

Paloma Fernández Pérez

*Departamento de Historia Económica,
Instituciones, Política y Economía Mundial
Facultad de Economía y Empresa
Universitat de Barcelona
palomafernandez@ub.edu*

1. ¿Entorno de guerra, o de cambio en las redes que sustentan nuestras cadenas de valor?

«Estamos en un entorno de guerra.» No es una frase extraída de algún documento de hace 100 años, cuando en Barcelona nuestras empresas sintieron agudamente la escasez de importaciones y la inflación causadas por la I Guerra Mundial, la población sufrió una de las pandemias más mortales del siglo xx, y se rompieron —y más profundamente que hoy en día— las cadenas de valor y el comercio en la ciudad y en el resto de Europa. No. Esa frase la dijo, el 3 de septiembre de 2020, Martín Sellés, presidente de Farmaindustria, patronal de las empresas farmacéuticas del país. Están asociados a ella 141 laboratorios, a 29 de junio de 2020; 45, nacionales, y los demás, filiales o propiedad de multinacionales del resto de Europa y de Estados Unidos. Entre los nacionales están algunos de los grupos familiares más antiguos creados en nuestra ciudad, en Barcelona: Almirall, Esteve, Ferrer. Grifols no está en Farmaindustria como empresa asociada, pero produce medicamentos, y siendo una de las tres mayores corporaciones del mundo en derivados del plasma, tiene su sede corporativa en Sant Cugat del Vallés, y su centro histórico, en plena calle de Jesús y María, junto al paseo de la Bonanova, en Barcelona. La frase del presidente de Farmaindustria es importante; su voz representa a un sector muy competitivo e internacionalizado, en el que Barcelona brilla desde el primer tercio del siglo xx de manera resiliente, muy vinculado a la existencia de redes con el exterior; un sector acostumbrado, desde los años veinte del siglo pasado y sobre todo tras la II Guerra Mundial, y con el acelerón de la entrada en la CEE, a las alianzas estables con empresas de países líderes (Fernández Pérez, 2019 a, 2019 b, 2019c, 2020d. Sobre Grifols, Fernández, Puig, García-Canal, Guillén 2019 y Fernández Pérez, 2021).

Para las empresas de este sector, tan arraigado en nuestra ciudad, sí, hay una situación de guerra e interrupción del comercio y las cadenas de valor, a mediados de 2020. Sellés declaró, en la apertura del XX Encuentro de la Industria Farmacéutica Española en Santander, que las empresas españolas del sector habían sufrido problemas de interrupción en el suministro de productos de importación intermedios y finales, y una gran incertidumbre para planificar a largo plazo, algo esencial en

este sector. Las redes preexistentes con empresas, asociaciones e instituciones del resto de Europa y el mundo permitieron, como en su día lo hicieron hace un siglo, que las empresas barcelonesas y españolas lograsen seguir suministrando medicamentos a los consumidores españoles, «les puedo asegurar que en un entorno de guerra esto no ha sido fácil, pero lo hemos conseguido» (Sellés, 2020).

Hablar de cadenas de valor es hablar de competitividad. Michael Porter sintetizó bien que dicha competitividad ha de ver con dos grandes conjuntos de elementos: por un lado, los componentes individuales implicados en las cadenas de conexión entre materias primas y consumo final, y por otro, con el modo con el que los agentes económicos incorporan valor añadido en cada una de las cadenas implicadas en el proceso de transformación, almacenamiento, transporte, y conexión entre producción y consumo final.

Las cadenas de valor no se pueden improvisar, requieren tiempo para integrarse y corregir ineficiencias. Y, aunque por naturaleza son dinámicas en su composición y forma de conexión, su valor a largo plazo reside en la capacidad de corregir o minimizar cambios cuando la cadena funciona a pleno rendimiento en cada una de sus fases y componentes.

Por otro lado, las cadenas de valor involucran a diversas empresas, sectores y territorios. Ninguna empresa hoy día, pequeña o grande, es una isla desconectada de su entorno. Ya sean corporaciones globales o micropymes, todas requieren conformar redes que les permitan captar materias primas, recursos humanos, tecnología, y conocimiento.

