

Valentina De Marchi*

CADENAS GLOBALES DE VALOR Y SISTEMAS LOCALES: LAS DOS CARAS DE UNA MISMA MONEDA**

En un mundo cada vez más complejo, en el que la competencia es cada vez mayor y más global, los clústeres locales podrían seguir desempeñando un papel muy relevante. El desarrollo de estrategias ancladas en un lugar, caracterizado por dinámicas innovadoras, es clave para poder beneficiarse de la integración en las cadenas globales de valor (CGV) y capturar parte del valor generado en ellas. A través del estudio de la coevolución de los clústeres y las CGV, en este artículo se identifican aquellos elementos que son críticos para el desarrollo de las regiones y los clústeres en el ámbito mundial, pudiendo así explorarse con mayor grado de detalle la complejidad que en la próxima década pueda generar la globalización.

Global value chains and local systems: The two sides of the same coin

In an increasingly complex world, where competition is increasing and becoming more global, local clusters could continue to play a very important role. The development of strategies anchored in a place, characterised by innovative dynamics, is key in order to be able to benefit from inclusion in the Global Value Chains (GVCs) and to capture part of the value generated therein. Through the study of the coevolution of clusters and the GVCs, this article identifies those elements that are critical for the development of regions and clusters at global level, and can thus explore in a greater degree of detail the complexity that globalisation may generate in the next decade.

Palabras clave: *clúster, desarrollo local, globalización, distrito industrial, empresas multinacionales.*

Keywords: *cluster, local development, globalisation, industrial district, multinational companies.*

JEL: *F4, F6, F15, F23, M00.*

* Departamento de Economía y Gestión «Marco Fanno». Universidad de Padua.

** La revisión de la versión española del texto ha sido realizada por Antonio Biurrún, Doctorando en el Instituto Complutense de Estudios Internacionales (ICEI), de la Universidad Complutense de Madrid.

Versión de Junio de 2019.

DOI: <https://doi.org/10.32796/ice.2019.909.6888>

1. Introducción

Desde principios de los años ochenta, ha aumentado el respaldo teórico y empírico a la creciente fragmentación de las actividades económicas y su integración funcional a nivel global (Feenstra, 1998), apoyando la división de las actividades de valor añadido y la reconfiguración internacional de las cadenas de valor (Contractor *et al.*, 2010; Mudambi, 2008). La literatura sobre la cadena global de valor (CGV) ha ido ganando terreno para explicar la economía global organizada como una «red económica compleja y dinámica, compuesta de relaciones interempresariales e intraempresariales» (Gereffi, 2014, p. 10). Con industrias o países específicos como foco del análisis empírico, el marco teórico de las CGV ha sido ampliamente utilizado para comprender cómo evolucionan las industrias y los lugares y cómo los diversos agentes económicos captan el valor que se produce en ellos. Los principales actores en este proceso son las grandes empresas multinacionales (EMN) que gobiernan u orquestan las actividades de la cadena y, por lo tanto, afectan en gran medida a las oportunidades de las empresas, las regiones y los países de competir en los mercados globales (Gereffi *et al.*, 2005; De Marchi, Di Maria y Ponte, 2014; Gereffi y Fernandez-Stark, 2016). La aproximación de la CGV está emergiendo como complemento clave de la literatura de internacionalización y negocios internacionales, abordando temas similares desde una unidad de análisis diferente (la industria o la cadena, en lugar de las empresas individuales) y a partir de una literatura distinta. Su relevancia reside especialmente en la capacidad de abordar el desarrollo desde una perspectiva holística (Buckley, 2009; De Marchi *et al.*, 2014; Sinkovics, Sinkovics, Hoque, & Alford, 2018).

Esta nueva organización de las actividades económicas a nivel mundial desafía la dinámica del desarrollo local, especialmente en el caso de los países del «viejo mundo», como España o Italia, que han basado su desarrollo en industrias en las que la competencia

es mayor —sectores de baja tecnología— y cuya fuerza radicaba en la organización local de las actividades productivas. A partir de los años setenta, en varios países desarrollados, especialmente en Europa, los distritos industriales (DI) o clústeres se convirtieron en la columna vertebral del desarrollo y el crecimiento, lo que impulsó un crecimiento excepcional de las exportaciones en los mercados internacionales. Los clústeres pueden definirse como una población de empresas manufactureras y de servicios que operan en el mismo campo empresarial pero que tienen diferentes especializaciones y están interconectadas por relaciones. Los DI pueden considerarse una de las diversas tipologías de clústeres, los cuales ocupan un área territorial delimitada, se caracterizan por una fuerte interpenetración entre las estructuras productivas y sociales, y suelen estar caracterizados por pequeñas y medianas empresas más que por grandes empresas (De Marchi y Grandinetti, 2014, 2016; Ortega-Colomer, Molina-Morales, y de Lucio, 2016). En este sentido, los DI pueden describirse como cadenas de valor localizadas, generalmente caracterizadas por relaciones internas complejas y relaciones externas simples (De Marchi y Grandinetti, 2016).

