

Las cadenas de valor local, el trabajo y la estructuración del campo económico

Avance de investigación en curso

GT 27- Sociología Económica

Autores: Cristina Etchegorry, Andrés Matta, Cecilia Magnano, Carolina Orchansky (Universidad Nacional de Córdoba - Universidad Católica de Córdoba)

Resumen

Como parte del proceso de investigación en curso, se presenta una selección de factores críticos orientados a diseñar un modelo de análisis de Cadenas de Valor Locales (CVL) que inciden en la existencia de sectores económicos con altos niveles de precarización laboral.

Estos factores son el resultante de una reflexión teórica y metodológica a partir de una primera etapa de investigación sobre tres cadenas ubicadas en la provincia de Córdoba (Argentina) y se halla orientada a orientar una segunda fase que profundizará particularmente en sus eslabones más problemáticos.

Se plantea para ello la necesidad de retomar los aportes teóricos existentes en un marco analítico que incorpore a las instituciones y las redes de interacción en una estructura de campos y de factores confluente.

Palabras Clave: Cadenas de Valor Local-Condiciones Laborales-

1. Introducción

Como parte del proceso de investigación en curso, se presenta a continuación una selección de factores críticos orientados a diseñar un modelo de análisis de Cadenas de Valor Locales (CVL) que inciden en la existencia de sectores económicos con altos niveles de precarización laboral.

Estos factores son el resultante de una reflexión teórica y metodológica a partir de una primera etapa de investigación sobre tres cadenas de valor locales en la provincia de Córdoba (Argentina) y se halla orientada a orientar una segunda fase que profundizará particularmente en sus eslabones más problemáticos.

Para el desarrollo de esta propuesta se considerará en primer lugar una discusión teórica alrededor de algunas de las principales perspectivas que subyacen en la literatura sobre cadenas productivas. Se planteará la necesidad de retomar estos aportes en un marco analítico que incorpore a las instituciones y las redes de interacción en una estructura de campos y de factores confluente.

Se analizará particularmente por qué es posible considerar factores comunes a distintas estructuras en la medida en que éstos constituyen los ejes sobre los que se vertebran las cadenas de valor local y particularmente el empleo en cada una de ellas. Estos factores permiten observar algunas homologías estructurales y funcionales a pesar de tratarse de encadenamientos aparentemente diferentes.

Finalmente, a partir de estos supuestos previos, se identifican un conjunto de factores críticos que deben considerarse a la hora de reconstruir las cadenas de valor local si se quiere comprender la forma en que se crea y distribuye el valor, la organización del trabajo y particularmente las condiciones de trabajo en algunos de sus eslabones.

1. Discusiones teóricas alrededor de las cadenas de valor

1.1. El giro relacional y las cadenas de valor local

El presente estudio se ubica en el marco de una discusión teórica actual, que emana del giro relacional operado en el estudio de las prácticas económicas durante las últimas décadas y que ha impulsado los análisis de estructuras y mecanismos subyacentes a las prácticas económicas, particularmente en el meso-nivel como instancias conceptuales que complejizan las nociones de mercado o sector utilizadas habitualmente por el *mainstream* económico (Lawson, 2003).

Tanto las teorías evolucionistas o institucionalistas en economía, como la denominada “nueva geografía económica” y la “nueva sociología económica” (por citar algunas de las corrientes más influyentes), pretenden encontrar conceptos y métodos que puedan dar cuenta de la complejidad de ciertos fenómenos que ocurren particularmente a nivel territorial.

Un caso paradigmático de estos estudios es el dedicado a las “cadenas de valor”, un concepto que fuera desarrollado originalmente para comprender los procesos al interior de la firma, pero luego se ha extendido a las relaciones entre ellas (Porter, 1985; Kogut, 1985).

A diferencia del análisis sectorial, el análisis de la cadena permite comprender las relaciones entre agentes que están tanto en ámbitos locales como globales (Kaplinsky, 2002); revelar la incrustación social de la organización económica y visualizar de qué modo se vinculan los procesos micro y macro económicos (Granovetter, 1985; Gereffi, 2001).

En este caso, definiremos a las cadenas de valor local (CVL) como un conjunto de redes interorganizacionales articuladas en función de la circulación de bienes y servicios en un flujo que va desde la producción primaria a la comercialización.

El proceso de análisis y “reconstrucción” de las cadenas productivas incluye por tanto analizar su estructura y su funcionamiento, reconociendo los eslabones que las componen y los actores que los constituyen, incluyendo a los actores que, sin formar parte de la estructura central de la cadena, guardan relaciones de mutua incidencia con ella tales como las asociaciones sectoriales de empresas, los sindicatos de trabajadores del sector, las instituciones de apoyo tecnológico y financiero, entre otras.

