

UNIVERSIDAD TORCUATO DI TELLA

Departamento de Ciencia Política y Estudios Internacionales

El desarrollo encadenado:

Un estudio del proceso de institucionalización
del enfoque de *Global Value Chains*

Alumno: Manuel Facundo Trevignani

Tutor: Víctor Ramiro Fernández

Octubre, 2021

Resumen

El descrédito de las políticas del Consenso de Washington y las reformas neoliberales de los noventa dispararon una progresiva reorientación en las estrategias de desarrollo para los países que conforman el Sur Global. En este contexto, un renovado conjunto de conceptos fue ganando lugar e integrándose al proceso de transferencia de las políticas transnacionales para el desarrollo, con énfasis en la escala subnacional. En este marco emerge el enfoque de *Global Value Chains* (GVC), posicionado respecto de otros conceptos como un instrumento considerado más integral y potente para analizar la nueva configuración productiva de finales del siglo pasado. En estas dos décadas transcurridas desde su aparición, el enfoque de GVC ha ganado una creciente influencia y utilización en los círculos académicos, al punto tal de haber sido incorporado por una diversidad de organismos internacionales desde los cuales se promueven discursos y prácticas de desarrollo, así como también se canalizan fuentes de financiamiento.

De acuerdo a lo dicho, este escrito propone estudiar la trayectoria seguida por GVC, desde su concepción en tanto concepto analítico, su constitución como enfoque teórico en el ámbito académico ligado al desarrollo, así como la posterior utilización por parte de los organismos internacionales. La reconstrucción de la trayectoria en tanto proceso de institucionalización del enfoque de GVC, objeto de estudio de esta investigación, permite identificar y analizar cada una de las etapas de este “viaje” conceptual, así como también sus puntos de inflexión.

De este modo, luego del primer capítulo que busca contextualizar el problema de investigación y proponer la metodología para su estudio, el segundo capítulo realiza un rastreo de los orígenes teóricos y la evolución del concepto de “cadena global de valor”. El tercer capítulo está orientado al análisis del marco teórico del enfoque de GVC, a partir de la construcción de una base de datos con las principales publicaciones del período 2000-2020. Por su parte, el cuarto capítulo se aboca al estudio de la trayectoria de incorporación de dicho marco teórico en cuatro organismos internacionales: la Organización Internacional del Trabajo, la Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial, el Banco Interamericano de Desarrollo y el Banco Mundial. Para finalizar, el quinto capítulo indaga la última etapa del proceso de institucionalización del enfoque de GVC, dado por la formación de una comunidad epistémica en torno a su narrativa para el desarrollo, al mismo tiempo que discute la reconfiguración del escenario productivo reciente que abre nuevas preguntas para una agenda futura de investigación.

Agradecimientos

Quiero agradecer especialmente el acompañamiento y guía de Ramiro, con quien hace exactamente una década comenzaba a emprender el camino académico. Este trabajo, por lo tanto, se ha visto enriquecido por su mirada y nuestras innumerables discusiones teóricas en el transcurso de ese tiempo. Asimismo, reconocer al IHUCSO Litoral y sus investigadores, como espacio de diálogo y fomento a la investigación.

Agradecer al cuerpo docente del doctorado de la Universidad Torcuato Di Tella, particularmente a Hayley por su generoso tiempo de lectura y sus valiosos aportes en el último tramo de escritura, los cuales han mejorado indudablemente el resultado final.

También agradecer al CONICET, cuya beca me ha permitido solventar esta investigación. A su vez, a la Universidad Nacional del Litoral -y la cátedra de Sociología de las Organizaciones, de la cual formo parte- porque se ha mostrado como una institución flexible para poder compatibilizar el rol docente con el de investigador.

Un agradecimiento especial a mi numerosa familia. A Viki por su completa disposición para acompañarme cuando las cosas venían trabadas a nivel teórico, y a nivel emocional también. A Merce, por su cariño, sensibilidad y ayuda profesional en la edición final. A mis padres, Henry y Negra, y hermanos Javi, Chano y Pompei, por su acompañamiento.

Para finalizar, un especial gracias a Estefi por su paciencia, sostén y amor cotidiano.

Índice

Índice de contenidos

Prefacio	1
Introducción	4
Capítulo I. El proceso de institucionalización del enfoque de Global Value Chains: un abordaje longitudinal y comparado	11
I.1. Contextualizando el objeto de estudio	11
I.2. Precisiones conceptuales y estrategia metodológica	18
Capítulo II. Genealogía del concepto de Global Value Chains	36
II.1. Introducción	36
II.2. Orígenes teóricos y evolución conceptual	37
II.3. Distanciamientos respecto de su fuente conceptual	46
Capítulo III. Descifrando el marco teórico de Global Value Chains	70
III.1. Introducción	70
III.2. Análisis de la producción bibliográfica de GVC	71
III.3. Análisis del marco teórico de GVC y su vinculación con la problemática del desarrollo	84
III.4. Recapitulando el vínculo entre GVC y desarrollo	118
Capítulo IV. Incorporación del enfoque de Global Value Chains en los organismos internacionales	126
IV.1. Introducción	126
IV.2. Primer período: diferentes y desconectados puntos de partida en la primera década del siglo XXI	128
IV.3. Segundo período: trabajos conjuntos en búsqueda de una práctica común	145
IV.4. Tercer período: desenlaces divergentes orientados al campo de especialización de cada organismo	161
IV.5. Canalización del financiamiento en cadenas de valor por parte de los organismos financieros internacionales	178
IV.6. Recapitulando	187
Capítulo V. Formación de una comunidad epistémica en torno a la narrativa de Global Value Chains y el nuevo escenario para una agenda futura de investigación	190
V.1. Introducción	190
V.2. Adecuación normativa, adecuación práctica y una comunidad epistémica “ampliada”	195
V.3. Esquema compartido de interpretación	214
V.4. ¿Una nueva era para la estrategia de desarrollo basada en la inserción a las cadenas globales de valor?	225
Conclusión	241
Apéndice	253
Bibliografía	255

Índice de gráficos

Gráfico 1. Porcentaje de publicaciones que conforman la base de datos según tipo	23
Gráfico 2. Porcentaje de publicaciones por década según terminología usada	74
Gráfico 3. Porcentaje de publicaciones por terminología usada según década	75
Gráfico 4. Los 20 autores con mayor número de publicaciones de GVC	79
Gráfico 5. Cantidad de investigadores de GVC por país de procedencia	80
Gráfico 6. Porcentaje de publicaciones de GVC por año	81
Gráfico 7. Las 10 áreas temáticas con mayor cantidad de publicaciones de GVC en revistas científicas	83
Gráfico 8. Porcentaje de publicaciones de GVC por palabras clave	84
Gráfico 9. Porcentaje de publicaciones de GVC según su relación con otros enfoques	87
Gráfico 10. Porcentaje de publicaciones de GVC según objeto de intervención	88
Gráfico 11. Porcentaje de estudios de caso de GVC por región	89
Gráfico 12. Cantidad de publicaciones de GVC por año según término clave	90
Gráfico 13. Porcentaje de publicaciones de GVC según objetivo de upgrading	95
Gráfico 14. Las 5 palabras clave más frecuentemente asociadas al concepto de gobernanza en las publicaciones de GVC	103
Gráfico 15. Porcentaje de publicaciones de GVC basadas en estudios de caso según sector productivo	112
Gráfico 16. Cantidad de publicaciones de OIT sobre el enfoque de GVC por año	165
Gráfico 17. Cantidad de publicaciones de ONUDI sobre el enfoque de GVC por año	168
Gráfico 18. Cantidad de publicaciones del BID sobre el enfoque de GVC por año	172
Gráfico 19. Porcentaje de publicaciones del BID sobre GVC por temática	172
Gráfico 20. Cantidad de publicaciones del Banco Mundial sobre el enfoque de GVC por año	176
Gráfico 21. Porcentaje de publicaciones del Banco Mundial sobre GVC por temática	177
Gráfico 22. Cantidad de proyectos de financiamiento del BID a cadenas de valor por año	179
Gráfico 23. Cantidad de proyectos de financiamiento del BID por década según terminología	180
Gráfico 24. Cantidad de proyectos de financiamiento del Banco Mundial por década según terminología	183
Gráfico 25. Cantidad de proyectos de financiamiento del Banco Mundial a cadenas de valor por año	183
Gráfico 26. Porcentaje de proyectos de financiamiento del Banco Mundial a cadenas de valor según región	184
Gráfico 27. Cantidad de proyectos de financiamiento del IFC a cadenas de valor por año	186
Gráfico 28. Porcentaje de proyectos de financiamiento del IFC a cadenas de valor según región	186
Gráfico 29. Cantidad de publicaciones de GVC por organismo internacional según década	205
Gráfico 30. Porcentaje de trabajos de consultorías sobre GVC por actor contratante	212
Gráfico 31. Porcentaje de trabajos de consultorías sobre GVC por región	212
Gráfico 32. Porcentaje de investigadores que publican sobre GVC según procedencia	215
Gráfico 33. Porcentaje de estudios de caso basados en GVC según área de análisis	215
Gráfico 34. Cantidad de empresas transnacionales dentro de las principales 500 por área geográfica según año	234
Gráfico 35. Porcentaje de solicitudes de patentamientos por área geográfica según año	236

Índice de esquema

<i>Esquema 1. Agrupación de las publicaciones analizadas</i>	24
<i>Esquema 2. Flujo argumental</i>	35
<i>Esquema 3. Mapa cronológico del concepto de GVC</i>	69
<i>Esquema 4. Curva de la sonrisa</i>	93
<i>Esquema 5. Flujo argumental de los documentos del IFC</i>	142
<i>Esquema 6. Círculo virtuoso del desarrollo según los documentos del Banco Mundial</i>	159
<i>Esquema 7. Cronología de formación de una comunidad epistémica</i>	207
<i>Esquema 8. Flujo conceptual básico de los estudios de GVC</i>	218

Índice de tablas

<i>Tabla 1. Evolución terminológica, autores y enfoques asociados</i>	71
<i>Tabla 2. Investigadores presentes en la conferencia sobre GVC en Italia, año 2000.</i>	78
<i>Tabla 3. Resumen de las etapas de incorporación del enfoque de GVC en cada organismo</i>	189
<i>Tabla 4. Participación de investigadores de GVC en los organismos internacionales</i>	200

Abreviaturas

BID	Banco Interamericano de Desarrollo
CC	Commodity Chain
ETs	Empresas transnacionales
FIAS	Servicio de Asesoramiento a Inversiones Extranjeras (Banco Mundial)
GCC	Global Supply Chain
GPN	Global Production Network
GVC	Global Value Chain
GSC	Global Supply Chain
IFC	Corporación Financiera Internacional (Banco Mundial)
IILS	International Institute for Labour Studies
ISID	Inclusive and Sustainable Industrial Development
OI	Organismos Internacionales
OIT	Organización Internacional del Trabajo
ONUDI	Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial
PREM	Red de Reducción de la Pobreza y Gestión Económica (Banco Mundial)
SC	Supply Chain
TSM	Teoría del sistema-mundo
VCA	Value Chain Analysis
VCD	Value Chain Development

Prefacio

Los años noventa nacieron al calor de la idea del “fin de la historia”. Una década después del aparente “consenso” global en torno al sistema capitalista como propulsor de prosperidad, crecimiento, y reductor de desigualdades a escala mundial, los desacuerdos quedaron evidenciados en el mismo emblema de uno de los impulsores de la instrumentación programática conocida como Consenso de Washington: el Banco Mundial. Esas disputas tenían como contexto las crisis de los países “emergentes” y la cumbre antiglobalización en Seattle, que evidenciaron que los elementos que daban sustento al consenso de comienzos de la década se iban desmoronando.

El gran objetivo del Banco Mundial está plasmado a modo de recordatorio para cualquiera que ingrese a su edificio principal, donde se indica que “nuestro sueño es un mundo libre de pobreza”. Precisamente, esos desacuerdos se mostraron palpables en el marco de la realización de su publicación anual insignia, el *World Development Report* del año 2000/2001, que lleva por título *Attacking Poverty*. Allí surge la discordia entre el director del reporte, Ravi Kanbur, y las posiciones críticas (tanto internas como externas al Banco) en cuanto al mayor o menor optimismo en las ideas neoliberales para la reducción de la pobreza. El director intentó poner el acento en la desigual distribución del ingreso y evidenciaba reparos en las bondades de la apertura indiscriminada de la inversión y el comercio en función de la reducción de la pobreza. El final, ya conocido, es la renuncia antes de tiempo por parte de Ravi Kanbur a la dirección del equipo

encargado de la formulación del reporte y la modificación del borrador inicial en tres puntos clave que iban a tono con la política del momento: a) dejar en claro que el crecimiento económico es bueno para la pobreza; b) realizar un giro pro-finanzas a lo largo de todo el documento; y c) matizar la idea relacionada con la rápida apertura del mercado de capitales como desencadenante de la crisis asiática, así como también respecto de los beneficios de los controles de capitales.

En el año 2019, dos décadas más tarde de aquel conocido y controvertido hecho, durante una estancia de investigación en la Universidad de Columbia en el marco de la realización de esta tesis, asistí a una conferencia en donde el Banco Mundial hacía la presentación del nuevo *World Development Report* correspondiente al año 2020.

Este evento adquiere relevancia para este trabajo por dos motivos. En primer lugar, porque dicho informe lleva como título *Trading for development in the age of Global Value Chains*, el objeto de estudio de esta investigación, y el comentarista invitado de la conferencia no era otro que Ravi Kanbur. Como si se estuvieran recreando aquellas viejas disputas nuevamente, Kanbur sostenía, en tono crítico, que el marco teórico sobre el cual se basa el reporte tiene dos siglos de antigüedad (la teoría de las ventajas comparativas de David Ricardo y el modelo de Heckscher-Ohlin), y resumió el mensaje final del documento de este modo: “*básicamente, el reporte busca sostener la idea de ¡no se metan con el comercio! El comercio siempre es bueno, con lo cual no hay que utilizar las restricciones comerciales para abordar los otros problemas derivados de él*”. Los mismos protagonistas y las mismas discusiones en torno a la dinámica desigual del capitalismo, esta vez asociada a la actual fragmentación productiva en cadenas globales de valor.

En segundo lugar, porque han pasado dos décadas desde el surgimiento, en los años 2000, del enfoque de *Global Value Chains*, y ese tiempo transcurrido es la ventana temporal de observación de esta investigación. En este sentido, el hecho de que un organismo de la relevancia del Banco

Mundial focalice y fundamente su informe anual en el marco teórico de *Global Value Chains* conlleva dos importantes implicancias. Por un lado, refleja el punto culmine del proceso de asimilación de su narrativa al interior del organismo. Mientras que, por otro lado, completa el giro hacia posturas más ortodoxas en relación al funcionamiento de la economía mundial respecto a aquel interregno en el cual se encontraban economistas como Stiglitz y Kanbur. Este giro puede resumirse en políticas pro-mercado, sectoriales y centradas en la microeconomía, que encuentran en la inserción a los encadenamientos productivos globales la nueva estrategia de desarrollo para los países del Sur Global. Postura que se desliga desde el mismo título del informe de 2020 mencionado.

En virtud de lo dicho, el *World Development Report 2020* puede entenderse como el corolario simbólico de la investigación que aquí se presenta: constituye el último de los documentos analizados en términos cronológicos del período 2000-2020; ha sido elaborado por el organismo internacional de mayor envergadura y tamaño de los casos de estudio analizados; está centrado en el enfoque que constituye el objeto de estudio de esta investigación; y por último, se enmarca en una preocupación que subyace a lo largo de este trabajo: las implicancias que se derivan de esta nueva estrategia de desarrollo para los países del Sur Global en general, y de América Latina en particular.

Introducción

El enfoque denominado *Global Value Chains* (GVC)¹ ha cobrado una gran influencia desde finales del siglo XX, emergiendo como la nueva herramienta analítica para comprender y analizar el funcionamiento y configuración productiva del sistema capitalista (Gereffi, 1995; 2001a; 2014). Si bien en la actualidad existe una sustancial y creciente literatura asociada con el enfoque de GVC -teóricas que versan sobre el posicionamiento conceptual y diversos estudios de caso-, poco se ha escrito acerca del proceso de consolidación y legitimación de su marco teórico, específicamente el tránsito desde su surgimiento en el ámbito académico hasta su posterior incorporación en una variedad de organismos internacionales (OI).

El marco general de este estudio se inscribe en el análisis acerca de cómo se institucionalizan los conceptos, cómo “viajan” desde el mundo académico al de los organismos internacionales, y cómo, en ese tránsito, se modifican. Esta investigación recupera una perspectiva histórico-sociológica de la trayectoria de los conceptos, poniendo foco en el proceso de largo plazo por medio del cual un concepto gana una posición dominante, “viajando” entre dos campos distintos.

¹ A lo largo del trabajo, cuando se utilicen las ampliamente difundidas siglas en inglés de GVC se hace referencia al enfoque teórico-analítico. Para no confundir tal denominación con los fenómenos empíricos, esta tesis utiliza las expresiones “cadena de producción”, “red de producción global” o equivalentes, para referirse a la fragmentación real de la producción a escala global.

Así, esta investigación estudia la trayectoria del concepto de GVC, un recorrido que inicia, en sus orígenes, en el ámbito donde se legitima la producción científica, el campo académico; y culmina en su utilización práctica por parte de los organismos internacionales en “manuales de buenas prácticas” o “guías para la acción”.

De acuerdo a ello, para estudiar el proceso de institucionalización del enfoque de GVC, se analiza una ventana temporal de observación que abarca su surgimiento conceptual; su constitución como marco teórico en los círculos académicos como nueva herramienta de análisis de la reconfiguración capitalista de finales del siglo XX; su incorporación en una diversidad de organismos internacionales ligados al desarrollo; y la ulterior conformación de una comunidad epistémica que considera al enfoque de GVC como el nuevo paradigma de desarrollo para los países periféricos.

Ahora bien, ¿por qué importa conocer la trayectoria de un marco teórico como el enfoque de GVC? En primer lugar, porque el enfoque se ha transformado en las últimas dos décadas en una herramienta de gran relevancia y actualidad, no solo para el análisis de las redes económicas globales en base a las cuales funciona el sistema capitalista actual, sino también para la formulación de políticas de desarrollo. En segundo lugar, porque la perspectiva ha tenido una creciente, aunque no siempre homogénea, utilización por parte de los OI. De este modo, comenzó a formar parte de las categorías que integran el repertorio de organismos, comprendiendo tanto aquellos ligados al diagnóstico y el asesoramiento (como los vinculados a Naciones Unidas); así como también aquellos que han operado como financiadores de las estrategias que en su momento fueron dominadas por el Consenso de Washington (como el BID y el Banco Mundial). En este orden de ideas, a dos décadas de su emergencia, el enfoque de GVC ha obtenido una aceptación y generalidad inusual. Durante la primera década de este siglo, fue ganando notoriedad y relevancia entre los círculos académicos y en los OI relacionados con la temática general del desarrollo.

Mientras que, para la segunda década, los principales aportes de GVC prácticamente han sido cooptados por todos los actores del sistema capitalista (gobiernos locales, empresas transnacionales, ONGs, organismos internacionales, círculos académicos), erigiéndose en el “nuevo” paradigma para el desarrollo de los países periféricos. En consecuencia, se ha ido conformando una comunidad a escala global que converge en esta nueva concepción respecto a la incorporación de los países periféricos a las cadenas globales de producción como estrategia para alcanzar el desarrollo.

En este marco, la importancia de esta investigación se sustenta en varios puntos. Por un lado, porque en general existen pocos estudios críticos respecto a esta nueva herramienta de desarrollo para los países periféricos. Las pocas investigaciones que se enfocan exclusivamente en analizar la incorporación de GVC en los organismos internacionales son de limitado alcance, es decir, no dan cuenta de variaciones al interior de cada caso de estudio desde un abordaje longitudinal y comparado. A su vez, existe una carencia de investigaciones que analicen los vínculos entre los académicos de GVC y su rol en la incorporación a los diversos OI. Por último, y en relación a todo lo mencionado, dado que justamente el paradigma de GVC se inscribe como herramienta de desarrollo de la periferia, este trabajo pretende llenar la carencia de investigaciones críticas respecto al enfoque de GVC en la región latinoamericana y en idioma español.

En suma, a pesar de la existencia de análisis parciales sobre el enfoque de GVC que apuntan, individualmente, a su marco teórico, su medición empírica, o bien, a su incorporación a distintos organismos internacionales, la contribución principal de este trabajo es la sistematización del proceso completo de su institucionalización mediante una mirada crítica pero que, al mismo tiempo, reconoce su relevancia. En este sentido, el trabajo analiza un proceso de institucionalización que se encuentra en progreso, donde la actual configuración de la geografía

económica global presenta un vertiginoso cambio desde la aparición del concepto a comienzos de siglo. El propio enfoque de GVC está siendo interpelado en un contexto de tensiones geopolíticas y geoeconómicas, donde los encadenamientos productivos globales evidencian límites y cobran fuerza procesos de desglobalización, regionalizaciones, nacionalizaciones y estatizaciones.

En el marco de la profundización de este escenario, esta investigación puede constituir un aporte para las investigaciones futuras que aborden los efectos del enfoque de cadenas globales de valor en relación al desarrollo en forma general, y la vinculación de América Latina en forma particular.

Este documento, que sistematiza el proceso de investigación, se estructura en cinco capítulos cuyos principales argumentos se detallan a continuación.

En el capítulo I se contextualiza el problema de investigación en el marco de las transformaciones recientes del sistema capitalista, poniendo el acento en las limitaciones de la literatura clásica del campo de las Relaciones Internacionales para dar cuenta de ellas. Al mismo tiempo, se recuperan las contribuciones teóricas propias de América Latina que se propusieron superar la “colonialidad” intelectual. Asimismo, se detalla la estrategia metodológica que guía la construcción de un corpus bibliográfico, sus criterios de selección y las técnicas de análisis documental. Allí se expone la revisión bibliográfica exhaustiva que decanta en la construcción de una base de datos de las publicaciones del enfoque de GVC en el período 2000-2020, la cual habilita el análisis en dos niveles de análisis distintos: el nivel interpretativo-académico, centrado en la indagación de su marco teórico; y el nivel práctico-político, destinado a evaluar la trayectoria de incorporación del enfoque teórico en cuatro organismos internacionales. Por último, se justifica la elección de los casos de estudio, así como también se detallan los dos subniveles que lo conforman: el análisis cualitativo individual y el comparado.

Luego del planteamiento contextual en donde se inserta esta investigación y la metodología para abordar su estudio, emergen las cuatro grandes etapas que constituyen el estudio del “viaje” conceptual de GVC. Cada capítulo alude a una etapa distinta de la trayectoria recorrida por GVC desde su surgimiento hasta su consolidación como nuevo paradigma de desarrollo. En este sentido, cada uno de ellos tiene una autonomía teórica del resto, así como también una terminología propia.

En el capítulo II se hace referencia a GVC en tanto *concepto*. El objetivo es construir una genealogía conceptual de “cadena global de valor” a partir del rastreo de sus orígenes frecuentemente olvidados en la teoría del sistema-mundo y su posterior evolución. Allí, se comparan ambos cuerpos teóricos y se identifican sus divergencias crecientes a medida que el enfoque de GVC iba cobrando generalidad en el campo académico. Estas discontinuidades teóricas respecto a su fuente de origen son importantes para entender luego su difusión generalizada.

El capítulo III se centra en el análisis de la literatura de GVC y su consolidación en el mundo académico en tanto *marco teórico*. Este apartado procura estudiar detalladamente el marco teórico de GVC a partir del análisis de la producción bibliográfica. El principal objetivo es desentrañar diversos aspectos del andamiaje conceptual de GVC, como las diferentes terminologías utilizadas; los principales autores; los marcos teóricos y conceptos con los cuales se vincula; la escala, objeto y área geográfica principal de intervención de sus estudios de caso; y cuál es su vinculación general con la problemática del desarrollo.

El capítulo IV analiza la incorporación del *enfoque* teórico de GVC en los organismos internacionales. Es decir, se centra en la traducción política del marco teórico de GVC a partir de explorar su asimilación organizacional en cuatro casos de estudio: la Organización Internacional del Trabajo, la Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial, el Banco Interamericano de Desarrollo y el Banco Mundial. El objetivo de este apartado consiste en indagar

cómo se produce la incorporación a estas organizaciones que presentan miradas diferentes en cuanto a sus discursos y prácticas para el desarrollo. En este marco, el capítulo busca abordar las variaciones intraorganizacionales e interorganizacionales en el período 2000-2020, a partir de indagar cuáles fueron las organizaciones pioneras en la incorporación del enfoque de GVC y las diferencias de esta traducción política respecto a los conceptos teóricos originales.

Por su parte, el capítulo V estudia la formación de una comunidad epistémica en torno a GVC y su *narrativa* para el desarrollo. Se describe cómo sus conceptos e ideología para interpretar la nueva configuración productiva del sistema capitalista han calado hondo a escala global, desde los actores políticos y empresariales domésticos, hasta los organismos internacionales y diversas agencias ligadas al desarrollo. Por otra parte, el capítulo discute el nuevo mapa geoeconómico y geopolítico con epicentro en el Este asiático que interpela al propio concepto de GVC en términos de su pertinencia actual para explicar el nuevo escenario productivo global.

Por último, en base al análisis realizado, las conclusiones discuten que, a pesar de haber nacido con pretensiones de constituirse como un enfoque heterodoxo nacido sobre las cenizas del Consenso de Washington, el concepto de GVC finalmente ha sido cooptado por una visión dominante que no problematiza el carácter conflictual, asimétrico y desigual de la dinámica de reproducción del sistema capitalista. Las propias características de concepto flexible, adaptable, borroso o confuso, resaltadas por varios de sus propios estudios, dan cuenta de una perspectiva armoniosa respecto de la inserción a las cadenas como estrategia de desarrollo, algo desafiado por la experiencia dinámica asiática. En este sentido, el enfoque de GVC representa un nuevo ejemplo de paradigma de desarrollo que nace en los países centrales y se transmite acríticamente a los periféricos, en línea con el mencionado programa ortodoxo. Debido a ello, las reflexiones finales apuntan a la necesidad de reconectar los estudios de GVC, por un lado, con aquellas contribuciones

críticas desde las cuales se originó el propio concepto de cadenas global de valor; por otro lado, con estudios que resaltan el importante rol del Estado en el direccionamiento del proceso de desarrollo; y por último, con algunos de los aportes del pensamiento latinoamericano, de manera de imaginar salidas al perdurable posicionamiento periférico de la región.

Capítulo I.

El proceso de institucionalización del enfoque de *Global Value Chains*:
un abordaje longitudinal y comparado

I.1. Contextualizando el objeto de estudio

Actualmente, aún se está experimentando y analizando el quiebre histórico-temporal que significó la reestructuración geoeconómica y geopolítica del capitalismo global a partir de la década del setenta respecto al período fordista-keynesiano post segunda guerra mundial. Dicha reconfiguración implicó una transformación en la forma de acumulación y reproducción del sistema capitalista a escala global, en lo que se denominó oportunamente como la “nueva división internacional del trabajo” (Fröbel et al., 1977). Las empresas transnacionales (ETs) comenzaron a relocalizar sus actividades manufactureras, proceso que gradualmente se convierte en un componente esencial del nuevo período posfordista, marcado por la desintegración vertical y la especialización flexible. Este nuevo paradigma de reproducción capitalista pasó a denominarse neoliberalismo (Harvey, 2007), y se vio profundizado hacia la última década del siglo pasado a partir de postulados como el “fin de la historia” (Fukuyama, 1989) y las recetas programáticas del Consenso de Washington (Williamson, 1990). No obstante, el descrédito de las políticas de reforma neoliberal del Consenso de Washington en la región latinoamericana disparó una progresiva reorientación de las formas de vinculación de los OI en la promoción del desarrollo en

los países periféricos. En este contexto, un renovado conjunto de nuevos conceptos fue ganando lugar e integrándose al proceso de transferencia de las políticas transnacionales para el desarrollo y la acción multiescalar, tales como: distrito industrial, clusters, sistemas regionales de innovación, responsabilidad social empresarial y cooperación público-privada, por mencionar algunos de ellos.

En este escenario, en el cual el mundo pareció “aplanarse, estirarse y extenderse” (Friedman, 2005; Jara y Escaith, 2012), aparecen dos novedosas características que confluyen en esta nueva dinámica. Por un lado la conformación de cadenas de producción a escala global, y por otro, su control y direccionamiento por parte de las ETs. Con el objetivo de describir dicho funcionamiento del capitalismo y analizar cómo se encuentra estructurada la producción a escala global se utilizaron distintas denominaciones a lo largo de las últimas décadas, tales como: la desintegración de la producción internacional (Feenstra, 1998); la deslocalización (Leamer, 1996); la segmentación de la cadena de valor (Krugman, 1995); la producción global compartida (Yeats, 2001); la producción internacional integrada (UNCTAD, 1993); las redes globales de producción (Ernst, 1999); o bien, la gran desagregación (Baldwin, 2006). Estos aportes dan cuenta de un cambio cualitativo en la organización de la producción capitalista y es el marco en el cual se inscribe la aparición del enfoque de GVC, que se posiciona como un instrumento considerado más integral y potente para analizar las relaciones globales, nacionales y regionales. Este enfoque no constituye una pieza única, sino que forma parte de un repertorio integrado por un conjunto de conceptos multiplicables, en torno a los cuales se promueven discursos y políticas transnacionales, así como también se canalizan fuentes de financiamiento. De este modo, puede situarse al enfoque de GVC como sucesor del modelo vertido bajo la “nueva división del trabajo” de los setenta, reflatando inclusive antiguos debates en torno a las ventajas comparativas.

La contribución principal del enfoque de GVC es haber advertido este cambio cualitativo y novedoso del capitalismo, intentando dar cuenta de su funcionamiento mediante investigaciones con un amplio alcance sectorial. No obstante, a pesar de presentarse en sus comienzos como una herramienta analítica para comprender la fragmentación productiva del sistema capitalista, con el comienzo del nuevo siglo fue erigiéndose como el nuevo paradigma de desarrollo para los países periféricos. En esta trayectoria desde una herramienta analítica a un instrumento de desarrollo, los organismos internacionales jugaron un papel preponderante en su difusión generalizada, ya que gradualmente fueron incorporando el marco teórico de GVC a sus agendas de trabajo. En consecuencia, la aparición de GVC llenó el vacío conceptual en materia de desarrollo dejado por el desprestigio de las políticas neoliberales de los 90, enmarcadas en el Consenso de Washington como su síntesis programática.

Ahora bien, la literatura clásica de las Relaciones Internacionales (RRII) presenta falencias para entender este novedoso mapa, así como sus consecuencias para los actores y espacios periféricos del sistema capitalista. A pesar de sus distintas visiones acerca de los vínculos a escala global, pueden encontrarse algunos puntos de convergencia entre los mayores exponentes de la literatura de RRII. En primer lugar, tanto realistas como liberales tienen una visión de la política internacional que legitima el *statu quo*, es decir, los trabajos de sus principales exponentes están signados por un carácter conservador al momento de tratar el sistema internacional, enfocando el análisis en cómo el actual sistema debe ser mantenido o, a lo sumo, cómo debe ser parcialmente reestructurado. En el caso de la escuela realista -y sus vertientes-, esto se refleja en una defensa del poder y de las grandes potencias. Mientras que, en el caso del liberalismo -en el contexto del “fin de la historia” y del internacionalismo liberal- se da cuenta de un marcado optimismo puesto en las organizaciones internacionales, así como también en la economía capitalista en su conjunto.

En este contexto, allí donde un cuerpo teórico se enfoca en el poder de las grandes potencias y el otro hace centro en el capitalismo globalizado, se inscribe el interrogante acerca de cómo se insertan los espacios subordinados del orden internacional contemporáneo.

Para la literatura dominante de RRII, el rol de los espacios periféricos en la dinámica internacional permanece silenciado, o al menos no discutido ni problematizado. En este sentido, para los analistas internacionales realistas o liberales clásicos como Kissinger, Paul Kennedy, Fukuyama o Huntington, la lógica de los asuntos globales gira en torno a las grandes potencias y a cuestiones ligadas a la seguridad, estrategia militar y, más en general, al interés estatal definido en términos de poder. En este sentido, más allá de que ciertos objetos de estudio de las RRII están situados en la antigüedad, ciertamente la disciplina está profundamente ligada al siglo XX. Desde la reconfiguración hegemónica de la primera mitad de dicho siglo, las guerras mundiales, la construcción del sistema internacional en torno a las organizaciones globales, la guerra fría y, finalmente, la fase integrada y globalizada del capitalismo financiero. Desde la reconfiguración global en torno a 1970, el conocimiento en política internacional estuvo ligado estrechamente a las vicisitudes de la guerra fría. Durante dicho período, el neorrealismo sirvió como una “tecnología del poder” en el sentido que Cox (2002) otorga a aquella forma de conocimiento basado en la resolución de problemas -por ejemplo, en el caso de la guerra fría, aplicado a la rivalidad de dos potencias-. Sin embargo, con el fin de dicho conflicto, tanto el realismo como el neorrealismo perdieron el monopolio de las explicaciones acerca de cómo funciona el orden mundial, dando lugar a otras perspectivas. La escuela realista puede tener un potencial poder explicativo para entender la continuidad en la dinámica internacional, pero presenta falencias a la hora de dar cuenta de sus cambios.

En este sentido, para escapar de esta “colonialidad” intelectual, en América Latina emergieron al menos cuatro identificables perspectivas autóctonas en el campo de las RRII que permitieron reconsiderar las categorías dominantes y repensar el lugar de los espacios subordinados en el sistema capitalista. Tal vez las mayores contribuciones teóricas vernáculas desde mediados del siglo pasado, que desafiaron las categorías occidentales de la teoría de la modernización, han sido los aportes desarrollistas vertidos desde el estructuralismo de la CEPAL (Prebisch, 1949) y la teoría de la dependencia (Cardoso y Faletto, 1971). En segundo lugar, hacia los setenta surge la denominada “autonomía periférica” (Jaguaribe, 1970; Puig, 1980), donde se retoman algunos elementos desarrollistas y de la escuela realista con el objeto de construir esferas de autonomía dentro de la dependencia. En tercer lugar, en los 90 aparece el denominado “realismo periférico” (Escudé, 1992) donde, en contraposición a la anterior, no reconoce espacios de autonomía y sostiene que la mejor opción para los países periféricos es -y ha sido históricamente- el alineamiento con las grandes potencias. Finalmente, a comienzos del siglo XXI aparece el concepto de “autonomía relacional” (Russell y Tokatlián, 2002), que complementa la teoría de la autonomía periférica, pero poniendo énfasis en el aspecto regional.

Estos aportes autóctonos permitieron cambiar la perspectiva y comenzar a pensar los problemas propios de una región subordinada en el escenario global como América Latina. En este sentido, cabe reflexionar si la teoría de la dependencia representa la contraparte de la “interdependencia compleja” de Keohane y Nye vista desde un país periférico, así como el “realismo periférico” representa la mirada de la escuela realista desde otro punto de vista. Para la escuela realista, por ejemplo, se sostiene que no sirve hacer una teoría de relaciones internacionales para los países pequeños del sistema por el simple hecho de no contar con el factor que para dicha literatura define las relaciones internacionales: el poder. Y este es el cuestionamiento principal que puede hacerse

desde las teorías alternativas, los problemas en los que se basan las teorías clásicas de RRII -y que se define como alta política (poder, fuerza militar, seguridad)- no son los de América Latina, una de las regiones consideradas más pacíficas del mundo (no entraría en los cánones realistas, por ejemplo, el hecho de un desarme nuclear mutuo como lo hicieron Argentina y Brasil). Es decir, son teorías creadas *por y para* los países centrales o para las grandes potencias, no aplicables a América Latina en particular. Ello da cuenta que el conocimiento se transforma cuando “viaja”, sobre todo porque circula “divorciado de su contexto social respectivo” (Bourdieu, 2002). En este sentido, la estructura centro-periferia a nivel geoeconómico y geopolítico que caracteriza el sistema capitalista, también está presente y profundamente enraizada en la disciplina de las RRII, donde existe un dominio de occidente, con una producción académica de y para occidente.

De este modo, es posible advertir el carácter colonial de la disciplina, donde sus conceptos están escasamente preparados para comprender algunos de los problemas globales (Tickner y Blaney, 2012). Ello puede observarse especialmente en los momentos en que cierta producción de conocimiento irrumpe en el escenario académico discutiendo los postulados dominantes, y que muchas veces queda al margen por no respetar los cánones académicos aceptables (Jackson, 2011). Así, en nombre de la ciencia se deslegitiman ciertos aportes teóricos considerados demasiado diferentes o críticos. A este respecto, resulta de utilidad rescatar cómo ha sido la recepción, por ejemplo, de la teoría de la dependencia en los Estados Unidos. Llevar adelante estudios basados en la dependencia político-económica no era del todo bien visto y en muchos casos fue considerada meramente como postulados políticos o ideológicos (Blaney y Inayatullah, 2008; Cadozo, 1977), y comenzó a tomarse con mayor rigor científico una vez que académicos con origen en los países centrales dieron a conocerla en el mundo anglosajón (como sucedió a partir de los trabajos de Gunder Frank).

En este marco, a pesar de no ser un cuerpo teórico nacido en estas latitudes, la aparición en los 70 de la teoría del sistema-mundo (TSM) ha intentado recuperar algunos elementos críticos ligados al estructuralismo y el dependentismo latinoamericano (Wallerstein, 1974). Al momento de su surgimiento, la TSM pareció traer cierta renovación al campo de estudio de las RRII a partir de incorporar una mirada crítica del enfoque realista. Mientras que éste último parte del sistema para analizar y predecir la historia², la TSM, por el contrario, parte de la historia para analizar y predecir el sistema, intentando “historizar” el presente. En esta perspectiva, la historia no es una mera secuencia de eventos, sino una forma de pensar el mundo que implica reconocer que los procesos ocurren en un contexto histórico. Desde esta mirada, el realismo es visto como una teoría ahistórica basada en la resolución de problemas, ya que se posiciona en un presente continuo (Cox, 2002). Este tipo de teorías guían la solución de problemas en un contexto particular, en una estructura existente; mientras que las teorías críticas toman un marco dado e indagan cómo cambiarlo, preguntándose a quiénes y a qué propósitos sirven. Es una teoría de la historia, en el sentido de que está preocupada por el proceso continuo del cambio histórico.