Las redes que conforman distintas cadenas de valor lo hacen a lo largo de un tiempo relativamente largo. En demografía empresarial tiende a indicarse que desde mediados de siglo xx se ha constatado una alta mortalidad de nuevas empresas en el sector privado en el mundo, que raramente sobrepasan los cinco primeros años de vida. Crear, consolidar redes a través de las cuales se asienten de forma estable cadenas de valor entre empresas, sectores y territorios es un proceso a largo plazo que requiere sinergias entre el mundo empresarial, las instituciones y la sociedad.

Es falso pensar que estamos asistiendo al hundimiento del capitalismo, o a un primer gran desmembramiento del comercio y la producción mundiales. Asistimos a una nueva reconfiguración de un sistema de conexión de fuerzas productivas a escala global. Vivimos una crisis, sí, pero no ha sido la primera; ni, posiblemente, la más grave; ni, seguro, la última. La historia ofrece un laboratorio de experiencias pasadas de creación y recreación de cadenas globales de valor, muy instructivo, que muestra que en los últimos diez siglos ha habido en el mundo varias grandes oleadas de cohesión y fragmentación de cadenas de valor muy productivas.

2. Las cadenas de valor globales se han reconfigurado a menudo, desde la Edad Media

Las cadenas de valor globales son muy antiguas; una de las más antiguas y mejor estudiadas es la Ruta de la Seda, que unía Asia con Oriente Medio, África y Occidente, cuando China tenía un nivel de desarrollo mayor que el de Occidente y sus productos eran buscados, almacenados, transportados y transformados por todo el mundo, mediante agentes

de distintas nacionalidades y culturas, que operaban con muy distintos sistemas de pago. Esa Ruta de la Seda colapsó por una interacción de efectos de cambio climático (los oasis se secaron) y conflictos políticos, que bloquearon el normal flujo, transporte y reglas del juego del comercio de la seda.

Una segunda ruta que generó cadenas de valor internacionales, en plenas Edades Media y Moderna, unió el norte y sur de Europa, para intercambiar madera, brea, hierro y bacalao del norte, por vinos y aguardientes (los catalanes, particularmente) del sur. Esa ruta, que amplió la competitividad de tantos comercios y negocios agrarios en Cataluña, se complicaría con las numerosas guerras que en España y el resto de Europa estallarían en el siglo xvii.

Obviamente, el encontronazo de América sufrido por españoles y portugueses en el siglo xv, mientras buscaban alternativas marítimas para llegar a China por el bloqueo de las rutas antiguas terrestres, abrió una inesperada tercera nueva y larga era de cadenas globales de valor entre el Atlántico y el Pacífico, que asentó y aceleró las fuerzas del capitalismo en el mundo. Las llamadas *revoluciones atlánticas* con la independencia de Estados Unidos, la Revolución Francesa, y las guerras de independencia de nuevos países europeos redefinieron las cadenas de valor atlánticas, y, en algunos casos, las quebraron completamente.

La primera mitad del siglo xx, hasta la crisis de 1929, fue, en general, una época de buenas expectativas de inserción en cadenas globales de valor para las economías y empresas latinoamericanas, norteamericanas y japonesa. Sin embargo, la Primera Guerra Mundial, la Revolución Rusa y la Segunda Guerra Mundial transformaron y dañaron radicalmente las cadenas de valor latinoamericanas y las existentes dentro de Europa y entre Europa y las economías emergentes de África y Asia. Durante medio siglo xx, el comunismo en Asia y las guerras de independencia del sudeste asiático crearían nuevas cadenas de valor separadas de las atlánticas.

La caída del bloque comunista en Europa del Este, la apertura china, el fin de Bretton Woods y la desregulación financiera mundial tras la presidencia de Bill Clinton en Occidente, iniciaron, en las últimas dos décadas del siglo xx, un período interesantísimo de creación de otras cadenas de valor que apuntaban a una nueva globalización que conectaría el Atlántico y el Pacífico y a sus agentes económicos. Ha sido la última era de aparente prosperidad, que numerosos análisis como el de Piketty, indican que, una vez más, no ha favorecido sino que ha agravado la desigualdad en el mundo.