Si bien se ha observado que la colaboración o acción en red estimula la competitividad de la empresa en varios contextos diferentes (Álvarez, Marín y Fonfría 2009), el trabajo en red de carácter localizado, el que se lleva a cabo en los distritos, podría tener un efecto aún mayor. A partir de las contribuciones fundamentales de Becattini (1979), Piore y Sabel (1984) y Porter (1998), varias contribuciones explican cómo y por qué una organización tan peculiar de las actividades a nivel local ha podido producir importantes ventajas en términos de innovación, flexibilidad y eficiencia. Italia y España han sido los dos países en los que esta forma de organización de las actividades se ha convertido en la más evidente y conocida (Boix-Domenech y Galletto, 2008; Camuffo y Grandinetti, 2011; Canello y Pavone, 2016). Sin embargo, la idea de que una producción de calidad e innovadora puede ser llevada a

cabo por una red de pequeñas empresas ubicadas en un área delimitada se vuelve rápidamente relevante también a nivel internacional, como un modelo alternativo a la gran empresa, ya que se adapta bien a las características del tejido emprendedor italiano. El éxito de experiencias tales como la del distrito cerámico de Castellón en España (Molina-Morales, 2002), y la del Montebelluna Sportssystem o la de los distritos textiles de Prato en Italia (Bellandi, 1996; Belussi, 2009), hizo que el clúster fuera cada vez más relevante como un contexto adecuado para apoyar la competitividad de las pymes y fomentar el crecimiento para los responsables de la formulación de políticas y de las instituciones internacionales (Lazzeretti, Sedita y Caloffi, 2014; Schmitz y Nadvi, 1999).

La vitalidad de la controversia, la pluralidad de las investigaciones y el creciente número de estudios, son síntoma de la profunda importancia económica que los distritos han tenido a lo largo del tiempo. Sin embargo, la crisis económica y los intensos procesos de globalización han puesto en tela de juicio la capacidad de estos sistemas para mantener la competitividad en los mercados internacionales y seguir siendo el motor del desarrollo local (Giuliani y Rabellotti, 2018; Grandinetti y De Marchi, 2012; De Marchi y Grandinetti, 2014). El comercio internacional y las redes de producción transfronterizas determinan la capacidad de los clústeres para ofrecer ventajas competitivas en el ámbito mundial. Cuantos más países en desarrollo se conviertan en protagonistas de las cadenas de suministros mundiales y cuantos más productores finales y fabricantes de componentes deslocalicen sus actividades en el extranjero, más complicado será el papel que jueguen los clústeres de los países desarrollados. Hubo una época en que las empresas podían beneficiarse con facilidad de formar parte de un distrito industrial (Piore y Sabel, 1984), pero hoy en día esto parece no ser necesariamente así, debido a la creciente heterogeneidad en la capacidad de los DI para competir. Los mercados globales ejercen una fuerte presión, pero también ofrecen nuevas oportunidades para

la renovación, el crecimiento y el reposicionamiento en los mercados internacionales, representando para los clústeres una alternativa fundamental a la decadencia (Zucchella, 2006). Centrándose especialmente en el contexto italiano, varios estudios han demostrado que el destino de los DI depende en gran medida de su capacidad para ocupar una posición adecuada en las cadenas mundiales de valor (Amighini y Rabellotti, 2006; Chiarvesio, Di Maria y Micelli, 2010; De Marchi, Gereffi y Grandinetti, 2018; De Marchi, Lee y Gereffi, 2014; Rabellotti, 2004), que se han convertido en una forma eficaz de representar el espacio competitivo en la era de la globalización (Gereffi, 2014). Esta contribución tiene por objeto adoptar el marco de la cadena global de valor, para comprender la dinámica del desarrollo local, a fin de identificar aquellos elementos que son críticos para el desarrollo de las regiones y los clústeres en el ámbito mundial, integrando a su vez las perspectivas globales y locales para obtener una visión más exhaustiva de la forma en que las actividades y sistemas económicos están estructurados en la era contemporánea. Para ello, este trabajo se basa en la literatura reciente sobre la evolución de los distritos en las cadenas globales de valor y, en particular, en el libro de De Marchi, Di Maria y Gereffi (2018).

2. Un marco para entender la dinámica local en las cadenas globales de valor

Las transformaciones que tuvieron lugar a finales de los años setenta y durante los ochenta, llevaron a observar a los especialistas de las CGV la aparición de formas de internacionalización adicionales a las basadas en adquisición de acciones por parte de las empresas multinacionales, con el auge de grandes compradores y minoristas (Gereffi, 1994). Mientras que la literatura se había centrado en la comprensión de los actores y los modos de internacionalización de las empresas, la literatura de las CGV había ido adoptando una perspectiva de industrias globales y de vínculos entre empresas, llegando a desarrollar «una teoría sobre

gestión de la externalización en un contexto global» (De Marchi, Di Maria y Ponte, 2014). Los estudios de la CGV han hecho hincapié en cómo se crea, distribuye y captura valor a lo largo de estas redes globales (Bair, 2009), centrándose en cómo el poder ejercido por las principales empresas y otros actores (Dallas, Ponte y Sturgeon, 2017), determina las condiciones para la participación y el desarrollo en las CGV, afectando tanto a las empresas como a países enteros (Cattaneo, Gereffi y Staritz, 2010). Al analizar la sucesión de actividades que las empresas y los trabajadores realizan para desarrollar un producto específico desde su concepción hasta su uso final y a posteriori (Gereffi y Fernandez-Stark, 2016), el enfoque de las CGV ofrece una visión holística de las industrias globales desde dos puntos de vista opuestos: de arriba hacia abajo y de abajo hacia arriba. El concepto clave para la visión de arriba hacia abajo es la «gobernanza» de las cadenas de valor globales, que se centra principalmente en las empresas líderes y en la organización de las industrias globales (Gereffi, Humphrey y Sturgeon, 2005; Ponte y Sturgeon, 2014). La gobernanza se ha definido «tanto como el proceso mediante el cual determinados actores de la cadena ejercen control sobre otros participantes, como la forma en que estas empresas líderes (o directores de la cadena) se apropian o distribuyen el valor creado a lo largo de la cadena» (Bair, 2009, p. 9). La gobernanza es ejercida por las EMN globales, bien como compradoras o como productoras (empresas líderes globales). La comprensión del papel clave de los «compradores globales», es decir, los grandes minoristas como Walmart o Tesco o los vendedores de marcas como Nike, entendidos como actores clave en el desarrollo de las CGV, ha sido, de hecho, una de las contribuciones clave de la literatura sobre las CGV (De Marchi, Di Maria y Ponte, 2014). En lugar de implementar nuevas subsidiarias en los países en desarrollo, estas empresas dejaron de priorizar la manufactura básica y trataron de administrar cadenas de proveedores deslocalizados, de bajo coste y competentes, implementando diferentes formas de coordinación basadas en redes: cautivas, relacionales