Una de las diferencias claves del análisis de cadenas productivas respecto a un análisis meramente sectorial o individual es que permite considerar que las condiciones y oportunidades de las empresas guardan relación con su posición en la cadena de valor y a su vez con la situación de toda la cadena. Desde el punto de vista estructural, las firmas no son átomos aislados y en ese sentido reciben las presiones de todo el encadenamiento (Schmitz, 2005).

1.2. Perspectivas teóricas en el análisis de cadenas de valor

Pueden identificarse en la literatura un conjunto reducido de perspectivas dominantes que comparten algunas características muy definidas.

En primer lugar, tienden a privilegiarse en la literatura las cadenas globales de valor (CGV), favorecidas por procesos de especialización y relocalización desde los países “centrales” hacia los “periféricos” y existen menos estudios de las cadenas locales, que generan un mayor impacto territorial e involucran particularmente a micro y pequeñas empresas (Gereffi, 2001).

Existe además en la literatura una preocupación central por la cuestión de la gobernanza de las cadenas, aunque priman los modelos que buscan explicarla en términos de tipologías interactivas con el riesgo de que éstas queden escindidas de otras relaciones objetivas.

Muchos de los modelos teóricos más utilizados, como el análisis de los procesos de isomorfismo en los campos organizacionales del nuevo institucionalismo (DiMaggio y Powell, 1983) o el

neofuncionalismo de las teorías de redes (White, 2002) continúan bajo la influencia de las teorías de la acción racional (condicionada por variables como la complejidad de tareas, la codificación de las transacciones o las competencias de los proveedores).

Finalmente, muchas de estas investigaciones se concentran en las relaciones entre las firmas y sus resultados económicos y menos en considerar las consecuencias de estos arreglos en las condiciones de trabajo y los ingresos de los eslabones más débiles de la cadena.

En lo que respecta a la teoría sobre las cadenas de valor global (CGV) (Gereffi, 2001), puede decirse que en buena medida recibe las influencias de las teorías de redes pero particularmente las de los costos de transacción (Coase, 1937), centradas en explicar por qué algunas firmas deciden internalizar o externalizar ciertas funciones de su proceso productivo.

La teoría plantea que la clave para comprender las cadenas productivas (en particular de escala global) son sus distintas formas de coordinación o gobernanza. Esto es particularmente relevante en cadenas fragmentadas, es decir en las que existe una separación física de diversas partes de un proceso productivo (Arndt y Kierzkowski, 2001).

En particular G. Gereffi divide las cadenas en dos tipologías: las impulsadas por los productores y las impulsadas por los vendedores (Gereffi, 1999). Mientras las primeras se relacionan con actividades con una fuerte presencia de industrias fabricantes (como el caso de la industria automotriz) las últimas refieren a aquellas en las cuales largas redes de subcontratación son manejadas por minoristas, comercializadores y otros intermediarios con gran capital comercial, que fabrican pocos o ninguno de los productos que se venden bajo su marca.

En la descripción de las cadenas, G. Gereffi cuatro dimensiones claves entre las cuales la más importante es la estructura de gobernanza: la autoridad y las relaciones de poder que determinan cómo se distribuyen y fluyen los recursos financieros, materiales y humanos en una cadena (Gereffi, 1994).

Las otras tres dimensiones son la estructura *input-output* que describe el proceso de transformación de las materias primas y otros *inputs* en productos finales; la territorialidad o configuración geográfica y el contexto institucional que describe la reglas de juego referidas a la organización y operación de la cadena (Gereffi, 2001).

Los enfoques mencionados realizan valiosos aportes al análisis de las CVL pero tienden a reducir los fenómenos relacionales a decisiones racionales de los agentes individuales o bien se centran en el análisis de las relaciones *input-output* y el flujo de bienes y servicios, sin considerar con demasiada profundidad aspectos como las condiciones laborales al interior de cada caso.

Una forma alternativa y que permite comprender mejor estos aspectos debería incluir las dimensiones precedentes en un marco teórico metodológico más amplio.

Como un primer paso, previo a considerar un conjunto de factores que pueden atender a este objetivo, propondremos considerar a las CVL como campos (Bourdieu, 2001) presuponiendo de ese modo que las relaciones *input-output* se hallan mediadas por otras estructuras y procesos específicos.

Cada campo debe ser entendido como una configuración idiosincrática de relaciones objetivas entre posiciones que se encuentran definidas en las determinaciones que imponen sobre sus ocupantes, en la distribución de las especies de capital y en su relación con otras posiciones. Estas estructuras se vinculan además con otras que se hallan internalizadas en forma de *habitus* en los agentes que las componen hasta tal punto que en cierto sentido un agente existe como tal en la medida en que existe el campo en el que se encuentra (Bourdieu, 2001).

