

Escenarios de competencia en las cadenas globales de producción en la industria automotriz: un estudio de caso del grupo Stellantis y su planta ensambladora en Vigo

Mario Rísquez Ramos¹

Fecha de envío: 25/10/2022 aceptación 7/3/2023

Resumen. Las transformaciones que durante las últimas décadas se han producido en la forma en que se organiza la producción y el comercio en el terreno de la economía mundial invitan a retomar y revisar la discusión en torno a las coordenadas conceptuales sobre las que se aborda el debate acerca de la competencia y la competitividad.

En este trabajo se plantea una propuesta teórico-interpretativa para caracterizar la competencia en el marco de las cadenas globales de producción. Para ello se realiza un estudio de caso de la industria automotriz, a partir del cual se profundiza en el análisis de cómo impacta el proceso de modularización de la producción en la competencia entre las plantas ensambladoras de un mismo grupo empresarial.

Palabras clave: cadenas globales de producción; industria automotriz; organización industrial; competitividad.

[en] Competition scenarios in global production chains in the automotive industry: A case study of the Stellantis group and its assembly plant in Vigo

Abstract. The transformations that have taken place in recent decades in the way in which production and trade are organised in the global economy invite us to revisit and revise the discussion on the conceptual coordinates on which the debate on competition and competitiveness is approached.

This paper presents a theoretical-interpretative proposal to characterize competition in the context of global production chains. To this end, a case study of the automotive industry is carried out, from which we will also deepen the analysis of how the process of modularization of production impacts on the competition between assembly plants of the same business group.

Keywords: Global production chains; Automotive industry; Industrial organization; Competitiveness

Sumario. 1. Introducción. 2. Competencia en el marco de las cadenas globales de producción en la industria automotriz. 3. Escenario de competencia intragrupo para la planta ensambladora de PSA en Galicia. 3.1. Modularización de la producción y plataformas en el grupo PSA. 3.2. Escenario de competencia intragrupo para la planta de PSA en Galicia. 4. Conclusiones y consideraciones finales. Bibliografía.

Cómo citar: Rísquez Ramos, M. (2023). Escenarios de competencia en las cadenas globales de producción en la industria automotriz: un estudio de caso del grupo Stellantis y su planta ensambladora en Vigo, en *Papeles de Europa* 36(2023), e84410

Clasificación: JEL: F12, L62, L16, E31.

1. Introducción

En la literatura económica se ha desarrollado tradicionalmente una prolífica discusión acerca de qué entendemos por competitividad y cuáles son los factores que explican su comportamiento. Este debate se desenvuelve en torno a distintas dimensiones de análisis, todas ellas relacionadas; existe una controversia acerca de cómo caracterizar el propio concepto de competitividad, sobre la unidad de análisis más adecuada a la que aplicar dicha noción, o también en torno a la idoneidad de unas u otras variables para explicarla y medirla. Asimismo, en buena medida estas discusiones hunden sus raíces en la propia fundamentación teórica a partir de la cual nos aproximamos a caracterizar la propia idea de competencia (Chudnovsky y Porta, 1990, Bianco, 2007).

Por otro lado, se trata de un debate que en su diálogo con la realidad debe enmarcarse o tomar en consideración la forma que adoptan las actividades productivas y comerciales en la actualidad. Asistimos

¹ Investigador en el grupo de investigación Charles Babbage en Ciencias Sociales del trabajo, Universidad Complutense de Madrid.

E-mail: mrisque@ucom.es

ORCID: [0000-0002-9243-2585](https://orcid.org/0000-0002-9243-2585)

durante las últimas décadas a un creciente proceso de fragmentación productiva internacional, organizado en torno a las denominadas cadenas globales o regionales de producción (Feenstra, 1998; Arndt y Kierzkowski, 2001; Gereffi et al., 2005). Uno de los sectores en los que en mayor grado se ha manifestado esta fragmentación productiva ha sido la industria automotriz (Cadestin et al., 2018: 19), lo que sitúa a esta rama productiva como un excelente objeto de estudio para abordar el análisis sobre la competencia en el marco de las cadenas.

En este sentido, en este trabajo se plantea como primer objetivo aportar una propuesta de análisis para el estudio de la competencia en el marco de las cadenas globales de producción; en particular, para su análisis en las cadenas de la industria automotriz. Asimismo, vinculado con este primer objetivo general, un segundo propósito se centra en aplicar dicha propuesta a un estudio de caso; en particular, se analiza el entorno de competencia en que se desenvuelve la planta terminal de Stellantis² localizada en Vigo, en un período de estudio que abarca la década pasada (2010-2020). En el abordaje de este segundo objetivo se analiza además cómo el proceso de modularización de la producción, y en particular la emergencia y la implantación de una nueva generación de plataformas modulares en la industria automotriz, modifica dicho entorno de competencia e incrementan la presión competitiva sobre las plantas ensambladoras; en concreto, se pondrá el foco de análisis en esta fábrica localizada en Galicia.

Esta investigación se fundamenta metodológicamente en la realización de un estudio de caso único. A partir de la clasificación que establece Stake (1995), esta investigación se podría encuadrar como una tipología de estudio de caso instrumental, de modo que a través del estudio de caso escogido se pretende abordar los objetivos y dar respuesta a los interrogantes que guían la investigación; en este caso, ahondar de manera pormenorizada en el análisis de la competencia que se desarrolla en las cadenas globales de producción en la industria automotriz, y especialmente entre plantas terminales.

A continuación se desarrollará la propuesta analítica para el análisis de la competencia y la competitividad en el marco de las cadenas globales de producción en la industria automotriz. Posteriormente, en el tercer epígrafe se profundizará en el análisis del estudio de caso seleccionado. Finalmente se ofrecerán las conclusiones y algunas consideraciones generales de la investigación.

2. Competencia en el marco de las cadenas globales de producción en la industria automotriz

Uno de los objetivos principales de la investigación es el de plantear una propuesta teórico-interpretativa para el análisis de la competencia en el marco de las cadenas globales de producción de la industria automotriz. Tradicionalmente distintas corrientes de pensamiento en la disciplina de la economía han mantenido un significativa controversia sobre la idea de competencia; una discusión sin duda importante toda vez que a partir de la caracterización de la competencia se derivan una serie de implicaciones que condicionan el posterior desarrollo analítico para el estudio de la competitividad. En este trabajo, partiendo de un enfoque de fundamentación teórica marxista, definimos el concepto de competencia como una dinámica sistémica que se desenvuelve en torno a la generación de valor y el conflicto por su apropiación.