o modulares (Gereffi, Humphrey y Sturgeon, 2005). El concepto principal de la perspectiva de abajo hacia arriba es el «*upgrading*», que se centra en las estrategias utilizadas por los países, las regiones y otros agentes económicos para mantener o mejorar su posición en la economía mundial y en las oportunidades de aprendizaje (Gereffi, 1999, 2005; Giuliani, Pietrobelli y Rabellotti, 2005; Humphrey y Schmitz, 2002). En este sentido, se ha prestado especial atención a la forma en que los proveedores —especialmente los situados en países en desarrollo— pueden beneficiarse de la interacción con los compradores globales (Ivarsson y Alvstam, 2011; Schmitz y Knorrninga, 2000). En efecto, ambos conceptos están relacionados: la literatura argumenta que la posibilidad de mejora en las CGV depende de la estructura de gobernanza existente (Golini *et al.*, 2018; Humphrey y Schmitz, 2002; Navas-Alemán, 2011) además de, por supuesto, las capacidades internas de las empresas (Giuliani, de Marchi, y Rabellotti, 2017; Giuliani, Pietrobelli, y Rabellotti, 2005).

Aunque el marco de las CGV se desarrolló principalmente para describir el crecimiento de la subcontratación internacional por parte de grandes multinacionales, ya sean compradores o productores mundiales (Gereffi, 2005), no rechaza el papel de las zonas locales (clústeres) como nodos clave de producción dentro de las industrias globales. Como se analizó en Sturgeon, Van Biesebroeck y Gereffi (2008) en el contexto de la industria automotriz, las CGV se conciben como estructuras anidadas y sus actividades de producción tienden a organizarse en clústeres, que están contenidos en los sistemas de producción nacionales que en conjunto constituyen la industria mundial. En el trabajo de De Marchi, Di Maria y Gereffi (2018a) se propone un marco conceptual para avanzar en la comprensión de los clústeres y las CGV, centrado en tres dimensiones analíticas clave:

— Las actividades económicas que forman las CGV y su ubicación geográfica, es decir, la división del trabajo entre lo local y lo global, teniendo en cuenta la «curva de la sonrisa».

— Los actores clave involucrados, en su mayoría empresas multinacionales (ya sea como compradores globales de productores globales) y las principales empresas locales, que proporcionan una interfaz entre el contexto local y las CGV.

— La relación interempresarial e intraempresa, entre los actores locales y globales, es decir, la gobernanza de arriba hacia abajo que tiene lugar en las CGV y la gobernanza de abajo hacia arriba que surge en los DI.

La adopción de ese marco —es decir, el análisis de la dinámica de la división de las actividades entre los distintos agentes, el papel desempeñado por las organizaciones poderosas y la relación que existe entre ellas— permite avanzar en la comprensión de cómo y en qué medida los sistemas locales pueden lograr la competitividad en las CGV.

3. Clústeres locales en cadenas globales de valor: entendiendo la dinámica

Partiendo de premisas diferentes, tanto los estudios de DI o clústeres, como los de CGV, han sido testigos de una profunda transformación durante la última década, fundamentalmente en lo referido a «cómo» las actividades de la cadena de valor se estructuran a nivel local y global y «dónde» se llevan a cabo esas actividades. Además, en los estudios se ha discutido «quiénes» son los actores involucrados en dicha dinámica y las implicaciones en términos de «qué» actividades son controladas por las empresas en el esquema de preproducción, producción y postproducción a lo largo del tiempo (cuándo). De la bibliografía reciente se desprenden tres grandes tendencias, que pasan a resumirse a continuación.

La coevolución de los clústeres y las cadenas de valor globales

Un primer elemento que surge de diferentes marcos de análisis, y que supone una clara diferencia con lo

que caracterizó la evolución de los DI hasta hace 20 o 30 años, es la coevolución entre la esfera local (el DI) y la global (la o las CGV en las que está integrada). De hecho, puede identificarse una creciente heterogeneidad tanto a lo largo de los DI como dentro de ellos, que puede ser explicada entendiendo cómo los actores económicos se integran en las cadenas globales de valor (Canello, Pavone y Testa, 2017; Rabellotti, Carabelli y Hirsch, 2009). De Marchi, Gereffi y Grandinetti (2018) y, De Marchi y Grandinetti (2014) sugieren que se pueden utilizar tres dimensiones para resumir las diferencias entre los DI: *i)* el grado de concentración de los recursos de los clústeres en unas pocas empresas; *ii)* la tasa de disminución del número de empresas de los clústeres; y *iii)* la capacidad del DI para seguir produciendo valor agregado local a fin de seguir siendo competitiva. En consecuencia, se identifican tres trayectorias: decadencia, jerarquización y resiliencia. Los DI que se asemejan a las trayectorias de jerarquización y resiliencia siguen funcionando bien en los mercados finales y pueden retener una gran parte del valor añadido en los DI. En el caso de la jerarquización, dicha capacidad se concentra en unas pocas empresas, mientras que mediante la resiliencia, el crecimiento es impulsado y el valor se distribuye entre una gama más amplia de actores, a menudo pequeñas y medianas empresas (pymes). Además de la heterogeneidad del DI, también se identifica una creciente heterogeneidad dentro del DI: el «efecto clúster» ha sido sustituido por la mayor capacidad de las empresas locales para aprovechar las características del DI para hacer frente a los mercados globales (Giuliani y Rabellotti, 2018; De Marchi y Grandinetti, 2014). El análisis en profundidad de varios estudios de casos en Italia y España, muestra que los impulsores globales, tales como el creciente papel de las economías emergentes y el cambio en los mercados finales de las CGV (Gereffi, 2014), impactan en la dinámica del desarrollo local, y el impacto es mayor que el de las crisis económicas (De Marchi, Lee, y Gereffi, 2014). Una cuestión clave es, por lo tanto, por qué algunos clústeres encuentran una posición adecuada en las CGV mientras que otros