A pesar de que la TSM ha permanecido frecuentemente al margen de la literatura dominante de las RRII, constituyó un necesario primer paso para ampliar la agenda de investigación respecto a los cambios en las estructuras históricas y la comprensión de los elementos que intervienen en la transición social. Así como en la actualidad es necesario entender las categorías de RRII desde una óptica china para ampliar aquellas creadas desde occidente (Yaqing, 2009), lo mismo sucede para Latinoamérica. En este marco se inscribe que algunos estudios identifiquen a la disciplina de RRII

² Inclusive, la historia parece quedar de lado: por ejemplo, Mearsheimer alude a que “*una teoría realista estructural obviamente deja la historia fuera del relato*” (Schouten, 2012: 5); o Waltz, para quien el futuro siempre será como el pasado (Cox, 1981: 151).

como eminentemente estadounidense, en detrimento de lo internacional (Hoffman, 1977), y otros se interroguen si las RRII desde una perspectiva periférica contiene aspectos esencialmente distintos (Tickner y Waever, 2009).

En virtud de estas ideas, la recuperación de la TSM cobra un especial sentido para esta investigación, dado que representa el origen teórico -frecuentemente olvidado- del enfoque de GVC que aquí se estudia. En este sentido, la TSM sirve como punto de anclaje comparativo desde el cual inicia el proceso de institucionalización del enfoque de GVC.

I.2. Precisiones conceptuales y estrategia metodológica

Estudiar la trayectoria del enfoque de GVC supone asumir una mirada procesual de los fenómenos, según la cual algunos aspectos de la vida social solo pueden ser comprendidos al considerarlos en su dimensión temporal y secuencial.

La noción de trayectoria usada en esta investigación involucra una mezcla de oportunidad (fluctuación, variación) y determinación (patrones, regularidades). En otras palabras, una trayectoria no es el resultado de un proceso estocástico (accidental, azaroso) ni un destino preestablecido de antemano (teleológico) u orquestado por grupos dominantes (voluntarismo). Es tarea del investigador identificar patrones típicos, analizando el impacto variable de oportunidades y constricciones, y sus efectos en una trayectoria. Desde esta mirada, una trayectoria puede ser entendida como una unidad analítica en sí misma, que permite observar cómo los fenómenos cambian en el devenir temporal; una lista ordenada de estados encadenados entre sí que tienden a la convergencia, es decir, que se aproxima más o menos a un estado relativamente estable en el tiempo que tampoco es irreversible, es decir, puede volver a cambiar (Abbott, 2001: 161-164).

La trayectoria del concepto de GVC, a lo largo de estas páginas, es conceptualizada como un proceso de institucionalización: un itinerario dinámico y cambiante por medio del cual un concepto -paradigma, enfoque o teoría- surge, se consolida, se legitima y se convierte en repertorios de acciones. Se trata de un proceso de largo plazo, que permite crear y mantener un conjunto de recomendaciones que operan sobre individuos y organizaciones específicas, en un momento también específico de la historia (Lourau, 1970). En esta mirada de la institucionalización, confluyen las condiciones de posibilidad de un contexto histórico signado por el declive de paradigmas previos (como lo mencionado respecto al Consenso de Washington), con la actividad social instituyente desplegada por los miembros de la sociedad o los usuarios de las instituciones (como las estrategias de poder de las elites académicas y organizacionales) que permiten comprender las afinidades entre un “modo de ver” el funcionamiento del capitalismo en el campo académico y un “modo de hacer” políticas de desarrollo.

El proceso de institucionalización, así entendido, no representa el resultado de una sumatoria de acciones de actores -en este caso los organismos- que “institucionalizan” el enfoque, ni tampoco supone que estos actores sean meros receptores autómatas que asimilan un modelo teórico ya que, al usarlo, lo transforman. La institucionalización del enfoque de GVC (en tanto modos de ver y hacer compartidos) se entiende aquí de un modo comprensivo como el resultado eventual y relativamente estable de un proceso de mayor longitud temporal, en el cual la utilización actual por parte de los OI es un eslabón más en su trayectoria de consolidación. Por consiguiente, el estudio de dicho itinerario incluye preguntarse cómo ha sido utilizado, asimilado y adoptado por los OI, a partir de dar cuenta de las transformaciones o continuidades en la migración desde el ámbito académico a ámbitos de intervención política y organizacional. En función de ello, las organizaciones se convierten en los actores que lo incorporan a su repertorio de prácticas, es decir,

utilizan aquello que ya ha sido instituido en el marco de un proceso temporal de más largo alcance. Estos usos sociales tienen, a su vez, un carácter instituyente que es posible observar en las transformaciones que ha sufrido el enfoque a lo largo de su trayectoria.

En consecuencia, el enfoque de GVC es institucionalizado como un marco analítico que da cuenta de la reciente fase del largo proceso capitalista, bajo una hegemonía ideológica que ha sabido reciclar los cánones desprestigiados del neoliberalismo de la última década del siglo XX y erigiéndose en el nuevo paradigma de desarrollo a partir del siglo XXI.

Desde la aparición del enfoque de GVC a comienzos de los años 2000, se ha dado un gradual y creciente proceso de consolidación de sus ideas y conceptos, penetrando en una gran parte del ámbito académico asociado a la temática del desarrollo en general. Sin embargo, sus orígenes teóricos han quedado muchas veces en el ostracismo de su literatura. Por eso, este trabajo recupera el nacimiento conceptual de GVC, identificando los distanciamientos de su versión original que se han producido a medida que el enfoque iba adquiriendo relevancia y aceptación a escala global.

En este sentido, en primera instancia se rastrea el origen del concepto de “cadena global de valor” y cómo fue su evolución desde su surgimiento hasta su utilización actual, principalmente a partir del análisis de las publicaciones de su fundador, Gary Gereffi. Por otra parte, esta biografía conceptual busca indagar a qué marcos teóricos aparece asociado el concepto en sus orígenes y cuál ha sido su evolución posterior, intentado determinar los elementos de continuidad y divergencia respecto a su fuente teórica.

En la evaluación crítica respecto a la consolidación de GVC en el ámbito académico se busca dar cuenta de los aspectos que fueron quedando disueltos respecto a su concepción original en la teoría del sistema-mundo, que a la vez encuentra conexiones con análisis críticos latinoamericanos como

la teoría de la dependencia y el estructuralismo. En consecuencia, se intenta sostener la hipótesis respecto de que fue precisamente este proceso de disolución de aquellos elementos críticos y conflictuales respecto al funcionamiento del capitalismo -que decantó en un enfoque conceptual flexible y fácilmente adaptable- lo que permitió su ubicuidad.

En función de estas ideas, se realiza una revisión de la bibliografía de GVC, procurando identificar aquellos trabajos estratégicos de sus principales exponentes de acuerdo a la relevancia en la comunidad académica. Muchos de estos trabajos se encuentran sistematizados en el sitio web denominado *Global Value Chains Initiative*³, a partir del esfuerzo de los principales exponentes académicos de nuclear a los investigadores que ya se encontraban realizando estudios de caso con el marco teórico de GVC. No obstante, algunas salvedades aplican a la hora de tomar esta fuente como único recurso. En primer lugar, porque se ve reflejado lo que se indicaba anteriormente, esto es, que gran parte de la bibliografía precursora en el origen del propio concepto de “cadena de valor” permanece llamativamente ignorada. En segundo lugar, y relacionado con lo anterior, también son soslayadas las referencias a investigaciones críticas del enfoque como instrumento de desarrollo. En tercer lugar, porque a medida que las producciones sobre GVC aumentaban en número, el sitio comenzó a perder actualización, específicamente esto se torna más evidente a partir de 2014. Por último, debido a que gran parte de los trabajos realizados por los distintos organismos internacionales no forman parte de dicha base de datos. De manera que, para recomponer estas deficiencias en el armado de la base de datos de los principales documentos del enfoque de GVC, se recurrirá a otros sitios web que congregan a redes de expertos en la temática, como el *Global Value Chain Center* de la Universidad de Duke⁴ o la iniciativa *Responsible Global*

³ Véase el sitio web globalvaluechains.org

⁴ <https://gvcc.duke.edu/>

*Value Chains*⁵, mientras que las publicaciones de los OI respecto a GVC se indagará en cada una de sus respectivas bibliotecas de acceso público.

De acuerdo a lo mencionado, se construyó una base de datos que reúne una cantidad sustancial de la bibliografía vinculada al enfoque de GVC y que sirve como punto de partida para el análisis de los capítulos que siguen⁶. De este modo, la base de datos está compuesta por 1069 publicaciones que, para llevar a cabo el análisis en cada uno de los capítulos, son clasificadas de la siguiente manera:

- Artículo de investigación: refiere a aquellos trabajos publicados por los referentes del enfoque de GVC en revistas científicas referadas.
- Trabajo de investigación: agrupa aquellos trabajos académicos realizados por un investigador del enfoque como encargos de terceros, o bien, para su centro de investigación/instituto/universidad de afiliación. En esta última acepción se inscriben, a modo de ejemplo, los trabajos realizados para las diversas agencias donantes bilaterales y agencias gubernamentales vinculadas al desarrollo que han trabajado con el enfoque de GVC, pero con la importante salvedad que se excluyen de este agrupamiento los trabajos realizados para los organismos multilaterales, que están incorporados en la agrupación siguiente.
- Documento: incluye los trabajos realizados por los académicos de GVC bajo la figura de consultores específicamente para los organismos internacionales. Cabe resaltar, por lo

⁵ <http://www.responsibleglobalvaluechains.org/>

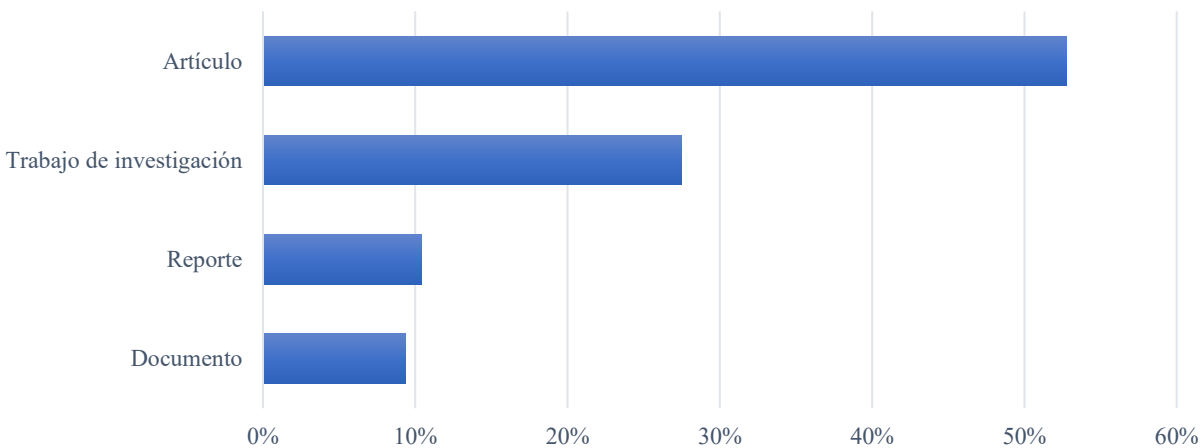
⁶ Debido a que el corpus documental se construye en su gran mayoría por textos en idioma inglés para los cuales no existe traducción, con el objeto de respetar el estilo de una tesis en idioma español, las citas a dichos documentos a lo largo de este trabajo son traducciones de autoría propia.

tanto, que esta clasificación excluye aquellos trabajos realizados para los otros actores mencionados anteriormente.

- Reporte: aquí se toman en cuenta los distintos tipos de trabajos realizados por los propios organismos internacionales, es decir, por su personal propio.

En consecuencia, el gráfico siguiente muestra el porcentaje de publicaciones de cada tipo que conforman la base de datos construida.

Gráfico 1. Porcentaje de publicaciones que conforman la base de datos según tipo



Fuente: elaboración propia

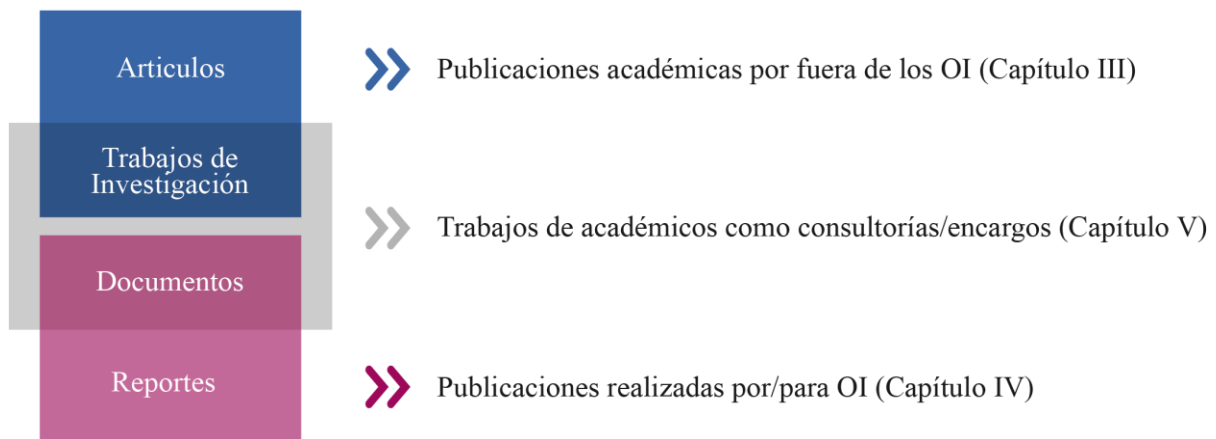
El objetivo de esta categorización es construir agrupaciones que permitan la comparación. En la búsqueda de una mayor simplicidad y utilidad para el análisis, esta primera distinción entre los documentos seleccionados sirve de base para una segunda agregación que posibilita la comparación entre dos niveles de análisis:

- a. Nivel interpretativo/académico: el agrupamiento de los artículos científicos y los trabajos de investigación sirven de base para el análisis teórico de la literatura de GVC que se desarrolla en el capítulo III.

- b. Nivel práctico/asimilación organizacional: la agrupación de los documentos y reportes constituye las publicaciones por y para los distintos organismos internacionales que se analizan en el capítulo IV.

Estas vinculaciones quedan clarificadas en el siguiente esquema, donde también se advierte un tercer agrupamiento que sirve como complemento del nivel práctico, ampliando el espectro de aplicación únicamente basado en lo OI. En este sentido, la conjunción entre los “trabajos de investigación” y los “documentos” permite indagar, en el capítulo V, en la producción de los principales exponentes académicos de GVC bajo la modalidad de consultoría, no solo para los OI sino también para diferentes agencias bilaterales y organismos gubernamentales.

Esquema 1. Agrupación de las publicaciones analizadas



Fuente: elaboración propia

De acuerdo a lo mencionado, a continuación, se detallan las dimensiones que serán estudiadas en los dos niveles analíticos presentados.

1.2.1. Nivel interpretativo

- Dinámica temporal:

- Se busca indagar la evolución de la producción académica que tiene a GVC como objeto central de análisis. Este examen permite dar cuenta de las distintas fases evolutivas del enfoque, desde su emergencia hasta su consolidación y madurez. La pregunta que sirve de guía para esta evaluación es qué tan vigente se encuentra el enfoque de GVC a dos décadas de su aparición.
- Evaluar comparativamente la producción por tipo de publicación
- Evaluar comparativamente la producción del nivel académico y de los OI
- Alcance temático y geográfico de la producción del ámbito académico:
 - Tomando únicamente los artículos científicos, identificar las áreas de conocimiento de las revistas en que se encuentran publicados y la región geográfica.
 - En cuanto a los trabajos de investigación, indagar en los tipos de organizaciones para las cuales los investigadores de GVC han realizado trabajos como consultores, juntamente con su representación geográfica.
- Marco teórico:
 - Identificar los autores principales del enfoque de GVC
 - Evaluar la variación de los términos empleados para referirse al enfoque.
 - ¿Qué definición o marco conceptual de GVC se brinda?
 - ¿Con qué otros marcos teóricos o conceptos aparece asociado?
 - ¿Se ha transformado con el tiempo ese marco o conceptualización ofrecida?
 - ¿Se puede vincular la transformación a la aparición de otros términos o ideas clave?
 - ¿El marco de utilización del concepto de GVC se vuelve más general o preciso?
- Estrategias de intervención / estudios de caso:
 - ¿Existe un sesgo sectorial en su uso?

- ¿Cuál es el objeto y escala de intervención?
- ¿Qué países o espacios geográficos predominan en sus estrategias de intervención?
- *Upgrading* y su vinculación con el desarrollo. Como se mencionó, los dos pilares en los cuales se construye el andamiaje teórico de GVC son los conceptos de gobernanza y de *upgrading*. Este último fue apareciendo gradualmente como sinónimo de desarrollo, con lo cual se intenta evaluar críticamente esta vinculación.
 - ¿Cómo es definido o utilizado el concepto de desarrollo?
 - ¿Cómo se produce el vínculo entre el enfoque de GVC y el desarrollo?
 - ¿Qué se entiende por *upgrading*?
 - ¿Cuáles son sus modalidades o tipos?
- Gobernanza y su vinculación con el poder. A partir de este término clave, el enfoque de GVC buscó indagar en las problemáticas relacionadas con las relaciones asimétricas de poder entre las firmas que participan en una cadena de producción determinada. Al igual que el eje anterior, aquí también se explora esta asociación.
 - ¿Cómo es definido o utilizado el concepto de poder?
 - ¿Cómo se produce el vínculo entre el enfoque de GVC y el concepto de poder?
 - ¿Qué se entiende por gobernanza?
 - ¿Cómo es la relación entre las firmas entre los distintos nodos de la cadena?
- Rol del Estado y la política industrial. En este eje se busca indagar en el posicionamiento que los principales exponentes tienen del enfoque de GVC en la dialéctica Estado-mercado. Asimismo, dado que GVC sostiene la idea de una industrialización “fácil” para un país que se una a las cadenas globales de producción, las preguntas que se abren son:
 - ¿Cuál es el rol asignado al Estado en sus marcos conceptuales?

- ¿Cuál es la idea de industrialización de GVC?
- ¿Cuál es el rol de la política industrial?

1.2.2. Nivel de asimilación organizacional

Este segundo nivel de análisis centra su atención en el estudio acerca de cómo el enfoque de GVC, luego de su consolidación en el ámbito académico, fue gradualmente incorporado por los organismos internacionales. De acuerdo a lo mencionado en la construcción del problema de estudio, en el nuevo escenario post Consenso de Washington, los OI necesitaron un nuevo lenguaje, una nueva jerga, y un nuevo objeto de intervención que se acople a su agenda de investigación y sus objetivos de desarrollo. En este nuevo contexto, si bien las ideas liberalizadoras del período ortodoxo anterior son consideradas necesarias, no resultan suficientes, con lo cual crecientemente pasó a ponerse el énfasis en paliar las denominadas fallas de mercado.

La discusión conceptual general que se busca abrir en este nivel de análisis es cómo se traslada una idea a los OI y, en este sentido, intervienen algunos interrogantes: ¿Por qué estos organismos tuvieron que utilizar un nuevo lenguaje en sus prácticas? ¿Su incorporación fue realizada para justificar prácticas que ya venían realizando, o para adoptar “seriamente” el enfoque? ¿Por qué la asimilación del enfoque de GVC y no de otros? ¿Es posible advertir diferencias entre el enfoque teórico original y el que finalmente penetró en la agenda de los OI? ¿La sugerencia de reformas políticas se da con esta adopción? ¿Es posible advertir diferencias con las políticas neoliberales del Consenso de Washington?

Los OI han tenido un destacado papel al momento de legitimar el discurso de GVC a partir de su utilización como herramienta política. En este sentido, la gran virtud del andamiaje teórico de GVC es haber irrumpido en una gran diversidad de organismos, cuestión que indefectiblemente lleva a

preguntarse qué tan flexible y adaptable debe ser un concepto para lograr tal ubicuidad. En relación a este punto, se busca evaluar la idea de disolución de los elementos conflictivos del capitalismo del enfoque aludida con anterioridad. Es decir, indagar en los aspectos teóricos del marco teórico de GVC que han permanecido ausentes respecto de las teorías en las cuales abrevó en sus orígenes, al tiempo de examinar si la incorporación ulterior por parte de los OI ha profundizado esos aspectos.

En relación a los criterios de selección de los casos de estudio, se parte de la base de cinco requisitos. En primer lugar, que haya adoptado el enfoque de GVC como foco central en su agenda de investigación, es decir, que el organismo se evidencie una producción académica propia y significativa en la temática. En segundo lugar, que el OI seleccionado permita una comparación intraorganizacional de manera de enriquecer el estudio. Esto implica indagar en aquellas organizaciones que lo han adoptado tempranamente a comienzos de la década de los 2000, lo cual a su vez da cuenta de un liderazgo en la incorporación. Estas primeras dos características llevan a dejar de lado a organizaciones como UNCTAD y la OCDE, por ser organismos con una incorporación relativamente tardía del instrumental de GVC. En tercer lugar, que la selección plasme una variación sectorial, es decir, que estén representados distintos sectores y problemáticas, como las relativas a las finanzas, el trabajo y la industria, de manera de exhibir diferentes roles de políticas. Por último, el cuarto y quinto criterio encuentran asidero en dos preocupaciones centrales en las cuales se enmarca esta investigación, esto es, que tengan vinculación con la problemática del desarrollo en general, y con la región de América Latina en particular. Estos requisitos, a su vez, permiten excluir otros dos organismos que no se encuentran eminentemente ligados al desarrollo, como el FMI, por tener un énfasis principal en las cuentas de capital, y la OMC por su centralidad en los instrumentos de regulación. Por otra parte, para efectuar el análisis se hace foco

en los organismos de carácter multilateral, excluyendo así las agencias donantes bilaterales⁷, teniendo en cuenta que el funcionamiento del enfoque de GVC como un nuevo paradigma de desarrollo depende, en gran parte, de la aceptación de ese tipo de organismos en primera instancia.

A partir de lo mencionado, la selección de los casos de estudio comprende los siguientes cuatro organismos: el Banco Mundial; el Banco Interamericano de Desarrollo (BID); la Organización Internacional del Trabajo (OIT); y la Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial (ONUUDI).

La primera distinción que puede hacerse de esta selección tiene que ver con la asociación de los organismos financieros (Banco Mundial/BID) con una visión de índole ortodoxa y que han abrazado las estrategias del Consenso de Washington en los años 90, frente a aquellos vinculados a Naciones Unidas (OIT/ONUUDI), que comúnmente han adoptado enfoques más heterodoxos en sus agendas. Esta primera agrupación revela la incorporación del enfoque de GVC por parte de organismos que, a primera vista, pueden resultar disímiles en su conceptualización del desarrollo. A su vez, mediante la selección de esos dos organismos financieros se busca, además de rastrear la asimilación teórica del enfoque de GVC, poder indagar en cómo actúan a través de sus programas y proyectos de financiamiento, tanto a escala global (Banco Mundial) como específicamente en la región latinoamericana (BID).

A su vez, con el objeto de contar con diversidad de sectores en el análisis, se selecciona un organismo que trabaja con cuestiones ligadas al trabajo (OIT) y otro ligado a la problemática de la

⁷ Existen numerosas agencias donantes bilaterales que han adoptado el enfoque de GVC, como ser: la Agencia Suiza para el Desarrollo y la Cooperación (SDC); la Agencia Alemana para la Cooperación Internacional (GIZ); el Instituto Internacional para el Medioambiente y el Desarrollo del Reino Unido (IIED); la Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional (USAID); y el Centro de Investigación para el Desarrollo Internacional de Canadá (IDRC).

industrialización (ONUDI), ambas organizaciones con una estrecha relación con el enfoque de GVC. Por el lado de OIT, porque recientemente el concepto de *upgrading* fue desvinculado de su concepción económica y crecientemente comenzó el estudio del *upgrading* social, de manera de presentar la inserción a las cadenas de producción como beneficioso en un sentido amplio, incluyendo el bienestar de los trabajadores. Y por el lado de ONUDI, la relación entre el enfoque de GVC y la política industrial contiene cierta ambivalencia, sobre todo por el rol otorgado a quien debe diseñarla e implementarla, el Estado nacional, por lo que representa un punto crítico a examinar.

Para llevar adelante el estudio, el diseño metodológico relacionado a la evaluación de la asimilación organizacional del enfoque de GVC se divide en dos categorías: un análisis cualitativo individual de cada organismo seleccionado, y un análisis cualitativo comparado entre ellos.

En el marco del análisis cualitativo individual, se reconstruye en cada caso cómo fue la trayectoria de incorporación de los elementos conceptuales de GVC, con el fin de dar cuenta de las especificidades de dicho proceso y observar variaciones intraorganizacionales. Para llevarlo a cabo se retoman las dimensiones presentadas anteriormente, esta vez particularmente para el estudio de los documentos de los organismos, en contraposición al estudio de las publicaciones de índole académica del nivel interpretativo. Las mismas se detallan a continuación:

- Dinámica temporal. Se reconstruye al interior de cada OI el calendario cronológico respecto de cuáles han sido los hitos y puntos de inflexión en la incorporación del enfoque, junto a una breve descripción acerca de la agenda previa con la cual se encontraba trabajando al momento de la incorporación de GVC. A su vez, se traza la evolución cuantitativa en términos de volumen de documentos.

- Marco teórico. El objetivo consiste en indagar si en la trayectoria de asimilación organizacional existen distanciamientos entre el enfoque teórico original de GVC y su traducción política. En ello intervienen los siguientes interrogantes:
 - ¿Con qué marco teórico aparece asociado?
 - Identificar las citas clave de cada documento a los investigadores principales del enfoque de GVC
 - ¿Pueden hallarse diferencias con el enfoque teórico?
 - ¿Ha sido adoptado “seriamente”, o bien como forma de justificar prácticas que ya se venían realizando?
- *Upgrading* y desarrollo. El punto clave en la indagación de este eje consiste en indagar si las prescripciones políticas vinculadas al desarrollo del enfoque de GVC aparecen recién con su incorporación en los OI.
- Gobernanza y poder. Aquí también se presenta un contrapunto entre la teoría y la asimilación organizacional que será evaluado. Por un lado, se identifica al enfoque teórico como un paradigma heterodoxo que advierte las asimetrías de poder existentes en las cadenas de producción. Y por otro, que en la incorporación a los OI, dicha conceptualización del poder viró hacia una mirada que no advierte asimetría sino coproducción.
- Rol del Estado y la política industria. Identificar si los OI realizan alguna modificación en cuanto a la conceptualización del Estado, de la política industrial o del proceso en general de industrialización realizado en la teoría.

Por su parte, mediante el análisis cualitativo comparado se busca dar cuenta de las similitudes y diferencias entre las distintas organizaciones internacionales en lo atinente a la incorporación de

los conceptos de GVC. En contraste con el estudio anterior, en el cual se evalúan los cambios al interior de cada caso de estudio a lo largo del tiempo -variación intraorganizacional-, aquí se hace hincapié en la comparación entre casos -variación interorganizacional-. El objetivo es dar luz respecto a los siguientes interrogantes:

- Implicación de los organismos con el enfoque de GVC. ¿Hubo algún organismo nodal desde el cual se produce el efecto expansivo al resto? ¿Hay cambios o relevos de otros OI?
- ¿Existe algún proceso de convergencia en el uso del enfoque o tiene lugar una especificidad de cada OI en la matriz conceptual?
- ¿Existe variación en los asesores académicos (formuladores de teoría e investigación)?
- ¿Hay variación entre los OI analizados en la forma de incorporar y asociar conceptos?
- ¿Existe una relación horizontal interorganizacional orientada a la homogeneización del proceso de incorporación?
- Esa construcción/articulación interorganizacional, ¿se acompaña de nuevas precisiones o de mayores generalizaciones?
- Evaluar el grado de vinculación con el enfoque teórico de GVC:
 - Bajo: si el concepto aparece asociado como sustituto de otros conceptos similares, como ser “*supply chain*”.
 - Medio: si hay utilización de la terminología de GVC pero con cierta ambigüedad en su aplicación.
 - Alto: si utiliza los términos clave de GVC, como gobernanza y *upgrading*.

En suma, tal como se mencionó en la introducción, el marco general sobre el cual se inscribe esta investigación radica en estudiar el viaje/traslado/trayectoria de una idea teórica a su utilización práctica. En este sentido, en función de lo mencionado hasta aquí, luego de la biografía conceptual

de GVC (capítulo II), el análisis del nivel interpretativo de consolidación en el campo académico (capítulo III) y su incorporación a los organismos internacionales (capítulo IV), el último capítulo actúa como corolario del proceso de institucionalización de GVC a partir de indagar acerca de la conformación de una comunidad epistémica alrededor de sus ideas.

En el análisis de tal formación, se evalúan dos criterios propuestos por la literatura que analiza la aceptación política o éxito de un determinado concepto (Stevenson et al., 2021):

- Adecuación normativa: las nuevas ideas se asimilan cuando se ajustan a las normas e ideologías existentes.
- Ajuste práctico: deben tener una visión pragmática, es decir, proveer un claro programa aplicable para resolver problemas prácticos.

De acuerdo a ello, el capítulo V retoma la consolidación y legitimación en el campo académico analizada en el capítulo III como parte del ajuste normativo/ideológico, y la utilización del enfoque de GVC por parte de los organismos internacionales estudiado en el capítulo IV como parte del ajuste práctico.

Por otra parte, a partir del concepto de “afinidades electivas” de Weber, el capítulo V estudia el vínculo forjado entre los principales investigadores académicos del enfoque de GVC y las organizaciones internacionales con el objetivo de instalar sus ideas. Y, a su vez, mediante el concepto de “homología estructural” de Bourdieu, se examina la presencia de una plataforma común que tiende a brindar elementos de continuidades en la adopción del discurso de GVC.

De esta manera, los OI se convierten en un actor clave para la difusión generalizada del enfoque, y la gran cualidad del andamiaje teórico de GVC es haber ingresado prácticamente a todos, muchos de los cuales han tenido visiones distintas respecto a la problemática general del desarrollo. En

este sentido, la importancia del estudio de GVC en tanto nuevo paradigma de desarrollo en un escenario post Consenso de Washington a partir del nuevo siglo, radica en su aceptación y generalización en una gran diversidad de espectros: desde el actor político y empresarial de un determinado país, agencias gubernamentales, agencias donantes bilaterales y organizaciones regionales, hasta llegar a los propios organismos internacionales.

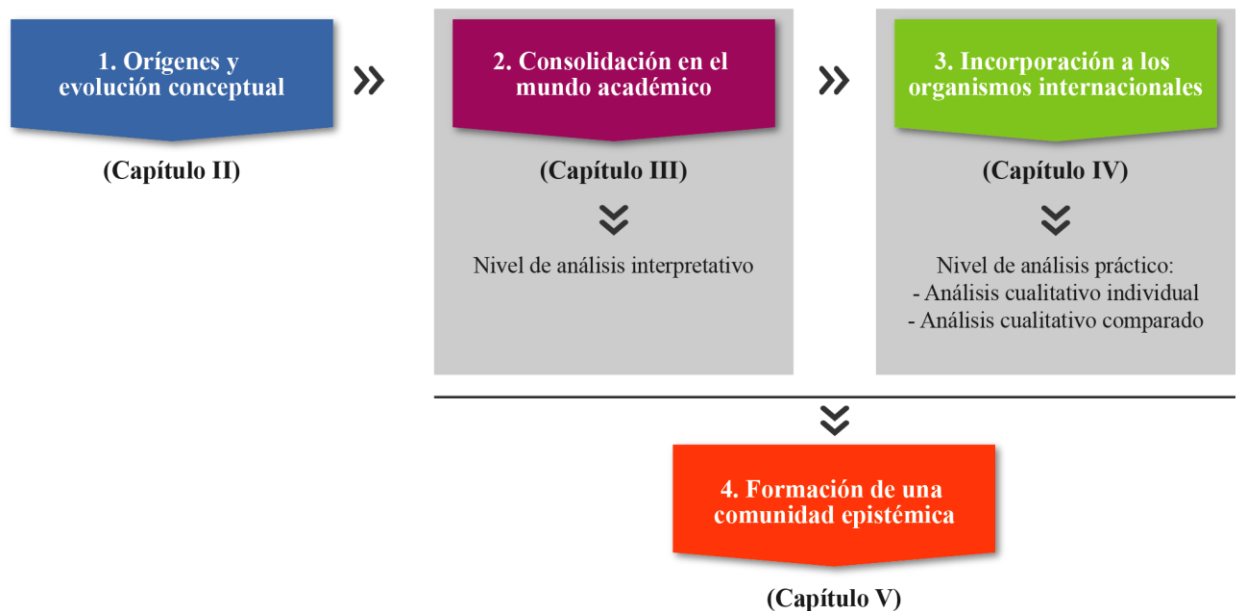
Una última precisión conceptual que atraviesa todo el escrito, y en particular al último capítulo, tiene que ver con las denominaciones de “Sur Global” y “países periféricos”. La noción de Sur Global es un concepto emergente de la academia anglosajona y en su acción política institucional (Sheppard y Nagar, 2004). A lo largo de esta tesis, ambas nociones mencionadas se utilizan como sinónimos para aludir a aquel espacio geográfico en donde no se encuentran radicadas las actividades centrales de los encadenamientos productivos, ni los procesos de circulación y valorización de capital. En este sentido, dicha terminología se adopta en un sentido comprensivo que refiere al espacio donde el capitalismo y su compleja red económica y política global opera a través de un proceso de subalternidad y exclusión de sus actores en relación a las cadenas productivas globales. En consecuencia, la división norte-sur no tiene que ver con fronteras geográficas, sino que hace referencia a las históricas y actuales divisiones de trabajo y riqueza que han llevado al desarrollo desigual y a las divisiones socioespaciales que se construyen a través de este proceso.

En virtud de lo dicho, en los indicadores que acompañan el análisis del último capítulo, las denominaciones “Sur Global” y “países periféricos” encuentran traducción empírica en aquellos países por fuera de Estados Unidos, Europa Occidental, Japón y aquellos pertenecientes a la Mancomunidad de Naciones. Estos últimos, que en contraposición a lo anterior se denomina “Norte Global” o “países centrales”, ha sido el configurador de la estructura jerárquica del

capitalismo que hasta finales del siglo XX ha tenido pocas alteraciones. Sin embargo, el último apartado discute que las transformaciones recientes demandan nuevos análisis en este sentido, incluido la potencialidad explicativa del propio enfoque de GVC.

Recapitulando, este primer apartado buscó construir el objeto de investigación del trabajo, denominado proceso de institucionalización del enfoque de GVC, así como la estrategia metodológica para abordar su estudio, compuesta por cuatro grandes etapas: surgimiento, consolidación en el campo académico, incorporación en los organismos internacionales, y formación de una comunidad epistémica. A modo de conclusión, el siguiente esquema procura plasmar gráficamente estas etapas y la línea argumental del escrito.

Esquema 2. Flujo argumental



Fuente: elaboración propia

Capítulo II.

Genealogía del concepto de *Global Value Chains*

II.1. Introducción

Este capítulo aborda la primera etapa del proceso de institucionalización del enfoque de GVC, esto es, su origen y evolución conceptual. El enfoque de GVC se presenta como un nuevo marco teórico analítico de la reconfiguración productiva del capitalismo en el siglo XXI. No obstante, su nacimiento teórico en el marco de una teoría crítica acerca del funcionamiento del capitalismo como la teoría del sistema-mundo (TSM) es muchas veces omitida en las actuales referencias al enfoque de GVC.

En este sentido, la primera parte del capítulo parte de la TSM como punto de anclaje comparativo para evaluar el punto de partida conceptual de GVC, cuál era su idea acerca del funcionamiento y dinámica de reproducción del sistema capitalista, y cuál era su conceptualización del desarrollo en sus orígenes en el marco de esta literatura crítica. Por otro lado, en la segunda parte se analiza la trayectoria divergente que comienzan a tomar los estudios de GVC respecto al marco conceptual de la teoría del sistema-mundo, la cual inicia en los años 90 con el marco teórico de *Global Commodity Chains* -con Gereffi como su principal exponente-, y se ve profundizada con el nacimiento del concepto de GVC a partir de los 2000. A su vez, esta trayectoria divergente sirve de base para indagar en los límites teórico-conceptuales de GVC, que pueden resumirse en dos

aspectos. Por un lado, una divergencia temporal de análisis, dado por el estudio de la “larga duración” del capitalismo de la TSM, frente al análisis del proceso de globalización a partir de los 70 de GVC. Por otro lado, la modificación en la unidad de análisis del capitalismo como una estructura jerárquica y una dinámica desigual de reproducción presente en la TSM, y un sobrecentramiento en las cadenas y en las firmas que forman parte de ellas por el lado de GVC.

De acuerdo a lo dicho, se intenta dar cuenta de que fue precisamente este distanciamiento de GVC respecto a los elementos conflictuales y críticos presentes en la teoría del sistema-mundo, lo que permitió la generalidad y legitimidad de sus ideas en el campo académico y en los organismos internacionales.

II.2. Orígenes teóricos y evolución conceptual

Al momento de rastrear la raíz teórica del concepto de GVC pueden identificarse dos campos académicos distintos. Por un lado, aquel proveniente del ámbito de la administración estratégica, donde un grupo de investigadores y consultores comenzaron a utilizarlo al momento de asesorar a gobiernos y organismos acerca de la competitividad de las regiones y las firmas (Porter, 1985). De este modo, a partir del concepto de “cadena de suministro” (*supply chain*), Porter alude a los procesos internos de valor agregado dentro del sistema productivo de una empresa. Mientras que, por otro lado, se encuentra aquella disciplina ligada al campo de la macrosociología histórica de largo alcance, como la teoría del sistema-mundo (TSM). En este marco, hacia mediados de la década del setenta, Hopkins y Wallerstein son quienes primeramente invocan el concepto de

“cadenas de mercancías”⁸, definiéndolo como una “*red de procesos laborales y de producción cuyo resultado es un producto terminado*” (Hopkins y Wallerstein, 1986: 159). A pesar de que la vinculación de GVC con la teoría del sistema-mundo es directa y ha sido trazada por sus mismos precursores académicos (Gereffi, 1995), también encuentra similitudes con el enfoque propuesto por Porter en su centramiento en la firma como unidad de análisis, con la diferencia de que, en lugar de centrarse en una empresa, GVC analiza los vínculos dentro de las redes de empresas que conforman la economía mundial. No obstante, debido a que la preocupación central del presente trabajo se enmarca en la comprensión de la literatura de GVC como herramienta analítica de la configuración productiva del capitalismo, así como su vinculación con la problemática general del desarrollo de los países periféricos, se toma a la TSM como punto de apoyo desde la cual indagar en la evolución conceptual del enfoque.