Pensar a cada cadena como un campo significa en un primer término que pueden darse en ella procesos y fenómenos particulares que no se replican necesariamente en otros casos, ni aún en cadenas similares en territorios diversos. Esto se debe a que las determinaciones externas que influyen sobre los agentes situados en un determinado campo no los alcanzan directamente, sino a través de la mediación específica de las formas y fuerzas específicas del campo, después de haber sobrellevado una

reestructuración que es proporcional a su grado de autonomización, imponiendo su lógica específica y su historia particular (Bourdieu, 2001).

Según P. Bourdieu las relaciones objetivas que se establecen entre las empresas por la conquista de porciones de mercado constituyen un campo de fuerzas. En este campo, las formas de funcionamiento se especifican según las propiedades características del producto y de las disposiciones que contribuyen a darle forma. El campo permite ver diferencias y complementariedades entre firmas mejor que el sector o rama que agrega homogeneizando diferencias de tamaño, modo de financiamiento, modo de fabricación, modo de comercialización, tipo de producto/de cliente, entre otras.

No obstante, esto no implica que el estudio de campos/cadenas de valor diversas no pueda descubrir estructuras que se reiteran y se revelan en su similaridad. A estas estructuras se las puede denominar como homologías estructurales y funcionales y pueden observarse tanto al interior de las cadenas (entre oferentes y demandantes) como también entre diferentes cadenas de valor (Bourdieu, 2001).

1.3. La comparación entre cadenas de valor y las homologías estructurales

El concepto de homología estructural tiene su antecedente en las ciencias naturales, particularmente la biología (Boyden, 1935) y la química (McMurry, 2005). Pierre Bourdieu utiliza de manera análoga el concepto para describir similitudes estructurales entre diferentes campos en la medida en que hay propiedades isomórficas en términos de posiciones: cada campo tiene sus dominantes y sus dominados, sus luchas de usurpación y exclusión, sus mecanismos de reproducción y cambio, aunque cada una de estas características toma una forma específica e irreductible en cada campo. (Bourdieu y Passeron, 1977). Una homología puede definirse así como un parecido dentro de la diferencia (Bourdieu y Wacquant 1992).

Si bien existen antecedentes del concepto en el marco del funcionalismo como es el caso de los “equivalentes funcionales” de Merton quien los define como funciones que pueden ser desempeñadas por actores diferentes, éstas implican la existencia de sistemas sociales unificados, de un orden normativo compartido a nivel societal o bien clasificaciones universales y transhistóricas. Bourdieu niega que puedan existir estructuras objetivas independientes de las prácticas de los agentes por lo cual si existen estructuras que unifiquen las prácticas en diferentes dominios esto se debe a que los *habitus* generan conexiones subyacentes a los campos (Bourdieu, 1977).

En el caso de los campos económicos, también existen homologías estructurales y funcionales entre campos diferentes. Una de las más evidentes se da entre las características sociales de los consumidores y las características de los oferentes. Estas similitudes deben entenderse como correspondencias en los “estilos de vida” y preferencias que se corresponden con la estructura de oposición en la estructura de clases en la medida en que se definen por los mismos factores, es decir por sus especies y volúmenes de capital (cultural, económico, simbólico, etc) (Bourdieu, 1988)¹.

Otra fuente de homologías reside en que, si bien todos los capitales son relevantes en un campo, el capital económico tiene el poder de imponer sus principios a todas las prácticas y los intercambios (Bourdieu, 2001). Si cada campo tiene su propia jerarquía que se establece entre las especies de capital no es menos cierto que la lógica del mercado invade a otros campos (Bourdieu, 2000) y constituyendo

¹ Estas homologías en los campos refuerzan patrones de jerarquía y conflicto de un campo al otro no sólo en términos de posiciones sino también de estrategias (Bourdieu, 1988). Por ejemplo los consumidores de las clases sociales más subordinadas tienden a seleccionar productos generados por productores subordinados en el campo de producción. Estas correspondencias se perciben cualitativamente como “estructuras de oposición” de carácter semántico (una lógica coherente con la forma de visualización que proporcionan métodos multivariados como el Análisis de Correspondencias Múltiples al que P. Bourdieu utilizaba con frecuencia).

en las sociedades capitalistas a una suerte de “meta-campo” y al capital económico se constituye como un “meta capital”.

La teoría de las homologías estructurales de P. Bourdieu se diferencia tanto del *mainstream* económico neoclásico como de algunas de las teorías que critican sus supuestos.