Desde 2008, las cadenas de valor globales constituidas en las décadas de los ochenta y los noventa están en crisis; una crisis derivada de la configuración de nuevos bloques que fragmentan el comercio mundial, agudizada con la presidencia de Donald Trump y con el frenazo brusco que ha supuesto la pandemia de la COVID-19 para la movilidad, los intercambios y el consumo.

La expansión del comercio mundial en el último siglo fue más intensa en los períodos en los que dominó la paz mundial y el aumento de la productividad en los distintos sectores de la economía. La paz significa estabilidad, confianza, planificación e inversiones seguras a largo plazo.

El aumento de la productividad, gracias a distintas oleadas de cambios tecnológicos en el sistema económico, significa economías de escala, fragmentación y coordinación de los procesos productivos.

Las cadenas de valor del comercio mundial proliferaron tras la II Guerra Mundial, y dinamizaron la economía mundial, por la combinación de ambos factores. Sin embargo, primero en los países desarrollados y después en los que se encontraban en desarrollo, el modelo de crecimiento económico ha mostrado signos de agotamiento y de falta de sostenibilidad. Las industrias altamente productivas y generadoras de riqueza y empleo de mediados del siglo xx, protagonistas de la aceleración de las cadenas de valor mundiales, no solamente están en cuestión por la contaminación y por su contribución al cambio climático, sino que no crean empleo y masa salarial capaces de absorber y sostener la producción industrial en masa con el mismo dinamismo de los años cincuenta y sesenta. Las industrias protagonistas de las cadenas de valor tienden a contrarrestar la tendencia a la caída de precios con fusiones y alianzas, y con el oligopolio. Dichos oligopolios y grandes sectores concentrados en pocas empresas tienden a mantener su productividad recortando empleo y salarios.

Barcelona ha sido testigo de varias de las oleadas mundiales de creación de cadenas globales de valor. Muy cerca, Tarragona fue centro del Imperio romano, y eso ayudó a construir calzadas que comunicaban Barcelona con Roma, además de traernos acueductos, infraestructuras civiles, tecnología, conocimiento, capital humano, anfiteatros y una gran civilización que hibridaba elementos de múltiples culturas europeas. Barcino mostró pronto, en época medieval, con visigodos y condes de Barcelona, su potencial como incipiente puerto del Mediterráneo que, aunque lejos del tamaño de Sevilla o Santander, conectaba bien con otros grandes puertos de la periferia mediterránea española, francesa, e italiana. A Barcelona llegaban barcos con el muy necesario cereal siciliano, las lujosas artesanías italianas o los paños holandeses, y el metal y la brea nórdicos. Y de su puerto salían barcos con vino y aguardiente que asentarían durante cinco siglos la competitividad barcelonesa en servir de salida de productos del *hinterland* regional catalán. En Barcelona había atarazanas que reparaban grandes barcos, y a Barcelona empezaron a llegar, en la Edad Moderna, del sur de Francia, de Italia, y del interior agrario catalán, castellonense y aragonés, migrantes atraídos por la diversidad económica del puerto barcelonés y su área de influencia. La buena época de crecimiento del siglo xviii y, sobre todo, el liderazgo en la transformación industrial y de transportes de Barcelona en el conjunto español en el siglo xix y buena parte del xx, consolidaron la ciudad y su área metropolitana como un territorio en el que se había acumulado, en el tiempo, experiencia en crear, mantener y expandir cadenas de valor internacionales.

3. La crisis reciente y su impacto en Barcelona

Las cadenas de valor precisan, para funcionar bien, mercados competitivos en los que la fragmentación de los agentes económicos y las empresas permita crear empleo y riqueza. En situaciones como la actual, de crisis del modelo existente de globalización, suelen producirse tres grandes tendencias a nivel empresarial. Una, la desaparición jurídica de empresas (no de empresarios) a las que la crisis y las regulaciones ahogan

su liquidez. Dos, la oligopolización y fusión de grandes empresas para resistir los fuertes incrementos previstos de morosidad y de caída de la demanda. Y por último, el asociacionismo y fortalecimiento de redes (formales, e informales) entre empresas de tamaño medio y pequeño muy especializadas en determinados nichos de mercado, que incrementan, así, su voz y representatividad ante poderes públicos y ante los oligopolios que les imponen condiciones más duras de precio y acceso a productos intermedios. Estas tendencias se produjeron en los años veinte y treinta y, desde la crisis financiera de la primera década del siglo XXI y la COVID-19, se observan de nuevo muy activas.