Dicha vinculación adquiere relevancia en tanto que la influencia de la TSM en los primeros trabajos del precursor académico de GVC, Gary Gereffi, implica reconocer la estructura centro-periferia del capitalismo, así como también su dinámica contradictoria de acumulación de capital, cuestiones que, a su vez, encuentran asidero en los marcos teóricos latinoamericanos como la teoría de la dependientista y el estructuralismo. El distanciamiento teórico que luego comenzó a producirse entre el concepto de GVC y la TSM derivó en que esta asociación inicial quede muchas veces en el olvido de la producción académica. Esta omisión no resultó inocua, sino que vació al enfoque de un marco teórico que permita comprender cómo operan las redes en este sistema contradictorio y cómo las cadenas de producción se estructuran en su jerárquica y desigual configuración (Brown et al., 2010). Es decir, la característica saliente de este distanciamiento es el

⁸ A lo largo del trabajo se utilizará indistintamente los conceptos de “cadenas de mercancías” y “cadenas de producción” como traducción del término “*commodity chains*”.

cambio en cuanto a la conceptualización del desarrollo y las consecuencias que ello trajo aparejado al momento de sugerir políticas y estrategias para los países periféricos.

Como se sostendrá a lo largo del trabajo, es precisamente este vaciamiento del contenido conflictual acerca del funcionamiento del capitalismo lo que le permite al enfoque de GVC ganar aceptación y legitimidad, primero en el campo académico y luego en el ámbito de los organismos internacionales a partir de comienzos de los años 2000. De acuerdo a lo dicho, a continuación, se indaga brevemente en la TSM como fuente de origen teórico del enfoque de GVC, lo cual permite ejercer como un punto de anclaje comparativo para evaluar los distanciamientos conceptuales posteriormente.

En el marco de la TSM el concepto de “cadenas de mercancías” se inscribe en el funcionamiento de la economía-mundo capitalista y con el objetivo de rastrear las relaciones de producción en el tiempo y en el espacio. El estudio de dicho funcionamiento advierte acerca de una característica básica del capitalismo, dado por “...*el vínculo entre diversos procesos de producción que atraviesan múltiples fronteras e incluye, desde siempre, varias formas de controlar la fuerza de trabajo. (...) un estudio detallado de tales cadenas indicaría cómo y por qué se distribuye el plusvalor entre quienes se lo apropian, explicando así cómo funciona en la práctica el sistema del intercambio desigual*” (Wallerstein, 2004: 212). En este sentido, se buscó diferenciar la perspectiva acerca del alcance territorial del capitalismo de la literatura tradicional. Es decir, en lugar de analizar el capitalismo como un desarrollo secuencial en donde primero emerge el mercado nacional y luego el internacional, toma el camino inverso, desde un producto final y rastrean hacia atrás todos los procesos productivos que derivaron en su constitución, de modo tal de indagar en las fuentes de valor del producto terminado e identificar lo que se denomina nodos de cada una de las cadenas.

Ahora bien, cuando el intercambio que originan las cadenas de mercancías se produce dentro del mismo sistema-mundo, el resultado es un juego de “suma cero” donde el plusvalor genera ganadores y perdedores, donde solo uno de ellos obtiene el máximo beneficio, llegando así al modo de producción capitalista. Esta cuestión es clave para entender la perspectiva. Una vez conformada la división del trabajo en el siglo XVI, ésta se ha mantenido hasta hoy, afianzando el intercambio desigual entre las zonas centrales y las periféricas. De este modo, en palabras de Wallerstein, “*el capitalismo implica no solo la expropiación del plusvalor producido por los trabajadores, sino también una apropiación del excedente de toda la economía-mundo por las áreas centrales*” (Wallerstein, 2004: 101).

De acuerdo a lo dicho, la división en tres partes de la economía-mundo (centro, semiperiferia y periferia) lleva a la conclusión de que tal estructura jerárquica tiende a ser inalterable. Arrighi y sus colegas (Arrighi y Drangel, 1986; Arrighi et al., 2003) han aportado rigurosidad a la hora de evaluar la inalterabilidad de la estructura jerárquica imperante en el sistema-mundo moderno y, sobre todo, a esclarecer una de las críticas más fuertes realizadas a la TSM como es la conceptualización de la semiperiferia (Boles, 2002; Lee, 2009; Robinson, 2011). Arrighi y Drangel (1986) presentan una observación importante al establecer que la economía mundial está estructurada en relaciones centro-periferia que no vinculan economías nacionales entre sí, sino actividades económicas que son estructuradas por estas cadenas⁹. Así, el valor agregado por cada una de estas actividades y sus modalidades de apropiación permite identificar: a) actividades centrales -aquellas que absorben la mayor parte de los beneficios producidos dentro de la cadena-

⁹ Hopkins y Wallerstein por su parte, consideran que “ciertas áreas aparecen como centrales en virtud de la mayor cantidad de secuencias relacionales dirigidas desde y hacia ellas; mientras que otras aparecen como periferias de esos centros en virtud de la menor cantidad de relaciones que poseen” (Hopkins y Wallerstein, 1977: 114)

y, b) actividades periféricas -que sólo se apropian de una porción marginal del beneficio. La distribución de actividades y valores fundamenta la desigual apropiación de beneficios del intercambio internacional y explican en gran medida la existencia de una estructura jerárquica y desigual.

A partir de estas ideas se marca una diferencia con la concepción original de la estructura centro-periferia en el marco de la teoría de la dependencia, ya que no se circunscribe a una economía nacional como estos últimos sugieren, sino a actividades económicas estructuradas en cadenas de mercancías que sobrepasan las fronteras estatales¹⁰. Se entiende así, que todos los Estados controlan ambos tipos de actividades, pero su posición en la estructura de riquezas dependerá del mayor control de una u otra. Esta diferencia fundamental ayuda a comprender la pervivencia de la estructura jerárquica capitalista, ya que, a pesar de contemplar la posibilidad de que países asciendan en la jerarquía de riquezas y pasen, por ejemplo, de la periferia a la semiperiferia, dentro del capitalismo unos se desarrollan a costa de otros y no todos pueden ascender al mismo tiempo. Así, el grueso de países en cada una de las capas se ha mantenido prácticamente invariable a lo largo del tiempo y el ascenso individual no implica modificaciones en la estructura y naturaleza del sistema y en sus contradicciones (Arrighi y Drangel, 1986; Arrighi et al., 2003; Mahutga, 2006).

Ahora bien, hacia finales de los ochenta y en el marco de la profundización del proceso de globalización, una nueva concepción del concepto de cadenas de mercancías nace de la mano de los estudios iniciados por Gereffi para analizar la nueva reconfiguración que tuvo lugar a nivel mundial desde los setenta. A pesar de la influencia de la TSM en sus primeros trabajos (Gereffi,

¹⁰ Otra de las diferencias que Arrighi plantea en relación a la teoría de la dependencia es la asociación dentro de ésta de “país central” con “país industrializado” (Arrighi, 1990).

1983; 1989; 1990) y de compartir con Hopkins y Wallerstein la matriz teórica dependentista, con posterioridad esos vínculos teóricos comenzarán a diluirse, tal como se advierte en el siguiente pasaje: *“Los paradigmas teóricos previos han fracasado porque no han sido capaces de identificar los lazos que unen las actividades de las grandes empresas transnacionales con la estructura de la economía mundial -como la teoría de la dependencia-, o a la inversa, porque no han podido incorporar el capital transnacional a las particularidades y dinamismo asociado a las economías locales -como la teoría del sistema-mundo-”* (Gereffi, 1995: 103).

De este modo, en el último decenio del siglo XX, Gereffi comienza a realizar cambios sustanciales respecto a la delimitación del objeto de estudio de la TSM, y acuña una visión centrada en empresas que denominó *Global Commodity Chains* (GCC). Ya sea en sus primeros trabajos, como en aquellos que le sucedieron, el objetivo de Gereffi es ubicar sus aportes en la problemática del desarrollo, como puede advertirse en uno de sus pasajes: *“el concepto de GCC puede tanto aprovechar como contribuir a la literatura que se centra en temas de desarrollo mediante el análisis de la trayectoria de las empresas individuales y las materias primas”* (Gereffi et al., 1994: 2).

En este orden de ideas, a medida que el concepto fue cobrando relevancia, desde el ámbito académico se comenzó a redireccionar algunos de sus postulados a partir de talleres que nuclearon a numerosos investigadores para debatir acerca del su alcance y detalles metodológicos (Sturgeon, 2009). Hacia comienzos de este siglo, la palabra *“commodity”* –asociada a los productos primarios o productos de bajo valor agregado- comienza a ser puesta bajo discusión, y se reemplaza finalmente por la más general *“value”*, de manera de incorporar otro tipo de productos como el sector servicios (Gibbon y Ponte, 2005: 77). A su vez, comienzan a advertirse nuevas tipologías de gobernanza, más allá de las originales cadenas dirigidas por el productor y el comprador

previstas en el marco teórico de GCC (Gereffi et al., 2001). Estas nuevas directrices, sumado a que una variada cantidad de investigadores en diversos países ya se encontraban realizando estudios de caso en el marco de esta perspectiva, llevó a agrupar a todos ellos bajo un nuevo concepto: *Global Value Chains*. Su nacimiento teórico puede tomarse en dos workshops, uno realizado en el año 1999 en la Universidad de Sussex y otro en el año 2000 en Italia, nucleando a investigadores de los cinco continentes.

De este modo, fue surgiendo el intento de aglutinar otros estudios vinculados a las redes de producción a nivel global y al funcionamiento de las industrias bajo una misma terminología que promueva el diálogo intelectual entre los académicos. En este marco, Gereffi -junto a investigadores vinculados al Instituto de Estudios del Desarrollo de la Universidad de Sussex (como J. Humphrey y R. Kaplinsky) y al MIT (como T. Sturgeon)-, comenzaron a desarrollar estudios de caso específicamente en países en desarrollo y a elaborar trabajos conjuntos, articulados luego a partir de la creación de la red de investigación interdisciplinaria denominada *Global Value Chains Initiative*¹¹, encargada de condensar la producción académica relacionada con la temática.

La vinculación entre los conceptos de GCC y GVC fue trazada por los propios autores en un informe de año 2001, que condensó los trabajos realizados en los dos encuentros previos mencionados con un sugestivo título: “El valor de las cadenas de valor: difundiendo los beneficios de la globalización”, donde Gereffi, Humphrey, Kaplinsky y Sturgeon sostienen que “*la creciente importancia de la industrialización orientada a las exportaciones ha hecho que la integración a la economía global sea considerada virtualmente sinónimo de desarrollo*” (Gereffi et al., 2001:

¹¹ Véase el sitio web www.globalvaluechains.org

1). Allí se hace un racconto acerca de los inicios de estas investigaciones referidas a las cadenas de valor, precisan cuestiones metodológicas referidas a la terminología y unidad de análisis en común, y se presentan los conceptos de *upgrading* y gobernanza, que luego se erigirán en los pilares esenciales del marco teórico de GVC.

De acuerdo a estas ideas, el concepto de GVC se presenta como una herramienta analítica y metodológica para analizar la economía global a partir de un esquema de “arriba hacia abajo”, analizado mediante el concepto de gobernanza, y de “abajo hacia arriba”, enmarcado en los estudios de *upgrading* (Gereffi y Lee, 2011: 4). El análisis de la gobernanza se centra en la firma líder de una determinada cadena y en las redes inter-firmas, donde queda expuesto que no todas las firmas de la cadena son similares en cuanto al poder que ostentan. Por otra parte, el *upgrading* refiere al progreso o mejora en la posición de la cadena por parte de una firma, a partir de un mayor control del valor agregado en una actividad. En suma, el concepto analítico de GVC ha realizado una importante contribución en el estudio de las nuevas dinámicas económicas de la globalización contemporánea y ha brindado una nueva perspectiva acerca del capitalismo. Mediante un concepto simple ha permitido explicar cómo están conformadas las redes de producción, cómo se produce y distribuye el valor espacialmente a lo largo de ellas, y cómo pueden incorporarse dinámicamente los espacios subordinados (Gereffi et al., 1994). Es precisamente esto último lo que se busca mediante el análisis de los procesos de *upgrading*, lo cual se ha constituido en el foco principal de intervención. Al enfocar sus estudios al nivel de la empresa, se las ubica como agentes activos en la búsqueda de una estrategia de vinculación con el comercio internacional que aumente sus beneficios.

No obstante, teniendo en cuenta el centramiento en las empresas, cabe el interrogante acerca de cómo se traduce el complejo proceso de mejora a nivel de la empresa hacia unidades más grandes

que son tradicionalmente considerados espacios de desarrollo, como la economía nacional o regional (Bair, 2005: 166). De esta manera, puede advertirse el inconveniente generado por la unidad de análisis de GVC, es decir, ¿cómo se produce la integración de las empresas de los países periféricos en las redes globales cuando se introduce el funcionamiento desigual del capitalismo y las dinámicas nacionales y macro regionales en las que esas redes funcionan? Dicho funcionamiento general del capitalismo es justamente el que toman en cuenta los teóricos del sistema-mundo, literatura que lentamente fue quedando al margen a medida que GVC fue cobrando generalidad y legitimación en el campo académico.

Hacia la segunda década del presente siglo, el concepto de GVC logra finalmente una gran aceptación y consolidación en función de tres aspectos: la construcción de conceptos accesibles; una gran difusión intra-académica; y, más importante aún, la vinculación propuesta entre teoría y desarrollo. Precisamente, la legitimidad que han ganado los conceptos vertidos desde GVC en el campo académico y posteriormente en los organismos internacionales, tiene vinculación con el distanciamiento teórico respecto a la teoría del sistema-mundo. El haber vaciado su marco teórico de los elementos críticos del funcionamiento del sistema capitalista permitió que el concepto de GVC comience a ser utilizado por los que algunos estudios denominan como una nueva herramienta neoliberal de intervención en los países en desarrollo (Neilson, 2014; Fernández, 2015). En este sentido, antes de avanzar en las principales ausencias y omisiones conceptuales dentro del campo del desarrollo, se analiza este distanciamiento respecto a la TSM.

II.3. Distanciamientos respecto de su fuente conceptual

Algunas de las limitaciones de la perspectiva de GVC han sido identificadas por referentes del enfoque de *Global Production Networks*¹² (GPN) de la Escuela de Manchester, quienes buscaron superar los estudios de la globalización centrados en los Estados como unidad principal de análisis (Dicken et al., 2001; Henderson et al., 2002; Coe y Hess, 2005; Hess y Yeung, 2006). Sin embargo, GPN no ha resultado un cuerpo teórico alternativo, dado que comparte finalmente la misma base metodológica de GVC, esto es, los estudios de casos orientados hacia el análisis de las formas y el papel de las redes transnacionales y multi-localizadas de empresas. En este sentido, las limitaciones de ambas perspectivas aún requieren una comprensión y articulación más profunda para determinar sus consecuencias y para ello, es necesario retomar el análisis de su constitución y lógica en forma comparada con su fuente de origen, que paradójicamente tanto los marcos conceptuales de GVC como GPN han relativizado.

En el análisis de la evolución conceptual de GVC realizado anteriormente, resalta el progresivo cambio desde una perspectiva sujeta a la comprensión del capitalismo como un todo que se despliega históricamente, a otra en la que domina una perspectiva básicamente empresarial y sectorial, que analiza las redes de entidades que forman la especificidad de los procesos de globalización. Este giro conceptual en el enfoque no representa solamente un acotamiento en el objeto o un diferente recorte temporal de análisis, sino una forma epistemológicamente diferente de analizar la globalización que no resulta inocua en relación a la comprensión de procesos y a la elaboración de estrategias para los países periféricos.

¹²Dentro de la perspectiva de GPN se reconoce la base teórica en los conceptos vertidos desde GCC y GVC, aunque se advierte que fueron deficientes en su intento de conceptualizar el desarrollo económico regional, introduciendo el concepto de redes de producción para lograr el “acoplamiento estratégico” entre los activos regionales y las redes globales de producción.

En este marco, la TSM otorga un análisis destinado a comprender el capitalismo como un todo de larga duración que se reproduce en forma contradictoria y jerárquica, perpetuando distintas formas de desigualdad bajo la continuidad del esquema centro, semiperiferia y periferia. Bajo el enfoque del sistema-mundo, el análisis de las cadenas de mercancías se enmarca en un proceso temporal de larga duración, sobre el cual se edifica y dinamiza el capitalismo a partir de procesos cíclicos y sistémicos de hegemonías, crisis de determinadas unidades hegemónicas y relevo de otras. Inspirado en la contribución seminal de Braudel, el concepto de *longue durée* sirve para la comprensión de esta lógica histórica, cíclica y contradictoria del capitalismo desde el siglo XVI al que se acopla el análisis original de Gereffi. Desde esta perspectiva de largo alcance, las cadenas de mercancías se insertan dentro de un proceso histórico en el que todo cambio es lento, con una constante repetición de ciclos recurrentes (Robinson, 2011). Analizar las cadenas dentro de tal proceso histórico implica reconocer que tanto las cadenas de mercancías como la globalización no representan un fenómeno reciente, sino que establecen una mera intensificación cuantitativa de conexiones e intercambios sistemáticos que datan del año 1500 aproximadamente (Bair, 2005; Robinson, 2011: 13).

En cambio, la perspectiva de GVC representa un intento de examinar los actuales procesos de globalización como un hecho novedoso, a partir del examen de la forma en que funcionan determinadas redes sectoriales de empresas con las actividades que las conectan a escala global, configurando específicas formas de gobernanza que explican el posicionamiento y las posibilidades de incorporarse a las mismas por parte de empresas y sectores, esencialmente de los países periféricos (Gereffi et al., 2005). Como indica Gereffi, *“lo que distingue a la globalización de etapas anteriores en la división internacional del trabajo es, en gran medida, la habilidad de los productores para dividir el valor de la cadena en muchos pasos geográficamente separados*

(...). *Esta dispersión global de las cadenas productivas aumenta las oportunidades de los países en desarrollo de participar y ganar a partir del comercio*” (Gereffi, 2001a: 27). Esto marca un contrapunto con los primeros trabajos de Gereffi, donde justamente revalorizaba la idea de totalidad: *“para comprender la emergencia de los países recientemente industrializados, necesitamos adoptar una perspectiva de los sistemas-mundo, más amplia históricamente, que sea sensible a las diferentes capacidades económicas de las naciones del tercer mundo*” (Gereffi, 1989: 509).

En este sentido, el aporte novedoso de la literatura de GVC es justamente apartarse conceptualmente de la TSM en cuanto a la temporalidad, al advertir que el mundo postcrisis de 1970 tiene una dinámica y configuración específica que requiere ser analizada separadamente. Ahora bien, aunque se reconozca la dinámica propia y la nueva configuración de la reestructuración neoliberal a partir de los setenta, un segundo distanciamiento teórico respecto de la TSM conlleva importantes implicancias al momento de entender el desarrollo. Debido a que la unidad de análisis de GVC son las cadenas de valor específicas y las firmas que forman parte de ellas, la lógica contradictoria del capitalismo dada por una estructura jerárquica y una dinámica desigual de reproducción queda totalmente fuera del análisis. Esto tiene una consecuencia fundamental a la hora de sugerir políticas de desarrollo, al analizar el capitalismo como un todo sistémico de reproducción desigual subyace la idea de que no todos pueden desarrollarse, mientras que al analizar sectorial y específicamente las cadenas individuales, emergen las oportunidades para escalar posiciones en las cadenas de producción bajo el denominado *upgrading*.

De acuerdo a lo dicho, a continuación, se examinan estos dos elementos en los que se distancia la literatura de GVC respecto de su fuente de origen. En primer término, se alude al capitalismo como sistema de larga duración y, posteriormente, a las reformas estructurales neoliberales que

emergieron en torno a 1970. Mediante ello, se busca poner en contexto la aparición del concepto de GVC en el marco de un proceso de mayor alcance temporal del sistema capitalista. Para ello, se busca incorporar una perspectiva sociológica e histórica al análisis, de manera de dar cuenta del proceso capitalista como un todo, en donde la aparición del GVC representa el último “arreglo teórico”¹³ que explica la nueva lógica de funcionamiento del sistema capitalista.

II.3.1 La “larga duración” del sistema capitalista

En la obra seminal de Wallerstein (1974; 1979) se desarrolla las primeras concepciones acerca de la noción de totalidad, eje vertebrador de su pensamiento que toma de Lukács: *“lo que constituye la diferencia decisiva entre el marxismo y el pensamiento burgués no es la tesis de una primacía de los motivos económicos en la explicación de la historia, sino el punto de vista de la totalidad”* (Lukács, 1968: 27). Wallerstein considera un error metodológico la idea de reificar partes de la totalidad en unidades o etapas en el desarrollo de una estructura social para su comparación. En contraposición a la teoría etapista de Rostow, Wallerstein indica que *“si tenemos que hablar de etapas..., serán necesariamente etapas de sistemas sociales, esto es, de totalidades. Y las únicas totalidades que existen o han existido históricamente son mini-sistemas y sistemas-mundo, y durante los siglos XIX y XX solo ha habido un sistema-mundo, la economía-mundo capitalista”* (Wallerstein, 2004: 88). En consecuencia, Wallerstein plantea una alternativa en cuanto al método de investigación en ciencias sociales a partir de invertir la idea de ir de lo concreto a lo abstracto y de lo particular a lo universal, para lograr una comprensión coherente de los procesos de los sistemas históricos y sus trayectorias. Esas trayectorias encuentran asidero en otro de los ejes

¹³ Parafraseando el concepto de “arreglo espacial-temporal” de Harvey (2002), para aludir a las soluciones del sistema capitalista para sobrevivir a sus crisis cíclicas.

fundamentales circunscripto en este análisis, la idea de “larga duración” tomada de Braudel. A partir de la crítica a los modelos ahistóricos que analizan el cambio social, Wallerstein afirma que en la búsqueda de dar luz sobre la continuidad y la transformación de una estructura social debemos observar la “larga duración” capitalista (Wallerstein, 2004: 87).

En este sentido, es desde esa trayectoria histórica que se deriva su análisis de la estructura jerárquica capitalista compuesta por un centro y una periferia que, a su vez, encuentra sus raíces teóricas en Prebisch y la matriz dependentista latinoamericana (Prebisch, 1949). Sin embargo, el sistema-mundo presenta un contrapunto con la tesis de la teoría de la dependencia, que establece que el cambio social ocurre dentro de sociedades -desarrolladas o subdesarrolladas-, es decir, en la lógica nacional. En contraposición, Wallerstein indica que el cambio social es un todo espacial-temporal finito. El alcance espacial está dado por una división del trabajo que fragmenta centros de periferias al interior de esa totalidad, mientras que su alcance temporal se extiende hasta la constitución misma de esa división que continuamente reproduce ese sistema. La conceptualización de la división del trabajo es importante para entender esta perspectiva, ya que designa procesos que continuamente reproducen y alteran las relaciones estructurales de producción. Estas relaciones se dan a escala mundial y revelan un patrón primordial: el hecho de que esos procesos que definen e integran el sistema-mundo son diádicos, dividiendo el mundo en un conjunto complejo de pares opuestos que se conocen como “centro” y “periferia” (Wallerstein, 1974).

En este sentido, Arrighi sostiene que las especificidades de las transformaciones actuales sólo pueden apreciarse completamente mediante un alargamiento del horizonte de tiempo de nuestras investigaciones, de manera de lograr comprender la vida entera del capitalismo mundial (Arrighi, 1999). De acuerdo a Braudel (1980), existen tres niveles de tiempo distintos. En el nivel de la

inmediatez encontramos la historia de los eventos, que pueden ser registrados, pero no se explican por sí mismos. Para ello, deben ser comprendidos en su contexto espacial-temporal, es decir, debe tenerse en cuenta el aspecto coyuntural. Este segundo nivel intermedio nos permite explicar una serie de eventos dentro de un marco de tiempo determinado, como puede ser un ciclo económico largo, una configuración persistente de fuerzas sociales -como el fordismo-, o bien, la duración de un paradigma científico. A su vez, la coyuntura también requiere de un nivel explicativo, lo cual viene dado por el tercer nivel: la larga duración. En este marco, la *longue durée* representa una estructura histórica creada por la actividad humana colectiva durante largos períodos de tiempo y que se considera como el orden natural de las cosas (Cox, 2002: 172). Los eventos están condicionados y moldeados por las estructuras de la *longue durée*, pero también pueden desafiar, socavar y transformar estas estructuras de manera acumulativa. De este modo, la explicación del cambio estructural histórico implica la interacción entre estos tres niveles de tiempo.

De acuerdo a lo mencionado, efectuar el análisis de los aportes de GVC posicionándonos en cómo está estructurado el sistema capitalista en la actualidad, en detrimento de analizarla como parte de esta “larga duración” resulta una mirada estrecha por varias razones. En primer lugar, porque son los propios exponentes de dicha perspectiva quienes reconocen en el enfoque del sistema-mundo sus orígenes conceptuales (Gereffi, 1995). En segundo lugar, debido a que la actual configuración del capitalismo global hay que entenderla en la crisis de reestructuración de la década del setenta (Brenner et al., 2010), y no como algo disruptivo en el marco de lo que algunos estudios denominan post Consenso de Washington desde comienzos del presente siglo (Gereffi, 2014; Birdsall y Fukuyama, 2011). Por último, porque de lo contrario nos encontraríamos analizando la coyuntura del sistema capitalista, en cuanto a cómo funciona actualmente, y se estaría perdiendo su lógica contradictoria como una estructura jerárquica que tiende a la desigualdad entre el centro y los

espacios periféricos (Arrighi et al., 2003; Fernández et al., 2014). En este sentido, si bien el enfoque de GVC puede resultar de utilidad a la hora de explicar cómo se encuentra actualmente conformado el sistema capitalista y sus circuitos de producción, al analizar las partes -las cadenas productivas- se corre el riesgo de perder de vista el todo, es decir, su funcionamiento desigual en donde no todos pueden desarrollarse. El punto de partida requiere, inevitablemente, una comprensión de la *longue durée* capitalista. Teniendo en cuenta la dificultad para comprender un fenómeno en su totalidad, muchas veces para avanzar en el conocimiento científico es necesario un “recorte”, reducir el alcance de la investigación de manera de lograr mayor profundidad en la indagación. Sin embargo, cuando este recorte o subdivisión -artificialmente construida- se vuelve la única base de conocimiento, es cuando la mirada se vuelve estrecha y empobrecida. Al perder de vista el todo, siguiendo a Cox, el conocimiento se vuelve poco confiable en términos de intentar comprender el cambio en el largo plazo (Hoogvelt et al., 1999). En virtud de ello, el sobre- centramiento en las cadenas específicas que conforman las redes productivas globales representa una de las debilidades del andamiaje teórico de GVC.

Una atención más detallada al sistema capitalista de largo término permite esclarecer dos vinculaciones importantes que la perspectiva teórica de GVC ha omitido: por un lado, la relación intrínseca que el capital tiene tanto con el Estado como con el territorio. La dicotomía Estado-mercado ha hecho creer que son elementos antitéticos, que más Estado implica menos poder al mercado y viceversa. Incluso también se ha asociado acriticamente que el capitalismo representa algo similar a la economía de mercado. Autores como Braudel o aquellos de la TSM, han señalado al capitalismo como intrínsecamente dependiente del Estado: *“el capitalismo tan solo triunfa cuando llega a identificarse con el Estado, cuando es el Estado”* (Braudel, 1977: 64). Por su parte, Weber alude a que la competencia por el capital en busca de inversión entre estructuras políticas

ha sido el factor esencial del origen y expansión del poder capitalista en la era moderna (Weber, 1964). Inclusive, pueden encontrarse similitudes entre Adam Smith y Marx en cuanto a la fusión entre Estado y capital como base del capitalismo (Arrighi, 1999: 27-34). Por otra parte, la característica esencial del moderno sistema interestatal es la constante oposición de las lógicas de poder del capital y del territorio, así como la solución a las contradicciones del sistema mediante la reorganización del espacio. Mientras que la lógica capitalista tiene como objetivo el control del capital a través del control sobre el territorio, la lógica territorial -el Estado- tiene como objetivo el control del territorio mediante el control sobre el capital en busca de inversión (Arrighi, 1999: 42-52).

Si hay un patrón distintivo de este sistema interestatal, es su formidable capacidad de adaptación para sobrevivir a sus crisis cíclicas y permitir, de esta manera, la renovación de cada uno de sus ciclos sistémicos de acumulación: desde las ciudades-estado italianas, pasando por Holanda, Gran Bretaña y, finalmente, EEUU (Arrighi, 1999: 95). No obstante, es a partir del ciclo holandés lo que posibilitó una economía-mundo capitalista como sistema social histórico. Por su parte, el ciclo británico clarificó sus fundamentos y se desplazó hacia un dominio global, mientras que el ciclo norteamericano intensificó su alcance, su penetración, a la vez que liberó los procesos que pueden desembocar en un nuevo ciclo. A lo largo de la historia capitalista establecida como ciclos sistémicos de acumulación, puede notarse cómo se ha trastocado el orden de subordinación entre la red de acumulación -la empresa- y la red de poder -el Estado-. Con anterioridad, las redes de acumulación de capital se encontraban totalmente subordinadas a las redes de poder. Sin embargo, a medida que las redes de acumulación fueron expandiéndose a lo largo del mundo, fueron adquiriendo un mayor grado de autonomía y comenzaron a tener mayor injerencia sobre las redes de poder.

Esto puede entenderse a partir de la característica intrínseca a cada ciclo sistémico de acumulación, donde primero se observa una expansión material que pone en movimiento una gran masa de mercancías, y segundo una expansión financiera en donde el capital “se libera” de su forma de mercancía, dando comienzo a la acumulación mediante procedimientos financieros (Arrighi, 1999). Esta concatenación de la primera expansión con la segunda marca una diferencia fundamental frente a otros estudios acerca de los ciclos del capitalismo (como los de Kondratieff o los ciclos seculares) en donde la fase financiera puede darse en cualquier momento. El argumento de Arrighi es que, justamente, la fase de expansión financiera y la intensificación de la competencia intercapitalista está anunciando la madurez del ciclo de acumulación, constituyendo su signo otoñal. En base a estas ideas, resulta importante retomar aquellos conceptos a la luz de la actual expansión financiera desde la década del setenta dentro del ciclo sistémico de acumulación norteamericano. El cambio de un ciclo sistémico a otro se da ante una crisis de sobreacumulación, es decir, cuando hay más capital buscando ser invertido del que la estructura del sistema puede absorber sin provocar una reducción en la rentabilidad. Esto es precisamente el fenómeno que comenzó a gestarse con el cambio estructural de la década del setenta, cuando los Estados intensifican su competencia por este capital en busca de inversión, por lo que una solución espacial-temporal era necesaria.

Desde el ámbito de la geografía se ha dado cuenta acerca de la dicotomía espacio-tiempo del capitalismo. De acuerdo a Harvey (2002; 2003), Lefebvre fue el primero en aludir a que el capitalismo sobrevive mediante la producción del espacio, pero no explicó el cómo. El sistema capitalista ha sido exitoso a la hora de sortear las crisis cíclicas que ponen en duda continuamente su existencia, y parte de ese éxito radica en la solución de tipo espacial-temporal, es decir, la extensión de su base geográfica y profundización de su dominio sobre las sociedades. El proceso

capitalista funciona en base a la acumulación, esto es, en función a una reproducción expandida del capital. Para algunos, las crisis capitalistas ocurren cuando, al finalizar un ciclo económico, el capital acumulado no resulta mayor que el anterior (Robinson, 2008). Mientras que otra mirada alude a las crisis capitalistas como de sobreacumulación de capital (Arrighi, 1999; Wallerstein, 2004). No obstante, en lo que se coincide es en la solución que el sistema capitalista ha encontrado para continuar con su interminable acumulación de capital.

Este proceso de expansión extensivo e intensivo siempre se ha profundizado a lo largo de los cinco siglos de historia capitalista, a pesar de dichos vaivenes cíclicos. La profundización extensiva tiene que ver con la “solución espacial”, esto es, ampliar la lógica de acumulación y relaciones de mercado capitalistas hacia áreas del mundo que permanecían por fuera. Mientras que la profundización intensiva tiene que ver con el proceso de comodificación de las relaciones sociales (Robinson, 2008). De este modo, el sistema capitalista se convirtió en el dueño del tiempo y el espacio global.

Nuevamente, entre los autores que analizan los procesos históricos del capitalismo hay discordancias en cuanto a si el actual proceso de globalización es cualitativamente distinto a otras fases históricas anteriores. Para cierta bibliografía, las transformaciones actuales no presentan ninguna novedad ante otros ciclos sistémicos de acumulación¹⁴, más allá de la mayor complejidad y alcance (Arrighi, 1999). Por el contrario, otros aportes aluden a lo radical del cambio actual indicando que estamos ante una nueva fase denominada “capitalismo global” o “fase transnacional del capitalismo”, donde en esa profundidad extensiva a la cual se hizo referencia, ya no quedan

¹⁴ Arrighi ha hecho notar que en los anteriores ciclos sistémicos de acumulación también pueden encontrarse el proceso de financiarización, la competencia interestatal por el capital, el cambio tecnológico y organizacional, la crisis del Estado y la inestabilidad económica (Arrighi, 1999).

espacios por fuera de la lógica capitalista luego de que países como India, China y la ex URSS se incorporaran masivamente (Robinson, 2008). Sin embargo, en lo que sí coinciden es que el sistema capitalista actual tiene sus raíces en procesos de largo término.

II.3.2 La reestructuración neoliberal de los años 70

A pesar de su “larga duración”, si nos centramos en la última parte del sistema capitalista, con posterioridad a la segunda Guerra Mundial las transformaciones han sido más vertiginosas. A partir de 1945, comenzó a pensarse que de los dos sistemas que emergen, el capitalista y el soviético, existiría la tendencia hacia la convergencia en algún punto medio entre ambos. Si bien más tarde ello resultó una utopía, luego del conflicto bélico algunos países transitaron caminos de economía mixta -como Francia, Alemania y Japón- en la que primaban intervenciones públicas que favorecían la modernización y la coordinación de los actores privados. Es decir, desarrollaron sus propias instituciones híbridas o mixtas entre los intereses privados, pero con reglas provenientes del poder público. Para algunos, el colapso del régimen de acumulación soviético representó el “fin de la historia” (Fukuyama, 1989), en donde no había alternativa en cuanto al triunfo del sistema capitalista. No obstante, para otros representó el punto de partida para la competencia, ya no entre dos sistemas de acumulación diferentes, sino al interior mismo del capitalismo (Albert, 1993). En este contexto es que comienzan los interrogantes respecto a si el sistema capitalista de tipo estadounidense finalmente se difundiría, de manera de desestabilizar a los capitalismos que adoptaron formas más cooperativas, cuestión que derivó en investigaciones acerca de las instituciones del capitalismo. Así, una rama toma al capitalismo como unidad, como una economía de mercado, mientras que otra mirada institucionalista advierte acerca de sus especificidades intrínsecas, como el enfoque de variedades de capitalismos (Hall y Soskice, 2001). No obstante, el gradual proceso de marchitamiento del sistema soviético puede entenderse como

un panorama internacional que comenzaba a converger hacia las reformas neoliberales desde los años 70. De este modo, Chile en 1973 representó el primer experimento neoliberal, al que luego fueron sumándose otros países, como Argentina en 1976, China en 1978 y, fundamentalmente, el eje Reagan-Thatcher hacia los 80.

Hacia comienzos de la década del setenta, el ciclo virtuoso comenzado treinta años atrás comenzaba a mostrar fisuras. Resultó un punto de quiebre que tuvo grandes consecuencias en la reestructuración económica global. La doctrina neoliberal que comenzó entonces tenía un marcado contraste con la etapa anterior en cuanto al rol estatal. En el contexto de la segunda posguerra mundial, el Estado era el intermediario entre los intereses domésticos y la economía internacional -entendida como flujos a través de las fronteras nacionales-. Mientras que las ideas neoliberales sostenían que los intereses estatales se lograrían mejor interfiriendo lo menos posible en la economía global.

Puede entenderse la crisis del capitalismo en los 70 en función del doble movimiento planteado por Polanyi en la evolución del sistema capitalista (Polanyi, 2001). Por un lado, una primera fase donde el Estado es evacuado de sus funciones económicas sustantivas y solo se limita a hacer cumplir las reglas del mercado. Por su parte, una segunda fase en la cual emerge una respuesta de la sociedad ante las consecuencias destructivas que, en su momento, culminó con la creación del Estado de bienestar. En consecuencia, en los setenta el patrón de regulación creado a partir de esta segunda fase del doble movimiento alcanzó su límite. Así, comenzó una gradual transición desde una economía internacional a una economía global. En la primera, el Estado aún conservaba cierto control sobre la economía nacional y podía regular su inserción en el mundo, para lo cual se creó el sistema basado en los acuerdos de Bretton Woods. Mientras que, en el nuevo contexto, el margen

de acción del Estado nacional se ve profundamente reducido, dando comienzo nuevamente a la fase uno del doble movimiento (Cox, 1994: 104; Gill, 1995: 421).

Así, una de las dimensiones más relevantes de transformación que se produce con la crisis de los setenta está vinculada a los cambios en la organización de la producción global. Emerge una nueva división internacional del trabajo, una reestructuración de la producción a escala global que implicó el paso de un modo de acumulación de tipo fordista a lo que se denominó posfordismo. De economías de escala a especialización flexible, y de conglomerados integrados verticalmente, se dio paso a cadenas de producción en locaciones múltiples operando en tiempo real (Castells, 1996). En esta nueva etapa, la planta integrada verticalmente empleando a trabajadores para la producción en masa y de productos estandarizados se mostró obsoleta. El nuevo modelo se constituyó sobre una organización centro-periferia, donde el centro es el encargado de las finanzas, la investigación y desarrollo, la organización tecnológica y la innovación; mientras que la periferia se vincularía por medio de componentes dependientes del proceso de producción global. Este proceso comenzó con la relocalización de actividades manufactureras angloamericanas en América Latina y el Este europeo, y más tarde en China y el resto del Este asiático. Es decir, continuó moviéndose hacia plataformas de exportación con bajos salarios como las ciudades-estado de Taiwán y Singapur, que comenzaban a moverse hacia los eslabones de mayor valor de las cadenas globales.

Lo que resulta a la vista de la emergencia del neoliberalismo desde la década del setenta es el poder estructural del capital (Gill y Law, 1989). En virtud de la búsqueda de mayores y mejores condiciones de inversión de capital que permitan continuar el proceso de acumulación, la libre circulación era el elemento fundamental y así, los Estados comenzaron una competencia por la desregulación para lograr atraer el capital disponible. La mayor flexibilidad al ingreso de capitales

extranjeros por parte de los Estados hizo que sea más sencillo para el capital transnacional oponer un gobierno a otro de manera de lograr mejores concesiones, en lo que se conoce como la competencia interestatal por el capital (Arrighi, 1999; Gill y Law, 1989). En la economía-mundo actual, que se ha vuelto global en extensión y donde las finanzas globales han llegado a dominar la producción, la denominada globalización no es más que el triunfo del espacio sobre el tiempo (Cox, 2002: 173).