En primer lugar, pues las coincidencias o similitudes no surgen de elecciones racionales en función de precios ni de una búsqueda o ajuste consciente de las preferencias. Es la estructura de relaciones de fuerza (relaciones de poder) entre firmas la que determina las condiciones en las cuales los agentes deciden o negocian precios de compra y venta por lo que no son los precios los que determinan todo sino que “el todo” determina los precios (Bourdieu 2001).

Tampoco se corresponde con el institucionalismo original (Veblen, 1979) en la cual las prácticas de los consumidores surgen de una estrategia consciente de búsqueda de estatus o con el neoinstitucionalismo (Hannan y Freeman, 1977; DiMaggio y Powell, 1999) y su concepto de isomorfismo. Por este proceso un agente en el marco de su campo organizacional se ve constreñido –para adaptarse a su entorno- a parecerse a otros que sufren las mismas condiciones ambientales sea por coerción, por competencia o por imitación.

Para Bourdieu, si las prácticas de los consumidores se diferencian socialmente en forma homóloga a las distinciones de clase esto se debe al nexo con los *habitus* más que del cálculo consciente.

También existen divergencias con la perspectiva interaccionista basada en redes, que se enfoca en la existencia de lazos entre actores como la base material de la estructura social (Burt, 1992; Granovetter, 1973, 2005; White, 2002).

En dicho contexto teórico, se han popularizado conceptos como el de “equivalencia estructural” (Lorrain y White, 1971): dos individuos son estructuralmente equivalentes cuando sus relaciones con todos los demás puntos de una red son idénticas. Este concepto, de evidente raíz simmeliana—a juicio de Bourdieu- reduce las relaciones entre agentes a sus interacciones y tiende –equivocadamente- a substancializarlas.

2. Factores claves para la reconstrucción de las cadenas de valor local

2.1. Tres cadenas de valor local y las condiciones de trabajo

Si bien las cadenas estudiadas, localizadas en la provincia de Córdoba (Argentina), y particularmente sus eslabones más débiles pertenecen a sectores diferentes en términos productivos (productores caprinos, fabricantes artesanales de ladrillos, fabricantes de indumentaria), la primera etapa de esta investigación ha permitido identificar la existencia de homologías estructurales y funcionales entre ellas y comprender sus mecanismos de gobernanza (los procesos de coordinación y de distribución del valor) y el poder transversal del capital económico.

Particularmente, interesan aquí estas estructuras en la medida en que colaboran en comprender un fenómeno específico que comparten las tres cadenas escogidas: la precariedad de las condiciones de trabajo tanto en términos económicos como en su nivel de formalidad y su calidad.

Los tres sectores escogidos como casos para construir este modelo de análisis son paradigmáticos en la Provincia de Córdoba en lo que a condiciones de trabajo se refiere.

En el caso de los pequeños productores caprinos, éstos constituyen unas 1.600 unidades productivas en su mayor parte familiares, en las que además de la crianza de animales se realizan otras actividades independientes o en relación de dependencia. La mayor parte de estos hogares se halla en situación de pobreza y subsiste a partir de estrategias de sobreexplotación (Matta et al, 2007).

En el caso del sector ladrillero, se estima que hay en la provincia 7.000 trabajadores directos permanentes, un 95% se halla no registrado (informal), y obtiene salarios inferiores a los convenios oficiales. Se estima además que un 80% son trabajadores migrantes (en su mayoría de origen boliviano)

que trabajan más de 14hs diarias, con pago a destajo y en no pocos casos en condiciones de “reducción a la servidumbre” y trabajo infantil (Matta et al, 2011). Esta situación se ve agravada por las riesgosas condiciones sanitarias derivadas de la tecnología productiva que incluye la quema de sustancias tóxicas.

En el caso del sector textil, se estima que en el sector existe un 42% de empleo no asalariado y, entre el asalariado, un 79,3% no registrado (Gallart, 2006). Otras fuentes coinciden en señalar que alrededor del 80% de la fabricación de indumentaria en el país se lleva a cabo de manera informal (Matta y Magnano, 2011; D’Ovidio, 2007). Como en el sector anterior- existen numerosas evidencias de formas de trabajo en “condiciones de servidumbre”, particularmente en el gran porcentaje de talleres con trabajadores migrantes peruanos (Matta y Magnano, 2011).

A partir de esta situación, de los hallazgos empíricos y de la reflexión teórica precedente, se propone entonces identificar un conjunto de factores claves para reconstruir los procesos que dan origen a estas condiciones laborales. La hipótesis fundamental es que si se desean encontrar las causas que subyacen a la existencia de condiciones de trabajo precario en algunos de los eslabones de una cadena de valor local, esto requiere de un modelo que comprenda la existencia de un conjunto de factores de distinta índole que no se explican de forma separada sino como complejos estructurados en formas de campos.