La paralización de la actividad y el comercio y la adaptación de la industria —con modelos híbridos de trabajo semipresencial— han acelerado la pérdida de empleo en pymes así como la concentración de la economía en las más competitivas y en las grandes, que tienden a mantener o a aumentar las fusiones y el tamaño para sobrevivir. La velocidad con que las cadenas de valor se han roto, porque de ellas han desaparecido empresas y personal capacitado, ha sido más grande en los países con mayor abundancia de pymes y empleo poco digitalizado.

Barcelona, con su historia previa de acumulación de *know-how* logístico, de transporte, comercial, industrial y de formación de capital humano especializado en una amplia variedad de conocimientos, ha creado un *hub* de conexiones con el exterior que ha consolidado una reputación de innovación y profesionalidad difícil de desaparecer. Por su posición estratégica entre Europa y África, ha sido un punto de intercambio de flujos de mercancías, de capital, recursos humanos y cultura. Y lo seguirá siendo. Las crisis de desglobalización afectan a la ciudad gravemente cuando, a raíz de estas o coincidiendo con ellas, el sistema local de innovación que une a los agentes políticos, empresariales y sindicales se resquebraja por fuerzas centrífugas que se mueven en sentidos divergentes. El territorio y sus instituciones y agentes económicos han salido ganando de épocas críticas cuando han unido fuerzas: en el contexto de la I Guerra Mundial, con la obra de la Mancomunitat, por ejemplo; hoy día, con el Corredor Mediterráneo y con la ambición de tener instalaciones aeroportuarias que sean base de vuelos globales de calidad, reuniones internacionales de sectores con alto valor añadido como el Mobile World Congress, entre tantos otros, y parques científicos punteros en el mundo por su investigación.

Barcelona es un territorio de economía muy diversificada, cuyas empresas más grandes están ligadas a cadenas de valor mundiales que, como en el caso de la automoción o la química y la farmacia o la energía, son enormemente frágiles por su dependencia del exterior. Las pymes han basado, en general, su presencia exterior en productos poco competitivos desde el punto de vista del valor añadido, pero con un muy buen *marketing*, que aprovechan bien la localización fronteriza con Francia y Portugal: los vinos, el cava, los productos hortofrutícolas y los cárnicos, la hostelería y el turismo son ejemplos representativos desde hace un siglo.

Los problemas de Barcelona, en la actual crisis acelerada por la COVID-19, arrancan, posiblemente, con el fin de los Juegos Olímpicos, con el fin de una visión compartida de país, con el fin de proyectos en los que ganaban las instituciones, las empresas y los ciudadanos. Fue el inicio del fin, también, de los fondos de convergencia regional europeos. Las

Barcelona, con su historia previa de acumulación de *know-how* logístico, de transporte, comercial, industrial y de formación de capital humano especializado en una amplia variedad de conocimientos, ha creado un *hub* de conexiones con el exterior que ha consolidado una reputación de innovación y profesionalidad

Olimpiadas y los fondos europeos ayudaron, pero a la vez reforzaron un problema que parte del siglo XIX y de la *febre d'or*: el dinero fácil y abundante acostumbró a numerosas instituciones y agentes económicos a gastar en obras faraónicas para gloria del gobernante o partido de turno, no siempre con gran utilidad social. El fin de los Juegos Olímpicos fue, también, el inicio del fin de una generación de gestores de la cosa pública en Barcelona que habían estado al frente de luchas políticas antifranquistas en la Transición democrática. El entorno barcelonés, en el que estaban articuladas viejas y nuevas cadenas de valor, se transformó. Tocaba un relevo generacional al frente de las instituciones políticas, universitarias, empresariales, sociales, sindicales, bancarias. Ese relevo se hizo sin un enemigo, o sin un proyecto común, que uniera fuerzas de distinto signo. Esa ausencia de un proyecto ilusionante colectivo como fueron las Olimpiadas, o anular la herencia de un enemigo percibido común como fue el franquismo, hizo que el reemplazo generacional en los centros de decisión de la ciudad y su área metropolitana estuviera fragmentado y dividido, y en perpetua oposición para lograr el poder, cada cuatro años, en la asociación u órgano que fuera.