fracasan; el análisis corrobora que esto es el resultado de las características tanto locales como mundiales, es decir, que depende de la presencia de empresas líderes globales, pero también de los agentes dinámicos locales que se conectan con ellas, como se explicará a continuación.

El papel de los actores locales y globales

No es posible entender la evolución de los DI sin centrarse en los principales agentes destacados tanto en la literatura sobre DI como sobre CGV. Un primer grupo de actores relevantes para entender la evolución de los clústeres son las empresas líderes mundiales (GLF), o EMN, definidas por la literatura de CGV como compradores o productores que determinan las condiciones de participación en las CGV es decir, cómo, dónde, cuándo y por quién se añade y se apropia el valor, gracias al ejercicio de diferentes formas de poder (Dallas, Ponte y Sturgeon, 2017). La atención prestada a los «compradores globales», es decir, a los grandes minoristas como Walmart o Tesco o a los vendedores de marcas como Nike (Gereffi, 1994), actores clave en la configuración del desarrollo de las CGV, ha sido, una contribución clave del enfoque de CGV, ya que se trata de un tipo de EMN que no se había tenido en cuenta en investigaciones anteriores (De Marchi, Di Maria y Ponte, 2014). El papel de las EMN en los clústeres puede ser particularmente relevante, ya que pueden proporcionar una poderosa fuente de conocimiento (especialmente sobre mercados y procesos), que puede apoyar la innovación y el crecimiento de los clústeres, aunque este resultado depende de la exposición y de los objetivos de las EMN. Cuando el clúster se construye en torno a empresas multinacionales pioneras cuyo objetivo es descubrir y explotar los recursos locales, la intención de las empresas multinacionales es crear cadenas de valor «ancladas en un lugar», con conexiones directas entre las filiales de las empresas multinacionales y la sede central. En estas circunstancias, los efectos de derrame de conocimiento son bastante limitados y las

pymes locales suelen quedar excluidas. Por el contrario, en la fase de madurez en la que los motores locales de innovación y crecimiento se están ralentizando, las EMN están interesadas en rejuvenecer las competencias de los clústeres y se obtienen resultados diferentes (Belussi, Caloffi y Sedita, 2018). Algunas de estas empresas multinacionales son extranjeras y otras son nacionales (Belussi, 2015; Belussi, Caloffi y Sedita, 2018; De Marchi, Gereffi y Grandinetti, 2018). Al mantener las actividades en el clúster, las empresas multinacionales locales se benefician del patrimonio industrial local (mano de obra, red de suministro,...) y, a su vez, lo nutren (Barzotto, Corò, y Volpe, 2018). Por lo tanto, estas empresas optan por anclar sus acciones en el clúster. Debido a su papel simultáneo como empresas locales y multinacionales, transfieren al clúster el conocimiento adquirido a nivel global, a la vez que invierten y mantienen activos locales a través de oportunidades de mercado globales.

Por lo tanto, la presencia de una empresa multinacional no es suficiente para garantizar que los distritos locales participen efectivamente en las CGV. La presencia de empresas locales dinámicas y emprendedoras también es relevante (Grandinetti, 2019; De Marchi y Grandinetti, 2016), ya que son empresas que pueden interactuar con las EMN pero que también alimentan el sistema local de empresas. Esto permite a las empresas locales aprovechar los flujos internacionales de conocimiento y complementar las competencias locales (Oliver, Garrigós y Porta, 2008). En muchos casos, se trata de empresas medianas o grandes, que podrían desempeñar el papel de guardianes de la transferencia de conocimiento externo al clúster y a sus proveedores locales (Molina-Morales, Martínez-Cháfer y Belso-Martinez, 2018; Morrison, 2008), facilitando así los procesos de *upgrading*. Se pueden identificar diferentes tipologías de actores dinámicos locales. Los primeros son los fabricantes de equipos o de diseños originales (OEMs u ODMs, por sus siglas en inglés), capaces de responder a las demandas de las marcas globales, con capacidades de producción