En primer término, los capitales compiten por lograr reproducirse con éxito en el mercado, una competencia que orbita en torno a los diferenciales de precios y que se traduce en la disputa por capturar una mayor cuota de mercado que los rivales. Los capitales individuales compiten en precios con el propósito de incrementar su cuota de mercado, pero los precios tienden a igualarse en tanto que los compradores tienen preferencia por los precios más bajos, lo que presiona al conjunto de capitales individuales a ajustar sus propios precios –en la medida en que cada uno intenta obtener ventaja sobre los demás– (Tsoulfidis, 2015: 23). Asimismo, esta tendencia a la igualación de precios implica la coexistencia de capitales individuales con distintas tasas de rentabilidad en el seno de una misma industria, pues en un sector determinado se agrupa un amplio espectro de capitales individuales con tecnologías y estructuras de costes particulares y diferenciadas. Por tanto, la competencia dentro de un determinado sector exige a los capitales individuales fijar sus precios teniendo en cuenta las condiciones de mercado, y el propio proceso de igualación de precios que se desarrolla como resultado de la batalla competitiva por la cuota de mercado desiguala los márgenes de beneficio (Palermo, 2017).

Por otro lado, el beneficio que obtienen los capitales como resultado de su interacción competitiva en el mercado, a su vez, se encuentra vinculado con lo que ocurre en el terreno de la producción (Shaikh, 2016: 260). Aquí los precios se encuentran condicionados por los costes y, por tanto, en el interior de una industria el éxito competitivo para un capital individual dependerá en última instancia del ajuste en sus costes unitarios, que será posible gracias a la introducción de innovaciones técnicas u organizativas en sus procesos productivos que impulsen un incremento de la productividad. De esta manera un capital individual podría reducir el precio sin erosionar sobremanera su margen de beneficio y, por tanto, enfrentar en mejores condiciones que los capitales competidores la pugna por expandir su cuota de mercado (Tsoulfidis, 2015: 22-23).

² Como nota aclaratoria, conviene subrayar que en el grueso del artículo haremos mención a PSA, anterior denominación del grupo automovilístico antes de la reciente fusión entre el grupo PSA y el grupo Fiat Chrysler Automobiles (FCA), que en el año 2021 da lugar al grupo Stellantis.

La dinámica de competencia capitalista se presenta por tanto como una fuerza coercitiva externa que empuja a los capitales a competir entre sí en la esfera de la circulación, es decir, actúa de mecanismo coordinador de los conflictos que se desenvuelven entre capitales por la cuota de mercado (Palermo, 2014). Esta dinámica de competencia capitalista impregna un carácter eminentemente conflictivo al propio proceso económico; un conflicto que de manera interconectada se desenvuelve en diferentes niveles y entre distintos actores: entre capital y trabajo –en el ámbito de la producción– y entre capitales individuales –en la esfera de la circulación–.

No obstante, cabe preguntarse si los cambios en la forma de organización de la producción y el comercio que de manera acelerada se han ido consolidando durante las últimas décadas han modificado la forma en que se expresan o manifiestan estos conflictos ligados a la dinámica de competencia. En el contexto de la creciente fragmentación productiva internacional, organizada bajo el esquema de cadenas o redes globales de producción, la competitividad de un capital individual se encuentra ligada a lo que ocurre en el conjunto del proceso productivo descentralizado, es decir, en el conjunto de la cadena de producción. De este modo, la disputa por la apropiación del valor generado en la producción excede la relación capital-trabajo en el ámbito de un centro productivo y se despliega sobre el terreno que constituye el conjunto del proceso productivo fragmentado, que en este caso se desenvuelve en la cadena global de producción.

En este sentido, más allá de la caracterización que se ha planteado sobre la competencia, entendida como una dinámica sistémica que actúa a modo de mecanismo coordinador de la interacción entre capitales en el terreno del mercado mundial, resulta conveniente desarrollar una propuesta de análisis para el estudio de la competencia en el marco de las cadenas globales de producción. A continuación se desarrolla esta propuesta planteando dos escenarios de competencia en los que diversos actores, con distinta capacidad de agencia y ámbitos de decisión, compiten por distintos objetivos, a partir de las herramientas o resortes de los que disponen.³

Como punto de partida, es en el terreno del mercado mundial donde los diferentes grupos o fabricantes del sector automotriz compiten entre sí. Desde un punto de vista comercial, en la esfera del mercado, la competencia se desenvuelve sobre la captura del mayor volumen de cuota de mercado posible. En este sentido, el fabricante es el actor que se encarga de la política-producto, es decir, de la concepción y la estrategia de posicionamiento de sus productos en el mercado y de fijar el precio de venta para cada segmento de producto.

En este contexto, si bien los precios se encuentran fuertemente condicionados por la dinámica competitiva entre capitales, es decir, cada capital dispone de un margen de actuación estrecho en la fijación de precios, desde una perspectiva dinámica de la competencia los capitales individuales son coste-determinantes. Las condiciones de la demanda y los precios sectoriales de mercado –en sus diferentes segmentos o nichos– condicionan a los grupos a la hora de fijar los precios de venta, y en la determinación de dichos precios el grupo toma en cuenta tanto los precios de venta que marcan el resto de los competidores como los costes que soporta el grupo para estimar una tasa de ganancia esperada como resultado del diferencial entre ambos componentes –coste y precio–.

En tanto la coyuntura de mercado condiciona en buena medida los precios que el grupo debe fijar, éste dirigirá sus esfuerzos hacia el ajuste de su coste unitario para obtener la máxima rentabilidad posible. De este modo la reducción del coste unitario le abrirá la posibilidad incluso de ajustar sus precios y expandir su cuota de mercado sin deteriorar su tasa de ganancia, lo que en última instancia le permite reproducirse reforzando su fortaleza competitiva.

Partiendo de la propuesta analítica de Boyer y Freyssenet (2003) acerca de la forma en que un grupo empresarial trata de desplegar su estrategia de rentabilidad a partir de la conformación de su modelo productivo, conviene subrayar que el fabricante concibe y trata de desarrollar dicho modelo productivo apoyado sobre las competencias de que dispone en materia de definición de su política-producto y de las tecnologías y los métodos de organización que aplicar a los procesos productivos. Por tanto, el grupo tratará de desplegar cambios en ambos elementos con el objetivo de ajustar su coste unitario. En un contexto de fragmentación productiva este ajuste del coste unitario debe impulsarse además sobre el conjunto de la cadena, tanto sobre los costes operativos de la planta terminal como sobre los precios de abastecimiento de inputs productivos, toda vez que también suponen un coste para la fábrica ensambladora. En definitiva, se puede plantear un primer escenario de competencia intergrupos, es decir, entre fabricantes, en el que la competitividad queda conectada con la rentabilidad, y en última instancia, con lo que ocurre en el terreno de la producción y los costes en el conjunto de la cadena.