La reconstrucción de Europa Occidental, Japón, y la emergencia de China hicieron que se incrementaran las presiones competitivas interestatales e intercapitalistas. En este contexto, la clase capitalista comenzó a relocalizar partes de las actividades productivas fuera del espacio nacional. De este modo, esta fuerza centrífuga de alcance global dio lugar al deterioro de los salarios y las condiciones de empleo. Este proceso cobró especial profundidad hacia la década de 1990, cuando ya la gran mayoría de las grandes compañías mundiales comenzaron a moverse agresivamente hacia el espacio *outsourcing* (Peck, 2017).

El nuevo arreglo espacial-temporal del sistema capitalista emergía gradualmente, esta vez, con la característica distintiva que abarcaba la reestructuración de las cadenas globales de producción. Esta reestructuración, a su vez, se basó en una división internacional del trabajo que permitió el reemplazo de mano de obra calificada de alto salario de los países centrales, por mano de obra de bajos salarios de las regiones periféricas (Fröbel et al., 1977). A su vez, estas transformaciones fueron coadyuvadas por los avances tecnológicos tanto en materia de comunicaciones y transporte (Dicken, 2011) como en las esferas productivas, en donde el desarrollo de mecanismos de control electrónico permitió mayor flexibilidad en el proceso productivo y generó la posibilidad de que mano de obra no calificada pudiera realizarlo fácilmente (Alcorta, 1994).

En virtud de lo dicho, las empresas comenzaron a deslocalizar o externalizar gran parte de sus cadenas de suministros en otros territorios geográficos. La característica saliente de este nuevo andamiaje global es que la producción pasó a ser organizada en numerosas firmas ubicadas de manera dispersa, pero operando simultáneamente. A su vez, otra característica saliente es que estas firmas que comienzan a insertarse en las cadenas de producción ya no se especializan en el ensamblado para una empresa transnacional en particular, sino que realizan el proceso de una variada gama de productos y para empresas distintas (Langlois, 2003). Este creciente proceso de *outsourcing* emprendido por las empresas transnacionales generó una nueva geografía económica del capitalismo, caracterizada por esta dispersión espacial juntamente con lógicas aglomerativas de firmas que se especializan en un conjunto dado de actividades. Así, esta solución espacial permitió, al menos temporalmente, arreglar la crisis distributiva y de sobreacumulación del sistema capitalista (Harvey, 2003).

La nueva configuración productiva tuvo severas consecuencias para las regiones periféricas en cuanto a su forma de insertarse en los encadenamientos productivos globales. El comercio tradicional entre centro y periferia comenzó a perder relevancia en términos de intercambio de bienes finales. Con la relocalización de la producción, aunque el mercado en una región periférica sea lo suficientemente grande como para permitir dicho proceso productivo, las grandes empresas transnacionales no replican simplemente la cadena utilizada en los países centrales, sino que se reservan los nodos que son funcionales a su estrategia global de maximización de ganancias (Fernández y Brondino, 2019). En este sentido, la reestructuración económica global quedó dividida en tres niveles: aquellos que están plenamente integrados a ella; quien están integrados de una manera subordinada o precaria; y, por último, una mayoría excluida. Lo que resulta clave resaltar es que esta división no es solo de países, sino que refleja la manera en que sus fuerzas

productivas están integradas a las cadenas globales de valor. Lo significativo de esta nueva reestructuración es que desafía el propio concepto marxista de clase trabajadora como una única entidad. El hecho de pertenecer a cada eslabón hace que cada trabajador tenga sus propios intereses en función del lugar que ocupe en la estructura jerárquica (Cox, 2002). A medida que la globalización se fue expandiendo geográficamente, el sector de quienes estaban integrados de manera subordinada a las redes globales fue el que más ha crecido, conforme el proceso de deslocalización de las redes de producción comenzado en los setenta iba en aumento. En tanto, en el primer nivel -los plenamente integrados en estas redes- se sitúan únicamente los países centrales, aquellos que retienen el mayor valor agregado de las cadenas globales.

De este modo, a partir de los setenta comienza un gradual proceso de convergencia en lo que por ese entonces se denominaban los tres mundos. En el primer mundo -los países centrales- hay un retroceso respecto a los beneficios sociales del Estado de Bienestar y el régimen de acumulación fordista-keynesiano. En el segundo mundo tuvo lugar el lento marchitamiento de las economías socialistas soviéticas que terminarían de colapsar en las décadas subsiguientes. Y, en el tercer mundo, los proyectos desarrollistas que emergieron a mediados del siglo XX se manifestaban agotados. Es en este contexto en que el sistema capitalista ve necesario una reestructuración para sobrevivir, y el proceso de globalización emerge como la variable estratégica para dar lugar a un nuevo régimen de acumulación (Robinson, 2008).

Las crisis de reestructuración resultaron una novedosa manera de reemplazar un patrón histórico de acumulación, junto con los acuerdos institucionales que los facilitaron (Aglietta, 1979; Arrighi, 1999). Es decir, esta crisis importó un punto de quiebre en el capitalismo, dando nacimiento a su fase transnacional. La característica clave de este período del sistema capitalista es que, tanto el sistema productivo como el financiero son realmente globales y no internacionales, dando lugar a

lo que cierta bibliografía denomina el neoliberalismo global (Kotz y McDonough, 2008). Dicha característica dio lugar a dos aspectos pragmáticos clave, como son la liberalización del mercado global y los programas de reestructuración económica. El primero, sentó las bases para generar las cadenas productivas globales, en donde el GATT primero y la OMC después representaron el símbolo esencial, dado que sería el primer organismo internacional en contar con capacidad coercitiva no enraizada en ningún país. El segundo, tiene que ver con el nuevo discurso desarrollista por parte de los organismos financieros como el Banco Mundial y el FMI respecto a la necesaria vinculación con los circuitos globales, y que tuvieron en el Consenso de Washington su síntesis programática.

La reestructuración implicó al menos cuatro arreglos que permitieron reencauzar la acumulación de capital. En primer lugar, emergió una nueva relación capital-trabajo. Era imperioso “liberar” al capital de las limitaciones regulatorias del Estado, y las nuevas tecnologías -fundamentalmente las TIC- tuvieron un rol destacado en ello. Esta liberalización del capital permitió revertir la relación trabajo-capital del período inmediatamente anterior, debido a que la economía global comienza a integrar directamente las economías locales con las redes productivas, financieras y de distribución globales, y el trabajo comienza a ser subcontratado, externalizado y flexibilizado (Peck, 2017; Robinson, 2008). En esta nueva fase, el trabajo se vuelve un apéndice de estas redes, es decir, los trabajadores son considerados por parte de los empleadores como un componente subcontratado y no un componente interno a la empresa. En segundo lugar, resultó necesario plasmar una nueva estructura regulatoria que permita esta libre circulación y facilite, a la vez, los circuitos emergentes de acumulación globalizados. Ello, lógicamente, implicó que debía quedar sin efecto el sistema regulatorio ideado bajo los acuerdos de Bretton Woods y, así, liberar el tipo de cambio y consecuentemente, el capital. Tercero, tuvo lugar la expansión extensiva e intensiva a las que se

aludió con anterioridad y que, gradualmente, permitieron que las economías nacionales se fueran insertando como elementos componentes de la nueva producción a escala global (Dicken, 2003; McMichael, 1996). Relacionado a ello, la libre movilidad del capital permitió la masiva proliferación de empresas transnacionales, las cuales se convertirían en un actor preponderante en todo este período al punto actual de ser quienes comandan las cadenas productivas globales. Por último, para la incorporación de los espacios subalternos era necesario, a su vez, la imposición de una agenda neoliberal, que incluya ajustes estructurales que coadyuven a las nuevas estrategias de acumulación. Esto último fue clave para lograr la armonización en todo el mundo para moverse desde el modelo keynesiano, hacia otro en el cual exista un campo unificado para el capitalismo global (Robinson, 2008).

De este modo, con el neoliberalismo el sistema capitalista adquiere una nueva forma dentro de su larga duración, dada por la reemergencia de las ideas liberales clásicas. Asimismo, neoliberalismo y globalización son dos procesos distintos pero que están íntimamente relacionados, en el sentido en que puede entenderse el capitalismo contemporáneo como el ascenso de las ideas neoliberales¹⁵, juntamente con una nueva forma de integración económica global, en lo que puede denominarse un neoliberalismo global (Kotz, 2008). De modo que, a partir de la década del setenta, la ideología neoliberal se vuelve hegemónica en el discurso y en la práctica política económica. Sin embargo, para algunos autores, esta conjunción entre neoliberalismo y globalización terminará más temprano que tarde, ya que los ciclos entre proteccionismo y libre circulación cambian cada cuarto de siglo y ya en la actualidad se observa el ingreso a la fase proteccionista o de mayor intervención estatal (Altvater, 2009; Stiglitz, 2008). Incluso, la crisis financiera de 2008 sentó las bases para

¹⁵ Estas ideas pueden desmembrarse en una ideología marcada por la elección individual, la preponderancia del mercado y la propiedad privada; una visión del Estado minimalista; y políticas tendientes a la liberalización, privatización y política monetaria estabilizadora.

esta última aproximación, dando lugar a ciertas indagaciones acerca de qué sucedería “después de la neoliberalización” (Brenner et al., 2010).

II.3.3 Emergencia del concepto de GVC en el marco del post Consenso de Washington

Hacia la última década del siglo pasado el proceso iniciado en los setenta mostró una consolidación, en lo que algunos autores han denominado “neoliberalismo profundizado”, con el Consenso de Washington como su mayor exponente (Gill 1995; Brenner et al., 2010). Esto reflejaba la visión del mundo desde una perspectiva norteamericana, mientras que en la región periférica otros eran los problemas. La economía global comenzó a girar en torno a dos grandes componentes, la producción y las finanzas globales y, producto de su interacción muchas veces contradictoria, se originaron varias de las crisis en la década de los noventa, entre otras: México, Brasil, la región del Este asiático, Argentina, hasta la crisis global de 2008-2009. La pregunta que puede hacerse una persona situada a comienzos del siglo XXI es por qué, ante la acentuada inequidad social generada por el neoliberalismo hacia finales de los 90, no se volvió al orden mundial de la “edad dorada” del capitalismo. Lo cierto es que los procesos estructurales desatados a comienzos de los setenta ya no tenían retorno. El capitalismo encontró la manera de reconfigurarse para sobrevivir como lo ha hecho anteriormente.

A partir del nuevo siglo XXI, el descrédito de las ideas del Consenso de Washington (Stiglitz, 1998; Rodrik, 2008; Lopes, 2012) dio paso a un nuevo escenario en lo que hace a modelos de desarrollo para los países periféricos, comenzando a hacerse alusión a la existencia de un post-Consenso de Washington (Birdsall y Fukuyama, 2011; Gereffi, 2014). Puede interpretarse el prefijo “post” como un escenario que denota un cambio abrupto con lo inmediatamente anterior, un contexto que sucede “después de” y que se contrapone a lo anterior, en este caso, a las ideas

neoliberales vertidas en dicho programa. Sin embargo, a pesar de que las estrategias para lograr el desarrollo vertidas en el Consenso de Washington tienen pocos adeptos en la actualidad, cabe analizar si realmente existe tal “post Consenso de Washington” y en qué medida se aleja de las propuestas ortodoxas de su antecesor.

Los promotores del concepto de GVC han intentado presentarlo como una herramienta heterodoxa más completa y realista que aquella centrada en el *laissez faire* del mercado, y de mayor utilidad para los responsables de políticas de acuerdo a la mayor simplicidad y facilidad de aplicación. Esta idea respecto a GVC como el paradigma de transición entre el Consenso de Washington y el escenario “post” queda plasmada en estas palabras de Sturgeon: *“Los tomadores de decisión y hacedores de política pública se encuentran desesperados por marcos conceptuales y construcciones teóricas que les ayuden a guiar su trabajo en un escenario de difíciles decisiones... un escenario incierto. El denominado Consenso de Washington, con sus recomendaciones de mantener el orden macroeconómico estable y de aperturismo comercial, no ha dado soluciones a los decisores políticos enfrentados por demandas de los trabajadores, las comunidades e industrias que se ven afectados por este escenario complejo de globalización. La necesidad de pragmatismo motiva la construcción de teorías simples que, no obstante, no responden a la variedad de escenarios presentados por el orden actual”* (Sturgeon, 2011: 13-14).

Bajo la visión de “desarrollar el mercado” o “hacer que el mercado funcione”, el marco teórico de GVC adscribe a la perspectiva de que liberar el mercado es necesario, pero no suficiente para lograr el desarrollo. Para ello, la inserción a los encadenamientos productivos globales representa tanto el medio como el fin, dado que mediante la gobernanza de la cadena se corregirían las fallas del mercado. En este sentido, los exponentes de la literatura de GVC sostienen que la gran aceptación a escala global que ha tenido el enfoque, tanto en el ámbito académico como en los

organismos internacionales, representa un indicador de una visión de mayor moderación respecto al desarrollo dirigido por el mercado. En este sentido, y siguiendo a Gereffi, GVC representa un nuevo instrumento heterodoxo: *“las organizaciones internacionales que han apoyado el Consenso de Washington han adoptado nuevos modelos heterodoxos de pensamiento sobre el desarrollo, con énfasis en el análisis sectorial que permite vincular más estrechamente cuestiones macro como el comercio y la inversión internacional, con las cuestiones micro como el empleo, dinámica de género y medios de vida sostenibles”* (Gereffi, 2014: 24).

No obstante, cierta literatura permite visualizar continuidades más que un nuevo escenario en el campo del desarrollo (Jomo y Fine, 2007; Onis y Senses, 2005; Serra y Stiglitz, 2008), incluso advirtiendo que el enfoque de GVC representa una nueva herramienta neoliberal (Fernández, 2015; Neilson, 2014; Fridell y Walker, 2019). De alguna manera, la perspectiva de GVC ha sabido aprovechar el desprestigio de las políticas neoliberales del Consenso de Washington, posicionándose con un nuevo lenguaje y con un nuevo objeto de intervención: las cadenas y los vínculos locales-globales (Werner et al., 2014). De este modo, el mérito de los investigadores nucleados bajo el enfoque de GVC puede resumirse en dos importantes claves. En primer lugar, el haber estructurado y sistematizado conceptualmente el nuevo funcionamiento productivo a escala global, dando cuenta de los -supuestos- beneficios de la integración a las redes de producción. Mientras que, en segundo lugar, radica el haber incorporado sus conceptos a una gran cantidad de organismos internacionales, lo cual resultó clave a la hora de diseminar y legitimar el enfoque, junto a las prácticas económicas globales desde allí propuestas.

Desde comienzos de los 2000, la aceptación generalizada de las ideas vertidas desde GVC en el ámbito académico, facilitó luego su transferencia a la agenda de aquellas organizaciones internacionales que en los noventa estuvieron profundamente comprometidos con la teoría del

mercado autorregulado del pensamiento neoliberal. Esta vinculación resultó clave y representa el eje sobre el cual gira el resto de este trabajo, es decir, el examen del proceso de institucionalización del enfoque de GVC y la convergencia que comenzó a gestarse entre sus principales exponentes y los organismos internacionales. Esta convergencia en torno a una plataforma ideológica común puede resumirse en la visión acerca de la necesaria vinculación a las redes globales para lograr el desarrollo de los países periféricos en el contexto del post Consenso de Washington.

En virtud de lo mencionado, en este escrito se propone discutir que este escenario post Consenso de Washington no tiene que ver con una ruptura respecto de las ideas neoliberales sino con una continuidad, aunque bajo una necesaria reconversión. En este sentido, el proceso iniciado en los años 70 con la “nueva” división internacional del trabajo, que comenzó con la marcada tendencia por parte de las empresas transnacionales de relocalizar la producción de los componentes trabajo-intensivos hacia sitios de salarios bajos, hoy tiene su continuación bajo el marco analítico expuesto bajo la literatura de GVC. De este modo pueden entenderse sus aportes como la continuación de aquel proceso que viene a dar un nuevo impulso y revitalización a las ideas neoliberales. Sin embargo, al analizar detenidamente las conceptualizaciones vertidas en el andamiaje teórico de GVC, se advierte una mirada estrecha a la hora de esbozar un análisis integral del capitalismo, ya que se centra en cómo se organizan las interrelaciones económicas globales desde comienzos del presente siglo. Tal como se expuso en este capítulo, al perder de vista la dinámica contradictoria global del capitalismo, no se comprende cómo ciertos espacios subalternos se mantienen en una inserción subordinada a las cadenas de producción a escala global. Perder de vista ello, implica dejar de lado su característica cíclica, contradictoria y jerárquica, así como también su dinámica que tiende a la desigualdad. De esta forma, es necesario una explicación comprensiva acerca de la complejidad de las reestructuraciones acaecidas, de manera de lograr dar luz respecto al impacto

que estos cambios han tenido sobre los países periféricos y en cómo se han acoplado a esta “solución espacial” del sistema capitalista.

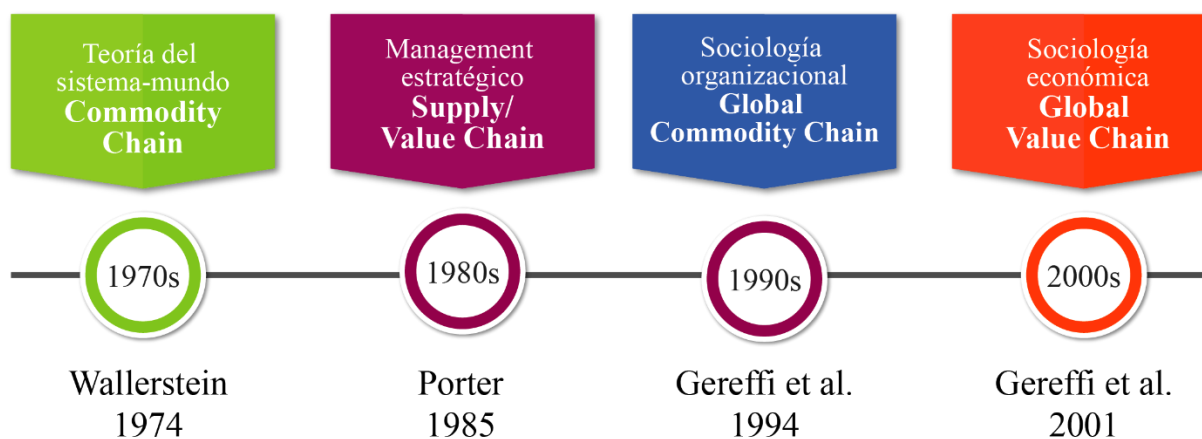
En consecuencia, a lo largo de este capítulo se buscó contextualizar la aparición del concepto de GVC, no solo por sus raíces directas con la TSM, sino a partir de la recuperación de los elementos históricos del capitalismo que permiten colocar al enfoque en el contexto de las reformas estructurales de los setenta. Gradualmente, la literatura de GVC fue distanciándose conceptualmente de la TSM en función de la temporalidad de sus marcos teóricos y de la unidad de análisis. En lo que hace al primero, la TSM analiza la “larga duración” del capitalismo como marco de comprensión de las cadenas de producción, mientras que GVC analiza dichas cadenas en la especificidad de la globalización y los procesos desatados desde la década del 70. En cuanto a la unidad de análisis, la TSM analiza el capitalismo como sistema jerárquico inalterable cuya dinámica de reproducción tiende a la desigualación de sus actores y espacios. Es decir, advierte la existencia de una división internacional del trabajo sobre la cual se conforman las cadenas productivas globales, dando lugar a los diferentes posicionamientos centrales y periféricos. En contraposición, el enfoque de GVC fue virando hacia un análisis específico y sectorial de las cadenas de valor, en la cual se pierde la comprensión del control espacial desigual de las actividades centrales y periféricas.

En este orden de ideas, a lo largo de esta investigación se sostiene que estos distanciamientos teóricos respecto de la TSM constituyen el inicio de un gradual proceso de vaciamiento del marco teórico de GVC de los elementos críticos respecto del funcionamiento del capitalismo. Es decir, se intenta dar cuenta de dos aspectos que van generándose concomitantemente: ese gradual vaciamiento de los elementos conflictuales se produce a la par del auge de GVC como nuevo paradigma de desarrollo. Es este doble aspecto inmanente a la perspectiva de GVC al cual se alude

con el estudio del proceso de institucionalización en los capítulos subsiguientes. En este sentido, luego del estudio del surgimiento del concepto de GVC, el próximo capítulo indaga con mayor profundidad en esta dualidad, a partir del análisis de su marco teórico y su consolidación en el campo académico sobre la base de importantes ausencias conceptuales para pensar la problemática en torno al desarrollo.

Para finalizar, el siguiente esquema intenta resumir el mapa cronológico del concepto de GVC abordado en este segundo capítulo.

Esquema 3. Mapa cronológico del concepto de GVC



Fuente: elaboración propia

Capítulo III.

Descifrando el marco teórico de *Global Value Chains*

III.1 Introducción

El capítulo anterior buscó contextualizar el surgimiento del concepto de GVC en el marco de una perspectiva temporal de mayor amplitud, a partir del análisis de su fuente teórica juntamente con los distanciamientos que comienzan a producirse a medida que GVC iba centrándose en la especificidad de la globalización y de la nueva configuración productiva. No obstante, estas divergencias no se sustentan solamente en un análisis del aspecto cualitativo novedoso de los encadenamientos productivos globales, sino que conlleva un entendimiento del capitalismo epistemológicamente diferente. De este modo, el distanciamiento conceptual de GVC respecto a la teoría del sistema-mundo marcó el punto inicial en el proceso de transformación del enfoque de GVC desde una perspectiva analítica que aborda el nuevo esquema productivo-organizativo del capitalismo, hacia un nuevo instrumento de desarrollo.

En este sentido, y sobre la base de los elementos analizados en el capítulo precedente, este capítulo se centra en el análisis comprehensivo del marco teórico de GVC en función de dos niveles. En primer lugar, se realiza una observación analítica de su producción bibliográfica basada en el examen de la base de datos construida. En dicho examen se busca dar cuenta de la evolución de la terminología utilizada, los principales autores, los tipos de publicaciones, así como también el

alcance geográfico y académico del mismo. Por otra parte, en la segunda parte de este capítulo se profundiza en los fundamentos teóricos principales del andamiaje teórico de GVC, procurando identificar las importantes ausencias conceptuales de sus planteamientos para pensar la problemática del desarrollo en la actual configuración productiva global.

III.2 Análisis de la producción bibliográfica de GVC

De acuerdo a lo desarrollado en el capítulo II, en la evolución conceptual de GVC ha intervenido una variada terminología -asociada a sendos enfoques teóricos- que permitieron dar luz respecto al nuevo funcionamiento del sistema capitalista que comenzó a configurarse en torno a la década de 1970. De este modo, del análisis de los principales documentos académicos de GVC es posible identificar cinco conceptos principales utilizados para referirse al nuevo fenómeno empírico dado por la producción dispersa globalmente. Los mismos, junto a los principales exponentes académicos de cada uno y los marcos teóricos de referencia, se detallan en la siguiente tabla.

Tabla 1. Evolución terminológica, autores y enfoques asociados

Concepto	Ab.	Surgimiento	Precusores académicos	Enfoques asociados
<i>Commodity Chain</i>	CC	70s	Hopkins; Wallerstein	Marxismo; T. Dependencia; Teoría del sistema-mundo
<i>Supply Chain</i>	SC	80s	Porter	Management estratégico; Ventajas competitivas
<i>Global Commodity Chain</i>	GCC	90s	Gereffi; Korzeniewicz	Sociología organizacional; Teoría del Sistema-mundo
<i>Global Production Network</i>	GPN	2000s	Dicken; Henderson; Coe; Hess; Yeung	Eficiencia Colectiva; Enfoques de redes; Geografía Económica
<i>Global Value Chain</i>	GVC	2000s	Gereffi; Kaplinsky; Sturgeon; Humphrey	Ventajas comparativas; Sociología Económica; Enfoques de desarrollo económico local

Fuente: elaboración propia

A continuación, se presentan las definiciones que cada cuerpo teórico ha adoptado en relación a cada uno de los conceptos identificados:

- Commodity Chain: red de procesos laborales y de producción cuyo resultado es un producto terminado (Hopkins y Wallerstein, 1986: 159).
- Supply Chain: conjunto de actividades que realiza una empresa que opera en una industria específica para entregar un producto (es decir, un bien y/o servicio) al mercado (Porter, 1985).
- Global Commodity Chain: conjuntos de redes interorganizacionales agrupadas en torno a un producto básico, vinculando hogares, empresas y estados unos a otros dentro de la economía mundial. Estas redes son situacionalmente específicas, socialmente construidas y localmente integradas, lo que subraya el arraigo social de la organización económica (Gereffi et al., 1994: 2).
- Global Production Network: vinculación de funciones y operaciones interconectadas a través de las cuales se producen, distribuyen y consumen bienes y servicios, que se han vuelto más complejas organizativamente y también cada vez más globales en su extensión geográfica (Henderson et al., 2002: 445).
- Global Value Chain: destaca el valor relativo de aquellas actividades que se requieren para llevar un producto o servicio desde su concepción, a través de las diferentes fases de producción -involucrando una combinación de transformación física y la incorporación de varios servicios del productor- hasta la entrega a los consumidores finales (Gereffi et al., 2001: 4).

Tal como se desprende de estas definiciones, en sí mismas desde un punto comparativo no presentan diferencias sustanciales. El punto interesante es el contexto en el cual cada marco teórico desarrolla su análisis de la nueva configuración productiva. En este sentido, sintetizando algunas ideas mencionadas en el capítulo anterior, la teoría del sistema-mundo utiliza su concepto para dar cuenta no solo de los diferentes eslabones involucrados en la transformación de la materia prima en un producto final, sino también en las redes que conectan esas etapas de las actividades productivas con la reproducción social de la fuerza de trabajo humana como un insumo crítico en este proceso (Bair, 2005). En suma, este cuerpo teórico se encuentra mayormente interesado en cómo estas cadenas productivas estructuran y reproducen un sistema-mundo estratificado y jerárquico.

El marco teórico de Porter lleva el análisis de la cadena de valor hacia un enfoque sustancialmente diferente, dado que la unidad de análisis pasa a ser la empresa individual y los procesos internos de valor agregado dentro de su sistema productivo.

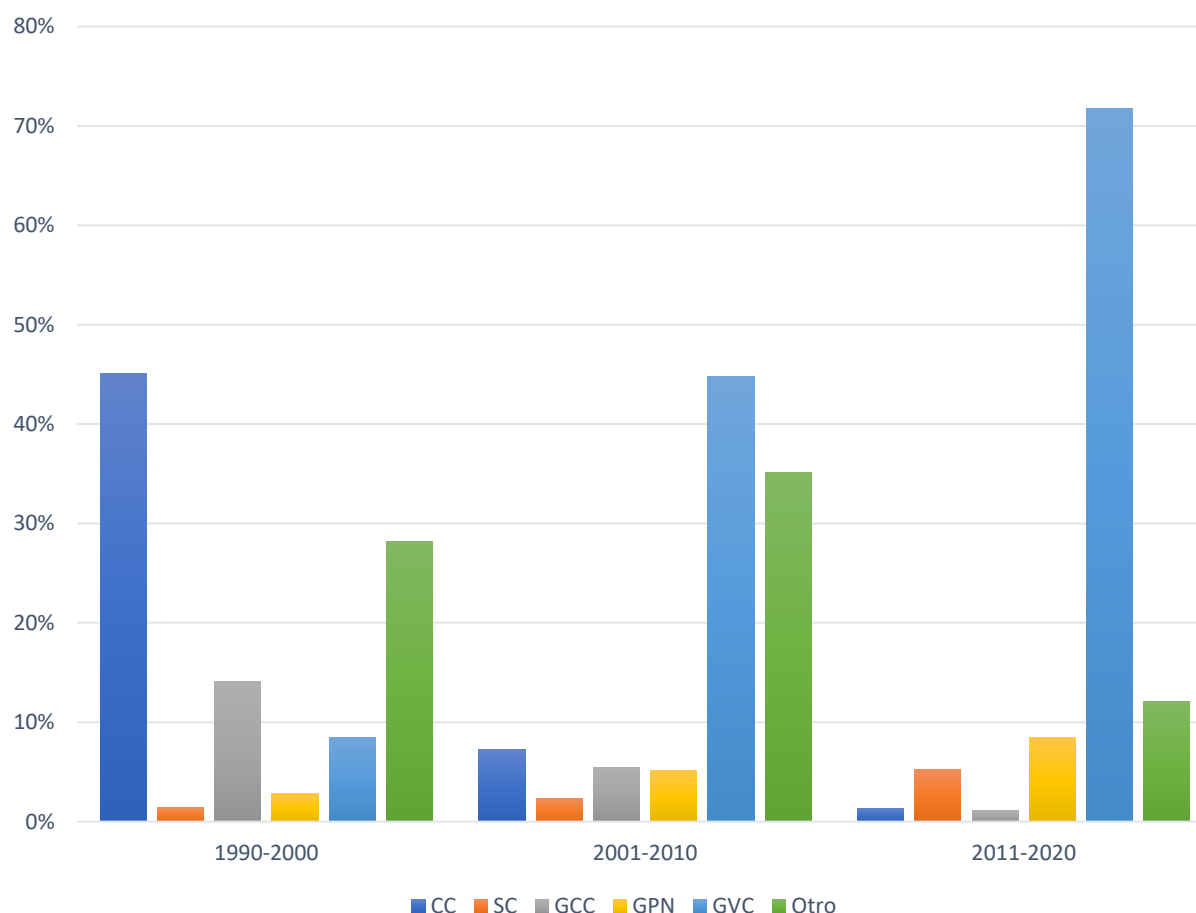
Por el lado del primer enfoque de Gereffi, el marco teórico de *Global Commodity Chains* intenta amalgamar algo de las dos visiones anteriores. Gereffi comenzaba a despegarse de los conceptos de la teoría del sistema-mundo y a centrar sus estudios en las redes empresariales y en cómo la participación en ellas puede facilitar el *upgrading* industrial de los países en desarrollo.

Por último, como ya se advirtió, el enfoque de *Global Production Networks* está estrechamente relacionado con el marco teórico de GVC, aunque presta mayor atención a la dimensión espacial en la cual dichas cadenas se insertan, atento a su vinculación con el campo de la geografía económica. En este sentido, tal como sostiene Bair: “A pesar de los diferentes énfasis del marco de GPN y los esfuerzos de sus proponentes para distinguir su enfoque del marco teórico de GCC/GVC, la mayoría de las investigaciones llevadas a cabo bajo la primera denominación

consisten en estudios de casos detallados y empíricamente valiosos, pero que no difiere demasiado de los análisis de los segundos en términos de enfoque metodológico” (Bair, 2009: 4).

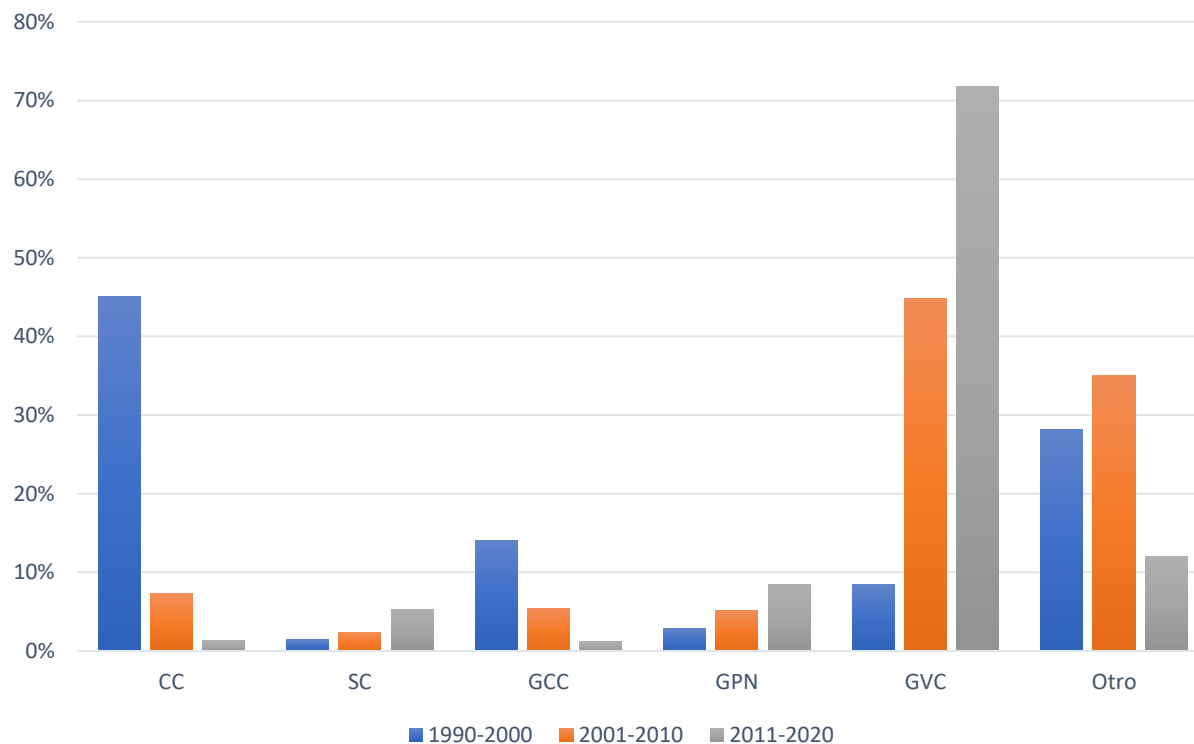
En otro orden de ideas, al analizar la evolución de la terminología utilizada en la producción académica relacionada con el enfoque de GVC, se advierten las oscilaciones conceptuales desde el comienzo. Las siguientes dos gráficas presentan la misma información referida a la evolución de los cinco conceptos mencionados en las últimas tres décadas, pero poniendo énfasis en los diferentes términos (Gráfico N° 2) y en las décadas (Gráfico N° 3).

Gráfico 2. *Porcentaje de publicaciones por década según terminología usada*



Fuente: elaboración propia

Gráfico 3. Porcentaje de publicaciones por terminología usada según década



Fuente: elaboración propia

En el primer período se evidencia la relevancia que adquirió el término *Commodity Chain* en la producción bibliográfica, que ya se venía utilizando desde las décadas anteriores bajo la teoría del sistema-mundo. A su vez, en esta primera década se observa una variada utilización de otros términos relacionados, reflejados bajo la denominación “otro”, como ser: red global de producción; redes de valor; cadena global de producción; red global de abastecimiento; y sistema global de producción, entre otros. Por su parte, cabe recordar que a mediados de los 90 aparece el enfoque de GCC, lo cual se ve reflejado en la relativa importancia que adquiere en la producción académica durante este período.

En la década de 2001-2010 adquiere predominancia el término GVC, aumentando exponencialmente su utilización gracias al esfuerzo de los principales investigadores de unificar

criterios y sistematizar los estudios que se estaban llevando adelante acerca del mismo fenómeno. No obstante, en dicho período se observa la gran dispersión conceptual a partir del incremento que adquiere la utilización de la terminología agrupada en “otro”. Esta preocupación central se manifestó en el trabajo fundante del enfoque de GVC de 2001 mencionado en el capítulo anterior: *“Dentro del análisis de la cadena de valor hay una proliferación de nombres y conceptos superpuestos. Diferentes investigadores usan terminología diferente para discutir ideas muy similares. Cadenas globales de mercancías, cadenas de valor, sistemas de valor, redes de producción y redes de valor son solo algunos de los términos utilizados por los investigadores cuyo terreno común es mucho mayor que sus divisiones”* (Gereffi et al., 2001: 2).

De acuerdo a este pasaje del artículo se evidencia la omisión explícita al término “cadena de mercancía”, tal como fue concebido en el marco de la teoría del sistema-mundo, y mediante ello a toda una bibliografía asociada a enfoques críticos respecto al funcionamiento del sistema capitalista que en su momento sirvió de raíz conceptual.

Por su parte, el análisis de la última década permite extraer tres importantes conclusiones. En primer lugar, la importancia superlativa que adquiere la utilización del término GVC -el 72% de las publicaciones relacionadas son exclusivamente centradas en este enfoque-, lo cual refleja el resultado de ese desafío que advertían los principales exponentes académicos del enfoque en el artículo de 2001 y el consenso logrado en la comunidad académica en torno a su utilización. A su vez, este crecimiento se vio impulsado por los organismos internacionales, que si bien comenzaron a incorporar esta terminología en sus estudios de forma gradual en la década anterior, en este período alcanzó prácticamente a todos ellos, tal como se analizará con mayor detalle en el capítulo siguiente. En segundo lugar, este incremento en la utilización del concepto de GVC tiene como correlato el casi completo desuso de los términos CC y GCC, que habían tenido un mayor

protagonismo en la primera década. En el caso de GCC, sus vínculos teóricos con el enfoque de GVC, tal como se dio cuenta con anterioridad, decantó en una absorción bajo el nuevo término. Mientras que, en el caso de CC, termina de confirmar lo dicho respecto a la supresión del marco teórico del sistema-mundo, y el alejamiento de esta bibliografía crítica que fue el eje vertebrador de Gereffi en sus iniciales investigaciones en los 90. Por último, si bien existe una marcada disminución de la utilización de otros términos respecto al período anterior debido al gran consenso adquirido en la utilización del término GVC, dos conceptos adquieren particular relevancia por su crecimiento pequeño pero constante a lo largo de los tres períodos analizados: *Supply Chain* y *Global Production Network*. En el primer caso, dicho incremento se produce fundamentalmente debido a su utilización por parte de la Organización Internacional del Trabajo, que evidenció una problemática interna en la utilización de la palabra “valor” a pesar de abrazar sin concesiones el marco teórico de GVC¹⁶ (Rossi, 2019). En cuanto al término GPN, su crecimiento da cuenta de su consolidación como marco teórico alternativo a GVC, es decir, a pesar de compartir las mismas preocupaciones y análisis, tal como sus propios autores reconocen, este cuerpo teórico optó por seguir haciendo referencia en sus trabajos a “redes de producción” en lugar de “cadenas de valor”¹⁷.

Otro elemento importante que puede extraerse del análisis de las publicaciones es identificar quiénes son los principales autores de acuerdo a la frecuencia y número de publicaciones en el

¹⁶ La OIT intentó desligarse de la palabra *valor* debido a su asociación con el valor eminentemente económico, por lo que adoptó “cadena de suministro” (*supply chain*) por ser más indicativo de la terminología empresarial (Rossi, 2019: 4). Esto será mayormente analizado en el capítulo IV, cuando se estudie la trayectoria de incorporación del enfoque de GVC en la OIT.