que pueden combinar la alta calidad de fabricación de la producción artesanal con la organización estructurada necesaria para cumplir con los estándares de las EMN, siendo especialmente relevantes en las cadenas de valor en las que la manufactura representa una actividad de alto valor añadido. Este es el caso, por ejemplo, del DI de calzado Riviera del Brenta en Italia, donde las empresas locales que se especializan en la producción de calzado de alta gama abandonan gradualmente sus propias marcas para producir para marcas globales como Kering Group, LVMH, Prada y Armani, que son responsables del diseño, la comercialización y la distribución (De Marchi, Gereffi, y Grandinetti, 2018). Para adaptarse a estas marcas globales, las firmas locales invirtieron fuertemente en la mejora de sus procesos con el fin de asegurar que pudieran producir a la escala requerida o para tratar con las certificaciones requeridas por las marcas. Un segundo tipo de empresas son los fabricantes de marcas originales (OBMs, por sus siglas en inglés) con capacidades avanzadas de postproducción, por ejemplo, para desarrollar sus propios canales de distribución y/o un liderazgo en un nicho de mercado con sus productos de marca, y aprovechar redes de proveedores tanto locales como globales (Buciuni y Mola, 2014; Capasso y Morrison, 2013; De Marchi, Gereffi, y Grandinetti, 2018). Este es el caso, por ejemplo, de algunas empresas del DI Montebelluna Sportssystem, en su mayoría medianas, que se han convertido en líderes de nichos deportivos específicos por su capacidad de innovación y calidad (por ejemplo, Alpinestar para botas y ropa de motociclismo; Aku y Asolo para calzado de *trekking* de alto rendimiento) (De Marchi, Gereffi, y Grandinetti, 2018). Un tercer tipo de empresa que puede ser muy importante para apoyar la competitividad local son los proveedores altamente especializados con capacidades distintivas de manufactura o de servicio, como los productores de maquinaria o los servicios empresariales intensivos en conocimiento (KIBS, por sus siglas en inglés), que prestan servicios importantes como la creación de prototipos y el

desarrollo de nuevos materiales (Grandinetti, 2011; De Marchi, Gereffi, y Grandinetti, 2018). Por último, las instituciones locales también podrían ser muy importantes en el apoyo al desarrollo de clústeres mediante el suministro de conocimientos técnicos y de mercado (De Marchi, Gereffi y Grandinetti, 2018). Un claro ejemplo es el papel de las asociaciones industriales en el clúster cerámico de Castellón, España, donde las instituciones apoyaron la difusión de los procesos de producción de innovación y la competitividad de las empresas locales en los mercados globales o en el Valle del Juguete en España (Belso-Martinez *et al.*, 2018; Hervás-Oliver y Parrilli, 2018; Molina-Morales y Martínez-Cháfer, 2016; Molina-Morales, Martínez-Cháfer y Valiente-Bordanova, 2017).

En definitiva, cuanto más dinámicos y emprendedores sean estos actores en un sistema local, capaces de interactuar con las EMN, mayor será la probabilidad de que el sistema local se beneficie de la integración en la CGV y se apropie de parte del valor generado en la cadena. Estos resultados se ven reforzados por el hecho de que los DI más emprendedores tienen más posibilidades de atraer empresas globales (Majocchi y Presutti, 2009), lo que está consolidando aún más la capacidad del DI para competir.

Innovación y manufactura en clústeres y CGV

La innovación es un elemento clave para la competitividad en los mercados internacionales, y está fuertemente influenciada por la forma en que se organizan las actividades a nivel mundial (Cano-Kollmann *et al.* 2016). La adopción de una perspectiva de CGV en el análisis de qué actividades deben localizarse y dónde, pone de relieve algunos resultados importantes. En primer lugar, que no todas las actividades de producción son igualmente relevantes para la competitividad de las empresas del DI (Giuliani y Rabellotti, 2018). En segundo lugar, que la proximidad entre las actividades de I+D y las de producción es un estímulo importante para la innovación (Buciuni y Finotto, 2016); y el recorte de

estos vínculos debido a la deslocalización puede afectar a la capacidad de innovación de las empresas (y de los clústeres). Por ejemplo, el control de las principales actividades de fabricación (y conocimiento) por parte de los productores de cerámica de Castellón (España) es lo que les permitió comprender las posibilidades de innovación vinculadas a las aplicaciones de inyección de tinta desarrolladas para otras industrias en el Reino Unido, una innovación revolucionaria y de gran éxito (Hervas-Oliver y Parrilli, 2018).

Al invertir en actividades de fabricación especializadas para generar productos de alto valor añadido, los clústeres pueden desempeñar un papel sostenible en la economía mundial. Por lo tanto, el desarrollo de estrategias ancladas en un lugar puede ser una solución fructífera para mantener el conocimiento crítico a nivel local a través del control de (algunas, determinadas) actividades de manufactura. Esto no debe considerarse necesariamente como un impedimento para la internacionalización de las empresas locales. Las empresas líderes de clúster pueden estructurar su internacionalización para mantener parte de su producción dentro de las empresas, y a nivel local para combinar los *genius loci* con las economías de escala a nivel global. De hecho, las empresas de clústeres en las CGV pueden estructurar sus propias actividades manufactureras adoptando una división del trabajo entre lo local y lo global, relacionada con la escala que la producción puede alcanzar dentro del clúster y fuera de él, por ejemplo, en China (Bettioli *et al.*, 2018).

4. Conclusiones

La evidencia reciente del estancamiento del comercio mundial a partir de finales de 2016, apoyada por los datos proporcionados por la Oficina de Análisis de Política Económica del PCB de los Países Bajos, una división del Ministerio de Asuntos Económicos¹ y el

creciente debate sobre la relocalización, también teniendo en cuenta el desarrollo de nuevas tecnologías (Bailey y Propris, 2014), estimula un debate sobre el futuro de la globalización. Probablemente es demasiado pronto para describir si vamos hacia el fin de la era de la globalización, pero definitivamente la dinámica de la globalización será diferente de la que hemos observado en los últimos 20 a 25 años. En su informe *Outlook 2017*, el Credit Suisse Research Group (2017) examina el fin de la globalización tal y como la conocemos, y describe el desarrollo de un potencial nuevo escenario que hace hincapié en el surgimiento de un mundo multipolar. El comercio se vuelve más regional y las actividades manufactureras también están más regionalizadas. En este escenario, los clústeres —especialmente los ubicados en países avanzados— podrían aumentar su relevancia dentro de las cadenas regionales de valor, liderados por las empresas líderes de los conglomerados y las empresas multinacionales nacionales. En un mundo cada vez más complejo, en el que la competencia es cada vez mayor y global, los clústeres locales podrían seguir desempeñando un papel clave. La utilización del marco de las CGV para comprender la evolución de los clústeres, permite comprender mejor cómo y en qué circunstancias los DI de los países desarrollados pueden seguir siendo competitivos y ser los lugares de referencia para la innovación.