Vinculado a este primer escenario de competencia intergrupos se puede delimitar un segundo escenario de competencia en el seno de cada grupo. Aquí son las plantas terminales las que compiten entre sí por la

³ Con objeto de precisar conceptualmente el planteamiento de la competencia en esta investigación y evitar posibles confusiones, cabe matizar que no deben entenderse los “escenarios de competencia” como una reformulación teórico-interpretativa distinta a la propia idea de competencia que anteriormente hemos caracterizado teóricamente. En concreto, los “escenarios de competencia” hacen alusión al planteamiento de distintos planos o dimensiones de análisis, en los que la dinámica de competencia capitalista opera de igual modo, en tanto estructura y orienta en una determinada dirección el comportamiento de los distintos actores que participan en los diferentes escenarios. En este sentido, la utilización del término competencia a lo largo del texto puede aludir a distintas cuestiones, pero en todo caso conviene subrayar que ello no entra en colisión con la idea de competencia que fundamenta teóricamente esta investigación.

adjudicación de modelos, es decir, de carga productiva, por parte del grupo o fabricante. Dicho de otro modo, la competencia que afronta el grupo por la cuota de mercado mundial, y que enfrenta tratando de ajustar sus costes unitarios, la traslada a su red productiva de plantas terminales, mediada por los procesos de adjudicación de carga de trabajo en este segundo escenario de competencia intragrupo.

El margen de autonomía en la toma de decisiones de las plantas terminales es muy estrecho, en tanto que, como se señalaba anteriormente, la política-producto –el precio y la concepción del producto–, la tecnología y los métodos de producción son cuestiones que en su mayor parte vienen fijadas de antemano por el grupo. Éste último también tiene margen de acción a la hora de definir el marco de relaciones laborales, el tercer pilar sobre el que se conforma el modelo productivo, pero la discrecionalidad en este ámbito es menor toda vez que la determinación de las condiciones laborales es resultado de la negociación colectiva entre diferentes actores, dirección y trabajadores, proceso que se desarrolla en las plantas terminales. Por tanto, las fábricas ensambladoras competirán por optar en mejores condiciones que otras plantas del propio grupo a la adjudicación de aquellos modelos por cuya adjudicación compiten, y para ello deberán ofrecer el mayor margen de ganancia posible a la matriz, presionando sobre los costes laborales y tratando de ajustar los precios de las proveedoras que configuran su cadena de suministro particular.

En definitiva, en el contexto de una producción internacionalmente fragmentada la dinámica de competencia capitalista desencadena pugnas en diferentes dimensiones, en las que interaccionan diferentes actores que, con distintas herramientas y ámbitos de decisión y acción, tratan de reproducirse de una manera ampliada –rentable– y sostenida en el tiempo. En este marco de competencia, y dado el diferente rol que juegan la matriz central del grupo y las plantas terminales del mismo, así como los ámbitos de decisión de que dispone cada actor, cabe plantear el interrogante acerca de cuáles son los elementos diferenciadores entre plantas dentro de un mismo grupo que puedan actuar como factores determinantes para la adjudicación de nuevos modelos, condición necesaria para la viabilidad de cada una de ellas. Con objeto de profundizar sobre esta cuestión, a continuación se definirá con precisión el escenario de competencia en que se desenvuelve el estudio de caso que se plantea en este trabajo y, en particular, se analizará el rol que juega el proceso de modularización en la configuración de dicho escenario de competencia intragrupo.

3. Escenario de competencia intragrupo para la planta ensambladora de PSA en Galicia.

3.1. Modularización de la producción y plataformas en el grupo PSA

Las plantas terminales que forman parte de un mismo grupo o fabricante compiten entre sí por la adjudicación de nuevos modelos por parte de la matriz. La especialización de producto de las plantas terminales, es decir, qué tipo de modelos están capacitadas para fabricar, resulta fundamental para definir el escenario de competencia intragrupo. La especialización de producto en la industria del automóvil se asienta sobre una concepción modular en el diseño de los vehículos, un elemento que condiciona fuertemente la arquitectura de los procesos productivos a lo largo de la cadena. Por tanto, antes de enunciar con qué plantas compite la fábrica de PSA en Vigo, conviene detenerse previamente en desarrollar cómo se configura la especialización de producto de las plantas terminales en la industria del automóvil.

Bajo una concepción modular del vehículo cada elemento estructural es funcionalmente completo, mientras que cada función del producto está contenida en un elemento estructural, es decir, las partes y componentes de un vehículo son estructural y funcionalmente independientes unas de otras, lo que favorece múltiples combinaciones entre ellas, facilitando así una mayor variedad de producto a partir de una reducción de la variedad de sus partes y componentes. Del mismo modo, el diseño modular del vehículo tiene una serie de implicaciones sobre el resto de la arquitectura organizacional, en la medida en que se trata de un sistema abierto: los distintos parámetros de los procesos de producción pueden ser diseñados y operar de manera prácticamente independiente, y por tanto las interfaces entre cada componente pueden ser simplificadas y estandarizadas.

En el sector del automóvil, los vehículos se diseñan sobre plataformas. Las plataformas constituyen el soporte básico sobre el que se ensambla el vehículo, e incluye elementos como el chasis, los soportes del motor, la caja de dirección o los puntos de fijación para la suspensión trasera y delantera (Lampón et al., 2017). La producción sobre plataformas, que en la industria automotriz comenzó en los años sesenta, ha sido objeto de una serie de innovaciones durante las dos últimas décadas que resultan determinantes para el sector y que profundizan sobremanera en este proceso de modularización.