¹⁷ La utilización del concepto de “red” puede reflejar con mayor precisión el fenómeno empírico, dado por la interrelación de empresas para la producción de un producto final que la noción de “cadena”, que indica una secuencia lineal de actividades. No obstante, el énfasis de análisis en ambos es la dispersión espacial o la fragmentación de la producción a escala global.

período 2000-2020. A su vez, es posible comparar los autores fundadores de acuerdo a la evolución de su producción bibliográfica en estas dos décadas desde la emergencia del concepto de GVC. Como se mencionó con anterioridad, puede identificarse al encuentro realizado en Bellagio, Italia, en septiembre del año 2000 como el nacimiento simbólico de los estudios enmarcados en GVC. Los investigadores presentes en ese encuentro se detallan a continuación.

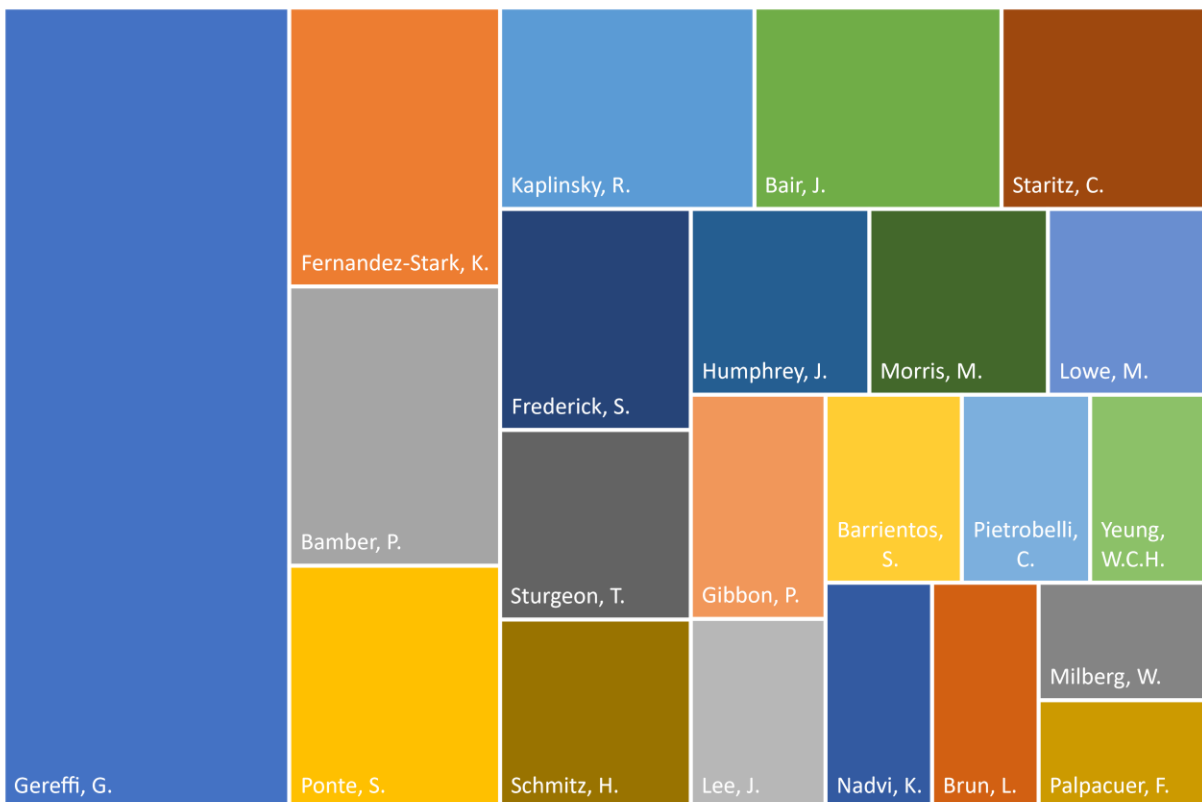
Tabla 2. Investigadores presentes en la conferencia sobre GVC en Italia, año 2000.

Investigador	País de origen
Dolan, Catherine	Reino Unido
Fleury, Afonso	Brasil
Gereffi, Gary	EEUU
Gibbon, Peter	Dinamarca
Humphrey, John	Reino Unido
Kaplinsky, Raphael	Reino Unido
Lee, Ji-Ren	Taiwán
McCormick, Dorothy	Kenia
McFate, Katherine	EEUU
Morris, Mike	Sudáfrica
Palpacuer, Florence	Francia
Schmitz, Hubert	Reino Unido
Sturgeon, Timothy	EEUU
Tewari, Meenu	EEUU

Fuente: elaboración propia

Si se realiza una clasificación de los autores de los documentos que conforman la base de datos en función de la cantidad de publicaciones de cada uno, puede observarse que en las dos décadas que transcurrieron desde ese primer encuentro, gran de parte de ellos ha mantenido una prolífica producción bibliográfica con el marco teórico de GVC, tal como se deriva del siguiente gráfico.

Gráfico 4. Los 20 autores con mayor número de publicaciones de GVC



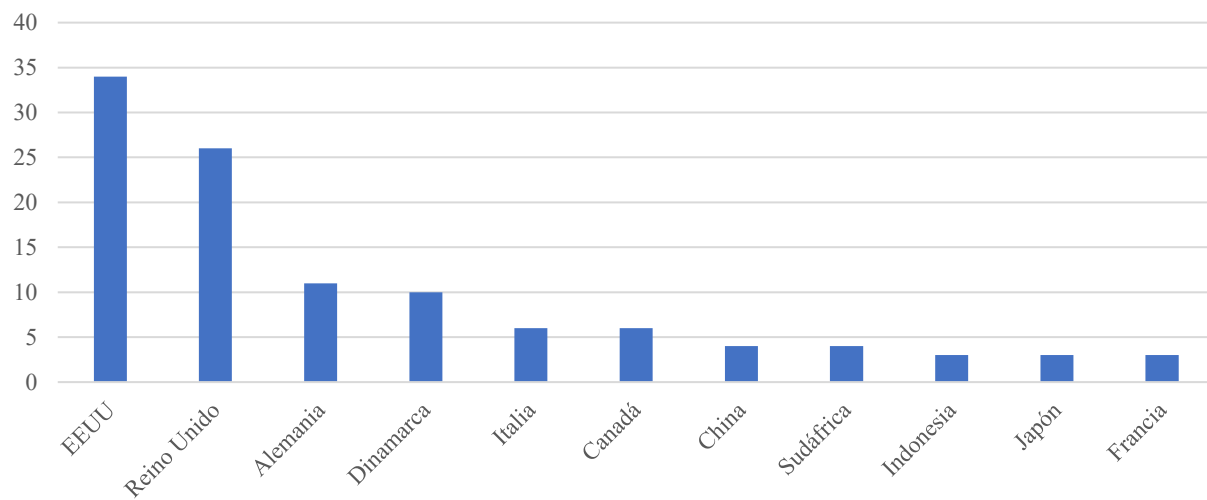
Fuente: elaboración propia

Indudablemente, Gereffi es quien ha tenido la mayor cantidad de publicaciones y se destacan también algunos autores radicados junto a él en el *Global Value Chain Center* de la Universidad de Duke, como Bamber, Fernández-Stark, Frederick, Lowe y Brun. No obstante, para tener una mejor aproximación respecto a la importancia relativa de cada autor en el marco de la literatura de GVC se observa la cantidad de citas a cada autor, lo cual puede otorgar una medida respecto a su influencia. La herramienta Google Scholar da cuenta que los autores más influyentes, además de Gereffi, son aquellos que han participado del mencionado encuentro fundante, destacándose Kaplinsky, Sturgeon y Humphrey, o bien se han convertido en referentes del enfoque en estas dos décadas, como Bair, Ponte, Staritz, Barrientos, Pietrobelli y Milberg. En relación a esto, un aspecto

importante a tener presente en el capítulo siguiente cuando se aborde la asimilación del enfoque de GVC en los OI será indagar la incorporación de estos investigadores en calidad de consultores para los distintos organismos.

Por otra parte, en relación a los principales autores, otra relevante particularidad a destacar reside en el origen geográfico de cada uno, es decir, donde está localizada la institución, universidad u organismo al cual se encuentran afiliados y desde los cuales realizan las investigaciones sobre GVC. Esta información es la que muestra la siguiente gráfica.

Gráfico 5. Cantidad de investigadores de GVC por país de procedencia



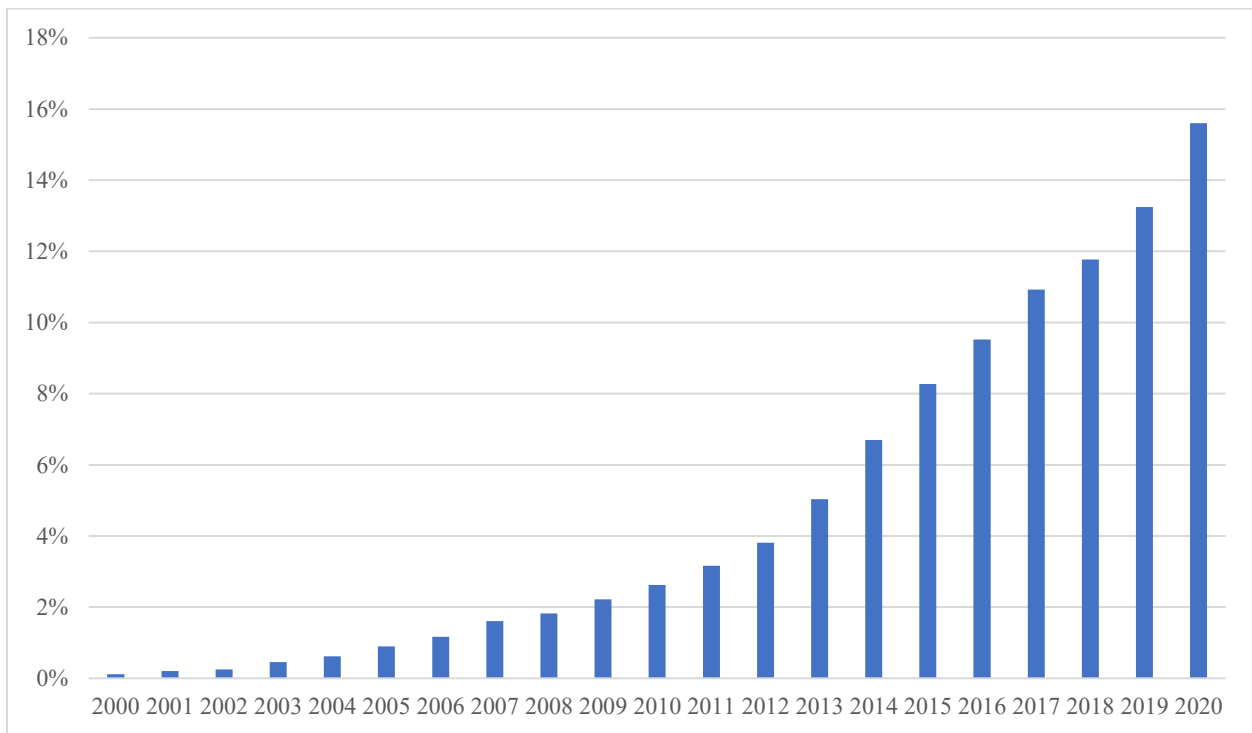
Fuente: elaboración propia

El gráfico resulta llamativo por la marcada diferencia geográfica que se observa entre el espacio geográfico desde el cual se escribe y aquél en el cual se aplica un determinado constructo teórico. En este caso, se observa la preeminencia de investigadores que pertenecen -o bien se encuentran vinculados- a instituciones radicadas en los países centrales y que escriben sobre un paradigma teórico orientado al desarrollo de la periferia. Este antagonismo, que rememora al contexto del Consenso de Washington, en donde se construyen paradigmas teóricos de desarrollo que “viajan”

de Norte a Sur sin tomar en cuenta las realidades autóctonas de los espacios periféricos se lo aborda con mayor detalle en el capítulo V.

En otro orden de ideas, para analizar la evolución temporal de la producción bibliográfica que contiene el término “*global value chain*” y la importancia actual que aún tiene esta literatura, nuevamente mediante una búsqueda en Google Scholar se obtiene que en la década de 1990-2000 se publicó el 1% de la bibliografía con dicha terminología, en el período 2001-2010 el 29%, mientras que la última década 2011-2020 el 70% de las publicaciones. A su vez, si nos centramos particularmente en las últimas dos décadas, la evolución de las publicaciones evidencia un claro y sostenido aumento año a año, tal como se desprende del siguiente gráfico.

Gráfico 6. *Porcentaje de publicaciones de GVC por año*



Fuente: elaboración propia en base a datos de Google Scholar

En función de lo dicho, los gráficos presentados dan cuenta de la preeminencia y relevancia del enfoque de GVC desde su emergencia en los inicios del siglo XXI, la gradual diferenciación que fue adquiriendo respecto al resto de los enfoques, así como la consolidación alcanzada en el período 2010-2020 como cuerpo teórico propio para analizar la configuración productiva del capitalismo del siglo XXI.

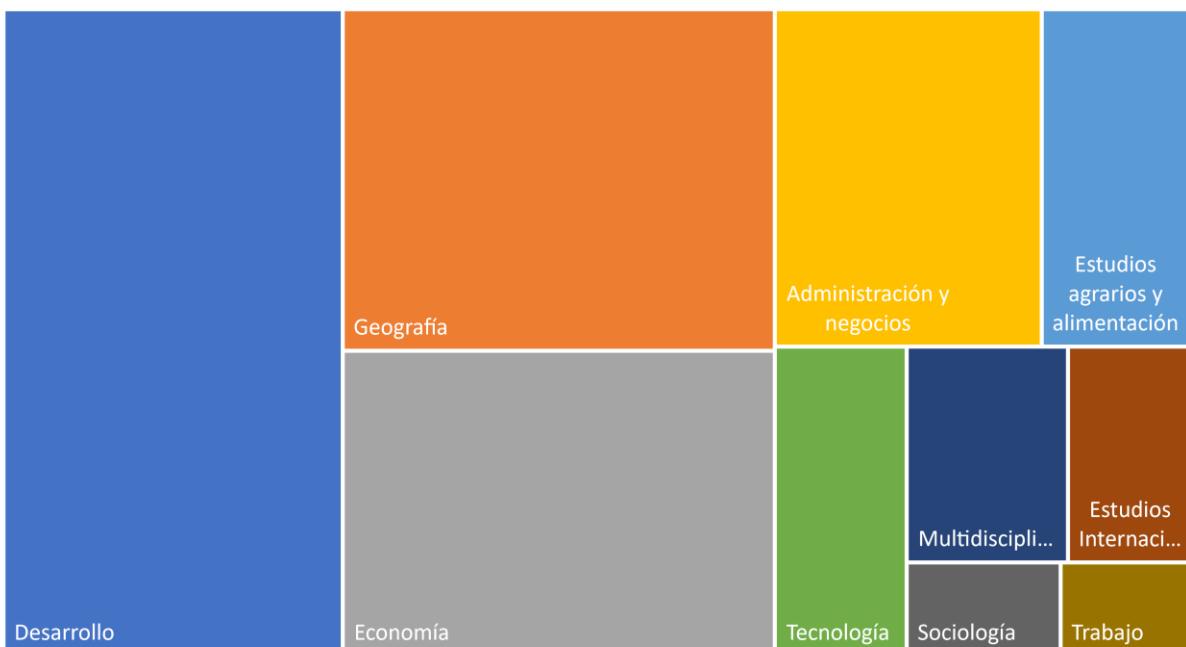
En este sentido, otros dos indicadores dan cuenta de esta creciente relevancia del enfoque de GVC. Por un lado, el número de investigadores que actualmente desarrollan estudios con el marco teórico de GVC, tomando como referencia los 14 reunidos en la inicial conferencia celebrada en Italia, la base de datos construida arroja cerca de 800 investigadores. A su vez, una muestra más de ello lo constituye la publicación de ediciones especiales específicas sobre la temática de GVC por parte de diversas revistas científicas: en los últimos 3 años se han editado 16 números especiales, de los cuales 7 corresponden solo al año 2021¹⁸.

En virtud de estas ideas, la perspectiva de GVC goza de actualidad, diversidad, aceptación y consenso como cuerpo analítico de la nueva configuración productiva del sistema capitalista. No obstante, paulatinamente el enfoque de GVC ha ido transformándose desde una herramienta analítica hacia una herramienta de desarrollo para los países periféricos a medida que sus postulados fueron introducidos a la agenda de los organismos internacionales. Esta vinculación con la problematización del desarrollo también puede observarse a partir de las áreas temáticas a las cuales pertenecen las revistas científicas donde se han publicado los artículos de investigación relacionados con el enfoque. Ello se evidencia en el siguiente gráfico, juntamente con el carácter

¹⁸ Ver el listado correspondiente en el apéndice I.

multidisciplinar de los estudios en torno a GVC, donde destacan también las áreas de geografía y economía.

Gráfico 7. Las 10 áreas temáticas con mayor cantidad de publicaciones de GVC en revistas científicas



Fuente: elaboración propia

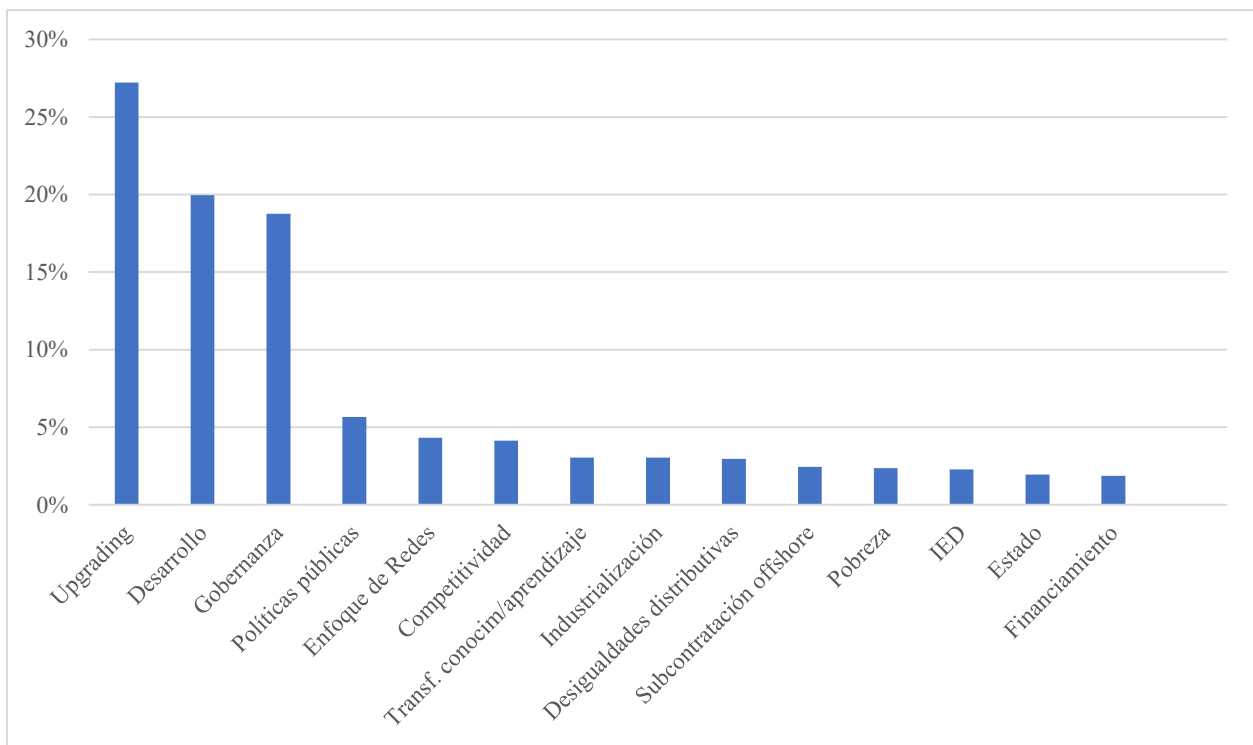
Es decir, a pesar de no ser su objetivo inicial –ligado al análisis de la configuración capitalista- su marco teórico fue penetrando en los organismos internacionales, bilaterales, gubernamentales y agencias donantes ligadas al campo general del desarrollo. En consecuencia, la importancia que ha adquirido el enfoque de GVC y, principalmente, este consenso generalizado en torno a su marco teórico como herramienta de desarrollo para los países periféricos demanda un análisis crítico de sus principales postulados y de aquellos elementos omitidos a la hora de la problematización.

III.3 Análisis del marco teórico de GVC y su vinculación con la problemática del desarrollo

Sobre la base del análisis de la producción bibliográfica desarrollada en el punto anterior, esta sección busca adentrarse en el contenido teórico propuesto por GVC en tanto herramienta de desarrollo para los países periféricos. En este sentido, el objetivo es abordar los ejes de análisis presentados en el capítulo I, es decir, desglosar el nivel interpretativo de GVC en función de su discurso como nuevo paradigma de desarrollo.

Una primera aproximación a la literatura de GVC puede realizarse a partir de las palabras clave extraídas de los documentos que conforman la base de datos, así como también los enfoques o conceptos a los cuales aparece asociado. Esta información es la que se muestra en el siguiente gráfico.

Gráfico 8. Porcentaje de publicaciones de GVC por palabras clave



Fuente: elaboración propia

Cabe aclarar que, si bien toda la literatura de GVC ronda sobre las mismas problemáticas, aquí se reflejan no solo menciones a dichos términos o temas, sino que representan aquellas publicaciones donde se los aborda de forma específica. Tal como evidencia el gráfico, los dos principales conceptos sobre los cuales se basa todo el andamiaje teórico de GVC son los correspondientes al *upgrading* y la gobernanza, a los cuales se suma la problemática del desarrollo. Esto último refuerza lo ya visto en el final de la sección anterior al momento de visualizar las revistas académicas ligadas a cuestiones vinculadas al desarrollo como la principal área temática de las publicaciones del enfoque.

Ahora bien, esta vinculación y asociación de GVC con la problemática del desarrollo abre los siguientes interrogantes: ¿cómo se define o utiliza el concepto de desarrollo en los documentos? ¿Cómo se produce el vínculo entre GVC y desarrollo? ¿Cuál es el objeto de intervención o “beneficiario” del desarrollo? Es decir, ¿desarrollo de quién o de qué? ¿Cuál es la escala de intervención? ¿Existe algún sesgo sectorial en sus estudios de caso? A continuación, se analizan estos primeros interrogantes para luego ir desglosando el resto de las palabras clave que surgen del gráfico anterior, lo cual servirá para dilucidar el marco teórico del enfoque de GVC.

III.3.1. Vinculación con la problemática del desarrollo

La emergencia de GVC como nuevo paradigma de desarrollo hay que situarla en el contexto de la aparición de la centralidad de las regiones a partir de la década de 1970, y en el marco de los modelos de acumulación flexible que emergen luego de la crisis del fordismo (Piore y Sabel 1984; Storper y Scott, 1989). Estos modelos facilitaron la aparición de nuevos espacios industriales bajo la idea de la desaparición del Estado y de los espacios nacionales como nodos estratégicos, y su reemplazo por elementos que acentúan la cooperación local (Dallabrida et al., 2004). En el marco

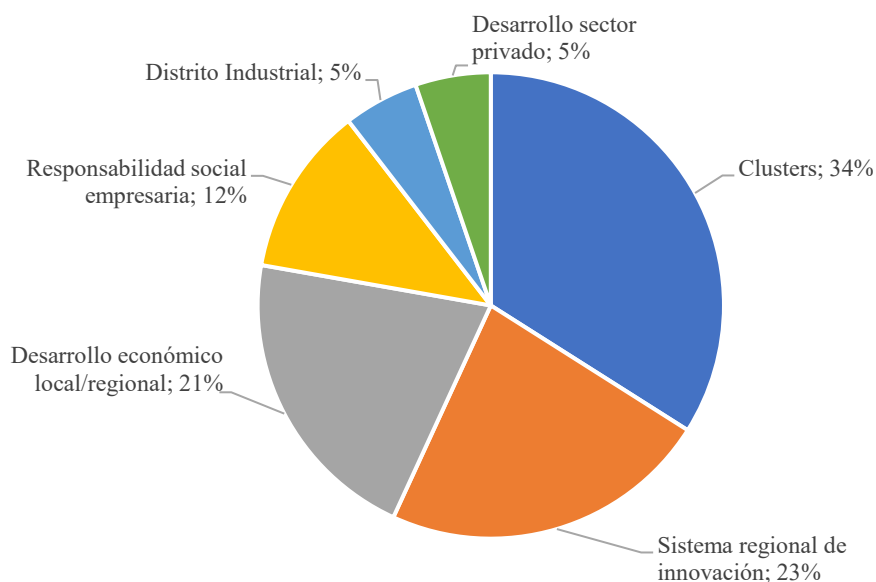
de este escenario asoman los conceptos/enfoques de clusters, distrito industrial, desarrollo endógeno y sistema regional de innovación, entre otros, dando cuenta que “el desarrollo regional estaba de moda” (Fernández, 2008). Más allá de las particularidades de cada uno¹⁹, todos estos aportes enfatizan el rol de la escala local y están destinados a analizar los procesos de aglomeración y competitividad regional y local (Porter, 1990; 1998). Este conjunto creciente de políticas, intervenciones, normas, organizaciones de desarrollo y firmas de consultoría se encuentran destinadas fortalecer la capacidad de los actores privados, de manera de encontrar su ventaja competitiva en los mercados liberalizados, instituidos por etapas anteriores de reformas neoliberales (Werner et al., 2014).

No obstante, con posterioridad emerge el desafío de lograr la articulación de estas aglomeraciones productivas con el escenario global, crecientemente configurado en torno a cadenas de producción lideradas por grandes empresas transnacionales. En función de ello, el enfoque de GVC se construye teóricamente sobre la base de estos nuevos paradigmas centrados en la escala local a partir de la vinculación con la escala global, habilitando una lectura local-global de los procesos productivos y omitiendo la escala nacional del análisis.

En función de lo mencionado, a partir de analizar las publicaciones de la base de datos que abordan específicamente la problemática del desarrollo, a continuación, se exponen los otros enfoques a los cuales aparece vinculado el marco teórico de GVC.

¹⁹ Gereffi distingue el concepto de clusters como aquel centrado en iniciativas orientadas hacia el sector privado subnacional; el desarrollo económico local como aquel orientado hacia el sector público subnacional como facilitador del desarrollo; y a las estrategias de desarrollo del sector privado como aquellas centradas en la idea de “hacer que el mercado funcione” (Gereffi, 2014).

Gráfico 9. Porcentaje de publicaciones de GVC según su relación con otros enfoques



Fuente: elaboración propia

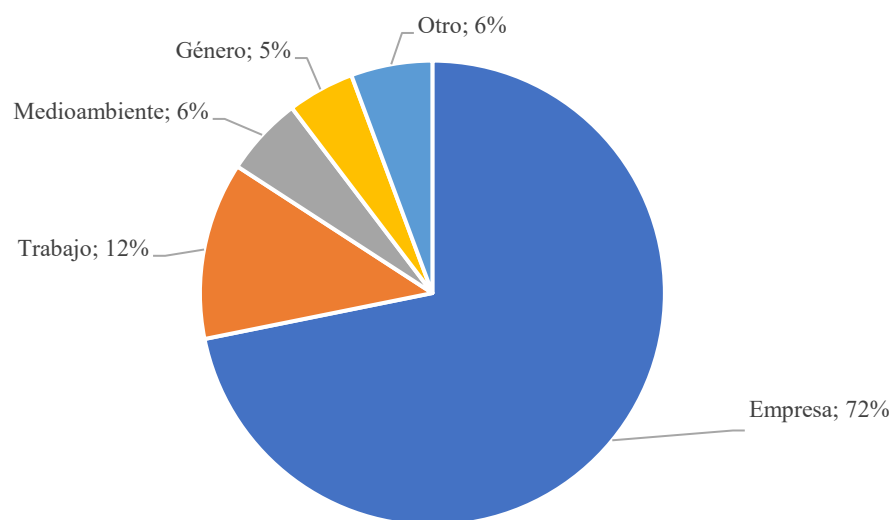
Del gráfico se desprende la impronta subnacional -local y regional- como la escala de intervención predilecta de desarrollo en los estudios de GVC, principalmente a partir del mencionado enfoque de clusters. De acuerdo a ello, la vinculación con este tipo de perspectivas permitió combinar los aspectos de capacidad innovativa emergente de la acción colectiva endógena con las crecientes dinámicas que comenzaron a emerger por parte de las redes transnacionales (Fernández et al., 2008). En consecuencia, paulatinamente todas las perspectivas de desarrollo regional mencionadas quedaron subsumidas bajo el paradigma de GVC, considerado un análisis más abarcador.

En virtud de estas ideas, las fuentes conceptuales de GVC no solo hay que buscarlas en la teoría del sistema-mundo, tal como se analizó en el capítulo II, sino también en estas perspectivas de desarrollo regional. En este sentido, la importancia que fue ganando GVC en los círculos académicos y las organizaciones internacionales se produjo concomitantemente al alejamiento de las visiones críticas del capitalismo y su acercamiento a la visión empresarial de Porter. En esta

evolución, desde los primeros estudios de Gereffi en los años 90, la unidad de análisis cambió sustantivamente desde el análisis del sistema-mundo a los enfoques de desarrollo regional/local, para finalmente centrarse en la empresa y en las estrategias de desarrollo del sector privado.

A su vez, el centramiento en la empresa como unidad de análisis principal de los estudios anclados en GVC queda de manifiesto en el gráfico a continuación, donde se destacan los objetos de intervención salientes de los trabajos empíricos de GVC. De los documentos relevados, el 72% centran su atención en la empresa, siendo por lejos el objeto privilegiado de estudio e intervención, en tanto el resto de los tópicos, agrupados, representan el 28% restante.

Gráfico 10. Porcentaje de publicaciones de GVC según objeto de intervención



Fuente: elaboración propia

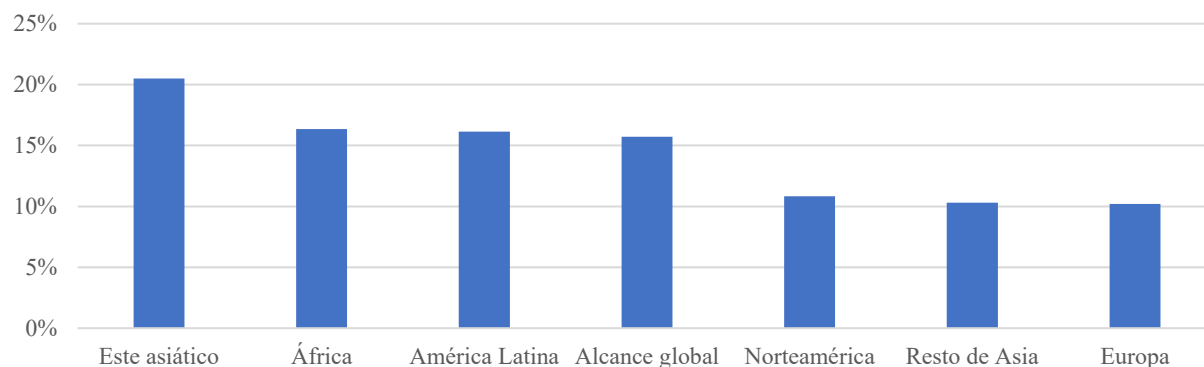
Por su parte, al interior de los estudios empíricos con foco en la empresa o redes de empresas, 62% alude simplemente al término “empresa”, 24% refiere a la “empresa líder” de las cadenas, mientras que el 14% restante se enfoca en la “pyme”. Estas últimas dos acepciones dan cuenta de la dualidad que existe desde los comienzos al interior de la literatura de GVC: por un lado, el estudio de las empresas líderes de las cadenas de producción, a través del concepto de gobernanza; y por otro

lado, la inserción del resto de las empresas que conforman las cadenas, a partir del estudio del *upgrading*.

Por otra parte, a partir del año 2009 y como consecuencia de la crisis capitalista, emerge una rama de investigaciones al interior de GVC con el ánimo de expandir el objeto de intervención y disociar el *upgrading* vinculado únicamente a lo económico. Así, aparece la noción de *upgrading* social y, en ese marco, nuevos estudios con énfasis en el trabajo (mejorar el salario y condiciones laborales de los trabajadores), en la reducción de la pobreza, el cuidado del medioambiente y en cuestiones ligadas a las problemáticas de género en las cadenas globales de valor, entre otras (Barrientos et al., 2011a; Pipkin, 2011; Lee y Gereffi, 2015; Lee, 2016; Salido y Bellhouse, 2016).

Ahora bien, al momento de abordar la problemática del desarrollo resta dar cuenta de los espacios geográficos principales donde se realizan los estudios empíricos de GVC. Como se viene sosteniendo, al erigirse como el nuevo paradigma de desarrollo en la actualidad, se espera mayor predominancia de las áreas periféricas como foco de atención de sus estudios empíricos. En el siguiente gráfico se observa, efectivamente, la preponderancia de las tres áreas que conforman el Sur Global: las regiones del Este asiático, América Latina y África.

Gráfico 11. Porcentaje de estudios de caso de GVC por región

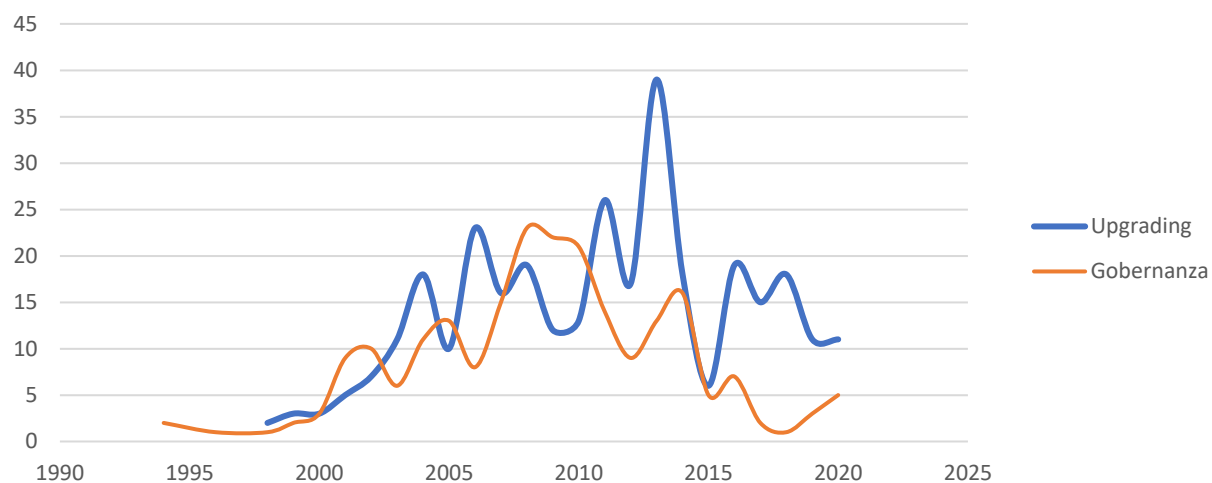


Fuente: elaboración propia

III.3.2. Dos pilares clave: la gobernanza y el upgrading

Seguidamente, pasa a analizarse con mayor profundidad los dos términos clave en los cuales se basa todo el andamiaje teórico de GVC: el *upgrading* y la gobernanza. En lo que refiere a la producción bibliográfica, el 59% de las publicaciones analizadas se enfocan principalmente en la conceptualización u oportunidades de *upgrading*, mientras que un 41% abordan cuestiones ligadas a la gobernanza de las cadenas. Los estudios basados en el *upgrading* han cobrado una importancia mayor que aquellos ligados a la gobernanza en la segunda década de este siglo, tal como ilustra el siguiente gráfico.

Gráfico 12. Cantidad de publicaciones de GVC por año según término clave



Fuente: elaboración propia

Si bien puede invocarse cierta paridad en la atención analítica entre ambos términos en el período 2000-2010, luego se advierte una mayor predominancia de los estudios centrados en el *upgrading* por sobre aquellos basados en la gobernanza. Una posible explicación, que será abordada en el capítulo siguiente, consiste en los efectos derivados de la crisis capitalista de 2008/2009, cuando se produjo una ralentización en el crecimiento que hasta ese momento tenían las cadenas de producción. En consecuencia, principalmente desde los distintos OI se procuró dar un nuevo

impulso a la inserción en las cadenas como forma de desarrollo, de manera de revertir el creciente proteccionismo y promover las oportunidades de *upgrading*. En este sentido, cabe preguntarse qué observan los estudios empíricos de GVC en relación a estas posibilidades de *upgrading*.

El concepto de *upgrading*

Mediante el concepto de *upgrading* se procura considerar desde una perspectiva “de abajo hacia arriba” la capacidad que tienen los actores que se integran subordinadamente a un encadenamiento productivo de mejorar su condición de generación y captación de valor que permita cualificar su posición. Para ello se inscriben las diferentes formas de mejoras: a) *upgrading* de producto, que apunta a la mejora en la calidad y diversidad de los productos que realiza una firma; b) *upgrading* de proceso, centrado en lograr una mayor eficiencia en la producción; c) *upgrading* funcional, destinado a alcanzar el control de nuevas funciones de mayor valorización; y d) *upgrading* intersectorial, que alude a utilizar las capacidades adquiridas en una función particular de la cadena para moverse a otro sector o encadenamiento productivo (Gereffi, 1999; Humphrey y Schmitz, 2002).

No obstante, desde los mismos estudios empíricos basados en el marco teórico de GVC pueden encontrarse límites al momento de considerar la inserción a las cadenas como un medio y como un fin para lograr el desarrollo de los países periféricos. Más allá de la falta de evidencia acerca de cómo el desarrollo se “traslada” desde el nivel de la firma al espacio nacional (Coe et al., 2004; Bair, 2008), la brecha que existe entre la propuesta teórica y los casos empíricos respecto a ese argumento principal de GVC resulta sugerente.