2.2. Factores claves para reconstruir las cadenas de valor local

El primero de los factores claves se corresponde con el contexto a nivel macro. Este nivel incluye obviamente numerosas variables pero según la cadena de la que se trate, pueden considerarse condiciones y factores nacionales e internacionales diferentes.

En el caso de las CVL, particularmente inciden los hábitos de consumo, el marco legal y fiscal, las políticas laborales y de empleo, la evolución de la demanda interna así como las regulaciones que inciden en la competencia frente a productos y servicios internacionales.

Si bien este contexto es de gran relevancia, no explica por sí solo las diferencias entre las diferentes cadenas de valor y mucho menos la forma en que se distribuye el valor en su interior.

Esta limitación del nivel macro, hace necesaria la inclusión de factores a nivel meso entre los cuales se destaca la tipología y estructura de la cadena y la posición que ocupan en ella los eslabones analizados. Siguiendo en este caso lo planteado por Gereffi (2001), la posición adquiere relevancia sólo en función de las características generales del producto/servicio y de su cadena. Si son impulsadas por los vendedores, las asimetrías se vuelcan a favor de los últimos eslabones, mientras que si son impulsadas por los fabricantes, serán éstos los que posean mayor poder. Esto implica en la práctica estudiar particularmente por qué los vendedores concentran el poder en cada cadena, analizando si esto se debe a su capilaridad para acceder a los clientes o a su capacidad para agregar valor en términos de capital simbólico o tecnológico.

Si bien esta dimensión permite explicar el origen de ciertas relaciones de poder (Ver Tabla 1), no parece tampoco suficiente para explicar las causas de las precarias condiciones laborales en la medida en que existen otras cadenas de valor de ambas tipologías en las que no se presentan estos fenómenos.

Tabla 1: Precios a los distintos eslabones en cada cadena y precio al trabajador (%)

CV Caprina		CV Textil		CV Ladrillera	
Precio al trabajador	5%	Precio al trabajador	3%	Precio al trabajador	2%
Precio al Productor	35%	Precio al taller	5%	Precio al Productor	40%
Precio al	49%	Precio al	20%	Precio al	60%

Intermediario			Intermediario			Intermediario	
Precio a la Industria	66%		Precio a la Industria	45%			
Precio de venta comercio final	100%		Precio de venta comercio final	100%		Precio de venta comercio final	100%

Fuente: Matta y Magnano, 2011; Matta et al; 2007; Matta et al, 2011.

De este factor precedente se desprende por tanto otro que permite explicar algunas asimetrías mucho más evidentes y que se relaciona con la estrategia comercial y tipología de los clientes de cada firma. En una misma cadena productiva, pueden encontrarse estrategias heterogéneas y firmas que se dirigen a consumidores específicos con mayor poder adquisitivo (nichos). En estos casos, la diferenciación implica generar no sólo productos materialmente diferentes sino la construcción simbólica en términos de diseño e imagen de marca. Este diferencial aumenta aún más las diferencias entre el valor de los segmentos “aguas abajo” y el que obtienen los vendedores.

Si bien este factor permite explicar las heterogeneidades dentro del mismo campo, no es suficiente por sí mismo para explicar las condiciones de trabajo ya que estas estrategias pueden hallarse en industrias diversas donde no se encuentran condiciones laborales como las descriptas. Mientras tanto, pueden hallarse además casos (como en la cadena textil) en los cuales las condiciones de trabajo son similares para empresas con diversas estrategias, y diversas brechas entre los ingresos de uno y otro eslabón.

Debe incorporarse por tanto otro factor relevante, que se relaciona con el nivel de fragmentación de la cadena productiva. Esta fragmentación no sólo es de tipo funcional sino que se relaciona con el tamaño de las unidades productivas y su dispersión geográfica. En los casos mencionados, la mayor parte de los emprendimientos son pequeños (muchos de carácter familiar) y se hallan dispersos en zonas rurales o en grandes tramas urbanas. En muchos casos incluso son de carácter domiciliario.

Esta fragmentación genera la aparición de una homología entre actores que ofician de nexo entre estas unidades y sus clientes (en general empresas de mayor tamaño). En la práctica los intermediarios favorecen la coordinación de la cadena pero también se apropian de parte del valor generado por las pequeñas unidades que -en cierta medida- se hallan cautivas en una relación. Los agentes en esta posición tienden a reforzar su dependencia a través de monopolizar su vínculo con las empresas compradoras.