La reciente emergencia de una nueva generación de plataformas modulares supone un salto cualitativo en este campo. Estas nuevas plataformas no solo permiten ensamblar modelos de un mismo segmento o tamaño, como de hecho ya permitían las plataformas estándar tradicionales, sino que ahora es posible fabricar sobre una misma plataforma modelos de diferentes tamaños. De este modo, un fabricante puede reducir significativamente el número de plataformas sobre el que fabricar un amplio abanico de modelos de diferentes segmentos, exprimiendo al máximo una combinación virtuosa de dos lógicas aparentemente contradictorias:

el desarrollo de economías de escala y de variedad. Dicho de otro modo, las plataformas modulares permiten incrementar la puesta en común de distintos elementos –partes y componentes, pero también de maquinaria, infraestructuras industriales, etc.– para dar lugar a una oferta de producto lo más variada posible.

De este modo se diseñan módulos del vehículo que se pueden ensamblar en diferentes modelos, y que por tanto son intercambiables. Existen módulos estructurales como el chasis, es decir, aquellos que configuran la estructura y las dimensiones sobre las que se fabrica el conjunto del vehículo y se adicionan el resto de elementos que lo componen. Igualmente hay módulos no estructurales, algunos de los cuales proporcionan funciones mecánicas al vehículo, como el motor, la transmisión, el sistema de frenado o la suspensión, y otros de tipo no mecánico, como el *cockpit* o los asientos (Lampón et al., 2019: 725). La modularidad de todos estos elementos permite generar múltiples combinaciones y ofrecer una elevada variedad de producto aun sobre infraestructuras industriales y procesos productivos comunes.

En este sentido, las líneas de producción para la fabricación de los diferentes modelos diseñados sobre una misma plataforma deben ser lo más homogéneas posibles, en tanto deben adaptarse a los parámetros de ensamblaje que requiere dicha plataforma (Danilovic et al., 2007). Las plataformas modulares permiten por tanto simplificar y estandarizar las líneas de producción de un fabricante en torno a muy pocas variantes –tantas como el número de plataformas sobre las que se diseñan los vehículos–, pero al mismo tiempo estas infraestructuras industriales están dotadas de una elevada flexibilidad operacional. Igualmente, la estandarización de las infraestructuras industriales y su flexibilidad operacional en una planta ensambladora escalan también al conjunto de la red productiva del grupo, pues con la implantación de plataformas modulares en las plantas terminales, la estandarización y convergencia en infraestructuras y métodos de producción entre ellas se convierte en una condición indispensable para poder compartir recursos, innovaciones, *know-how*, y también para poder transferir recursos y carga productiva entre diferentes plantas con objeto de adaptarse de una manera rápida, flexible y eficiente a las condiciones cambiantes del mercado (Lampón y Rivo-López; 2021: 3).⁴

A nivel general los grandes fabricantes de la industria automotriz están impulsando durante los últimos años una política de reducción de plataformas, con el propósito de incrementar los niveles de producción de vehículos por plataforma (Cepal, 2017). De hecho, diversos fabricantes de la industria automotriz están realizando avances significativos durante los últimos años en el proceso de modularización. Destacan, por ejemplo, Volkswagen y su plataforma modular MQB, la alianza Renault-Nissan y su plataforma Common Module Family (CMF), o la plataforma UKL del fabricante BMW. Se trata de un proceso, además, cuyo desarrollo se está concentrando principalmente en Europa (Lampón et al., 2017; Lampón et al., 2019: 713).

El proceso de modularización ha alcanzado un grado de perfeccionamiento muy avanzado en el grupo PSA con el desarrollo de dos nuevas plataformas modulares –EMP2 y CMP–, y la implantación de las mismas en la red productiva de plantas ensambladoras del grupo. A comienzos de la década de 1980 el grupo PSA disponía de un total de 16 plataformas sobre las que fabricar en torno a 20 modelos, con un volumen medio de producción por plataforma de alrededor de 177.000 vehículos (Freysenet, 2009: 253). Como se puede comprobar, prácticamente cada modelo estaba diseñado sobre una plataforma, por lo que la diferenciación entre los modelos, y en consecuencia también entre las infraestructuras industriales sobre las que se fabricaban, era ciertamente elevada. Hacia mitad de la década de 1990 el número de plataformas sobre las que fabricar en torno a 24 modelos se redujo a 10, con un volumen de producción que sobrepasaba ligeramente los 200.000 vehículos por plataforma. En el año 2000, el grupo PSA producía sobre 5 plataformas, algunas de ellas, como la plataforma 306 –sobre la que se produjeron 598.600 vehículos ese mismo año– o la 106 –con una producción de 346.487 unidades– permitían desarrollar elevadas economías de escala (Danilovic et al., 2007: 12). Posteriormente el número de plataformas para fabricar la totalidad de modelos del fabricante galo se redujo a tres –las plataformas PF1, PF2 y PF3–. En la actualidad, sobre la nueva generación de plataformas modulares –EMP2 y CMP– se pueden fabricar prácticamente la totalidad de modelos del grupo PSA, y los nuevos modelos –incluidos aquellos propulsados por energías alternativas– ya se diseñan sobre ambas plataformas.

La modularidad de las dos nuevas plataformas reside en la versatilidad que presentan a la hora de adaptarse a diferentes dimensiones y poder agrupar diferentes módulos compatibles entre sí. La plataforma modular EMP2 es ajustable y puede modificar tres dimensiones estructurales: el voladizo trasero, permite 4 anchos de vía y 5 distancias entre ejes. Asimismo, permite la compatibilidad de dos módulos estructurales: chasis frontal y la unidad trasera –en concreto, 6 módulos de la unidad inferior trasera–, y de dos módulos no estructurales: dos *cockpit* y dos sistemas de suspensión (Lampón y Cabanelas, 2014: 22-23). Con la plataforma EMP2 se pueden fabricar 13 modelos de gama media-baja (tan solo turismos del segmento C) y media-alta (segmento D) de las distintas marcas del grupo, agrupando así los 9 modelos previamente desarrollados sobre la plataforma PF2 y otros 3 desarrollados sobre la PF3. Además, los modelos que se fabrican sobre la plataforma pueden disponer de sistema de propulsión de gasolina, diésel, o pueden ser híbridos enchufables.

⁴ Una de las condiciones esenciales que permite la construcción eficaz de un modelo de organización productiva es que debe desplegarse sobre el conjunto del capital productivo, que en este caso está compuesto por la red de fábricas terminales. Todos los ejes de actuación del grupo deben guardar una coherencia entre sí del mismo modo que deben extenderse y permear el conjunto de su capital productivo a fin de asegurar la integralidad y la eficacia del modelo productivo que se trata de construir.