Los casos de estudio realizados en países en desarrollo han dado cuenta de las asimetrías que surgen de la creciente concentración de poder por parte de los grandes actores que controlan las

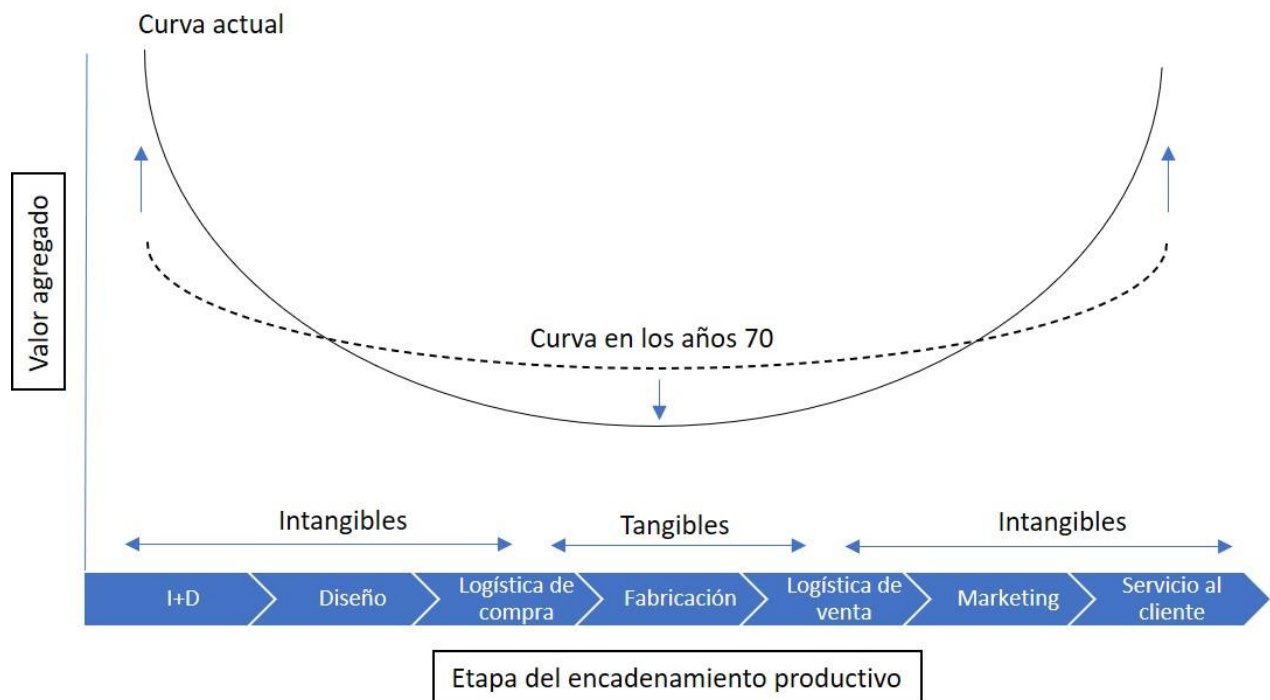
funciones más dinámicas de las cadenas de producción, sobre todo aquellas relacionadas con el marketing y el diseño. De los tipos de mejoras mencionadas, el *upgrading* funcional se presenta como clave para las firmas de esos países para acaparar mayor valor en el proceso productivo, sin embargo Schmitz y sus colegas aluden a que “*no hay acuerdo sobre si dicha inserción proporciona una ruta para la mejora funcional, esto es, acaparar las funciones de diseño, marca y marketing en la cadena*” (Schmitz, 2004: 358). Justamente, ello representa un reconocimiento implícito al poder que ostentan las firmas líderes de las cadenas a la hora de propiciar que las firmas subordinadas puedan capturar las actividades centrales en una determinada cadena de producción.

Por su parte, análisis realizados en la cadena del calzado resaltan el dominio concentrado de poder de los compradores globales y las limitaciones de los productores locales de alcanzar las funciones de diseño, marketing y control de la marca (Schmitz y Knorrninga, 2000; Bazan y Navas-Alemán, 2004). Dicho dominio se produce más allá de las variaciones en la gobernanza de las cadenas globales que existen al interior del propio sector -más o menos jerárquicas- y la posibilidad de lograr *upgrading* en aquellas menos jerárquicas.

Este poder concentrado en funciones estratégicas y su capacidad de operar selectiva y subordinadamente sobre quienes buscan escalar posiciones en la cadena, ha sido reafirmado por otro innumerable conjunto de estudios que han cubierto una amplia gama de países y actividades. Entre ellos, pueden mencionarse aquellos realizados sobre la industria del jean en México (Bair y Gereffi, 2001); la horticultura (Dolan y Humphrey, 2000) y el mercado del café (Ponte, 2004), ambos en el continente africano; la fruta fresca en Chile (Bain, 2010); la castaña de cajú en la India (Harilal et al., 2006); y la industria de auto componentes en Brasil (Quadros, 2002). Incluso, este control de las actividades que generan mayor valor de una cadena se observa también en áreas

nuevas y con formas alternativas de gobernanza que harían más viable el *upgrading* funcional, como es la industria de la computación (Gereffi et al., 2001). Dos conocidos estudios realizados en el área tecnológica ilustran esta idea, por un lado el caso de Apple (Linden et al., 2009) y, por otro lado, el de Nokia (Ali-Yrkkö et al., 2011). Ambos arriban a la conclusión de que, a pesar de la creciente deslocalización de sus actividades, las empresas retienen las funciones estratégicas ligadas a la innovación y la marca para capturar la mayor parte del valor del producto final y preservar el selectivo control de la cadena. Este control selectivo de las actividades centrales se ve reflejado esquemáticamente en lo que se ha conocido como la “curva de la sonrisa”, donde se diferencian las “buenas” etapas productivas -aquellas ubicadas en los extremos de la curva- de las “malas” etapas -correspondientes al ensamblaje del proceso manufacturero- (Baldwin, 2013a).

Esquema 4. Curva de la sonrisa

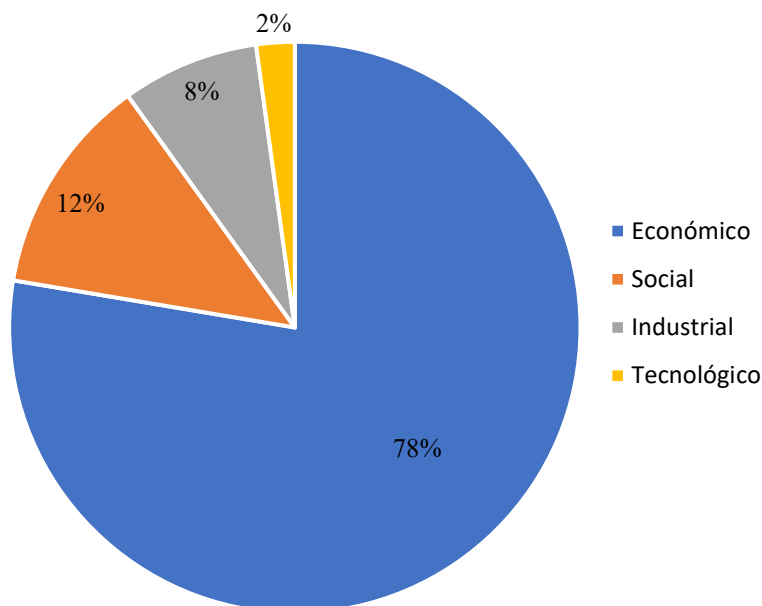


Fuente: elaboración propia basada en Shih (1996) y Baldwin (2013a)

En primera instancia, se deduce que los encadenamientos productivos en la actualidad refuerzan más el control selectivo de mayor valor agregado de las “puntas” del proceso que en décadas anteriores. Y en segundo lugar, se observa que los eslabones productivos que generan ese mayor valor proviene de activos intangibles, generando lo que algunos denominan un monopolio intelectual (Durand y Milberg, 2020) y con una dinámica propia de valorización (Serfati y Sauviat, 2019). En esa línea, el marco teórico de GVC alude también al término “especialización vertical” para referirse a esta nueva dinámica de producción donde las grandes ETs se concentran cada vez más en las actividades de mayor valor agregado, deslocalizando el resto de las etapas del proceso productivo, como la fabricación, principalmente en la región del Este asiático (Milberg et al., 2014).

Por último, al analizar los documentos de la base de datos respecto a qué términos aparecen asociados al concepto de *upgrading*, en el siguiente gráfico se observa nuevamente la predominancia del enfoque al nivel de la firma. De este modo, mediante la conceptualización del *upgrading* económico se invocan todos aquellos estudios que indagan en la tipología inherente a la firma mencionada anteriormente -proceso, producto, funcional e intersectorial-, que representan la gran mayoría de los estudios de GVC. Por su parte, el gráfico evidencia la menor atención que han recibido otros tipos de *upgrading* que emergieron en el último lustro al interior de la literatura de GVC: el social, el industrial y el tecnológico.

Gráfico 13. Porcentaje de publicaciones de GVC según objetivo de upgrading



Fuente: elaboración propia

El sobre-centramiento en la empresa y las redes de empresas como unidad de análisis que predomina en la gran mayoría de los estudios de GVC ha sido uno de los cuestionamientos principales que emergieron al interior del propio enfoque, lo cual tiene como correlato la mayor atención analítica en el concepto de *upgrading* económico resaltada. En consecuencia, con el ánimo de encontrar respuestas analíticas a la crisis capitalista desatada en torno a 2008 y las consecuentes fuerzas proteccionistas que tendían al desmantelamiento de los encadenamientos productivos, a partir de 2009 emerge el proyecto denominado *Capturing the Gains*, liderado por Gereffi y Barrientos²⁰. El proyecto buscó dar respuestas a las consecuencias sociales de la integración comercial, procurando abordar las problemáticas asociadas a otros objetos de

²⁰ Véase capturingthegains.org

intervención más allá del nivel de la firma. En este sentido, los estudios en el marco de dicho proyecto abrieron una nueva rama de investigación al interior del enfoque de GVC, centrados ya no solamente en cómo la empresa puede mejorar su posición, sino en cómo la integración a las cadenas globales de valor puede ser beneficio para un espectro más amplio de problemáticas. De este modo es que aparece la denominación *upgrading* social para dar cuenta de otros objetivos de desarrollo, como el medioambiente, la pobreza, las mujeres y las condiciones laborales.

No obstante, al igual que lo aludido con anterioridad respecto a la relación entre *upgrading* económico y desarrollo nacional, estos nuevos estudios carecen de evidencia que permita esclarecer el vínculo entre la integración a las cadenas y el *upgrading* social, y ente los dos tipos de *upgrading* (Humphrey y Navas-Alemán, 2010; Pickles, 2012; Milberg y Winkler, 2010; Mayer y Pickles, 2010; Barrientos et al., 2011a). En este sentido, dos trabajos enmarcados en los estudios sobre el *upgrading* social ejemplifican este punto.

En primer lugar, uno donde se analizan los resultados en términos de *upgrading* social y económico de la integración en los encadenamientos productivos para el caso de México (Salido y Bellhouse, 2016). Las conclusiones del estudio indican que México no ha logrado un *upgrading* económico, mientras que experimentó un limitado *upgrading* social, dando cuenta de que la correlación aún no es del todo clara y advierten la necesidad de mayor indagación (Salido y Bellhouse, 2016: 7). Sin embargo, en una contradicción con su propia evidencia, el estudio insiste en la incorporación a las cadenas globales como una precondition para lograr ambos tipos de cualificaciones. Por otra parte, otro estudio que analiza el *upgrading* social pero enfocado específicamente en la cuestión de la igualdad de género en las cadenas productivas arriba a la misma conclusión del caso mencionado previamente, esto es, que la evidencia que vincula ambos tipos de *upgrading* es poco consistente (Bamber y Staritz, 2016: 4). No obstante, nuevamente el estudio se esfuerza en resaltar

los beneficios de la integración de mercado para promover la igualdad de género, e incluso va más allá y resalta otros objetivos, como la reducir la pobreza e impulsar el desarrollo económico. En este sentido, mientras ambos trabajos mencionan los efectos negativos de la integración -ya sea para la fuerza de trabajo, la igualdad de género o el desarrollo- sostienen que tal incorporación a las cadenas globales aún no ha llegado a su potencial, y que la solución es mayor participación en ellas. Sin embargo, algunos estudios no reflejan tal optimismo y proponen aludir al enfoque como “cadenas globales de pobreza” (Selwyn, 2016), dado que contribuyen a la reproducción de la pobreza y la desigualdad global, en lugar de su reversión.

Lo dicho no hace más que operar en el marco de lo que Fridell y Walker (2019) denominan como una “fantasía neoliberal de mercado”, en donde los estudios de GVC prestan mayor atención a seguir los postulados de la literatura en lugar de brindar un análisis objetivo y basado en la evidencia. Es decir, la realidad no refleja aquello que la teoría presupone y en gran parte de los propios trabajos con el enfoque de GVC se intenta justificar el argumento pro-acoplamiento de todas maneras. A pesar de dar cuenta de las oportunidades y desafíos de la integración, el marco teórico de GVC indaga en estos últimos como algo que necesita y puede ser corregido, en lugar de algo causado por la propia dinámica de las cadenas productivas (Fridell y Walker, 2019: 12; Starosta, 2010).

El concepto de gobernanza

La problemática vinculada a los límites impuestos por las empresas líderes de las cadenas de producción lleva a analizar el segundo término clave, el análisis de la gobernanza, y su relación con la conceptualización general vinculada a las relaciones de poder. En este sentido, se busca atender los siguientes interrogantes: ¿Cómo es definido o utilizado el concepto de poder? ¿Cómo

se produce el vínculo entre GVC y el concepto de poder? ¿Cómo es la relación entre las firmas de los distintos nodos de la red/cadena?

Estos aspectos relacionados con la noción general del poder en el marco teórico de GVC resulta esencial al momento de comprender y explicar todo su soporte conceptual, y emerge como uno de los elementos que aparecen diluidos respecto a su tratamiento en el marco de la teoría del sistema-mundo. En este sentido, se retoman algunas ideas expresadas en el capítulo II en cuanto a la comparación con la TSM, esta vez centradas en el distanciamiento respecto a la noción de poder.

Desde una perspectiva weberiana se entiende el poder como la capacidad de imponer la voluntad propia al interior de una relación social, y la dominación como la capacidad de que un mandato determinado sea obedecido entre actores dados (Weber, 1964). Esta conceptualización del poder entendida como dominación es la que predomina en la TSM, a partir de entender que en la compleja división internacional del trabajo del sistema capitalista, quienes controlan las actividades centrales de las cadenas de mercancías son quienes imponen su voluntad. En el marco de la TSM, las cadenas de mercancías trabajan a través de una jerarquía de poder en la cual los actores y espacios que controlan las actividades centrales ejercen su dominio para incorporar selectiva y subordinadamente a aquellos que no forman parte de los centros, quienes pasan a depender de ellos en una relación básicamente expoliativa dentro del funcionamiento del sistema-mundo (Wallerstein, 1974). Esa vinculación, que incluye múltiples y combinadas formas tanto de coerción como de consenso, se inscribe en un análisis que no hace centro en una cadena de mercancías determinada, sino en la comprensión del capitalismo como unidad jerárquica que tiende a la desigualación de sus componentes. De esta forma, el poder opera como capacidad de imponer, es decir, como insumo de las relaciones de dominación que se viabiliza a partir de la conformación desigual de los Estados.

Por su parte, la conceptualización del poder dentro de la perspectiva de GVC sufre una variación que debe ser entendida en el contexto del cambio en la unidad de análisis respecto de la TSM. En tal sentido, el enfoque de GVC se centra en comprender cómo se distribuye y ejerce el poder entre las empresas y otros actores de una cadena de producción determinada, lo que permite dar cuenta de quién es el encargado de generar y preservar las funciones de mayor dinamismo en términos de control de valor (Sturgeon, 2009). Este análisis permite ver cómo se distribuye el poder entre los agentes económicos, y qué forma asume ese poder en términos de red y gobernanza (Gereffi, 2001b; Gereffi et al., 2005).

De acuerdo a ello, bajo el término gobernanza se han nucleado los estudios en torno al poder en las cadenas de producción, y éstos han ido mutando conforme evolucionaba el enfoque desde *Global Commodity Chains* hacia *Global Value Chains*. En sus primeros trabajos en el marco de GCC, Gereffi hacía alusión a la característica “dirigista” de las cadenas en su clásica diferenciación entre cadenas dirigidas por el comprador y cadenas dirigidas por el productor, en donde aún se lograba vislumbrar vestigios de relaciones de poder y dominación (Gereffi, 1995). En el caso de las cadenas dirigidas por el productor -vinculadas a actividades intensivas en capital y tecnología- la gobernanza se encuentra en una actividad productiva nodal. En cambio, en las cadenas dirigidas por el comprador -asociadas a actividades trabajo-intensivas como prendas de vestir y calzado-, la gobernanza opera bajo la forma de redes verticalmente integradas donde las barreras de entrada se establecen en función de los costos de información, del diseño de la producción y de los sistemas avanzados de gestión de la oferta. En estas cadenas, las funciones de producción suelen ser subcontratadas y externalizadas, mientras que los actores clave conservan actividades relacionadas con la marca, el diseño y las funciones de marketing (Humphrey y Schmitz, 2002; Schmitz, 2006). Estas formas de gobernanza no son estáticas, sino que varían de acuerdo a las condiciones

históricas, tal como indica Gereffi, “*hay una afinidad entre la transición desde las estrategias de desarrollo ISI (industrialización por sustitución de importaciones) a la IOE (industrialización orientada a las exportaciones) y el cambio desde las GVC dirigidas por el productor a aquellas dirigidas por el comprador*” (Gereffi et al., 2001: 31).

Sin embargo, a medida que fue virando hacia el enfoque de GVC, comenzó a entenderse la gobernanza asociada a la coordinación y a la cooperación entre los diferentes actores que conforman los encadenamientos productivos. En este sentido, en el año 2005 aparece tal vez el artículo más influyente y que sentó las bases para todo el desarrollo posterior del marco teórico de GVC, denominado *The Governance of Global Value Chains* (Gereffi et al., 2005). Allí se presentan los cinco tipos de gobernanza ordenados de menor a mayor poder de la firma líder: a) basada en relaciones de mercado; b) modular; c) relacional; d) cautiva; y e) jerárquica.

Ahora bien, más allá de esta actualización en la tipología de gobernanza que emergen en las cadenas, el marco teórico de GVC ha sumado imprecisión conceptual en lo que refiere al poder. A pesar de que sus aportes teóricos permiten considerar quién controla la cadena -bajo el estudio de la gobernanza- y cómo pueden integrarse dinámicamente el resto -mediante el análisis de los tipos de *upgrading*-, la concepción respecto a cómo es definido el poder quedó empobrecido en el análisis. Esta ambigüedad también se observa al momento del estudio del tipo de vinculación que tienen las firmas al interior de las cadenas y, en forma más general, a la hora de trazar la relación entre poder y desarrollo.

En el marco de esta ausencia, tal como se desprende de las palabras clave asociadas a la literatura de GVC presentado anteriormente (ver gráfico N° 8), la perspectiva que vino a llenar ese vacío conceptual provino de los estudios de redes, a los cuales el enfoque de GVC ha quedado vinculado al momento de resaltar los aspectos de la organización social que no pueden explicarse desde las

relaciones sociales jerárquicas y de mercado (Messner, 2002). Esta incorporación de los conceptos de red dentro del marco teórico de GVC se tuvo lugar a partir de dos teorías: por un lado, desde la perspectiva procedente de la sociología económica y organizacional denominada *Embedded Network*, a partir de la contribución seminal de Granovetter (1985) y, en segundo lugar, desde la denominada *Actor Network Theory* (Latour, 2005). A su vez, estos enfoques han tenido un impacto importante en el pensamiento geográfico y relacional a partir de preocupaciones académicas vinculadas a cómo las dinámicas locales pueden conectarse de forma más efectiva a las redes globales (Allen, 1997; Murdoch, 2006; Dicken et al., 2001).

La influencia del pensamiento relacional del poder en el análisis de los encadenamientos productivos ha encontrado una atención teórica más explícita a través de los aportes nucleados bajo la perspectiva de *Global Production Networks*. Allí, la noción de poder definido como capacidad de acción sobre los demás -concepción presente en la TSM- es reemplazada por una que lo entiende como un resultado del esfuerzo colectivo producto de las relaciones en red (Hess, 2008). Esta visión del mundo convertido en una red con múltiples nodos sin un eje central ni punto de origen facilita el análisis de las relaciones entre actores a partir de procesos en donde todos ganan, a la vez que ofrecen un empoderamiento accesible para una buena parte de los actores involucrados en los esfuerzos colectivos. Dicha concepción, lejos de representar una reflexión aislada acerca de cómo abordar el poder en las cadenas de producción a escala global, se transformó en una perspectiva dominante y el rol de la cooperación entre actores pasó a formar parte de los estudios empíricos de GVC. En este sentido, la noción de poder como coproducción colectiva toma distancia de la explicación de las formas estructurales de dominación que forman parte de la TSM y su análisis de las cadenas de mercancías. De esta manera, se alinea con los enfoques que fomentan la vinculación local-global a través de la mejora obtenida a partir de la

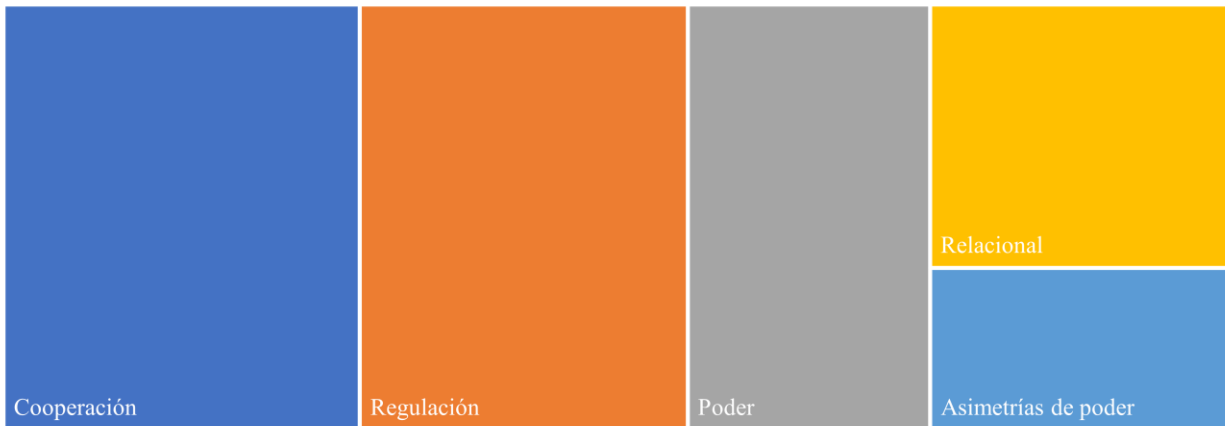
cooperación intra-local y las interacciones a distancia con actores globales (Humphrey y Schmitz, 2004), ayudando a comprender y avanzar hacia formas de producción con mayor valor añadido que respondan a los estándares mundiales (Nadvi, 2008; Lund-Thomsen y Nadvi, 2010; Schmitz, 1999).

A su vez, esta perspectiva logró consolidación por parte de investigadores agrupados en la Universidad de Sussex de Inglaterra. A partir de estudios empíricos desarrollados sobre una multiplicidad de sectores de los países en desarrollo, se evalúa el papel de la cooperación entre los actores locales de diferentes clusters ubicados en ellos -cooperación horizontal- y sus relaciones con las firmas líderes -cooperación vertical- (Nadvi y Schmitz, 1999; Schmitz y Knorrninga, 2000; Gereffi et al., 2001; Giuliani et al., 2005). En ellos, se ha intentado dar cuenta que la interacción de las firmas agrupadas en clusters bajo relaciones cuasi-jerárquicas pueden experimentar una rápida mejora de productos y procesos (Humphrey y Schmitz, 2002; Schmitz, 2004).

En función de lo dicho, finalmente la perspectiva relacional de *Global Production Networks* y los análisis territoriales parecen converger en las investigaciones en torno a las prácticas cooperativas horizontales y verticales que asumen como imprescindible para las empresas de los países en desarrollo el integrarse en las cadenas globales. Esta inserción se realiza a partir de interrelaciones y acciones cooperativas en donde no existen “juegos de suma cero” (Abonyi, 2005). Es decir, en el marco teórico de GVC, las perspectivas de “arriba hacia abajo” de gobernanza y de “abajo hacia arriba” del *upgrading* asumen una visión de complementación en la que se destacan las ventanas de oportunidades –o desafíos- para quienes no gobiernan las cadenas.

Para observar gráficamente lo mencionado respecto a la conceptualización de la gobernanza en el marco teórico de GVC, a continuación, se muestran las palabras clave vinculadas a tales estudios en las publicaciones de la base de datos.

Gráfico 14. Las 5 palabras clave más frecuentemente asociadas al concepto de gobernanza en las publicaciones de GVC



Fuente: elaboración propia

El gráfico evidencia escasas referencias a las formas asimétricas de relaciones de poder (Taylor, 2000) y un exceso de optimismo en la confianza y los sistemas económicos integrados como “juegos donde todos ganan” (Hess, 2008). Como observaron Gereffi y sus colegas, “*la gobernanza implica la capacidad de una empresa de influir o determinar las actividades de otras empresas en la cadena...este poder se ejerce a través del control de las empresas líderes sobre los recursos clave necesarios, decisiones sobre la entrada y salida de la cadena y el monitoreo de los proveedores*” (Gereffi et al., 2001: 5). Es decir, ese poder asimétrico, subordinante y estructuralmente limitante que las ETs ejercen desde la gobernanza de las cadenas sobre las empresas que se insertan en forma subordinada, obstaculizan la adquisición de funciones más complejas como el diseño y el marketing (Schmitz y Knorringa, 2000).

Por lo tanto, a pesar de que las lógicas cooperativas derivadas de una perspectiva relacional del poder brindan posibilidades para entender y promover los procesos de construcción colectiva basada en “juegos donde todos ganan”, las cualificaciones ofrecidas no siempre existen para los actores subordinados. Y cuando lo hacen, no significa amenaza alguna para aquellos actores

concentrados, sino que representa un refuerzo de sus capacidades de comando en la cadena. En todo caso, todo lo que estos actores pueden aspirar a alcanzar en la cadena es ser acoplados de la mejor manera posible, a través de una asimilación de normas estandarizadas que ofrecen los compradores y los productores transnacionales (Gibbon y Ponte, 2008; Nadvi, 2008). Traducido en el lenguaje de GVC, las firmas de los países periféricos pueden alcanzar ciertas mejoras marginales como el *upgrading* de productos o procesos, pero ciertamente tal ascenso alcanza un límite a la hora de intentar alcanzar el *upgrading* de tipo funcional (Schmitz, 2004). Por su parte, los *upgrading* intersectoriales, que llevan a las firmas a incursionar en la producción de bienes de mayor valor que presentan mercados más dinámicos, también resultan difíciles (Trienekens y van Dijk, 2012), en tanto se presentan resistidos por las empresas que comandan las cadenas en dichos mercados y que procuran mantener su posición.

En función de estas ideas, a pesar de que la literatura de GVC sostiene que todos los actores son importantes para lograr sortear los desafíos de la integración -incluyendo a los gobiernos, firmas líderes, asociaciones industriales, sindicatos y ONGs-, el énfasis se coloca especialmente en las firmas líderes. Nuevamente, el trabajo de Bamber y Staritz citado en el apartado anterior, ayuda a ilustrar esta problemática en torno a las firmas que comandan las cadenas. Allí se sostiene que tales firmas *“tienen un papel fundamental, dado que sus políticas de producción y abastecimiento pueden reforzar las cuestiones de género”* (Bamber y Staritz, 2016: vi), para más adelante agregar que *“la globalización de la producción y especialmente los requisitos derivados de las prácticas comerciales de las empresas líderes que combinan demandas de bajos costos, alta calidad, plazos de entrega cortos y alta flexibilidad, a menudo conducen a una gran presión sobre las empresas proveedoras y, a su vez, sobre los trabajadores en la forma de salarios bajos y condiciones y arreglos laborales precarios”* (Ibid.: 4).

Es importante detenerse un instante en la concatenación del argumento allí expuesto, algo que se repite en varios estudios de GVC. Es decir, la relevancia que adquieren las ETs radica en su capacidad para revertir sus prácticas actuales (Bamber y Staritz, 2016: 18). En este marco se inscriben algunas miradas críticas que advierten acerca de la escasa potencialidad explicativa del marco teórico de GVC para explicar su propio objeto de investigación. Es decir, no provee una sólida explicación en relación a la constitución y dinámica de las cadenas, “*presuponiendo algo que en realidad debe explicarse*” (Starosta, 2010: 440).

En suma, esta visión benevolente del marco teórico de GVC respecto del rol de las firmas líderes de las cadenas tiene dos importantes implicancias. En primer lugar, da cuenta de una incapacidad de reconocer la lógica de control selectivo de funciones y que limitan tanto el *upgrading* económico como el social. Y, en segundo lugar, el sobredimensionamiento del rol de las grandes ETs ocurre a expensas de la omisión del rol de otros actores, principalmente el Estado.

III.3.3. La escala nacional y el rol del Estado

Ahora bien, aun recuperando la noción de poder como subordinación, explotación y exclusión de los espacios periféricos, otra notoria ausencia conceptual emerge en el marco teórico de GVC - esta vez compartida con la TSM-, relacionada con la falta de consideración de la escala nacional y, dentro de ella, la problematización respecto al rol del Estado al momento de direccionar los procesos de desarrollo. Es decir, ambos marcos teóricos no son lo suficientemente consistentes como para hallar respuestas a las preguntas relacionadas con nuevos procesos que han tomado lugar: ¿Por qué parte de Asia se ha vuelto un espacio excepcional en el rígido, jerárquico y cada vez más desigual panorama mundial? ¿Por qué han sido sus actores capaces de quebrar la lógica subordinante y excluyente del capitalismo global? ¿Por qué han sido sus redes nacionales y

regionales capaces de conectarse y construir redes globales de un modo efectivo?, y finalmente, ¿por qué no han sido capaces de seguir este proceso otros escenarios del Sur Global, como ser África y Latinoamérica? (Prochnik et al., 2010).

Estos interrogantes no pueden ser respondidos apropiadamente producto de que, por distintas razones, tanto la TSM como el enfoque de GVC anulan o desplazan al Estado-nación y las trayectorias nacionales como unidad de análisis, pasando a ser elementos subalternos -cuando no marginales- en sus registros discursivos.

En la TSM, la dinámica del sistema no puede explicarse desde unidades particulares, sino desde la totalidad configurada por el sistema capitalista desde donde se despliega una lógica que explica el posicionamiento de las naciones y sus Estados, y no viceversa. Es decir, en su marco teórico la dinámica histórica de la acumulación capitalista a escala global fortalece una estructura centro-(semi)periferia, dentro de la cual las unidades nacionales se insertan y requieren ser analizadas. Más aun, los Estados-nación se insertan dentro de macrorregiones estructuralmente atadas a una lógica general que reproduce, con escasas alteraciones, un sistema jerárquico y desigual. Como lo expresan Chase Dunn y Anderson, *“el sistema-mundo moderno puede entenderse estructuralmente como un sistema de estratificación compuesto por sociedades dominantes económica y culturalmente (en competencia unos con otros), y regiones periféricas y semiperiféricas dependientes, algunas de las cuales han tenido éxito en la mejora de su posición en la jerarquía centro/periferia, mientras que la mayoría simplemente han mantenido sus posiciones periféricas y semiperiféricas”* (Chase Dunn y Anderson, 2005: xi).

En tal contexto, las unidades nacionales no son “explicantes” del sistema, sino que se consideran “explicadas” de acuerdo a su inserción en el mismo. De acuerdo a Wallerstein, los Estados-nación no pueden ser comprendidos por fuera de la referencia al sistema-mundo, ya que es este sistema

el que configura una red de actuación que escapa y trasciende al control de las entidades políticas menores. En tal sentido, Wallerstein sostiene que el capitalismo se basa en el hecho de que los factores económicos operan dentro de un contexto más amplio del que cualquier entidad política pueda controlar, de manera de desplegar una lógica global que moldea la dinámica institucional nacional y marca la división entre Estados fuertes en los centros y débiles en la periferia. Siguiendo a Wallerstein, *“la economía-mundo desarrolla un patrón donde las estructuras estatales son relativamente fuertes en las áreas centrales y relativamente débiles en la periferia. Qué áreas desempeñan cada uno de los roles es en muchos aspectos accidental. Lo que es necesario es que en algunas zonas la maquinaria del Estado sea mucho más fuerte que en otras”* (Wallerstein, 1974: 355).

Ahora bien, esta desaparición teórica de las unidades nacionales es compartida por el marco teórico de GVC, conformando una de sus debilidades más visibles para analizar los problemas asociados al desarrollo de la periferia. En este caso, no es el posicionamiento desde un sistema globalmente dinámico y contradictorio que explica desde el todo el comportamiento de sus partes, sino su sobrecentramiento en la empresa y las redes empresariales en las cuales se exploran sus actividades, formas de relacionarse, cambios funcionales, distribución del valor y formas de gobernanza (Bair, 2008). Esa separación analítica de las cadenas globales y sus actores empresariales en relación al Estado adoptada en la perspectiva de GVC, se asocia con una falta de relevancia de las trayectorias nacionales en las cuales tales cadenas se insertan. Pese a que las redes que configuran las cadenas de valor presentan un carácter *“situacionalmente específico, socialmente construido y localmente integrado que subraya las inclusiones sociales de la organización económica”* (Gereffi et al., 1994: 2), la investigación empírica y la agenda propuesta desde el enfoque de GVC ha dado poca importancia a dichas trayectorias nacionales en cuyo marco las empresas y sus relaciones se

desarrollan. Tal como señala otro estudio: “*a pesar de que GVC puede resultar ‘descriptivamente preciso’, conlleva limitaciones para comprender las dinámicas históricas y sociales que impulsan los comportamientos de las cadenas productivas*” (Fridell y Walker, 2019: 4).

A pesar del reconocimiento de algunos exponentes vinculados con GVC, como la mencionada perspectiva de *Global Production Networks*, acerca de lo pertinente de concebir la configuración nacional de las cadenas de producción (Smith et al., 2002), ello no resulta suficiente para explicar cuáles son las repercusiones de evaluar las trayectorias nacionales de las cadenas de producción globales. En este sentido, el reconocimiento de las unidades nacionales -y sus trayectorias históricas- en donde penetran las redes económicas globales, implica considerar los mecanismos bajo los cuales determinadas estructuras y dinámicas socioeconómicas y sociopolíticas históricamente conformadas condicionan los modos en los cuales las cadenas se insertan en un determinado espacio de la periferia, y la forma en la que impactan en el conjunto de actores económicos e institucionales.

En el marco teórico de GVC la problematización en torno al rol del Estado y a su papel en el desarrollo queda relativizada (Neilson, 2014; Fernández, 2015; Fridell y Walker, 2019). Al representar una perspectiva históricamente acotada, centrada en un análisis sectorial basado en las firmas líderes y sumado a la ausencia de la concepción de poder como dominación, el enfoque alude al Estado como un actor más entre muchos otros que actúa complementariamente a las firmas (Sturgeon, 2013; Bamber y Staritz, 2016). De este modo, se soslaya por completo el rol que el Estado ha tenido en la formación de los ciclos sistémicos de acumulación y en la transformación de los procesos globales y nacionales de producción (Arrighi, 1999; Fernández, 2017).

Los estudios de GVC han analizado la relación entre el Estado y las firmas mediante el concepto de “acoplamiento estratégico”, fundamentalmente en el marco de la perspectiva de *Global*

Production Networks (Coe et al., 2004), mediante el cual se hace referencia a las iniciativas tendientes a satisfacer las necesidades estratégicas de las firmas. No obstante, recientemente se ha intentado incorporar a sus marcos teóricos nuevas aproximaciones acerca del rol del Estado, reconociendo la poca relevancia que se le había dado hasta el momento (Horner, 2017; Horner y Alford, 2019). En este marco, comienzan a establecerse cuatro roles que el Estado lleva adelante en este nuevo contexto: el de facilitador (políticas que asistan a las firmas para su participación en las cadenas de producción); como ente regulador (aquellas medidas que limitan o restringen las actividades de las firmas); el rol de comprador (por medio de las contrataciones públicas); y el de productor (a través de las empresas estatales). No obstante, a pesar de esta reciente e importante inclusión para intentar atenuar las críticas realizadas desde diversos ámbitos en cuanto a la deliberada omisión del Estado en los estudios de GVC, esta requiere de mayor profundidad. Por un lado, el rol de “facilitador” ha sido el enfoque predominante en la literatura de GVC así como también en su asimilación en los OI, a partir del estudio de las políticas amigables con el mercado para favorecer la participación en ellas. Por otro lado, el análisis de los roles de “productor” o “comprador” reflejan las diversas maneras en que el Estado participa en las cadenas de valor, por lo tanto es un actor más que compite con otras empresas. Por último, el rol “regulador”, que podría haber implicado una discusión profunda acerca del rol del Estado en el contexto de fragmentación de la producción actual, se asoció tangencialmente al estudio sobre la implementación de estándares privados transnacionales para la sostenibilidad a nivel nacional. Es decir, se enfoca en cómo el Estado recaptura la gobernanza y desafía el control de las firmas líderes de las cadenas en determinadas áreas, como la pesca (Adolf et al., 2016) y el aceite de palma (Pramudya et al., 2018; Dermawan y Hospes, 2018).

En virtud de estas ideas, al igual que lo analizado en la sección anterior, donde se resaltaron las brechas analíticas observadas en los estudios de GVC en relación al *upgrading* (ya sea de empresas, trabajadores, género, etc.) y la gobernanza (a partir del rol de las empresas líderes), lo mismo ocurre en relación al Estado. En este sentido, Fridell y Walker (2019) ponen de manifiesto las contradicciones en las cuales incurren algunos estudios que, en procura de dar respuesta a las críticas relacionadas con el sobredimensionamiento de las ETs como actores benignos en el desarrollo de los actores subordinados, resaltan el rol del Estado. Sin embargo, al mismo tiempo que se oponen a una activa política industrial o sus mecanismos regulatorios, claman por la presencia de un Estado fuerte (Shepherd, 2016: 22; Mayer y Pickles, 2010). A continuación se trata con mayor profundidad esta problemática asociada a la política industrial en el enfoque de GVC.