Según las competencias de los proveedores y las empresas líderes de los distintos países, en los estudios de las CGV se han identificado divisiones regionales del trabajo dentro de las industrias (Sturgeon *et al.*, 2008; Gereffi y Frederick, 2010), lo que conduce a una jerarquía de la producción dentro de las CGV en la que los fabricantes regionales pueden aumentar y tener un impacto a nivel regional. En los próximos años, esto podría fortalecer las competencias integradas en territorios específicos y convertirse en un activo importante para el desarrollo económico y para mantener la competitividad a nivel mundial. La coevolución de los clústeres y las CGV podría ser un observatorio ideal

¹ Netherlands Bureau for Economic Policy Analysis. Datos disponibles en: <https://www.cpb.nl/>

para explorar la complejidad de la globalización en la próxima década.

Como en el pasado, los próximos 20 años traerán sin duda grandes desafíos y oportunidades para los distritos (o mejor dicho, para el grupo de distritos que han sido capaces de cambiar para permanecer resilientes), pero a un ritmo mucho más rápido que en los últimos 20 años. Si, como hasta ahora, los distritos podrán demostrar su flexibilidad y su capacidad proactiva de adaptación, existen buenas perspectivas para un desarrollo local renovado que se asemeje —pero también guíe— al global, siempre y cuando sepan aprovechar las oportunidades y sepan cómo mejorar y actualizar la forma de trabajar y las competencias que en el pasado han representado la fuerza, pero que ahora tengan que enfrentarse a un contexto diferente.

Referencias bibliográficas

- Álvarez, I., Marin, R., & Fonfría, A. (2009). The role of networking in the competitiveness of firms. *Technological Forecasting and Social Change*, 76(3), 410-421.
- Amighini, A., & Rabellotti, R. (2006). How do Italian footwear industrial districts face globalization? *European Planning Studies*, 14(4), 485-502.
- Bailey, D., & De Propriis, L. (2014). Manufacturing reshoring and its limits: the UK automotive case. *Cambridge Journal of Regions*, 7(3), 379-395.
- Bair, J. (2009). Global Commodity Chains: genealogy and Review. In J. Bair (Ed.), *Frontiers of Global Commodity Chains*. Stanford: University Press.
- Barzotto, M., Corò, G., & Volpe, M. (2018). MNEs and Global Value Chain(s). Evidence from Italian Industrial Districts. In V. De Marchi, E. Di Maria & G. Gereffi (Eds.), *Local Clusters in Global Value Chains: Linking Actors and Territories Through Manufacturing and Innovation*, (pp. 94-113). Abingdon: Routledge.
- Becattini, G. (1979). Dal Settore Industriale Al Distretto Industriale. *Rivista di Economia e Politica Industriale*, 1, 1-8.
- Bellandi, M. (1996). Innovation and Change in the Marshallian Industrial District. *European Planning Studies*, 4(3), 357-368.
- Belso-Martínez, J. A., Díez-Vial, I., López-Sánchez, M. J., & Mateu-García, R. (2018). The brokerage role of supporting organizations inside clusters: how does it work? *European Planning Studies*.
- Belussi, F. (2009). The evolution of a technologically dynamic district: the case of Montebelluna. In *Business Networks in Clusters and Industrial Districts - The Governance of the Global Value Chain*, 120-143. Routledge.
- Belussi, F. (2015). The international resilience of Italian industrial districts/clusters (ID/C) between knowledge re-shoring and manufacturing off (near)-shoring. *Investigaciones Regionales*, (32), 89-113.
- Belussi, F., Caloffi, A., & Sedita, S. R. (2018). MNEs and Clusters: The Creation of Place-Anchored Value Chains. In V. De Marchi, E. Di Maria G. Gereffi (Eds.), *Local Clusters in Global Value Chains: Linking Actors and Territories Through Manufacturing and Innovation*, (pp. 71-93). Abingdon: Routledge.
- Bettiol, M., Chiarvesio, M., Di Maria, E., & Micelli, S. (2018). Manufacturing, Where Art Thou? Value Chain Organization and Cluster- Rm Strategies between Local and Global. In V. De Marchi, E. Di Maria, & G. Gereffi (Eds.), *Local Clusters in Global Value Chains: Linking Actors and Territories Through Manufacturing and Innovation*, (pp. 155-174). Abingdon: Routledge.
- Boix-Domenech, R., & Galletto, V. (2008). Marshallian Industrial Districts in Spain. *Scienze Regionali*, (3), 29-52.
- Buciuni, G., & Mola, L. (2014). How do entrepreneurial firms establish cross-border relationships? A global value chain perspective. *Journal of International Entrepreneurship*, 12(1).
- Buciuni, G., & Finotto, V. (2016). Innovation in Global Value Chains: Co-Location of Production and Development in Italian Low-Tech Industries. *Regional Studies*, 50(12), 2010-2023.
- Buckley, P. J. (2009). The impact of the global factory on economic development. *Journal of World Business*, 44(2), 131-143.
- Camuffo, A., & Grandinetti, R. (2011). Italian industrial districts as cognitive systems: Are they still reproducible? *Entrepreneurship and Regional Development*, 23(9-10), 815-852.
- Canello, J., & Pavone, P. (2016). Mapping the Multifaceted Patterns of Industrial Districts: A New Empirical Procedure with Application to Italian Data. *Regional Studies*.
- Canello, J., Pavone, P., & Testa, S. (2017). Same same, but different: the heterogeneous nature of subcontractors inside Italian industrial districts. *Entrepreneurship and Regional Development*, 29(7-8), 791-813.
- Cano-Kollmann, M. et al. (2016). Knowledge connectivity: An agenda for innovation research in international business. *Journal of international business studies*, 47(3), 255-262.
- Capasso, M., & Morrison, A. (2013). Innovation in industrial districts: evidence from Italy. *Management Decision*, 51(6), 1225-1249.
- Cattaneo, O., Gereffi, G., & Staritz, C. (2010). *Global Value Chains in a Postcrisis World: A Development Perspective*.