En este marco de fragilidad, la toma de decisiones que afectaba a una amplia gama de elementos clave de las cadenas de valor (el transporte, las comunicaciones, la digitalización, la internacionalización, el multilingüismo, el multiculturalismo, la investigación, la educación, y las finanzas) fue, también, frágil. Y los efectos han sido palpables cuando han llegado tsunamis externos que han atacado a nuestras cadenas de valor, con la crisis de Lehman Brothers, o las incertidumbres sobre el comercio mundial de Mr. Trump, o la caída del empleo y el consumo con la COVID-19, momentos en que Barcelona y su área metropolitana no han respondido, o lo han hecho en voz baja, o en desacuerdo. Los sindicatos por un lado, la *conselleria* de Empresa por otro, la Presidencia de la Generalitat ocupada en otros temas, y las asociaciones patronales, cómo no, divididas.

4. La necesidad de construir proyectos ilusionantes y pragmáticos en una época de redefinición de la globalización

Michael Porter explicó con claridad que la competitividad de las cadenas de valor y de los territorios en los que éstas se asientan, depende no sólo de la capacidad productiva y comercial de sus empresas, sino también del entorno institucional y social que debe sintonizar y coordinarse con ellas. La COVID-19, como tantos aceleradores de crisis, debe ser no solo un motivo de preocupación que nos anime a todos a prevenir sus efectos devastadores, sino que debe ser también una oportunidad para repensar qué país queremos, qué país hemos tenido y qué país vamos a tener si seguimos haciendo las cosas como las hacemos. El valor que se da a nuestra producción, nuestra logística, nuestras ventas, no solo depende de que reduzcamos costes y mejoremos precios. Depende, también, de que todos reduzcamos el volumen y el ruido de la confrontación, que enfoquemos de nuevo un proyecto que ilusione a todos, y no al 50%. Solo desde una posición negociadora pragmática, realista, que sume las ideas y los recursos diversos que se dan cita en Barcelona, podrá la ciudad atraer y sumar recursos del resto de Cataluña, España, y el exterior, para reforzar y renovar nuestras cadenas de valor en esta nueva época, dura, de redefinición de la globalización.

Referencias bibliográficas

Fernández Pérez, Paloma. «Health Industries and Services», en Da Silva-Lopes, T.; Lubinski, C.; Tworek, H. J. S., eds., *The Routledge Companion to the Makers of Global Business*. Abingdon: Routledge, 2019a, p. 349-362.

Fernández Pérez, Paloma. «Pioneers and Challengers in the Global Plasma Protein Industry, 1915-2015». *Historical Social Research-Historische Sozialforschung*, 44(4), 2019b, p. 75-95.

Donzé, Pierre-Yves y Fernández, Paloma. «Health Industries in the Twentieth Century. Introduction». *Business History*, 61(3), 2019c, p. 385-403

Fernández, Paloma y Sabaté, Ferran. «Entrepreneurship and management in the therapeutic revolution: The modernisation of laboratories and hospitals in Barcelona, 1880-1960». *Investigaciones de Historia Económica*, 15(2), 2019, p. 91-101.

Fernández, Paloma; Puig, Nuria; García-Canal, Esteban, y Guillén, Mauro F. «Learning from giants: Early exposure to advance markets in the growth and internationalisation of Spanish health care corporations in the twentieth century». *Business History*, 61(3), 2019, p. 404 - 428.

Fernández Pérez, Paloma. *Emergence of Modern Hospital Organization and Management in Large Hospitals of the World*. Bingley: Emerald Publishers, 2021.

Sellés, Martin. «La industria farmacéutica, clave contra la pandemia y para la reactivación económica y social de España». *Farmaindustria*, Nota de prensa, en <https://www.farmaindustria.es/web/wp-content/uploads/sites/2/2020/09/NdP-XX-Encuentro-de-la-Industria-Farmac%C3%A9utica-Espa%C3%B1ola-septiembre-2020.pdf> (acceso 1 noviembre 2020).