III.3.4 El proceso de industrialización y financiarización

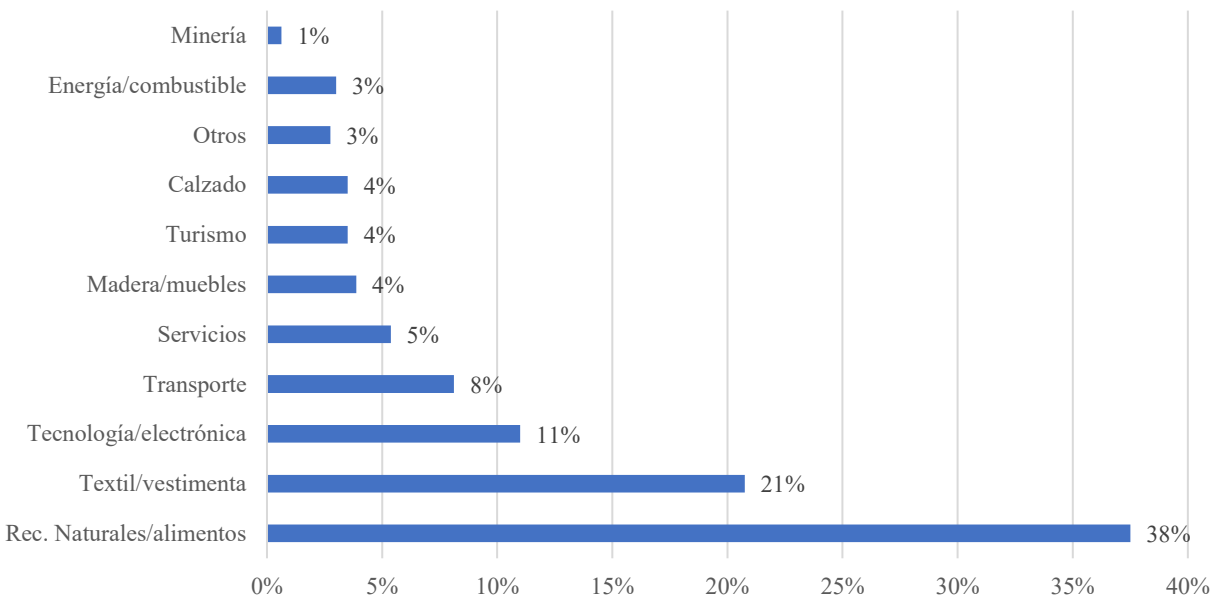
De acuerdo a lo mencionado, existen pocos estudios centrados en GVC tendientes a analizar el papel central que le cabe al Estado como direccionador y actor central del proceso integral de desarrollo. En tal consideración, intervienen a su vez dos importantes análisis que se vinculan directamente con el rol del Estado. El primero tiene que ver el rol de la política industrial y del proceso de industrialización en forma general a la hora de abordar la problemática del desarrollo. Y en segundo lugar, el abordaje de los procesos de financiarización que penetran tanto en las redes económicas -los encadenamientos productivos- como en las redes políticas -los organismos internacionales-. En función de estos dos aspectos, el marco teórico de GVC ha prestado poca atención al direccionamiento y control del capital financiero y el rol que ello tiene en los procesos de industrialización (Fernández, 2017).

A pesar de que algunos estudios advierten sobre los peligros de considerar la industrialización como sinónimo de desarrollo (Arrighi et al., 2003; Hirschman, 1968), los países que hoy conforman el centro de la economía mundial han atravesado procesos de desenvolvimiento industrial que permitieron configurar una base manufacturera compleja y dinámica. En este sentido, el marco teórico de GVC abona a la idea de una alternativa “fácil” de industrialización a través de la incorporación a las cadenas productivas globales mediante la especialización productiva (Baldwin, 2013b). Es decir, debido a que los procesos productivos traspasan las fronteras nacionales, ya no es necesario desarrollar todas las etapas para la elaboración de un producto, sino que los países pueden centrarse en sus ventajas comparativas. Esto rememora implícitamente a las ideas de David Ricardo de hace dos siglos, tal como sostiene Ravi Kanbur²¹, no obstante, este *reaggiornamento* ya no se encuentra basado en productos finales sino al comercio de bienes intermedios.

Vinculado con lo anterior, si se analizan los sectores en los cuales se centran los principales estudios empíricos de la literatura de GVC, se observa la gran preponderancia que tienen aquellos relacionados con los recursos naturales y alimentos, seguidos de la industria textil, tal y como se muestra en el siguiente gráfico.

²¹ Ver el prefacio.

Gráfico 15. Porcentaje de publicaciones de GVC basadas en estudios de caso según sector productivo



Fuente: elaboración propia

Del gráfico se desprende que el marco teórico de GVC, al presentarse como la nueva herramienta de desarrollo para los países periféricos, hace foco en aquellos sectores en donde dichos países tienen ventajas competitivas. Es decir, en sus estudios de caso analizan la manera de insertar las actividades productivas ya existentes en dichos países en una cadena de producción determinada. Esto no hace más que revigorizar el viejo marco teórico ricardiano por detrás de estas ideas, el cual tiende a reforzar la especialización en detrimento de la alteración de las estructuras productivas.

Dentro del marco teórico de GVC se diferencian tres tipos de políticas industriales: a) las “horizontales”, que afecta la economía nacional en su conjunto; b) las “selectivas” o “verticales”, que se enfocan en industrias o sectores particulares; y c) las “orientadas a la cadena de valor”, cuyo objetivo es aprovechar los vínculos o la dinámica de la cadena de suministro internacional para mejorar el papel de un país en los encadenamientos productivos (Gereffi, 2014). Las políticas industriales que se consideran relevantes en el escenario actual según los referentes de GVC son

justamente las orientadas a los encadenamientos productivos, que impulsan un creciente grado de especialización vertical (Milberg et al., 2014). En palabras de Gereffi: *“hoy en día, la política industrial orientada a las cadenas globales de valor se centra en mayor medida que en el pasado en la intersección de los actores globales y locales, y tiene en cuenta los intereses, el poder y el alcance de las empresas líderes y de los proveedores globales, aceptando las redes empresariales internacionales como el campo de juego apropiado”* (Gereffi, 2014: 446).

Se observa cómo los referentes de este enfoque sostienen que el escenario actual implica un cambio de paradigma en la política industrial. La política industrial que tenía lugar antes del despegue de las cadenas globales de producción pareciera haber quedado obsoleta (Milberg et al., 2014). En este sentido, Gereffi (2014) afirma que la misma debe pensarse por fuera de las políticas horizontales o verticales orientadas a favorecer estrategias de industrialización por sustitución de importaciones (ISI) o de industrialización orientada a la exportación (IOE), para avanzar en estrategias de especialización vertical sobre la base de las ventajas comparativas existentes.

En este sentido, los estudios de GVC han soslayado la relevancia que la política industrial ha tenido en la experiencia desarrollista del Este asiático (Hauge, 2020). La experiencia asiática parece haber marcado un punto de inflexión en las consideraciones acerca de los procesos de industrialización llevados a cabo por aquellos países, y en qué medida la política industrial aplicada en su momento puede ser posible de aplicar en la actualidad. Por un lado, puede considerarse la perspectiva desarrollista, que entiende el proceso de desarrollo económico como un proceso de desarrollo de las capacidades productivas, en donde el proceso de industrialización y el rol del Estado son clave. Y por otro lado, puede ubicarse a la perspectiva de la política industrial de GVC, que sostiene que en la novedosa conformación de la producción actual debe cambiar el paradigma de la política industrial. De este modo, Milberg y otros (2014) advierten que la política industrial tradicional

ocurrió antes del despegue de las cadenas globales de producción. Gereffi (2014) afirma que debe pensarse por fuera de las denominadas ISI y la IOE. Mientras que Baldwin (2013b) indica que en la actualidad la industria que se une a las cadenas crece rápidamente porque la producción deslocalizada conlleva elementos que a países como Corea del Sur y Taiwán les tomó décadas desarrollar.

Recapitulando, podemos resumir la perspectiva de política industrial de GVC en tres características salientes. Primero, el cambio de mirada respecto al desarrollo de una cadena de producción en su totalidad de la política industrial tradicional, hacia otra en donde prima la especialización vertical, es decir, centrarse en actividades de alto valor asociadas a una determinada industria. Segundo, que la fragmentación de la producción en la actualidad y el crecimiento del comercio de bienes intermedios requiere un acceso fácil y rápido a las importaciones, con lo cual condena cualquier tipo de obstáculo al comercio o proteccionismo de la política industrial tradicional. Por último, esta conformación de los encadenamientos productivos globales liderados por las grandes ETs demanda justamente negociar y vincularse con ellas, más que desafiarlas y competir mediante la conformación de un núcleo de acumulación endógeno. En este último punto puede resultar saludable la reciente incorporación por parte de la literatura de GVC del rol que el Estado tiene en las cadenas de producción por medio de las empresas estatales (Hauge, 2020; Horner y Alford, 2019).

En consecuencia, la base del pensamiento en torno a GVC implica desconsiderar, como ya se advirtió, al actor central en la confección de la política industrial, el Estado, y poniendo el énfasis en las firmas como el actor que ha permitido el impulso para la producción manufacturera. A partir de afirmaciones como *"en la actualidad las naciones buscan industrializarse simplemente uniéndose a una cadena de valor para ensamblar productos finales o hacer insumos"*

especializados" (Gereffi, 2014: 10), se presenta la ficción respecto a que todos los países pueden industrializarse y alcanzar los eslabones superiores de aquellas cadenas a las cuales se acopla.

Al desconocer el tipo de industrialización que deriva de la inserción a las redes productivas, al tiempo que desconsidera el impacto que ello tiene en la configuración de las estructuras productivas de los países periféricos, esta dinámica pareciera soslayar la importancia del desenvolvimiento manufacturero para lograr el desarrollo. Tal como indica Arceo, *"el sistema industrial es el soporte material que permite al capital productivo orientar el desarrollo de las fuerzas productivas, es decir, subsumirlas realmente en el capital (...) Las exigencias de reproducción ampliada de las relaciones de producción en los países centrales determinan, en ausencia de un sistema industrial, las actividades que resultan redituables desarrollar y las características que reviste el proceso productivo. Se trata, por ello, de formaciones (y de burguesías) periféricas en la determinación de las formas que adopta el desarrollo del modo capitalista de producción en escala mundial (...) La superación de la condición periférica se identifica, por consiguiente—incluso en la actualidad—, con la constitución de un sistema industrial que, mediante un conjunto de políticas, logra neutralizar el bloqueo que impone, en este sentido, la lógica de las ventajas comparativas"* (Arceo, 2009: 81-82).

De acuerdo a lo dicho, más que una industrialización "fácil", lo que parece decantarse de los aportes vertidos desde GVC es una desarticulación de uno de los pilares más importantes de la tradición desarrollista latinoamericana, que tiene a la industrialización como un eslabón esencial para la transformación productiva de los países periféricos (Dalle et al., 2013; Pinazo y Cibils, 2016).

En consecuencia, se destaca la importancia de la manufactura -aún en el contexto actual- para la transformación estructural y la salida a los posicionamientos periféricos. La actividad industrial es

considerada como la correa de transmisión de los desarrollos científicos y técnicos al resto del entramado productivo. En la actividad manufacturera tienen un lugar destacado tanto los desarrollos de tecnología incorporada a los productos, como los de tecnología incorpórea. La tecnología incorporada a los productos hace referencia a la generación de bienes, particularmente de capital, producidos con tecnología de frontera. Por su parte, la tecnología incorpórea, alude a cambios en las tecnologías de proceso y de producto. En función de ello, la actividad manufacturera tiene la capacidad de producir bienes y desarrollar técnicas que explican los aumentos de productividad de otros sectores –particularmente el de los servicios asociados a la producción- y permiten mantener el conjunto de la estructura productiva en la frontera tecnológica (Szirmai, 2013). Sin embargo, como muestra la experiencia de los países que recientemente se han distanciado de la subordinación periférica, no cualquier tipo de desenvolvimiento industrial habilita procesos de transformación estructural. El proceso de industrialización que permite cualificar las estructuras productivas es aquella que tiende a configurar un complejo manufacturero complejo y dinámico (Fernández, 2017). Es decir, se trata de un proceso de industrialización que presenta capacidad de establecer eslabonamientos intra-sectoriales, que para su reproducción lleva adelante prácticas vinculadas al desarrollo de innovaciones y nuevas tecnologías.

Por otra parte, además de la escasa atención analítica acerca del rol del Estado y de la consideración acerca de la inserción a las cadenas como medio para la industrialización, otro elemento que aparece ausente en el marco teórico de GVC tiene que ver con los procesos de financiarización y el esclarecimiento de los vínculos entre el Estado y el capital financiero. Esto implica evaluar el direccionamiento y el control del capital financiero, así como también el papel que tiene en el marco del proceso de industrialización. El marco teórico de GVC ha contado con escasas referencias a estos procesos, tal como indica Palpacuer: *“paradójicamente, si bien la noción de*

gobernanza ha sido reconocida como fundamental para el análisis de la cadena de valor, la financiarización de las empresas líderes y sus consecuencias para las relaciones con los proveedores han pasado bastante desapercibidas en esta literatura” (Palpacuer 2008: 398).

Esta omisión en el análisis impide reconocer la interrelación entre el capital productivo y el financiero, que en la actualidad ha adquirido tal nivel de desarrollo que puede considerarse a las grandes ETs como una modalidad organizativa del capital financiero (Serfati, 2008).

Dos importantes implicancias emergen una vez que se introducen en el análisis de GVC estos aspectos ligados a la financiarización, y a los vínculos entre los actores locales de países periféricos y las ETs. En primer lugar, el papel que la financiarización imprime a las empresas líderes que gobiernan las cadenas y las relaciones dentro de ellas con los actores del Sur Global, donde se desarrollan los procesos productivos. Los escasos estudios que abordan el proceso de financiarización en las cadenas productivas globales ven sus resultados en esa dirección (Milberg 2008; Durand y Miroudot 2015; Balas y Palpacuer 2016). Este es el caso de los realizados en la cadena de valor del café, considerando los vínculos entre productores de algunos países africanos y empresas comercializadoras transnacionales (Newman, 2009). Allí se explica cómo, en un contexto dominado por un proceso de liberalización, concentración y transnacionalización de las empresas que controlan las cadenas, sus estrategias se desvinculan de las formas productivas y se orientan cada vez más a las especulativas, vinculadas a las finanzas. Entre muchos otros efectos, esto destaca la profundización de las desigualdades que afectan a los productores progresivamente más vulnerables y fragmentados ubicados en los países de origen, limitando sus procesos de acumulación (Newman, 2009).

En segundo lugar, y no menos importante, considerar el rol de las finanzas dentro del marco teórico de GVC implica considerar un aspecto crucial para identificar las asimetrías existentes en el acceso

a un elemento vital como es el crédito. El acceso privilegiado que tienen las empresas líderes - no financieras - a los instrumentos que fortalecen la dinámica de la financiarización, así como su relación tanto con inversionistas financieros y bancos, contrasta con el de aquellos actores económicos de países en desarrollo. Estos, en su mayoría pymes, se encuentran localizados en las funciones subordinadas de la cadena, y cuentan problemas tradicionales de asistencia financiera relacionados con el riesgo, la escala y la información asimétrica, por nombrar solo algunos.

En consecuencia, el proceso de financiarización tiende a profundizar el control asimétrico del poder y establece barreras de entrada para actores principalmente pequeños. Para mejorar sus funciones y posiciones en la cadena a través de nuevas inversiones financieras, estos últimos actores se apoyan en la asistencia ofrecida por empresas líderes o por programas nacionales e internacionales de organismos internacionales de desarrollo y asistencia financiera. Debido a que los sistemas financieros nacionales estructurados y coordinados en los países en desarrollo son en general inconsistentes, las pymes regionales se han vuelto cada vez más dependientes de su propia generación de ingresos o de programas financieros internacionales, la mayoría de los cuales se canalizan a través de los gobiernos nacionales y regionales.

Esta dependencia de los territorios subordinados lleva a analizar el vínculo frecuentemente olvidado entre el enfoque de GVC y las redes políticas globales, que será abordado en el capítulo siguiente, luego de unas reflexiones finales de los analizado en este apartado.

III.4 Recapitulando el vínculo entre GVC y desarrollo

Este capítulo buscó profundizar en los aportes de GVC y en la manera de entender la problemática del desarrollo en el marco de las transformaciones productivas del siglo XXI. Se analizó la

evolución del enfoque de GVC, su preeminencia entre otros enfoques similares y su consolidación hacia finales de la década de los años 2000.

A su vez, se dio cuenta de las principales ausencias teóricas en el constructo teórico de GVC en su discurso para el desarrollo. Por un lado, resalta la poca relevancia a las asimetrías de poder presentes en las estructuras productivas. El marco teórico de GVC ha resuelto el análisis de las relaciones de poder basándose en el examen de la gobernanza y el *upgrading*. Para realizar la conexión entre esos conceptos y los actores de las cadenas, GVC ha abrevado de perspectivas de redes -como las de *Embedded Network* y *Actor Network Theory*-, a partir del reemplazo de la noción de poder como capacidad de dominación por una que lo asocia a procesos de coproducción colectiva. Esta conceptualización contribuye a opacar –como muestran los estudios citados- las limitaciones estructurales que ostentan los actores económicos de los países periféricos para alcanzar el control de las cadenas a través de procesos colectivos de cooperación y evitar así su funcionalidad a una forma de integración asimétrica, subordinante y excluyente. La distancia que han tomado los investigadores de GVC respecto de su origen en la TSM ha contribuido a la construcción de muchas de sus principales limitaciones. En este marco, una recuperación de esa desplazada concepción del poder para reconectarla con el análisis del comportamiento estructural y sistémico del capitalismo resulta fundamental para comprender las estrategias y restricciones de los actores posicionados en la periferia del sistema capitalista. Solo a través de esa recuperación, la concepción co-productiva del poder que domina el marco teórico de GVC podría ganar sentido para los actores subalternos o excluidos de la periferia del sistema-mundo, jugando un papel complementario en la reversión de los procesos de subordinación.

No obstante, también se analizó una segunda e importante limitación de los estudios de GVC -esta vez compartida con la TSM-, dada por la ausencia en el análisis de la escala nacional, y dentro de

ella, del rol del Estado. La TSM suprime la relevancia de las trayectorias nacionales por la subsunción de la dinámica nacional dentro del sistema-mundo, mientras que en el marco de GVC esa eliminación opera por concentrarse en el complejo de relaciones interempresariales a escala global. En base a fundamentos distintos, ambos cuerpos teóricos conllevan restricciones para explicar apropiadamente *cómo* y *por qué* regiones y países específicos podrían haber sido afectados por una cadena determinada, y a la inversa, cómo las cadenas afectan y son afectadas por esos procesos regionales y nacionales.

En este sentido, el enfoque de GVC confluye con ciertas lecturas respecto de la globalización en su limitación para identificar las complejas intersecciones que experimentan actualmente las dinámicas globales y los Estados nacionales al configurar la realidad actual, así como el modificado pero persistente y estratégico papel que aún le cabe a este último (Peck y Tickell, 1994; Jessop, 1999). Esta restricción impide dar cuenta de cómo los Estados y las diferenciadas calidades de sus estructuras contribuyen a conformar diferentes variedades de capitalismo en los escenarios nacionales –e incluso macrorregionales-, que representan diversos tipos de respuestas y performances dentro del proceso globalizador (Gray, 1999; Fernández y Alfaro, 2011). Al obturar la posibilidad de observar esas variedades en la configuración de los procesos globales, mediante los aportes teóricos de GVC no pueden identificarse las causas de las diferentes performances y configuraciones nacionales que tensionan con los procesos globales. A su vez, tampoco permite indagar en las capacidades nacionalmente diferenciadas de enfrentar las restricciones y capitalizar las fortalezas que acompañan ese proceso (Weiss, 2003). Al suprimir esas variedades y el involucramiento del Estado con las trayectorias históricas bajo las que se conforman, el enfoque de GVC queda desconectado –y por tanto empobrecido- de una rica literatura en el campo de la sociología política (Evans, 1996; Chibber, 2003; Kohli, 2004) y la economía política comparada

(Amsden, 1989; Wade, 1990; Chang, 2006). Trayendo al análisis estos nuevos elementos permite poner en contexto el dinamismo que parte de la región del Este Asiático comenzó a evidenciar en una serie de relevos post segunda guerra mundial (Akamatsu, 1962; Ozawa, 2011).

Por su parte, desde el marco teórico de GVC se intenta asociar el dinamismo de estos países con una inserción exitosa en las cadenas de producción a partir de una industrialización orientada a las exportaciones (Gereffi et al., 2001). Lo que puede extraerse de estas experiencias es el riesgo de considerar tanto la desaparición del Estado (Ohmae, 1995) o la formación de un gobierno mundial que desplace el sistema interestatal (Ruggie, 2004), como así también el tomar al Estado como un actor más entre los que participan de las redes globales y no como articulador central de los procesos de desarrollo. El reconocer las capacidades del Estado en términos de fortaleza en sus estructuras (Amsden, 1989; Evans, 1995) y poder de las coaliciones sociales (Chibber, 2003), permite indagar en el contexto de posibilidades y limitaciones para las instancias nacionales o para las firmas al momento de evaluar su inserción en las cadenas globales de valor.

En virtud de lo mencionado, es necesaria una recuperación analítica en los estudios sobre el desarrollo acerca del rol que le cabe al Estado -y sus trayectorias históricas- en tales procesos. Esta falta de problematización de los elementos institucionales históricamente constituidos en la perspectiva teórica de GVC, ha sido justificada por sus mismos exponentes a partir de lograr una teoría pragmática que resulte de utilidad para los responsables de políticas (Gereffi et al., 2005: 82). Como corolario, en aras de la simplicidad en sus postulados teóricos, *“han subestimado a sabiendas e invariablemente el papel de la historia, las instituciones, los contextos geográficos y sociales, la evolución de las reglas de juego, y la dependencia de la trayectoria; y muchos factores que influirán en cómo las empresas y grupos de empresas están vinculados en la economía global”* (Yeung y Coe, 2015: 33).

En función de estas ideas, los aportes de GVC pueden ser reinterpretados como una versión *aggiornada* de la teoría de las ventajas comparativas ricardiana, a partir de representar una forma de división del trabajo centrado en un análisis sectorial que enfatiza las complementariedades entre las firmas líderes y los actores locales. Esta propuesta encuentra asidero en los estudios que indagan en el desglose del valor de un producto final en el valor agregado en cada etapa o nodo de la cadena (Timmer et al., 2014). En ese sentido, se abandona la idea de desarrollar procesos integrales de producción al interior de los espacios nacionales y se pasa a competir en cada nodo - no ya en una cadena productiva- a partir de las ventajas comparativas que permitan acoplarse a las funciones compatibles con las cadenas que operan globalmente (Baldwin, 2013b).

De lo analizado en este capítulo se deriva que la relación entre el concepto de *upgrading* -como un proceso a nivel micro- y el desarrollo -proceso a nivel macro- está escasamente problematizado en los estudios de GVC. Es decir, el constructo teórico de GVC puede tener potencial como marco para analizar los procesos u oportunidades de *upgrading*, pero contiene “fallas de origen” al momento de traducir ese *upgrading* en desarrollo nacional (Werner et al., 2012). Sin embargo, a pesar de la falta de conceptualización del desarrollo, sus estudios insisten en la inserción a las cadenas de producción tanto como un medio como un fin para alcanzarlo: “una de las principales hipótesis del enfoque de GVC es que el desarrollo nacional requiere vincularse con las empresas líderes más importantes de una industria” (Gereffi y Memedovic, 2003: 4).

De acuerdo a lo dicho, puede destacarse que la principal limitación del enfoque de GVC es que no expresa una teoría del desarrollo y debido a ello es que no lo conceptualiza. Una teoría semejante demanda un instrumental de análisis que escapa al foco realizado en el *upgrading* y la gobernanza de las cadenas. Estos conceptos no permiten una comprensión integral acerca del desarrollo de un país, sino que hacen del enfoque de GVC una nueva “tecnología de análisis” para la comprensión

de las formas de interrelación empresarial en el marco de un mercado global conformado por redes diferencialmente controladas por las firmas transnacionales. Este centramiento en el análisis empresarial y sus enlaces inter-firmas, junto con las propias ambigüedades del enfoque inherentes a la conceptualización del desarrollo, y sumado a los elementos omitidos ya analizados, permiten explicar por qué el enfoque ha atraído a la comunidad vinculada al desarrollo del sector privado. Es decir, es un enfoque que interpela básicamente al sector privado empresarial, manteniéndose al margen de otros aspectos básicos y conflictivos que asume la noción de desarrollo en el sistema capitalista.

En este sentido, en los esfuerzos para realizar una perspectiva teórica amigable con el desarrollo, el análisis de los principales aportes de GVC demanda asociarlo con los elementos que permiten, en forma agregada, detectar y dobligar los aspectos que operan en el socavamiento de la autonomía decisional de países y regiones para integrarse a dichas cadenas bajo patrones no subordinados. Ello supone considerar no una integración a una cadena en particular por parte de un grupo de empresas, sino formular un complejo proceso de articulación a diferentes cadenas, a partir de estrategias colectivas de acumulación y distribución por parte de trabajadores, empresarios e instituciones territorial e históricamente situados en un país/región. La incorporación de estos elementos en el estructuralmente conflictivo y desigualador escenario del capitalismo, demanda la recuperación de elementos centrales de los enfoques heterodoxos de la económica política, como la escala nacional y, dentro de ella, el Estado, con sus específicas y variables trayectorias históricas, calidades instituciones y coaliciones de poder. La presencia de estos elementos resulta imprescindible para entender cómo y con qué alcance, en el marco de las redes productivas, el mercado puede dejar de operar únicamente en ventaja de algunos países/empresas que subordinan y limitan a otros su desarrollo autónomo. Tal como indica Arrighi, *“el verdadero problema es que*

algunos países o regiones tienen el poder de hacer que el mercado mundial funcione a su favor, mientras que otros no y tienen que asumir los costos. Este poder corresponde en gran medida a lo que Easterly y sus coautores llaman 'buena suerte'. Desde la perspectiva aquí desarrollada, lo que aparece en un momento dado como buena o mala suerte tiene de hecho profundas raíces en un patrimonio histórico particular, que posiciona a un país o una región favorable o desfavorablemente en relación con los procesos estructurales y coyunturales dentro del sistema mundial” (Arrighi, 2002: 34).

La aparición del concepto de GVC a comienzos del siglo XXI marcó un punto de inflexión a la hora de entender la dinámica del nuevo capitalismo, cuya principal característica es la segmentación de los procesos productivos. En ese desglosamiento, GVC analiza dichos procesos mediante “rebanadas” sectoriales perdiendo de vista la totalidad dada por la estructura jerárquica y contradictoria del capitalismo. Luego de la amplia aceptación que tuvo esta perspectiva en el campo académico, con posterioridad logró la consolidación a gran escala global a partir de la incorporación de su andamiaje teórico en los OI, lo cual le permitió ganar mayor legitimidad internacional.

En el capítulo siguiente se aborda la incorporación a los organismos internacionales en el marco del proceso general de institucionalización del enfoque de GVC que aquí se estudia. Allí se analiza que las ausencias teóricas presentadas en este capítulo han facilitado su adopción por parte de los OI. Es decir, las omisiones del marco teórico de GVC han decantado en un enfoque disuelto de los elementos conflictivos presentes a la hora de pensar el desarrollo de los países periféricos, lo cual facilitó tal asimilación organizacional. De este modo, los OI comenzaron gradualmente a incorporar sus estrategias y vincularlas con políticas para el desarrollo de la periferia global. En virtud de ello, la adopción y adaptación del instrumental teórico de GVC dentro del campo del

desarrollo no sólo debe ser atribuido a su consolidación primaria en el ámbito académico, sino también a su traslación y utilización por parte de los OI, que lo han promovido como marco analítico y como herramienta de intervención.

Capítulo IV.

Incorporación del enfoque de *Global Value Chains* en los organismos internacionales

IV.1 Introducción

El presente capítulo estudia la incorporación y aplicación del marco teórico de GVC en cuatro organizaciones internacionales ligadas al desarrollo. En este itinerario de incorporación va produciéndose una gradual adaptación del enfoque de GVC respecto a sus ideas originarias, para dar lugar a una herramienta de desarrollo capaz de ser aplicada en los países periféricos.

Esta evolución desde la emergencia de un enfoque teórico a la conformación de una herramienta práctica no ha sido homogénea en los distintos OI que lo han implementado. La trayectoria de asimilación de GVC en cada organismo muestra una vinculación diferente con los exponentes principales del enfoque teórico de GVC. Si bien la gran mayoría de los académicos relacionados con este marco teórico ha tenido participación en los documentos de los distintos OI estudiados, como se analiza en este capítulo, ésta no ha sido constante a lo largo del tiempo. La participación de los principales investigadores de GVC en los OI, bajo la figura de asesores o consultores, resulta importante al momento de evaluar cuán fuerte o débil ha sido esta vinculación entre el mundo académico y el de los organismos. En consecuencia, es posible distinguir diversas trayectorias para cada uno de los OI en cuanto a una incorporación “auténtica”, cuando se involucraron los expertos de GVC, y una incorporación “superficial”, cuando quienes la llevaron adelante ha sido el propio

staff de los organismos para renombrar antiguas prácticas. Por su parte, se denomina “combinada” a aquella modalidad de incorporación que tiene tanto un aspecto auténtico como superficial al interior de un mismo organismo, principalmente debido a las diferentes áreas o departamentos que se involucraron en la misma. A su vez, al interior de cada OI se dieron debates acerca de la pertinencia de su adaptación, así como también respecto a su denominación y utilización. Incluso, algunos de los organismos han adoptado nuevas denominaciones para referirse a la herramienta práctica que surge del enfoque teórico de GVC, con la consecuente modificación de algunas de sus ideas originarias. Por otra parte, la especificidad de cada OI en cuanto a su ámbito de injerencia, así como la experiencia propia en ciertas temáticas, hizo que la incorporación de los conceptos teóricos se adapte a las prácticas con las que ya venían trabajando cada uno de ellos. En función de lo dicho, emerge una cuarta modalidad de incorporación denominada “ajustada”, de manera de reflejar estas modificaciones al marco teórico original de GVC.

De acuerdo a estas ideas, en este capítulo se analiza la trayectoria de incorporación del enfoque de GVC en cuatro organismos seleccionados: la Organización Internacional del Trabajo (OIT), la Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial (ONUDI), el Banco Mundial, y el Banco Interamericano de Desarrollo (BID). Para ello, se divide este recorrido en tres periodos transversales a todos ellos:

- El período inicial identifica el punto de partida de cada OI al momento de la incorporación, mostrando qué conceptos, ideas y marcos teóricos estaban vigentes en dicho momento.
- El segundo período analiza los diferentes puntos de inflexión que indican el comienzo de una consolidación del enfoque de GVC como marco teórico central en cada uno de ellos, así como una etapa de trabajos conjuntos tendientes a lograr una práctica común.

- Por último, se busca analizar el momento actual de cada organización respecto a sus trabajos relacionados con el enfoque de GVC en el último lustro, lo cual permite evaluar las diferencias con el momento inicial en estas dos décadas.

Lógicamente, en cada OI los puntos de quiebre o hitos en el proceso de incorporación han sido distintos, con lo cual las secuencias temporales de los períodos difieren en cada uno de ellos. Es decir, se distinguen tres fases de forma general para todos los OI, pero los años o eventos específicos identificados como puntos de inflexión en cada trayectoria de incorporación varían según el organismo estudiado.

IV.2 Primer período: diferentes y desconectados puntos de partida en la primera década del siglo XXI

La incorporación del enfoque GVC en las organizaciones internacionales tuvo su inicio hacia fines de los 90 y principios de los 2000, principalmente a través de la utilización por parte de los organismos de Naciones Unidas -como la OIT y ONUDI-, que tuvieron menor implicación con el paradigma del Consenso de Washington. Incluso, la OIT comienza la adopción tempranamente en 1998, año de plena vigencia del Consenso de Washington, donde ya advierte la necesidad de identificar un paradigma de desarrollo que se sitúe equidistante de las perspectivas del desarrollo centradas en el Estado y en el mercado (Palpacuer y Parisotto, 2003: 112). Esta nueva concepción entiende que las políticas de liberalización no han sido suficientes para el acceso al mercado de trabajo por parte de las poblaciones más empobrecidas y adscribe a la aplicación de “intervenciones livianas”, colocando a las agencias donantes y los gobiernos locales

principalmente en el papel de facilitadores del mercado como parte de proyectos que sean “*tan dirigidos por el mercado como fuese posible*” (Núñez y Sievers, 2011: 5).

OIT: pionera en la incorporación de GVC mediante dos disímiles vías

La trayectoria de asimilación del enfoque de GVC tuvo dos grandes canales de transmisión paralelos al interior de la OIT, lo cual desembocó en que la incorporación fuese variada e inconsistente. En primer lugar, aparece aquel desarrollado a partir del centro de investigación de la OIT -denominado en su momento como Instituto Internacional de Estudios Laborales (IILS por sus siglas en inglés)-, el cual lleva adelante el programa *Global Production and Local Jobs*. Lanzado en 1998, el proyecto fue parte del nuevo objetivo de políticas de la OIT denominadas *Trabajo Decente* y en 2003 aparece una publicación que resume sus principales postulados y en el cual se alude a GVC por primera vez (Palpacuer y Parisotto, 2003). No obstante, ya desde el comienzo se advierte la necesidad de atender el contexto social e institucional en los cuales las cadenas se insertan y la manera en que dicho contexto influye en su dinámica. Para ello, la OIT esboza que los análisis de GVC deben complementarse con enfoques localistas como los sistemas comerciales, los distritos industriales y la competitividad sistémica, evidenciando la conexión local-global tradicional que atraviesa el marco teórico de GVC, a la vez que omite la escala nacional. A partir de esta primera publicación, comienza un período de marcados vínculos del organismo con los académicos principales del enfoque teórico de GVC, surgiendo trabajos de Humphrey (2003; 2004), Milberg (2004), Schmitz (2005) y el propio Gereffi (2006). Juntamente con esta vinculación estrecha con los académicos de GVC, la Conferencia de la OIT en 2007 cambia el paradigma al interior del organismo hacia un mayor énfasis en el desarrollo de la empresa como motor de crecimiento y empleo (ILO, 2007).

Esta primera vía de incorporación de GVC en la OIT tuvo dos importantes corolarios. Por un lado, a partir de 2007 la colaboración junto al Banco Mundial -que recién comenzaba a incorporar el enfoque- en el programa llamado *Better Work*²². Por otro lado, en 2009 y a partir del interés de la OIT en vincular el *upgrading* económico con el social²³, emerge el ya mencionado proyecto *Capturing the Gains* con la coordinación de Gereffi y Barrientos²⁴. Sin embargo, esta primera vía de incorporación del enfoque de GVC en la OIT pareció tener un final con la discontinuidad de este último programa hacia el 2013²⁵, año a partir del cual ya no se encuentran participaciones de los académicos mencionados en las publicaciones del organismo y las citas a ellos son cada vez menores. No obstante, este grupo de investigación al interior de la OIT que desarrolló estrechos vínculos con los académicos de GVC, constituye una porción relativamente pequeña y específica del trabajo sobre cadenas de valor del organismo.

En paralelo a ese primer canal de incorporación, emerge una segunda vía de incorporación a la OIT a través del Departamento de Creación de Empleo y Desarrollo de la Empresa. Las publicaciones realizadas por este departamento han tenido una influencia mayor en la OIT respecto a la vía de incorporación en el marco del IILS y gozaron de sostenibilidad a lo largo del tiempo. No obstante, la característica central es que los vínculos con los consultores expertos en GVC son mucho más débiles que la vía de incorporación descrita con anterioridad, ya que el organismo comienza a desarrollar publicaciones propias, lo cual tuvo importantes implicancias en cuanto a

²² Programa integral que reúne a todos los niveles de la industria textil para mejorar las condiciones de trabajo, el respeto de los derechos laborales de los trabajadores, e impulsar la competitividad de las empresas de esta industria (ver betterwork.org).

²³ Esta distinción recién comenzaba a emerger al interior del enfoque teórico de GVC, eminentemente a partir de los trabajos de Barrientos (ver Barrientos et al., 2011a; 2011b).

²⁴ La OIT es el único organismo multilateral que figura entre las instituciones asociadas del proyecto.

²⁵ Gereffi menciona el giro conservador en el Reino Unido (quien proveía el mayor financiamiento) con la asunción de David Cameron a partir de 2010 como la principal razón para ello (Gereffi, 2019).

algunas modificaciones del planteo original. En este escenario, el trabajo de la OIT con el concepto de cadena de valor estuvo mayormente asociado a capitalizar la pericia histórica del organismo relacionada al desarrollo de la pyme, con lo cual los aportes de GVC pasaron a ensamblarse a la agenda propia de la OIT. En este sentido, la incorporación del concepto de cadena de valor se produjo, en primera instancia, como articulación del concepto de Servicios de Desarrollo Empresarial con el que ya venía trabajando la OIT (Miehlbradt, 2002; Miehlbradt y McVay 2003; 2005), y que luego pasó a denominarse Desarrollo del Sector Privado (Miehlbradt y McVay, 2006).

A su vez, hay una menor utilización del término GVC y surgen los conceptos de “análisis de la cadena de valor” (VCA) y “desarrollo de la cadena de valor” (VCD). En el marco de este cambio terminológico tuvo especial relevancia el trabajo conjunto que tanto OIT como ONUDI comenzaron a realizar con diversas agencias donantes bilaterales ligadas al desarrollo, como por ejemplo DFID del Reino Unido, SDS de Suiza, GTZ de Alemania y USAID de Estados Unidos. De esta forma, VCA pasó a aludir a aquellos estudios que proporcionan una visión general de los desarrollos clave dentro de las industrias, particularmente respecto a la dinámica de la gobernanza y el comportamiento de las firmas líderes (Schmitz, 2005; Van den Berg et al., 2006). A su vez, esas investigaciones previas se utilizan luego para el desarrollo de programas específicos, aludidos como VCD, es decir, intervenciones en una cadena determinada que ayudan los distintos eslabones a mejorar sus operaciones (Herr, 2007; Fowler, 2012).

Todas esas modificaciones implicaron un desarrollo de tal magnitud al interior de la OIT, que la primera vía de asimilación organizacional, más fiel a los planteamientos originales de GVC, quedó opacada por esta segunda incorporación a través del departamento asociado al desarrollo empresarial. En este sentido, a partir de 2007 comienza un nuevo período en la trayectoria de incorporación de la OIT con dos características salientes. Por un lado, las publicaciones son

realizadas completamente por su propio personal y cuentan con un tinte de mayor operatividad y sencillez en el lenguaje utilizado, al estar destinadas exclusivamente a los practicantes ligados al desarrollo y los *policy makers* bajo la forma de manuales o guías prácticas (Herr, 2007; Mayoux y Mackie, 2007). Por otro lado, los cambios producidos en la forma de adopción y los nuevos enfoques de la OIT tuvieron como corolario la subsunción de todos los términos con los cuales venía trabajando -análisis/desarrollo de la cadena de valor; desarrollo empresarial; desarrollo del sector privado- bajo un enfoque más general que apunta a “desarrollar el mercado” (ILO, 2009).

Esto marca un punto de inflexión en la trayectoria de incorporación en la OIT, dando comienzo al segundo período.

ONUDI: período inicial con estrechos vínculos con académicos de GVC

El punto de partida de la asimilación dentro de ONUDI tiene varias similitudes con la OIT, al ser ambos organismos de Naciones Unidas, pero con algunos importantes matices.