Por otra parte, la plataforma CMP también puede variar sus dimensiones estructurales: permite 2 anchos de vía, 3 distancias entre ejes, y tiene la capacidad de ofrecer varios diámetros de rueda; además, puede combinar 3 módulos traseros. Sobre esta plataforma se pueden fabricar vehículos utilitarios compactos (segmento B), de gama media-baja (segmento C) y todocaminos compactos de todas las marcas de PSA. Asimismo, se trata de una plataforma multienergía que permite fabricar vehículos de combustión interna –diésel y gasolina– y vehículos eléctricos.

De este modo se amplían las posibles combinaciones entre módulos de partes estructurales y no estructurales de un vehículo, posibilitando la fabricación de una mayor variedad de modelos de diferentes segmentos sobre una misma plataforma. En la siguiente tabla se detalla la variedad de modelos de distintos segmentos y marcas del grupo que a finales de la década pasada se podían fabricar sobre ambas plataformas modulares.

Tabla 1. Modelos, gamas y plataformas del grupo PSA

	Económica y gama baja	Gama media-baja	Gama media-alta	Gama premium
Citroën	C-Zero, C1, C2, C3 (Picasso), C4-Cactus, Nemo, Berlingo, E-mehari	Xsara, C4 (Picasso), C4 air Cross, Jumpy, Jumper, SpaceTourer	C5, C-Crosser, C-Elysée	C8, C6
DS	DS3	DS4	DS5, DS7 Crossback	
Peugeot	iOn, 107, 108, 1007, 206, 206+, 207, 208, 2008, Bipper, Partner	307, 308, RCZ, 3008, 4008, 5008, Expert, Traveller, Boxer	407, 4007, 508, 301	807, 607
Opel	Corsa, Adam, Meriva, Combo, Karl, Mokka, Crossland, Grandland	Astra, Zafira, Movano	Cascada, Insignia, Antara, Vivaro	

Fuente: Elaboración propia a partir de información extraída de los informes anuales de la industria de automoción francesa del Comité des Constructeurs Français d'Automobiles (CCFA).

La plataforma EMP2 permite fabricar tanto turismos de gama media-baja como vehículos de gama media-alta. Esta plataforma se inauguró en las fábricas de Vigo y Sochaux en el año 2013 y ha sido la que mayor grado de implantación ha tenido en la red productiva del grupo PSA durante la última década. En el año 2017 se llegaron a producir alrededor de 1.279.600 vehículos en total de los 19 modelos concebidos o cuya fabricación ha quedado adaptada a la plataforma EMP2. En las plantas del grupo PSA en Europa que disponían de dicha plataforma –Vigo, Mulhouse, Rennes, Sochaux, Mangualde y Kaluga– la producción de vehículos sobre esa plataforma alcanzó un volumen aproximado de 1.182.500 vehículos fabricados ese mismo año 2017.⁵ En definitiva, con la implantación de la nueva generación de plataformas modulares se expanden sobremanera las economías de escala y de alcance, de igual modo que la red de plantas del grupo que comparten la producción de modelos sobre la misma plataforma también se amplifica. Por otro lado, la más reciente plataforma CMP tiene un menor recorrido dentro del grupo, pues se está implantando en distintas fábricas de PSA desde 2018.

3.2. Escenario de competencia intragrupo para la planta de PSA en Galicia

Tradicionalmente el diseño de cada modelo de vehículo incorporaba un mayor grado de particularidades o especificidades, lo que en última instancia posibilitaba que el fabricante dispusiese de una cesta de productos heterogénea. Del mismo modo, esa diversidad de diseños implicaba que las infraestructuras industriales sobre las que se fabricaban también debían incorporar en su diseño las especificidades necesarias para adaptarlas a la producción de cada modelo de la marca. Un fabricante con una cesta de productos heterogénea condicionaba sobremanera la especialización de producto de las plantas ensambladoras, lo que daba como resultado una también mayor especificidad de las infraestructuras industriales, que debían responder y adaptarse a los requerimientos técnicos necesarios para la producción de cada modelo. De este modo, la especialización

⁵ La información estadística se ha elaborado cruzando información de los informes anuales de balance que registra el grupo PSA –Registration Documents–, de los informes de gestión de la planta de PSA Vigo, y de los informes del Comité des Constructeurs Français d'Automobiles (CCFA).

productiva de las distintas plantas terminales a nivel intragrupo contaba con elementos diferenciadores que segmentaba la competencia entre ellas, en tanto cada planta optaba a la adjudicación de un rango ciertamente estrecho de modelos por parte del grupo.

El desarrollo e implantación en la red productiva del grupo de la nueva generación de plataformas modulares redefine el escenario de competencia entre plantas ensambladoras dentro del grupo. Si bien tradicionalmente la especialización de producto de cada planta la situaba como potencial receptora de un estrecho abanico de modelos del grupo –únicamente aquellos que se podían fabricar sobre una plataforma estándar–, en la actualidad las plantas de fabricación que disponen de la nueva generación de plataformas modulares compiten entre sí por la adjudicación de una gran diversidad de modelos. La especialización de producto se constituye como el criterio básico a partir del cual se delimita el escenario de competencia entre plantas del grupo por la adjudicación de nuevos modelos y, en este sentido, el proceso de modularización de la producción redefine significativamente la forma en que se configura dicho escenario de competencia intragrupo.

No obstante, conviene subrayar otra serie de elementos que contribuyen a delinear el escenario de competencia intragrupo. La planta de PSA localizada en Vigo ha fabricado en sus líneas de montaje 10 modelos del grupo durante las últimas dos décadas, alguno de los cuales en términos de exclusividad a nivel internacional. En la siguiente tabla se muestran los diferentes modelos fabricados en Vigo, sus ciclos de vida de producción, y las plantas del grupo en las que también se han fabricado la mayoría de ellos.

Tabla 2. Modelos y plantas de fabricación

Modelos de PSA fabricados en el centro de Vigo	Período de fabricación	Otras plantas donde se fabrican
Citroën Xsara Picasso	1999-2010	Porto Real (Brasil)
		Rennes (Francia)
		Wuhan (China)
Citroën Berlingo (3 generaciones)	Desde 1996	Mangualde (Portugal)
		Palomar (Argentina)
		Bursa (Turquía)
Peugeot Partner/Rifter (3 generaciones)	Desde 1996	Mangualde (Portugal)
		Palomar (Argentina)
		Bursa (Turquía)
Peugeot 301	Desde 2012	Wuhan (China)
		Irán
Citroën C-Élysée	Desde 2012	Wuhan (China)
Nuevo Citroën C4 Picasso/SpaceTourer	Desde 2006	-
Nuevo Citroën Grand C4 Picasso/SpaceTourer	Desde 2006	-
Opel Combo Life	Desde 2018	Bursa (Turquía)
Peugeot 2008	Desde 2019	Mulhouse (Francia)
		Porto Real (Brasil)
		Wuhan (China)
Toyota Proace City y Verso	Desde 2020	-

Fuente: Elaboración propia a partir de información extraída de informes anuales de PSA y CCFA (varios años).