- Chiarvesio, M., Di Maria, E., & Micelli, S. (2010). Global Value Chains, & Open Networks: The Case of Italian Industrial Districts. *European Planning Studies*, 18(3), 333-350.
- Contractor, F. J., Kumar, V., Kundu, S. K., & Pedersen, T. (2010). Reconceptualizing the Firm in a World of Outsourcing and Offshoring: The Organizational and Geographical Relocation of High-Value Company Functions. *Journal of Management Studies*, 47(8), 1417-1433.
- Credit Suisse Research Group (2017). *Getting Over Globalization*.
- Dallas, M., Ponte, S., & Sturgeon, T. J. (2017). A Typology of Power in Global Value Chains. *CBS Working Paper in Business and Politics*.
- De Marchi, V., & Grandinetti, R. (2014). Industrial Districts and the Collapse of the Marshallian Model: Looking at the Italian Experience. *Competition, & Change*, 18(1), 70-87.
- De Marchi, V., Lee, J., & Gereffi, G. (2014). Globalization, Recession and the Internationalization of Industrial Districts: Experiences from the Italian Gold Jewellery Industry. *European Planning Studies*, 22(4), 866-884.
- De Marchi, V., Di Maria, E., & Ponte, S. (2014). Multinational Firms and the Management of Global Networks: Insights from Global Value Chain Studies. In *Orchestration of the Global Network Organization*, 463-486. Emerald.
- De Marchi, V., & Grandinetti, R. (2016). Industrial districts evolving in global value chains: evidence from the Italian wine industry. *Piccola Impresa/Small Business* (1).
- De Marchi, V., Gereffi, G., & Grandinetti, R. (2018). Evolutionary trajectories of industrial districts in global value chains. In V. De Marchi, E. Di Maria, & G. Gereffi (Eds.), *Local Clusters in Global Value Chains: Linking Actors and Territories Through Manufacturing and Innovation*, (pp. 33-50). Abingdon: Routledge.
- De Marchi, V., Di Maria, E., & Gereffi, G. (2018a). Industrial districts, clusters and global value chains: toward an integrated framework. In V. De Marchi, E. Di Maria, & G. Gereffi (Eds.), *Local Clusters in Global Value Chains: Linking Actors and Territories Through Manufacturing and Innovation*, (pp. 1-18). Abingdon: Routledge.
- De Marchi, V., Di Maria, E., & Gereffi, G. (2018b). *Local Clusters in Global Value Chains: Linking Actors and Territories through Manufacturing and Innovation*. Abingdon: Routledge.
- Feenstra, R. C. (1998). Integration of Trade and Disintegration of Production in the Global Economy. *Journal of Economic Perspectives*, 12(4), 31-50.
- Gereffi, G. (1994). The Organization of Buyer-Driven Global Commodity Chains: How US Retailers Shape Overseas Production Networks. In G. Gereffi, & M. Korzeniewicz (Eds.), *Commodity Chains and Global Capitalism*, (pp. 95-122). Westport: Praeger.
- Gereffi, G. (1999). International trade and industrial upgrading in the apparel commodity chain. *Journal of International Economics*, 48(1), 37-70.
- Gereffi, G. (2005). The Global Economy: Organization, Governance, and Development. *The handbook of economic sociology*, 2, 160-182.
- Gereffi, G. (2014). Global value chains in a post-Washington Consensus world. *Review of International Political Economy*, 21(1), 9-37.
- Gereffi, G., Humphrey J., & Sturgeon, T. (2005). The governance of global value chains. *Review of International Political Economy*, 12(1), 78-104.
- Gereffi, G., & Frederick, S. (2010). The Global Apparel Value Chain, Trade and the Crisis: Challenges and Opportunities for Developing Countries. In O. Cattaneo, G. Gereffi and C. Staritz (Eds.), *Global Value Chains in a Postcrisis*. World Bank Publications.
- Gereffi, G., & Fernández-Stark, K. (2016). *Global Value Chain Analysis: A Primer*. Durham.
- Giuliani, E., Pietrobelli, C., & Rabellotti, R. (2005). Upgrading in Global Value Chains: Lessons from Latin American Clusters. *World development*, 33(4), 549-573.
- Giuliani, E., & Rabellotti, R. (2018). Italian industrial districts today: between decline and openness to global value chains. In V. De Marchi, E. Di Maria and G. Gereffi (Eds.), *Local Clusters in Global Value Chains. Linking Actors and Territories Through Manufacturing and Innovation*, (pp. 21-32). Routledge.
- Giuliani, E., De Marchi, V., & Rabellotti, R. (2017). Do Global Value Chains Offer Developing Countries Learning and Innovation Opportunities? *European Journal of Development Research*, 1-19.
- Golini, R., De Marchi, V., Boffelli, A., & Kalchschmidt, M. (2018). Which governance structures drive economic, environmental, and social upgrading? A quantitative analysis in the assembly industries. *International Journal of Production Economics*, 203, 13-23.
- Grandinetti, R. (2011). Local/global cognitive interfaces within industrial districts: An Italian case study. *The Learning Organization*, 18(4), 301-312.
- Grandinetti, R. (2019). Rereading industrial districts through the lens of entrepreneurship. *European Planning Studies*, 1-19.
- Grandinetti, R., & De Marchi, V. (2012). Dove stanno andando i distretti industriali? Un tentativo di risposta a partire da un'indagine in Veneto. *Studi Organizzativi*.
- Hervás-Oliver, J. L., Garrigós, J. A., & Dalmau Porta, J. I. (2008). External Ties and the Reduction of Knowledge Asymmetries among Clusters within Global Value Chains: The Case of the Ceramic Tile District of Castellon. *European Planning Studies*.