En el caso de la cadena de valor caprina, por ejemplo, estos intermediarios son denominados “cabriteros” y vinculan a los pequeños productores con los frigoríficos. La relación del cabritero con el campesino no es sólo una relación de mercado sino una relación de confianza que incluye el intercambio de servicios y productos a los que los productores no pueden acceder por su distancia a los centros urbanos : “compra cabrito pero también trae yerba, lleva al chico enfermo al pueblo...” (Matta et al, 2007).

En el caso de la cadena de valor del ladrillo se da un proceso similar con los “acopiadores”, mientras que en el caso del sector textil, se encuentran los “recolectores”, que surgen como resultado de la estrategia de reducción de costos de las empresas confeccionistas. En muchos casos el “recolector” es un verdadero organizador de la producción: articula la demanda de trabajo entre los talleristas domiciliarios, conoce a los proveedores de insumos y servicios y tiene acceso a empresas y talleres de diversas dimensiones. Ofrece a la empresa confeccionista una simplificación y flexibilidad adicional en el proceso productivo que no sólo le permite abaratar costos sino que transfiere directamente responsabilidades legales y riesgos empresariales al realizar un acuerdo comercial con el intermediario. La fragmentación del proceso productivo genera además como efecto secundario la escasa interacción entre los trabajadores, lo que limita sus posibilidades de generar una subjetividad colectiva y estrategias de reivindicación (como sucede en las grandes fábricas).

Si bien este factor es particularmente relevante en los casos analizados, tampoco explica de manera suficiente las condiciones laborales en la medida en que existen otros sectores con una fragmentación similar y otras condiciones de trabajo (como sucede en el sector de industrias informáticas por ejemplo).

Esto último implica considerar entonces un nuevo factor relacionado con el nivel de complejidad tecnológica y costo de las formas de producción. Las industrias trabajo intensivas, en las que no se requieren grandes inversiones iniciales en capital económico ni de capital cultural en términos de tecnología o habilidades específicas son más proclives a generar posiciones en desventaja relativa. Esto no sólo se da por su característica intrínseca sino porque esta condición favorece el trabajo domiciliario, la fragmentación y la consiguiente “invisibilidad”. Esta es otra característica distintiva de los tres sectores analizados y si bien no explica por sí solo el fenómeno, permite comprender las particularidades el modo en el cual el campo se configura en términos de capital.

Existe además otro factor relacionado con el perfil de los trabajadores y las disposiciones y subjetividades a lo largo de la cadena. Existe un ajuste no deliberado ni consciente entre las características objetivas (productos, forma de producción, organización, etc) y las características de los trabajadores. Estos comparten en general un menor volumen de capital económico y cultural pero también disposiciones que acaban por ser funcionales a las condiciones materiales en las que se desenvuelven. En algunos casos estas están asociadas a problemáticas complejas que bajo la forma de autoexplotación enmascaran diversas desigualdades objetivas, como lo que sucede en el marco de las diferencias de género (particularmente importante en el caso de la confección de indumentaria) o en el caso de los migrantes extranjeros (claves para comprender lo que sucede en la industria del ladrillo y en la industria textil).

Finalmente, debe considerarse (como plantean los institucionalistas y regulacionistas) la relevancia del marco normativo institucional. No sólo las características de las leyes específicas sino de las normas culturales que toleran o castigan las situaciones de precariedad laboral. A esto se agrega la capacidad de las instituciones de control (estatales o sindicales) para efectuar controles y aplicar el poder coercitivo. Esta capacidad se relaciona además con las características de los sectores, en la medida en que el control de las cadenas más fragmentadas, dispersas geográficamente e invisibilizadas, requieren de mayores costos de operación.

En este punto pueden volver a observarse homologías funcionales si se analiza el papel de las entidades sindicales, en la medida en que su baja cantidad de afiliados y la escasa capacidad de acción colectiva los ubica en muchos casos en una posición de complicidad con los sectores patronales (anteponiendo la protección de los escasos trabajadores sindicalizados a la situación de aquellos que se hallan en la informalidad) (Pascucci, 2011).

En el caso de los productores caprinos, si bien estos son independientes, en los casos donde también realizan tareas en relación de dependencia poseen un marco de derechos más flexible que en otras actividades que con frecuencia los empleadores desconocen aprovechando tanto el desconocimiento que tienen, en general, los trabajadores como la invisibilidad sindical (Bendini, Radonich y Steimbregger, 2005) (se calcula que la informalidad en trabajo rural es del 50%).

En el caso de la industria textil, se calcula que sólo el 15% de los trabajadores están sindicalizados (Adúriz, 2009). Desde la perspectiva de los talleres independientes y los talleres el sindicato aparece como una institución sin arraigo en sus actividades en la cadena (Matta y Magnano, 2011).