Como se puede observar, los tres núcleos regionales en los que se fabrican los modelos que se encuentran presentes en la factoría de Vigo son, además de Europa occidental –España, Francia y Portugal–, China y el Mercosur –Argentina y Brasil–. En este sentido, la adjudicación de producción por parte del grupo se orienta desde un punto de vista geográfico a abastecer las demandas regionales, de modo que las distintas plantas suelen dirigir el grueso de su producción a atender el volumen de demanda regional, adaptando además las características de los vehículos a las preferencias de la demanda de consumo, es decir, los modelos fabricados en cada región presentan particularidades propias y diferenciadas para adaptarse a las preferencias de los consumidores en cada zona geográfica.

Las fábricas europeas del grupo situadas en Francia, aun con diferencias entre ellas, poseen unas características muy similares a las de la fábrica de Vigo, en términos de capacitación técnica o cualificación de la mano de obra. En el caso de Portugal, la fábrica de Mangualde, con una capacidad productiva significativamente

inferior a la de Vigo actúa como una prolongación de ésta última como resultado de la saturación de la línea de montaje en la que se fabrican las furgonetas Citroën Berlingo y Peugeot Partner en el centro de Vigo.⁶

Las fábricas situadas en China y en la región del Mercosur responden principalmente a la necesidad de abastecer la demanda de estos segmentos y modelos de vehículos en las dos regiones en las que se localizan dichas fábricas. En el caso de la planta de PSA en Vigo, pese a que sus exportaciones se dirijan a un amplio rango de países, el grueso de su demanda se encuentra en Europa, y principalmente en países como Francia, Gran Bretaña, Irlanda, Alemania, Bélgica, Italia y Turquía. En este sentido, no existe una competencia significativa entre plantas situadas a tan grandes distancias, en tanto las plantas tendrían que asumir unos costes de distribución demasiado elevados, por lo que la producción se orienta preferentemente a abastecer la demanda de consumo de distintos mercados regionales.

Además del factor geográfico, otro elemento que modula el escenario de competencia resulta de la comparación entre las capacidades productivas potenciales que poseen las distintas plantas. Como se señalaba anteriormente, la implantación de plataformas modulares amplía el número de plantas que pueden ser potencialmente receptoras de nuevos modelos por parte del grupo. No obstante, pese a que distintas plantas posean las mismas plataformas modulares, sus capacidades productivas pueden divergir, y esto responde a factores de distinta índole, como el número de líneas de montaje instaladas en la fábrica, el volumen, cualificación y flexibilidad de la mano de obra o las características de la cadena de suministro.

En la siguiente tabla se muestran las plantas del grupo que poseen –o está proyectado que lo hagan a corto plazo– la nueva generación de plataformas modulares EMP2 y CMP con las que el grupo pretende fabricar prácticamente toda su diversidad de modelos y que, por tanto, son potencialmente adjudicatarias de los nuevos modelos que lance la matriz. Asimismo, también se reflejan las capacidades productivas de las distintas plantas que poseen estas plataformas, en términos del nivel de producción medio que han alcanzado en el período reciente (2007-2018).

Tabla 3. Plantas, capacidad productiva y plataformas

País	Planta	Capacidad productiva	Plataformas actuales	Plataformas previas
España	Vigo	405.000	CMP, EMP2	PF1, PF2
	Villaverde	88.000	CMP	PF1
	Figueruelas	-	CMP	PF1, GAMMA II
Francia	Mulhouse	265.000	EMP2	PF1, PF2
	Poissy	235.000	CMP	PF1
	Rennes	120.000	EMP2	PF3
	Sochaux	350.000	EMP2	PF2
Portugal	Mangualde	52.000	EMP2	PF2
Eslovaquia	Trnava	246.000	CMP	PF1
Rusia	Kaluga	15.000	EMP2	PF2
Turquía	Bursa	40.000	SCCS	-
Argentina	Buenos Aires	92.000	CMP	PF1, PF2
Brasil	Porto Real	106.000	CMP	PF1
Marruecos	Kenitra	-	CMP	-
China	Wuhan y Chengdu	417.000	CMP, EMP2	PF2

Fuente: Elaboración propia a partir de información extraída de informes anuales de PSA y de CCFA (varios años).

Nota: En la tabla no se han recogido las nuevas plantas de Opel adquiridas por el grupo PSA a excepción de la situada en Figueruelas, en tanto que forma parte del polo industrial ibérico, en coordinación con la fábrica de PSA en Vigo. De la planta de Figueruelas tan solo viene reflejado el dato de producción anual relativo a 2018 –la producción en años anteriores es sustancialmente más baja–, y en el caso de la planta de Kenitra, durante este período de estudio se encontraba aún en fase de puesta en marcha y tan solo se contempla el nivel de producción anual potencial que se proyecta desde el grupo PSA.

⁶ De hecho, en 2015 se constituyó el “polo industrial ibérico” compuesto por las fábricas de PSA en Vigo, Madrid y Mangualde, y posteriormente también por la factoría de Opel en Figueruelas, con el objetivo de coordinar el trabajo entre las distintas plantas y generar sinergias en ámbitos, por ejemplo, como el del aprovisionamiento.

El centro de PSA en Vigo se ha consolidado durante este período como la fábrica con mayor capacidad productiva del grupo, con una producción media de 405.000 vehículos al año. Como consecuencia de estar constituida como una planta “biflujo” y contar en cada uno de los sistemas de producción con una de las dos plataformas modulares de última generación, la fábrica de Vigo consigue de manera simultánea desarrollar fuertes economías de escala y producir una amplia diversidad de modelos del grupo. No obstante, la implantación de la plataforma EMP2, y más recientemente de la plataforma CMP, en distintas plantas del grupo ha ampliado el marco de competencia entre plantas de PSA por la adjudicación de una mayor variedad de modelos.