- Hervás-Oliver, J. L., & Davide Parrilli, M. (2018). Networks of clusters within GVC: The case of the European ceramic tile districts in Spain and Italy. In V. De Marchi, E. Di Maria, & G. Gereffi (Eds.), *Local Clusters in Global Value Chains: Linking Actors and Territories Through Manufacturing and Innovation*, (pp. 175-192). Abingdon: Routledge.
- Humphrey, J., & Schmitz, H. (2002). How does insertion in global value chains affect upgrading in industrial clusters? *Regional studies*, 36(9), 1017-1027.
- Ivarsson, I., & Alvstam, C. G. (2011). Upgrading in global value-chains: a case study of technology-learning among IKEA-suppliers in China and Southeast Asia. *Journal of Economic Geography*, 11, 731-752.
- Lazzeretti, L., Sedita, S. R., & Caloffi, A. (2014). Founders and disseminators of cluster research. *Journal of Economic Geography*, 14(1), 21-43.
- Majocchi, A., & Presutti, M. (2009). Industrial clusters, entrepreneurial culture and the social environment: The effects on FDI distribution. *International Business Review*.
- Molina-Morales, F. X. (2002). Industrial districts and innovation: the case of the Spanish ceramic tiles industry. *Entrepreneurship & Regional Development*, 14(4), 317-335.
- Molina-Morales, F. X., & Martínez-Cháfer, L. (2016). Cluster Firms: You'll Never Walk Alone. *Regional Studies*, 50(5), 877-893.
- Molina-Morales, F. X., Martínez-Cháfer, L., & Valiente-Bordanova, D. (2017). Disruptive technological innovations as new opportunities for mature industrial clusters. The case of digital printing innovation in the Spanish ceramic tile cluster. *Investigaciones Regionales-Journal of Regional Research*.
- Molina-Morales, F. X., Martínez-Cháfer, L., & Belso-Martínez, J. A. (2018). Knowledge, Systemic Contribution and Brokerage in Industrial Clusters. In V. De Marchi, E. Di Maria, & G. Gereffi. (Eds.), *Local Clusters in Global Value Chains: Linking Actors and Territories Through Manufacturing and Innovation*, (pp.114-132). Abingdon: Routledge.
- Morrison, A. (2008). Gatekeepers of Knowledge within Industrial Districts: Who They Are, How They Interact. *Regional Studies*, 42(6), 817-835.
- Mudambi, R. (2008). Location, control and innovation in knowledge-intensive industries. *Journal of Economic Geography*, 8(5), 699-725.
- Navas-Alemán, L. (2011). The Impact of Operating in Multiple Value Chains for Upgrading: The Case of the Brazilian Furniture and Footwear Industries. *World Development*, 39(8), 1386-1397.
- Ortega-Colomer, F. J., Molina-Morales, F. X., & Fernández de Lucio, I. (2016). Discussing the Concepts of Cluster and Industrial District. *Journal of Technology Management and Innovation*, 11(2), 139-147.
- Piore, M. J., & Sabel, C. F. (1984). The Second Industrial Divide: Possibilities for Prosperity.
- Ponte, S., & Sturgeon, T. (2014). Explaining governance in global value chains: A modular theory-building effort. *Review of International Political Economy*, 21(1), 195-223.
- Porter, M. E. (1998). Clusters and the New Economics of Competition. *Harvard Business Review*, 76(6), 77-90.
- Rabellotti, R. (2004). How globalisation affects Italian industrial districts: the case of Brenta. *Local enterprises in the global economy: issues of governance and upgrading*, 140-173.
- Rabellotti, R., Carabelli, A., & Hirsch, G. (2009). Italian Industrial Districts on the Move: Where Are They Going? *European Planning Studies*, 17(1), 19-41.
- Schmitz, H., & Nadvi, K. (1999). Clustering and Industrialization: Introduction. *World Development*, 27(9), 1503-1514.
- Schmitz, H., & Knorringa, P. (2000). Learning from Global Buyers. *Journal of development studies*, 37(2), 177-205.
- Sinkovics, R. R., Sinkovics, N., Hoque, S. F., & Alford, M. (2018). The Use of Global Value Chain/Global Production Network Related Literature in International Business Research: Investigating the Nature and Degree of Integration. In G. Cook et al (Eds.), *The Routledge Companion to International Business and Economic Geography*. London: Routledge.
- Sturgeon, T., Van Biesebroeck, J., & Gereffi, G. (2008). Value chains, networks and clusters: reframing the global automotive industry. *Journal of Economic Geography*, 8(3), 297-321.
- Zucchella, A. (2006). Local cluster dynamics: trajectories of mature industrial districts between decline and multiple embeddedness. *Journal of Institutional Economics*, 2, 21.

Últimos números publicados