En relación a los productores de ladrillo se estima que entre el 95% y el 98% de los trabajadores no están registrados y por tanto no se alcanza ni siquiera un 1% de sindicalización.

Debe agregarse aquí también la capacidad del Estado para generar políticas activas con la complejidad suficiente como para resolver estos constructos problemáticos. En general, la estructura funcional de los Estados opera sobre cada uno de los factores de manera aislada, lo que no le permite comprender las causas del fenómeno y generar políticas adecuadas que aborden el problema en su integralidad.

3. Conclusiones

La primera etapa de esta investigación ha permitido reconocer una serie de datos empíricos, particularmente relacionados con las condiciones en las que se desarrolla en trabajo en los ciertos eslabones de tres cadenas de valor local.

A partir de estos hallazgos, se ha procurado aquí elaborar una propuesta de un marco analítico que permita estudiar a los encadenamientos como campos, en los cuales confluyen diversas fuerzas, más o menos estructuradas.

Se receptan así buena parte de los aportes de distintas vertientes explicativas pero despojándolas de supuestos funcionalistas o racionalistas e integrándolas en un marco analítico más complejo.

Las características del contexto macro; la tipología y estructura de las cadenas; las estrategias comerciales y tipologías de clientes; el nivel de fragmentación y dispersión; el nivel de complejidad tecnológica y costo de las formas de producción; el perfil de los trabajadores y el marco normativo institucional, son los factores que aquí se presentan-a modo de hipótesis- como claves para reconstruir ese campo en el cual los diversos actores toman posición.

Estos factores permiten además comprender la existencia algunas homologías estructurales y funcionales sobre las que se profundizará en una etapa posterior de investigación.

Será tarea de dicha etapa lograr clarificar las relaciones entre todos estos factores de modo que no se concluya en una “mistificación estructural” tan inconsecuente como algunas de las posiciones a las que se desea revisar.

Bibliografía

Adúriz I. (2009) *La Industria Textil en Argentina. Su evolución y sus condiciones de trabajo*. Foro Ciudadano de Participación por la Justicia y los DDHH-Instituto para la Participación y el Desarrollo. Buenos Aires, FOCO-INPADE.

Arndt S. y Kierzkowski H. (2001), *Fragmentation. New production patterns in the world economy*, Oxford University Press

Bendini, M.; Radonich, M. y Steimberg, N. (2005) “Historia de la vulnerabilidad social de los “golondrinas” en la cuenca frutícola del río Negro”. *Cuaderno del GESA II*. Universidad Nacional del Comahue. http://investigadores.uncoma.edu.ar/cehepyc/publicaciones/Historia_de_la_vulnerabilidad_social_de_los_%E2%80%9Cgolondrinas%E2%80%9D.pdf

Bourdieu (2000). *Propos sur le champ politique*. Lyon: Presses Universitaires de Lyon.

Bourdieu, P. (1977) Cultural Reproduction and Social Reproduction, in J. Karabel and A. H. Halsey (eds) *Power and Ideology in Education*. New York, NY: Oxford University Press. Pp. 487-511.

Bourdieu, P. (1986) The Forms of Capital, in J. G. Richardson (ed.) *Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education*. New York: Greenwood Press. Pp. 241-258.

Bourdieu, P. (1988) *La distinción*, Taurus, Madrid.

Bourdieu, P. (2001) *Las estructuras sociales de la economía*. Manantial, Bs As.

Bourdieu, P. and Passeron, J. C. (1977) *Reproduction in Education, Society and Culture*. Beverly Hills: Sage.

Bourdieu, P. y Wacquant, L. (1992). *An Invitation to Reflexive Sociology*. University of Chicago Press. Chicago.

Boyden, A. (1935) Genetics and Homology. *The Quarterly Review of Biology*, Vol. 10, No. 4, pp. 448-451.

Burt, R., (1992). *Structural holes. The social structure of competition*. Harvard University Press, Cambridge.

Coase, R. (1937). The nature of the firm. *Economica*, 4: 386-4

D’Ovidio M. (2007) *Quién es quién en la cadena de calor el sector de indumentaria textil*. Documento Fundación El Otro, con el apoyo del Ministerio de RREE de Holanda y Novib, Oxfram, Holanda.