Dentro de las fábricas que poseen las mismas plataformas que la factoría de Vigo, las principales competidoras para abastecer la demanda regional europea de turismos de gama media-baja y vehículos de gama media-alta – basados en la plataforma EMP2– se encuentran en Francia: las fábricas de Mulhouse y Sochaux, con niveles de producción medios por encima de los 250.000 vehículos al año, y en menor medida la fábrica de Rennes, con una producción anual media de 120.000 vehículos. Más allá de Francia, la planta localizada en Kaluga (Rusia) también tiene implantada la plataforma EMP2, pero sus niveles de producción medios son poco significativos. En el caso de China resulta necesario resaltar que, además de que su producción se dirige principalmente al mercado asiático, el nivel de producción anual medio que viene reflejado en la tabla anterior es el resultado de agregar la producción conjunta de varias plantas localizadas en Wuhan y Chengdu.

Por otro lado, la competencia por la adjudicación de los modelos basados en la nueva plataforma CMP es más amplia. En Francia, la planta de Poissy cuenta con un nivel de producción anual medio de aproximadamente 235.000 unidades. Asimismo, la planta de Trnava (Eslovaquia) y la nueva planta de Kenitra (Marruecos), con una capacidad productiva que sobrepasa los 200.000 vehículos al año, también pugnan con la planta de Vigo. No obstante, uno de los principales focos de competencia a medio plazo se encuentra en España con la planta de PSA en Figueruelas; si bien la integración de la planta de Opel en Figueruelas en el grupo PSA data de 2017, en el año 2018 la fábrica registró un nivel de producción de casi 450.000 unidades, por lo que en términos de capacidad productiva, es decir, de desarrollar importantes economías de escala, la planta de Zaragoza opera en unos registros similares a la de Vigo.

En definitiva, en el marco regional europeo las plantas que, además de disponer de plataformas modulares con las que también cuenta la planta de Vigo, tienen unas capacidades productivas a partir de las cuales pueden presentar resultados productivos similares a los de la factoría viguesa, son las plantas francesas: Sochaux, Mulhouse, Poissy y en menor medida Rennes,⁷ y la fábrica eslovaca de Trnava.⁸ El despliegue del proceso de modularización en la red productiva del grupo PSA introduce la planta de Rennes en el escenario de competencia intragrupo en el que se inserta la planta de PSA Vigo; además, las nuevas plantas del grupo PSA en Figueruelas y Kenitra ya disponen de plataformas modulares sobre las que fabricar modelos que igualmente pueden producirse en Vigo, lo que revela en definitiva cómo el proceso de modularización transforma el escenario de competencia intragrupo, incidiendo en la intensificación de la presión competitiva sobre las plantas terminales, y en particular sobre la fábrica de PSA Vigo.

4. Conclusiones y consideraciones finales

En esta investigación, partiendo de un planteamiento del concepto de competencia de fundamentación teórica marxista, se ha analizado cómo se manifiesta la dinámica de competencia capitalista en el marco de los patrones de producción y comercio que se han consolidado en la economía mundial durante las últimas décadas, es decir, en el marco de las cadenas globales de producción. En particular, se ha esbozado un marco analítico para estudiar cómo se expresa la dinámica de competencia en distintos planos de análisis y cómo y hacia qué fines se orienta el comportamiento de los actores que se desenvuelven en cada uno de ellos. Para ello, se ha profundizado en el análisis a partir de un estudio de caso del sector del automóvil, en particular del grupo empresarial Stellantis y el marco de competencia en que se desenvuelve su planta ensambladora localizada en Vigo. A partir de ello se obtienen un conjunto de conclusiones, que se sintetizan a continuación.

El proceso de modularización de la producción, y en concreto el desarrollo e implantación de una nueva generación de plataformas modulares, cumple la función de trasladar la presión competitiva sobre los fabricantes que emana de la propia dinámica de competencia capitalista hacia su escenario de competencia intragrupo; una presión competitiva que se vehiculiza a través de los procesos de adjudicación de nuevos modelos a las plantas ensambladoras por parte de la matriz del grupo.

⁷ La fábrica de Rennes, aun disponiendo de la plataforma modular EMP2, registra una capacidad productiva significativamente menor que el resto de plantas francesas, lo que plantea mayores limitaciones para presentar unos resultados en términos de producción y costes similares a los de la fábrica viguesa.

⁸ La fábrica de Kaluga presenta durante la última década unas cifras de producción todavía muy bajas. La planta de Madrid, aun con unas cifras de producción media anual superiores, siguen siendo relativamente bajas para competir con la fábrica de Vigo en igualdad de condiciones. Igualmente, la fábrica de Mungalde la extraemos del análisis por sus bajos niveles de producción, y por actuar en cierto modo de extensión productiva de la fábrica de Vigo. Por otro lado, la planta de Kenitra no ha tenido actividad durante la última década, y la planta de Figueruelas tan solo forma parte del Grupo PSA durante los últimos años, tras la compra de Opel por parte del fabricante francés, motivo por el cual también queda fuera del análisis.

En primer lugar, el proceso de modularización transforma el escenario de competencia intragrupo. En el caso del grupo PSA, con el desarrollo e implantación de las nuevas plataformas modulares, se incrementa el número de plantas que compiten por una mayor variedad de modelos del grupo. La implantación de las plataformas modulares reconfigura la especialización de producto de las plantas ensambladoras y dota a sus infraestructuras industriales de una mayor polivalencia, en el sentido de que conjugan una mayor estandarización de sus infraestructuras técnico-industriales con una mayor flexibilidad operacional para fabricar distintos modelos, incluso de segmentos diferentes, sobre dichas infraestructuras productivas.

En el caso particular de la fábrica de Vigo, que al ser una planta biflujo dispone de las dos nuevas plataformas modulares, se amplía el perímetro de su escenario de competencia a aquellas plantas europeas que fabrican modelos diseñados sobre alguna de ellas y presentan niveles de capacidad productiva similar a los de la factoría viguesa. En definitiva, en este nuevo contexto emergen únicamente dos modalidades de especialización de producto en el grupo, y PSA Vigo, que agrupa las dos, compite potencialmente con aquellas plantas que se especialicen en la producción sobre alguna de las dos plataformas.

Por otro lado, a pesar de que las fábricas ensambladoras con las que compite PSA Vigo dispongan de distintas capacidades productivas, la reducción del número de plataformas a exclusivamente dos genera una tendencia hacia la estandarización de los desarrollos técnicos y organizacionales en el seno del grupo, y por ende hacia la convergencia y homogeneización de las condiciones técnico-productivas de las plantas ensambladoras. La extensión de la red de plantas ensambladoras que disponen de las mismas plataformas no solo facilita la transferencia de carga productiva entre ellas, en este contexto emerge además la necesidad de estandarizar los procesos productivos y de compartir y transferir los desarrollos técnicos y organizacionales entre plantas para aprovechar las sinergias y potencialidades productivas que se pueden desplegar en cada una de las fábricas como resultado de esa puesta en común de recursos y know-how. De nuevo, la planta de Vigo, al disponer de las dos plataformas modulares, presenta unas infraestructuras técnico-productivas sustancialmente polivalentes, de modo que puede compartir recursos técnicos y organizacionales tanto con aquellas plantas que poseen la plataforma EMP2 como con aquellas que disponen de la plataforma CMP. De hecho, a corto y medio plazo podría integrar a su escenario de competencia nuevas plantas de ensamblaje del grupo, como la de Kenitra en Marruecos, o la de Figueruelas en España; la primera, de reciente creación, y la segunda, incorporada al grupo tras la compra de Opel, ya cuentan con una de las dos nuevas plataformas modulares.

En definitiva, como consecuencia del incremento del número de plantas que potencialmente pueden optar a la misma variedad de modelos, y de que se diluya el grado de diferenciación en la especialización técnico-productiva de las plantas que compiten por nuevas adjudicaciones, se intensifica la presión competitiva sobre las plantas terminales. Por sus particularidades productivas, esto es especialmente relevante para el caso de PSA Vigo, cuyo escenario de competencia intragrupo aglutina en la actualidad a numerosas fábricas de su entorno regional.

Además, el hecho de que se atenúe el grado de diferenciación tecnológica y de los métodos de organización productiva entre plantas del grupo refuerza la presión competitiva sobre otros determinantes de la competitividad que pueden suponer un factor diferencial entre plantas ensambladoras. En particular, el presente análisis permite conjeturar que la presión sobre el ajuste de las condiciones laborales en la planta ensambladora y el ajuste que pueda impulsar la propia planta sobre los precios en su cadena de suministro para reducir su coste de aprovisionamiento constituyen dos palancas clave para mejorar su competitividad, en tanto suponen dos de los pocos ámbitos sobre los que las plantas terminales cuentan con herramientas y cierto margen de acción en el seno del grupo. No obstante, el análisis en profundidad de esta hipótesis excede lo recogido en esta investigación. Igualmente se pueden plantear una extensión o futura vía de investigación en torno a la evolución que presenta este grupo en relación a su política de plataformas en el contexto de la transición al vehículo eléctrico, en tanto dicha transición simplifica el diseño de los vehículos y ello, previsiblemente, puede conducir hacia mayores cotas de estandarización y convergencia productiva.

Bibliografía

- Arndt, S. W. y Kierzkowski, H. (Eds.). (2001): *Fragmentation: New production patterns in the world economy*, Oxford University Press.
- Bianco, C. (2007): “¿De qué hablamos cuando hablamos de competitividad?” [Documento de trabajo no. 31], Centro de Estudios sobre Ciencia, Desarrollo y Educación Superior, Buenos Aires, Argentina.
- Boyer, R. y Freyssenet, M. (2003): *Los modelos productivos*, Madrid: Fundamentos.
- Cadestin, C., De Backer, K., Desnoyers-James, I., Miroudot, S., Ye, M. y Rigo, D. (2018): “Multinational enterprises and global value chains: New Insights on the trade-investment nexus”, *OECD Science, Technology and Industry Working Papers 2018/05*.
- CEPAL. (2017): “El cambio disruptivo en un sector líder: relocalización, modelos de negocios y revolución tecnológica en la industria automotriz mundial”. En CEPAL (Ed.), *La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe*. Santiago: NNUU.

- Chudnovsky, D. y Porta, F. (1990): "La competitividad internacional. Principales cuestiones conceptuales y metodológicas" [Documento de trabajo no. 0391], Departamento de Economía, Facultad de Ciencias Sociales. Montevideo, Uruguay: Universidad de la República; 1990.
- Danilovic, M., Winroth, M., Ferrándiz, J. y Josa, O. (2007): "Platform thinking in the automotive industry: Managing the dualism between standardization of components for large scale production and variation for market and customer", *POMS 18th Annual Conference-Product Innovation and Technology Management*.
- Feenstra, R. C. (1998): "Integration of trade and disintegration of production in the global economy", *Journal of Economic Perspectives*, 12(4), 31-50.
- Freysenet, M. (2009): "PSA: the Difficulties of a 'Volume and Diversity' Profit Strategy". En M. Freysenet (Ed.), *The Second Automobile Revolution: Trajectories of the World Carmakers in the 21st Century*, Palgrave Macmillan.
- Gereffi, G., Humphrey, J. y Sturgeon, T. (2005): "The governance of global value chains", *Review of international political economy*, 12(1), 78-104.
- Lampón, J.F. y Cabanelas, P. (2014): "La estrategia de plataformas modulares ¿Una nueva revolución en la organización de la producción en el sector del automóvil?", *UCJC Business and Society Review*, 42, 14-31.
- Lampón, J.F., Cabanelas, P. y Frigant, V. (2017): "The new automobile modular platforms: from the product architecture to the manufacturing network approach" [Paper No. 79160], *Munich Personal RePEc Archive (MPRA)*.
- Lampón, J.F., Frigant, V. y Cabanelas, P. (2019): "Determinants in the adoption of new automobile modular platforms: what lies behind their success?", *Journal of Manufacturing Technology Management*, 3(4), 707-728.
- Lampón, J.F. y Rivó-López, E. (2021): "Modular product architecture implementation and decisions on production network structure and strategic plant roles", *Production Planning & Control*.
- Palermo, G. (2014): "Power, competition and the free trader Vulgaris", *Cambridge Journal of Economics*, 40(1), 1-23.
- Palermo, G. (2017): "Competition: a Marxist view", *Cambridge Journal of Economics*, 41(6), 1559-1585.
- Shaikh, A. (2016): *Capitalism: Competition, Conflict, Crises*, Oxford University Press, Oxford.
- Stake, R.E. (1995): *The art of case study research*, SAGE Publications.
- Tsoufidis, L. (2015): "Contending Conceptions of Competition and the Role of Regulating Capital", *Panoeconomicus*, 62(1), 15-31.