- DiMaggio, P. y Powell, W. (1999). "El Retorno a la jaula de hierro: El isomorfismo institucional y la racionalidad colectiva en los campos organizacionales" (1991). *El Nuevo Institucionalismo en el Análisis Organizacional*. Ed. Walter W. Powell y Paul J. DiMaggio. México: Colegio Nacional de Ciencias Políticas y Administración Pública, A.C. / Universidad Autónoma del Estado de México / Fondo de Cultura Económica Chicago University Press
- DiMaggio y Powell, W. "The iron cage revisited" Institutional isomorphism and collective rationality in organizational fields", *American Sociological Review*, 48 (1983), 147-60.
- Gallart M. A. (2006) "Análisis de las estrategias de acumulación y de supervivencia de los trabajadores ocupados en la rama de textiles y confecciones". En *Informalidad, Pobreza y Salario Mínimo, Programa Nacional de Trabajo Decente Argentina 2004-2007*. Buenos Aires, OIT.
- Gereffi, G. (1994) 'The Organisation of Buyer-driven Global Commodity Chains: How U.S. Retailers Shape Overseas Production Networks', en G. Gereffi y M. Korzeniewicz (eds), *Commodity Chains and Global Capitalism*, Westport, CT: Praeger: 95-122
- Gereffi, G. (1999) 'International Trade and Industrial Upgrading in the Apparel Commodity Chain', *Journal of International Economics* 48: 37-70
- Gereffi, G. and Korzeniewicz, M. (1994) *Commodity Chains and Global Capitalism*, Westport, CT: Praeger
- Gereffi, Gary, 2001, "Shifting governance structure in global commodity chains, with special reference to Internet", en *American Behavioral Scientist*, Vol. 44, No. 10, pp.1616-1637, junio. 20
- Granovetter, (1973) "The Strength of weak ties", *American Journal of Sociology* n° 78.
- Granovetter, M. (1985) "Economic action and social structure: the problem of embeddedness". *The American Journal of Sociology*, 91(3), pp. 481-510.
- Hannan, M y Freeman, J (1977) The population ecology of organizations. *The American Journal of Sociology*.
- Humphrey, J. and Schmitz, H. (2000) "Governance and Upgrading: Linking Industrial Cluster and Global Value Chain Research", *Working Paper* 120, Brighton: IDS
- Kaplinsky, Raphael y Mike Morris, (2002), "A Handbook For Value Chain Research", en sitio <http://www.ids.ac.uk/globalvaluechains/concepts/index.html>
- Kogut, B., (1985), "Designing global strategies: comparative and competitive value-added chains", *Sloan Management Review* 26 (4), pp. 15-28.
- Lawson, R. (2003) *Reorienting Economics*. Routledge. London and New York.
- Lorrain, F, y White, H. (1971) "Structural Equivalence of Individuals in Social Networks." *Journal of Mathematical Sociology* 1:49-80.
- Matta A. y Magnano C. (coord.) (2011) *Trama productiva urbana y trabajo decente. Análisis y estrategias para la cadena productiva textil de indumentaria en Áreas Metropolitanas*. Buenos Aires, OIT.
- Matta, A., Etchegorry C., Magnano C., Orchansky, C., Suarez, G.; Paiva, E. (2007) *Estrategias comerciales para el sector caprino. Estudio de caso de la cadena caprina*. Agencia de Desarrollo Económico de Córdoba.
- Matta, A., Magnano C., Bentolila, C., Mira, E. (2011) *Situación del sector de fabricación artesanal de ladrillos en la Provincia de Córdoba*. Programa FOSEL. Cooperación Italiana.
- McMurry, J. (2005) *Química Orgánica* 6ª ed. Cengage Learning Editores.
- Pascucci, S. (2011) *Avances y límites de la acción político-sindical en la industria de la confección de indumentaria. Una caracterización del SOIVA y la UTC-Alameda*. Instituto Gino Germani.
- Porter, M. (1985). *Competitive advantage*. New York: The Free Press
- Rivas, G. L. y Cartechini, M. J (2008): "Inmigrantes, trabajadores, bolivianos. La representación del "otro" cultural a través de la palabra "esclavo", UBA, http://perio.unlp.edu.ar/question/numeros_anteriores/numero_anterior17/nivel2/articulos/ensayos/cartechiniyriivas_1_ensayos_17verano2008.htm
- Roitter, S. Erbes, A., Kababe, Y. (2012) El desafío del desarrollo para la Argentina en un contexto mundial incierto. IV Congreso Anual AEDA. http://www.congresoaeda.com.ar/ponencias/Erbes_Kababe_Roitter.pdf

- Schmitz, H. (2005) “Value chain analysis for policy-makers and practitioners” en http://www.oit.org/dyn/empent/docs/F204969253/VCA_book_final.pdf
- Veblen, T. (1979). *Teoría de la clase ociosa*. México: Fondo de Cultura Económica (e.0. 1899)
- White, H. C. (2002) *Markets from Networks. Socioeconomic Models of Production*, Princeton University Press