La principal diferencia con la trayectoria en OIT es que, en esta última, convivieron dos formas de incorporación en forma simultánea prácticamente desde el inicio: una vinculación “auténtica” de la mano de los principales exponentes académicos de GVC; con una de tipo “superficial”, en forma paralela a la anterior, bajo la órbita del departamento asociado al desarrollo empresarial. En el caso de ONUDI, también se abren dos caminos, pero ellos se bifurcan con posterioridad a un primer período de publicaciones asociadas al enfoque original de GVC. Este primer período, que va desde la primera aparición de GVC a comienzos de los 2000 (Kaplinsky y Readman, 2001) hasta el 2009, estuvo caracterizado por una estrecha vinculación con los académicos de GVC, incluso en mayor medida respecto a los otros casos estudiados. Así, aparecen varias publicaciones con autorías de Gereffi, Nadvi, Barrientos, Humphrey, Kaplinsky y Morris, con el denominador común que, en la

gran mayoría ellas, aparece el nombre de Olga Memedovic -staff de ONUDI-, quien se convierte en la persona clave del organismo que ha hecho la vinculación con los investigadores mencionados.

La similitud con el caso de OIT resulta en que esta temprana incorporación del enfoque de GVC apenas iniciado el nuevo siglo, encuentra explicación en la menor vinculación que ONUDI ha tenido con las políticas del Consenso de Washington, a diferencia de lo ocurrido con el BID y el Banco Mundial, lo cual le permitió moverse con flexibilidad hacia un enfoque considerado más heterodoxo.

Por otra parte, esta primera etapa de asimilación guarda también una especial similitud con el BID, como se verá luego, en función de dos aspectos. Por un lado, en que desde temprano sus publicaciones llevan el foco a la pyme en mayor medida que en la firma líder. En segundo lugar, y derivado de lo anterior, que en ambos organismos aparece asociado al enfoque de clusters (Kaplinsky y Readman, 2001; Nadvi y Barrientos, 2004; Memedovic., 2004). Es decir, se adopta el enfoque de GVC, que cuenta con una visión global centrada en las firmas líderes, para complementar el desarrollo de las firmas locales de los espacios subnacionales. No obstante, pareciera que en ONUDI la dicotomía entre un enfoque centrado en la pyme y en los clusters, en contraposición a otro centrado en la firma líder y los encadenamientos globales, generó menor controversia interna que en el caso del BID, como se analiza con posterioridad. A diferencia del BID, ONUDI tempranamente hace de GVC su foco de análisis principal, a pesar de su asociación inicial subsidiaria al paradigma de clusters. Esto se observa, por un lado, en la mencionada participación de numerosos exponentes académicos del enfoque de GVC en una serie de estudios de caso basado en diferentes sectores, como la industria automotriz (Humphrey y Memedovic, 2003), la industria textil (Gereffi y Memedovic, 2003) y la industria del amoblamiento de madera

(Kaplinsky et al., 2003). Por otro lado, también da cuenta de ello la aparición de sus principales aportes teóricos en su publicación insignia, el Reporte sobre el Desarrollo Industrial 2002/2003 (UNIDO, 2002), el cual está basado en documentos de apoyo elaborado por los académicos tradicionales de GVC.

Ahora bien, a partir de 2009 es posible identificar dos trayectorias diferenciadas que se abren al interior de ONUDI. Por un lado, a diferencia de lo ocurrido en OIT, donde tuvo lugar una discontinuidad en la participación de los consultores externos, en ONUDI éstos siguieron realizando trabajos centrados en el enfoque de GVC (Kaplinsky et al., 2009; Kaplinsky, 2011; Sturgeon y Memedovic, 2011; Gereffi, 2015; Kaplinsky, 2015). Por otro lado, esta vez en consonancia con la trayectoria en OIT, emerge una nueva rama de investigación propia realizada por el staff de ONUDI tendiente a lograr una práctica común en los estudios centrados en la cadena de valor. Este punto de inflexión guarda una estrecha relación con el período iniciado en OIT, con un giro hacia trabajos de índole operativa y práctica capaces de generar “mejores prácticas” para el desarrollo de la cadena de valor. Por consiguiente, este nuevo período en la trayectoria de asimilación que se inicia a partir de 2009, tanto en OIT como en ONUDI, se lo analizará conjuntamente en la siguiente etapa.

BID: incorporación subsidiaria al paradigma de clusters

Luego de esta primera asimilación en los organismos vinculados a Naciones Unidas en los primeros años de los 2000, el asentamiento progresivo del enfoque de GVC como herramienta de análisis y política encontró una presencia activa en organismos de financiamiento internacional, como el BID y el Banco Mundial hacia la segunda parte de la década.

Esta asimilación debe enmarcarse en los crecientes problemas de legitimidad social producidos por el período de “retroceso” del Consenso de Washington y la necesidad de reposicionar el mercado ante los efectos adversos generados. Frente a este escenario, el enfoque de GVC fue ganando relevancia como una alternativa a la anterior concepción de mercado autorregulado durante la década de los 90, en tanto representa una perspectiva heterodoxa y de mayor complejidad que ofrece una mirada a nivel micro. Esta visión infiere la conformación de un mundo en red en el cual casi todos los actores regionales y locales pueden participar en los encadenamientos productivos globales y también, dependiendo de sus propios esfuerzos colectivos, pueden beneficiarse de esa participación mejorando su organización colectiva y siguiendo las reglas globales. En consecuencia, estos organismos financieros, al haber tenido una mayor vinculación con las políticas del Consenso de Washington -particularmente el Banco Mundial-, hizo que los esfuerzos por desvincularse de la ortodoxia del mercado y sus consecuencias para los espacios periféricos -especialmente en América Latina- hayan tenido mayor resistencia interna. Incluso, en primera instancia han utilizado el enfoque de GVC como una etiqueta novedosa para renombrar antiguas políticas que no distaban demasiado con aquellas del Consenso de Washington, como el acento en la competencia global, la liberalización comercial y la desregulación al ingreso de capitales. Sin embargo, esta vez lo que se modifica es la escala de intervención de dichas políticas, desde el nivel macro -escala nacional- al nivel micro -la firma- y su especificidad sectorial. A su vez, en contraste con las políticas del Consenso de Washington, los estudios sobre cadenas de valor en estos organismos también destacaron las ineficiencias de las empresas individuales y los costos de transacción entre empresas derivados de ciertas formas de fallas de mercado, en contraposición a las barreras únicamente regulatorias (Werner et al., 2014). En este sentido, en el escenario de post-Consenso de Washington existe una mayor atención

a otros actores más allá del mercado, a partir de la incorporación de los marcos teóricos institucionalista y evolucionista, en el cual el rol del Estado se subsume a la atención de dichas fallas de mercado.

Por el lado del BID, durante los años 90 estuvo subordinado a las acciones de transformación macroeconómica conducida por las otras dos instituciones auxiliares con sede en Washington: el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional. En tal sentido, participó como una organización que brindaba soporte a los programas de ajuste estructural, orientados por la reposición de los mecanismos de mercado -privatizaciones-; la apertura de las economías de la región latinoamericana al mercado internacional -desregulaciones-; y la contención de la expansión de los gastos estatales y su intervención.

Con el comienzo del nuevo siglo, habida cuenta de los efectos socioeconómicos negativos de los programas de ajuste estructural del período anterior, junto a las nuevas reformas que comenzaban a impulsarse en el marco del post-Consenso de Washington, el BID dio lugar a la idea de promover políticas de desarrollo productivo (Chrisney y Kamiya, 2011). No obstante, en tal contexto tuvo continuidad la idea de priorizar el desarrollo de la pequeña empresa, posicionándola como el actor económico fundamental para la promoción de la competitividad en la región. Este centramiento en la pyme se observa en el primer trabajo que incorpora explícitamente el concepto de GVC en el BID (Pietrobelli y Rabellotti, 2004). En tal posicionamiento, el BID ha sido permeable a nuevos instrumentos -considerados más heterodoxos- que no se encontraban sustentados en la acción autorreguladora del mercado y capaces de atender las denominadas fallas de mercado. En consecuencia, crecientemente fueron incorporándose al análisis de la competitividad el papel de las redes, las instituciones y las formas cooperación público-privadas.

Es en este escenario en que debe ser evaluada la introducción y posterior desarrollo del enfoque de GVC en este organismo, y su estrecha vinculación con el paradigma y políticas asociadas a la perspectiva de clusters. El enfoque de GVC ingresó al BID en los años 2004 y 2005, por intermedio de los trabajos de Elisa Giuliani, Carlo Pietrobelli y Roberta Rabellotti, que fueron contratados para el proyecto denominado *Clusters, Value Chains and Competitiveness* y publicados bajo la serie *Best Practices* (Giuliani et al., 2005). Estos primeros trabajos adscribieron a la necesidad de contribuir conceptual y empíricamente a la comprensión de las condiciones de las pymes de los países periféricos, especialmente de América Latina, para lograr superar los desafíos de la competitividad. De esta manera, el enfoque de GVC apareció asociado complementariamente al paradigma principal con el cual el BID venía trabajando, el concepto de clusters. Con el objeto de superar los límites que ya se venía observando en este último al momento de la consideración de la industria global, se incorporan los aportes de GVC para integrar la mirada local de los clusters con la mirada global del enfoque de GVC (Giuliani et al., 2005; Pietrobelli y Rabellotti, 2006), tal como se advierte en el siguiente pasaje: *“la literatura sobre clusters, centrada principalmente en las fuentes locales de competitividad provenientes de relaciones verticales y horizontales al interior de ellos que generan eficiencia colectiva, a menudo ha descuidado la creciente importancia de los vínculos externos”* (Pietrobelli y Rabellotti, 2004: 1).

Si bien en esta primera incorporación de GVC ya es posible identificar los principales conceptos de su marco teórico -como los tipos de *upgrading* y gobernanza-, su emergencia en el BID sirvió para otorgarle un mayor poder explicativo al enfoque de clusters y a los vínculos locales-globales: *“...una amplia evidencia sobre América Latina revela que tanto la dimensión local como la global son importantes, y las empresas a menudo participan tanto en clústeres como en cadenas de valor”* (Giuliani et al., 2005: 550).

Por otra parte, estos trabajos presentan los primeros estudios de caso que evalúan los procesos de *upgrading* en diversos sectores productivos, de los cuales se extraen dos detalles importantes. En primer lugar, que el principal sustento para lograr el *upgrading* son los mecanismos de mercado, lo cual da cuenta de una continuidad más que ruptura con el enfoque ortodoxo de la década anterior: *“En otras palabras, la mayoría de la evidencia sugiere que el upgrading se deja al mercado, lo que implica que las empresas realizan el intento por lograr el upgrading a través de mecanismos de mercado”* (Ibid.: 565).

En segundo lugar, la temprana advertencia que se hace acerca de las dificultades para alcanzar procesos de *upgrading*, principalmente el de tipo funcional, en aquellas cadenas con una estructura de gobernanza de tipo jerárquico, tal como se analizó en el capítulo III al momento de evaluar el distanciamiento entre los postulados teóricos de GVC y los estudios de caso: *“... la cadena cuasi jerárquica ofrece condiciones favorables para el upgrading de procesos y productos, pero dificulta el funcional”*, al mismo tiempo de observar que *“...el upgrading funcional puede generar una competitividad más duradera y sólida”* (Ibid.: 552). A su vez, otro documento de 2005 aborda nuevamente los límites del *upgrading*, incluso señala la “ironía” de su conceptualización: *“En los países en desarrollo, un objetivo de desarrollo económico local típico es facilitar el upgrading de las empresas locales para que puedan convertirse en parte de las cadenas globales de valor. Cuando esto sucede, la libertad para los esfuerzos locales y colectivos de upgrading tiende a disminuir a medida que las empresas líderes en las cadenas de valor globales asumen el papel de gobernar tales procesos de upgrading”* (Meyer-Stamer, 2005: 231).

En virtud de lo dicho, tres conclusiones pueden extraerse en relación a este primer período de incorporación del enfoque de GVC en el BID.

Primero, que estuvo signado por la primacía del concepto de clusters, y bajo el paradigma de Desarrollo Económico Local con el que ya venía trabajando el banco. En este marco, el enfoque de GVC fue incorporado complementariamente para proveer una nueva etiqueta al enfoque centrado en el desarrollo del sector privado, es decir, en las pymes (Pietrobelli y Staritz, 2013). Esta inicial asociación con el concepto de clusters guarda relación con lo ya dicho para el caso de ONUDI, sin embargo, en este último la completa adopción del enfoque de GVC como foco principal demandó menor tiempo que en el caso del BID. Ello se observa en que los consultores externos de los documentos del BID mencionados no forman parte de los exponentes principales de GVC, sino que son expertos en cuestiones ligadas al desarrollo económico local, clusters y los distritos industriales, como Pietrobelli, Rabellotti, Giuliani y Meyer-Stamer.

Segundo, que las iniciales advertencias vinculadas a los desafíos que imprimía el *upgrading* para las empresas locales de los países periféricos no tuvieron un desarrollo consistente, siendo silenciadas en los trabajos siguientes.

Por último, este primer período revela la ausencia de una producción propia y sistemática basada en el enfoque de GVC. En relación al primer aspecto, la ausencia de una producción propia encuentra explicación en que los consultores externos mencionados que han estado vinculados al BID en la incorporación de GVC, también han participado en diferentes organizaciones multilaterales que han utilizado el enfoque durante este período, como la Comisión Europea, el Banco Mundial, ONUDI, UNCTAD, CEPAL y OCDE. Es decir, los documentos retoman el formato conceptual de GVC desarrollado en otros organismos, como por ejemplo el trabajo elaborado por Kaplinsky para ONUDI (Kaplinsky y Readman, 2001). Por otra parte, en relación a la falta de un desarrollo sistemático sostenido en el tiempo, con posterioridad a los documentos de 2004 y 2005 no se evidencia una continuidad y regularidad en las publicaciones centradas en GVC

en el resto de la década. Recién hacia 2010 aparecen nuevos trabajos, aunque continuando la trayectoria mencionada de los anteriores, con la única novedad de la introducción de nuevos conceptos asociados a la problematización de las cadenas globales: el financiamiento de la cadena de valor como un instrumento de desarrollo (Coon et al., 2010), y la vinculación entre GVC y los Sistemas de Innovación (Pietrobelli y Rabellotti, 2010). A su vez, este último trabajo incorpora una matriz neoinstitucionalista y neoschumpeteriana, a los cuales quedó asociado el desenvolvimiento posterior del enfoque de GVC. En ellos, se destaca el rol de las instituciones y los organismos en la interacción sistemática que afecta la dirección del cambio tecnológico en el sistema económico, y la relevancia del intercambio de información e innovación a través de las redes de firmas. Precisamente, la vinculación con GVC se produce nuevamente para complementar el análisis de la literatura de Sistemas de Innovación -tal como sucedió con el enfoque de clusters- ante la necesidad de las firmas de los países periféricos de lograr transferencia de aprendizaje, conocimiento, información y tecnología. Tal como indica un pasaje de dicho trabajo: *“para las empresas de los países en desarrollo, la incorporación a una cadena global de valor no solo proporciona nuevos mercados para sus productos, sino que también desempeña un papel crucial y creciente en el acceso al conocimiento y la mejora del aprendizaje y la innovación”* (Ibid.: 2).

En suma, lo dicho da cuenta de que este primer período de asimilación organizacional en el BID puede caracterizarse como una combinación entre una forma de incorporación auténtica y superficial, principalmente debido a su incorporación subsidiaria o como objetivo específico dentro de las políticas generales de desarrollo económico local y la escasa participación de los académicos de GVC. Tal como se mencionó para el caso de ONUDI, esto refleja el dilema interno del BID al momento de incorporar un nuevo enfoque como GVC con una mayor atención analítica en las firmas líderes, para dar respuesta a otras preguntas que se derivan de los clusters y su

centramiento en las pymes. En este sentido, la tardía participación de Gereffi y sus colegas, y por ende, de una mayor centralidad del enfoque de GVC en el BID da cuenta de ello. De este modo, la incorporación de los exponentes principales de GVC y el corrimiento del paradigma de clusters como foco principal de análisis a partir de la segunda década, traza un punto de inflexión en el BID y el comienzo de un nuevo período en la trayectoria de asimilación, caracterizada por contar con mayor autenticidad con el esquema teórico original de GVC.

Banco Mundial: incorporación superficial para alejarse de la ortodoxia de los 90

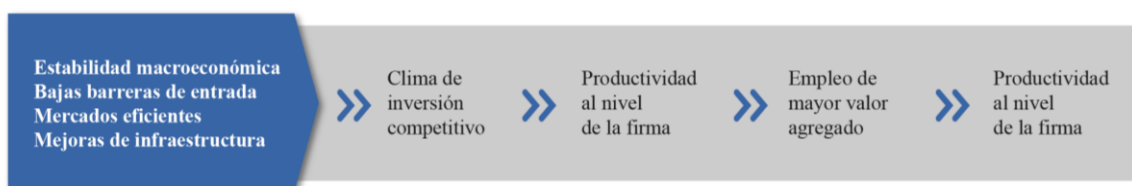
Ahora bien, si se cataloga el punto de partida de la asimilación en el BID como “combinada” en cuanto a su vinculación con el marco teórico de GVC y sus investigadores, en el caso del Banco Mundial este primer período en su trayectoria de asimilación puede caracterizarse como “superficial”. En ello interviene el argumento desarrollado con anterioridad respecto a su asociación con las políticas diseñadas en el marco de la reestructuración neoliberal del Consenso de Washington. El nuevo siglo encontró al Banco Mundial con críticas desde diversos puntos producto de las medidas adoptadas en los 90 y que pueden resumirse en la discusión que tuvo lugar alrededor de la realización del Informe sobre el Desarrollo Mundial del año 2000²⁶ (World Bank, 2001; Wade, 2001; Kanbur, 2001).

En este contexto, el Banco Mundial comenzó a adoptar nuevas reformas para dar respuestas a las consecuencias no deseadas de las anteriores políticas centradas en el mercado autorregulado. Al igual que el BID, el discurso en torno a la incorporación a las cadenas globales de valor penetró a

²⁶ El Informe representa la publicación insignia del Banco Mundial que aborda anualmente un tema específico. Particularmente, la realización de la edición del año 2000/2001, llamado *Attacking Poverty*, estuvo signado por la renuncia del director de dicho reporte, Ravi Kanbur, por desacuerdos de fondo con la concepción respecto a la aplicación de políticas promercado tradicionales para la reducción de la pobreza.

partir del área que se encontraba trabajando específicamente con las políticas de desarrollo del sector privado en el marco de la subdivisión llamada Corporación Financiera Internacional (IFC)²⁷. Dentro de esta área, el concepto ingresa asociado al desarrollo de las pymes y para favorecer un ambiente de negocios propicio para la inversión (World Bank, 2003; Jaffee et al., 2003). En este marco, el Banco Mundial crea un sistema que permite la evaluación del clima de inversión y la comparación entre países denominado ICA (*Investment Climate Assessments*), el cual tiene como características salientes un sesgo proteccionista de la propiedad y los inversores, la desregulación de los mercados de trabajo, y las facilidades administrativas para realizar negocios. Mediante su Servicio de Asesoramiento a Inversiones Extranjeras (FIAS)²⁸, el IFC introduce una versión cuantitativa del concepto del análisis de la cadena de valor, entendido como “*una herramienta empírica para identificar las limitaciones para el crecimiento y la competitividad de la industria*” (FIAS, 2007: x). Sin embargo, no existe ninguna referencia relacionada a los principales exponentes académicos, ni mención al enfoque de GVC. El siguiente esquema muestra el hilo conductor como base del IFC, desde el análisis de la cadena de valor a partir de cuatro factores, hasta su vinculación con la reducción de la pobreza (Amin, 2004).

Esquema 5. Flujo argumental de los documentos del IFC



Fuente: elaboración propia

²⁷ Más conocida por sus siglas en inglés IFC, *International Finance Corporation* es el principal organismo internacional de desarrollo dedicado exclusivamente al sector privado de los países periféricos (ver ifc.org).

²⁸ FIAS asesora a los gobiernos de los países en desarrollo sobre cómo mejorar su “clima de inversión” para inversores nacionales y extranjeros, centrándose en cuatro áreas principales: diagnóstico del clima de inversión, leyes y promoción de inversiones, soluciones de barreras administrativas y competitividad de la industria (ver thefias.info)

Esta vinculación entre el concepto de análisis de la cadena de valor y las mediciones del clima de inversión fue la que predominó en las publicaciones posteriores del IFC (FIAS, 2007; Subramanian y Matthijs, 2007; Jenkins et al., 2007). De acuerdo a ello, a lo largo de todo este primer período de incorporación, los lazos con el enfoque de GVC han sido débiles por tres razones. Primero, por la escasa vinculación con los principales exponentes académicos de la literatura de GVC. Segundo, porque el área que primeramente incorporó el término “cadena de valor”, el IFC, tiene una impronta ligada a la inversión, con un foco de análisis distinto al que quisieron impregnar los académicos de GVC. Por último, y en relación a lo anterior, el IFC introdujo dicho concepto como una etiqueta superficial para renombrar prácticas que el Banco Mundial ya venía desarrollando. Por ejemplo, el término “*value chain*” (no hay menciones a “*global value chain*”) se utiliza en los documentos citados como sinónimo intercambiable de “*supply chain*”. Sin embargo, esta asociación contiene una concepción subyacente fundamental: la idea de *supply chain* indica que el análisis parte de ciertos espacios como proveedores de bajo valor agregado para las grandes ETs, quienes controlan el resto de las actividades de alto valor.

En el marco de esta inicial y superficial incorporación del enfoque de GVC, el Banco Mundial intentó alejarse de las críticas en torno a las políticas ortodoxas de la década anterior. Sin embargo, muchas de esas políticas han tenido continuidad, con la diferencia de un cambio de enfoque desde lo macro a lo micro: enfocadas en la empresa. Particularmente, el trabajo de FIAS citado anteriormente resulta esclarecedor en tal sentido, al afirmar que “*el Banco Mundial ha realizado una serie de estudios sobre cadenas de valor y, de una forma u otra, han dado lugar a cambios sustanciales en las políticas*” (FIAS, 2007: 36). Allí se pone el acento en el concepto antes mencionado de “análisis de la cadena de valor” como herramienta para evaluar la competitividad de una firma en una determinada industria. No obstante, en el cumplimiento de dicho fin, propone

muchas de las políticas de corte neoliberal clásicas del período anterior, incluso aporta algunos ejemplos de países que aplicaron políticas consideradas “erróneas”, como subsidios a las exportaciones e impuestos a las importaciones en países como Nigeria, Kenia e Indonesia. Respecto a este último caso, Neilson afirma que *“el IFC ha implementado el enfoque Business Enabling Environment con respecto a la industria del cacao de Indonesia, ayudando a presionar -sin éxito- contra un controvertido impuesto a la exportación de granos crudos diseñado por el gobierno para alentar el valor agregado interno -upgrading funcional- a través de nuevas inversiones en procesamiento”* (Neilson, 2014: 54). Es decir, las políticas consideradas erróneas por el Banco Mundial muchas veces son aquellas que permiten el tan estudiado y clave *upgrading funcional* que presenta la literatura de GVC. En un tono similar, otro estudio sostiene que *“en última instancia, elaboraron un conjunto de recomendaciones de políticas similares a las del Consenso de Washington, que solo difieren en su especificidad sectorial. Las recomendaciones de FIAS pedían a los países que redujeran las barreras arancelarias y no arancelarias, que privatizaran los puertos y otras infraestructuras importantes, y elaboraran políticas que atraigan la inversión extranjera directa”* (Werner et al., 2014: 18). Estas recomendaciones de política pública por parte de la subdivisión IFC/FIAS del Banco Mundial se realizaron en el marco de estudios de cadenas de valor centradas fundamentalmente en países de África y Asia. A modo de ejemplo puede citarse la industria del turismo en Mozambique (World Bank, 2006a); la industria textil y de camarones en Indonesia (World Bank, 2006b); y variadas industrias en Camboya (World Bank, 2004), Kenia (World Bank, 2005a) y Bangladesh (World Bank, 2005b).

En suma, este primer período de incorporación en los distintos organismos internacionales estuvo signado por una gran variación interna y una desconexión con el resto de las organizaciones. Con las excepciones detalladas, en general primó las escasas referencias al enfoque teórico original de

GVC. En contraposición, los organismos recurrieron al concepto VCA (análisis de la cadena de valor), pero sin referencias a los principales académicos de la literatura y centrado en favorecer un buen clima de inversión. No obstante, la crisis económico-financiera del capitalismo que se desató en torno a los años 2008/2009 implicó profundos cambios en la vinculación con el enfoque de GVC, principalmente al interior del Banco Mundial, desembocando en el segundo período en la trayectoria de incorporación que se analiza en el siguiente apartado.

IV.3 Segundo período: trabajos conjuntos en búsqueda de una práctica común

Habida cuenta de lo descrito respecto a cómo fue el punto de partida en cada OI al momento de comenzar a incorporar el enfoque de GVC, así como también los marcos teóricos a los cuales apareció asociado, esta segunda sección se orienta a identificar los puntos de inflexión que surgieron en cada caso de estudio en su trayectoria de asimilación del enfoque de GVC. Este segundo período de análisis procura, a su vez, examinar si dicha asimilación se vuelve más “auténtica” o más “superficial” en cada caso de estudio, en relación a sus vínculos con los académicos principales de GVC y a su marco teórico.

OIT: publicaciones propias orientadas a la traducción práctica de GVC

En cuanto a la OIT, la consecuencia directa del primer período de asimilación -caracterizada como una combinación donde convivieron paralelamente una incorporación auténtica con una superficial- ha sido la característica que puede calificarse como “ajustada” de este segundo período. Esto se observa en que, a partir de 2007, las publicaciones de este organismo relacionadas con el concepto de “cadena de valor” apuntan principalmente a la traducción del enfoque de GVC

en una herramienta de desarrollo. En esta traducción intervienen exclusivamente su staff, prescindiendo de la participación de los académicos de GVC del período anterior de manera de lograr un enfoque propio, pasando a utilizar el concepto de VCD (desarrollo de la cadena de valor). Dicha denominación comienza a tomar protagonismo en sus publicaciones, reemplazando a la denominación GVC, tal como se observa desde los mismos títulos de las publicaciones que comienzan a aparecer en este período, enfatizando a su vez el carácter práctico:

- Una guía operativa para el Desarrollo de la Cadena de Valor local (Herr, 2007).
- Una guía práctica para incorporar el análisis de género en el Desarrollo de Cadenas de Valor (Mayoux y Mackie, 2007).
- El enfoque de la OIT para el Desarrollo de Cadenas de Valor (ILO, 2009).

Esta traducción del enfoque teórico en herramienta práctica de desarrollo tiene algunas características salientes: a) las guías o manuales reflejan una serie de pasos sistemáticos y calendarios a cumplir para fortalecer una cadena de valor; b) son elaborados con un lenguaje sencillo y poco académico, con el objetivo de atender a un público más amplio (por ejemplo, las referencias a Gereffi y a GVC son escasas o nulas; y c) se observa una pérdida de protagonismo del concepto de gobernanza, uno de los pilares del andamiaje teórico del enfoque académico de GVC, reduciéndolo a un paso “opcional” (Herr, 2007: 71).

En función de ello, hacia 2009 se observa una profundización de las características mencionadas con la publicación denominada *Desarrollo de la cadena de valor para el trabajo decente* (Herr y Muzira, 2009), una guía para profesionales del desarrollo, iniciativas gubernamentales y del sector privado. Allí se sostiene la necesidad de ir más allá del análisis y la investigación científica en torno a las cadenas de valor, e identificar cómo puede facilitarse el desarrollo a partir de proveer soluciones operativas (Ibid.: 19). En este sentido, a partir de este trabajo las publicaciones de la

OIT sostienen que el desarrollo no debe enfocarse en un aspecto unidimensional como la cadena de valor, pasando a referirse al “desarrollo del mercado”. Esta referencia se inscribe en la mayor vinculación con las agencias donantes bilaterales que ya se encontraban trabajando con esta nueva generación de políticas destinadas al sector privado, con variadas denominaciones, como “desarrollo del mercado sistémico” o “hacer que el mercado funcione para los pobres”²⁹. Nutriéndose de enfoques relacionados a la nueva economía institucional y la competitividad sistémica, estas políticas tienen como objetivo la reducción de la pobreza a partir del incremento de la participación de los pobres en el mercado. A su vez, esto se enmarca en el escenario post-Consenso de Washington que considera la liberalización del mercado como algo necesario, pero no así suficiente para el desarrollo. Esto se observa en uno de los pasajes del documento mencionado: *“La 'Guía de la cadena de valor para el trabajo decente' refuerza el enfoque de desarrollo del mercado inclusivo, que reconoce que no se puede asumir simplemente que las políticas convencionales para la reestructuración y reforma del mercado, como la liberalización y la privatización, reducen la pobreza. Por el contrario, un enfoque de desarrollo de mercado inclusivo acepta que se deben considerar métodos explícitos para alentar y promover la participación de los pobres”* (Ibid.: 10).

En torno a 2010 se observa una tendencia transversal a todos los OI destinada a impulsar el trabajo conjunto y permitir unificar criterios a la hora de trabajar con el enfoque de GVC. Específicamente, en la trayectoria de asimilación de OIT se identifican tres puntos salientes en esta coordinación horizontal entre los distintos OI:

²⁹ Las agencias donantes bilaterales aluden a este concepto mediante la sigla M4P (*Markets for the Poor*), y también es posible encontrar referencias a dicha denominación en el cuarto apartado del Informe sobre el Desarrollo Mundial 2000/2001 del Banco Mundial (World Bank, 2001).

- En 2009 tiene lugar una reunión de un grupo de expertos para el desarrollo de una herramienta de diagnóstico de la cadena de valor para la práctica común, de la cual participaron, entre otros, la OIT, UNIDO y el Banco Mundial (UNIDO, 2009a).
- Entre 2010 y 2011, la OIT y el Banco Mundial realizan tres reuniones de trabajo atravesadas por el enfoque de GVC.
- La conformación en 2010 del “Grupo de Naciones Unidas para el Desarrollo de la Cadena de Valor”, compuesto por siete agencias miembro de Naciones Unidas³⁰.

El primer resultado del trabajo de este grupo de Naciones Unidas es un informe publicado en 2011 (Stamm y von Drachenfels, 2011), elaborado por dos consultores externos del *German Development Institute* (GDI) y que ha cobrado especial relevancia en la trayectoria de asimilación organizacional del enfoque de GVC, tanto de OIT como de ONUDI. Al mismo tiempo que el documento adscribe a la inserción en las cadenas de valor para alcanzar una variedad de objetivos como crecimiento económico, creación de empleo, crecimiento inclusivo, desarrollo social y medioambiental; advierte que el discurso científico del enfoque de GVC se caracteriza por un alto grado de “borrosidad o confusión” (Stamm y von Drachenfels, 2011: 3). Debido a ello, el trabajo concluye, paradójicamente, que cada organismo debe especializarse en sus fortalezas como si fuese una división del trabajo en una cadena de producción.

Esto desembocó en una revisión y balance del trabajo realizado por la OIT con el concepto de cadena de valor, de manera de avanzar en las recomendaciones esbozadas por el documento analizado y definir claramente el aporte de este organismo. En consecuencia, Núñez y Sievers

³⁰ Además de OIT y ONUDI, participan diversas organizaciones, tales como: International Fund for Agricultural Development (IFAD); United Nations Development Programme (UNDP); International Trade Centre (ITC); United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD); y Food and Agriculture Organization (FAO).

(2011) rastrean un total de 27 proyectos de la OIT relacionados con la aplicación “en el terreno” de las intervenciones en diferentes cadenas de valor. Además del ya mencionado programa *Better Work*, el documento analiza el proyecto denominado *Enter Growth*, que entre 2005 y 2009 buscó aplicar el concepto de “desarrollo del mercado” en tres cadenas de valor en Sri Lanka (Barlow, 2011).

El análisis del programa *Enter Growth* permite dar cuenta de la traducción de GVC en tanto enfoque teórico a una herramienta práctica para el desarrollo, e identificar cómo se han trasladado sus conceptos originales de *upgrading* y gobernanza. Por ejemplo, allí se interpretan los problemas inmanentes a la gobernanza en los encadenamientos productivos -como las asimetrías de poder y negociación de la firma líder respecto de los pequeños productores- principalmente en términos de problemas de coordinación horizontal entre proveedores o déficits de información a lo largo de la cadena (Barlow, 2011: 22). Por su parte, las estrategias de *upgrading* se asocian a la facilitación de información y el aumento de la coordinación horizontal, junto con intervenciones específicas para impulsar la eficiencia de las empresas. En virtud de ello, el concepto de *upgrading*, tal como es interpretado desde el Departamento de Desarrollo Empresarial de la OIT -área de incorporación principal del enfoque de GVC-, corresponde principalmente a la idea de promover el acceso al mercado para los pequeños productores y, así, mejorar la eficiencia en la producción. En consecuencia, en los estudios aplicados de la OIT a partir de su programa *Enter Growth*, se presta poca atención a la gobernanza y la dinámica estructural de poder que limita la capacidad de las firmas subordinadas para incrementar su participación dentro de los encadenamientos productivos, ni tampoco se discute las posibilidades e importancia del *upgrading* funcional (ver también Neilson, 2014; Werner et al., 2014).

ONUDI: elaboración de herramientas de intervención a la par de la continuidad de los desarrollos teóricos

En otro orden de ideas, siguiendo con la trayectoria de incorporación de GVC en ONUDI, el segundo período guarda similitudes y diferencias con el caso de OIT. La principal diferencia radica en que en este segundo período en ONUDI, la participación de los exponentes académicos clásicos de GVC tuvo continuidad a lo largo de los años con posterioridad al período inicial con diversas publicaciones (Kaplinsky et al., 2009; Kaplinsky, 2011; Sturgeon y Memedovic, 2011; Gereffi, 2015; Kaplinsky, 2015), a diferencia de lo analizado para el caso de OIT.

No obstante, paralelamente a esas publicaciones asociadas al esquema teórico propuesto por GVC, a partir de 2009 se abre una rama de investigación propia en ONUDI que guarda muchas similitudes con la segunda etapa de OIT. Este giro en la trayectoria de incorporación en ONUDI conlleva una menor vinculación con los académicos de GVC, pasando a desarrollar una investigación propia destinada a lograr una práctica común en los estudios de GVC y con un marcado énfasis en la realización de una herramienta práctica de intervención en cadenas de valor. Cuatro documentos clave publicados en este período marcan el inicio de esta nueva etapa en ONUDI:

- Desarrollo de una herramienta de diagnóstico de la cadena de valor para una práctica común en ONUDI (UNIDO, 2009a).
- Análisis y desarrollo de cadenas de valor agrícola: el enfoque de ONUDI (UNIDO, 2009b).
- Diagnóstico de la cadena de valor para el desarrollo industrial: construyendo una herramienta analítica holística y rápida (UNIDO, 2009c).
- Diagnósticos para cadenas de valor industriales. Una herramienta integrada (UNIDO, 2011)

Al igual que lo descrito para OIT, estos trabajos llevan el foco de análisis desde el enfoque de GVC hacia VCA (análisis de la cadena de valor) y VCD (desarrollo de la cadena de valor), que de este modo se erigen como las “*herramientas perfectas para el desarrollo de la industria en los países periféricos*” (UNIDO, 2009a: 3). A su vez, se advierte una pérdida de influencia de Gereffi y una revalorización de Michael Porter en las citas bibliográficas. Inclusive, ello se observa en la identificación de cuatro escuelas que analizan el nuevo fenómeno productivo, en un intento de alejarse del enfoque exclusivamente centrado en GVC: a) la administración estratégica de Porter; b) la literatura de Clusters; c) el enfoque de *Global Value Chains* de Gereffi; y d) los Sistemas de Innovación (UNIDO, 2009c).

Por otra parte, a pesar de la considerable atención en esta herramienta política como dispositivo de desarrollo, llamativamente pocos estudios han indagado en la aplicación de ellas “en el terreno” (Neilson, 2014). En este sentido, un trabajo encargado por ONUDI que analiza la implementación en seis cadenas de valor en Asia resalta, entre otros, dos importantes aspectos (Henriksen et al., 2010). En primer lugar, destaca la relativamente poca atención que se realiza respecto a las trayectorias institucionales previas al momento del diseño de un proyecto de intervención específico. Y, en segundo lugar, advierte acerca de los peligros en descansar exclusivamente en la firma líder para la ejecución de estos proyectos aplicados. Estas problemáticas permiten posicionar a ONUDI como el organismo que ha tenido una visión más matizada respecto a los resultados positivos de la inserción en las cadenas como vía de desarrollo. No obstante, estos aspectos no han tenido una continuidad en las publicaciones siguientes, tal como se analiza en la próxima sección.

BID: mayores vínculos con consultores externos de GVC y crecimiento de su rol de difusor del enfoque

Pasando al análisis del segundo período de la trayectoria de incorporación de GVC en los organismos financieros, tanto el BID y como el Banco Mundial tuvieron un desenvolvimiento opuesto a lo desarrollado para los casos de ONUDI y OIT en esta etapa. Mientras que en estos dos últimos casos el enfoque de GVC perdió fuerza ante nuevas herramientas de intervención, como el mencionado concepto de VCD, en los organismos financieros multilaterales esta segunda etapa inicia una fase de mayores vínculos con el enfoque de GVC y con sus principales autores. Producto de su asociación con las políticas neoliberales con las que venían trabajando en los años 90, tardaron algunos años más que los otros dos organismos en incorporar el un enfoque considerado más heterodoxo. En consecuencia, a partir del siglo XXI comenzó a tomar forma la idea de un post-Consenso de Washington, donde existe un mayor lugar para el debate acerca del rol del Estado y de la política industrial en los procesos productivos (Chrisney y Kamiya, 2011) y la crisis capitalista de 2008-2009 profundizó este panorama en ambos organismos.

En este escenario, a partir de 2010, la segunda fase del período de asimilación en el BID encuentra al enfoque de GVC con un creciente protagonismo en sus publicaciones, pasando a ganar fortalecimiento estratégico en su accionar regional. Un primer elemento que da cuenta de ello es la contratación de Gereffi, a través del *Center on Globalization, Governance & Competitiveness* de la Universidad de Duke³¹, para realizar estudios sobre distintos sectores en América Latina,

³¹ Cuestión que, a su vez, evidencia la gradual conversión de este *think tank* creado por Gereffi desde un centro de investigación académico a un organismo de consultoría. En el capítulo V se hace mayor referencia a esta tendencia cuando se aborda el proceso convergente entre académicos y organismos internacionales.

como los servicios de ingeniería (Fernández-Stark et al., 2010) y cinco cadenas de valor ligadas a los recursos naturales (Fernández-Stark y Bamber, 2012).

A su vez, la mayor centralidad de GVC en el BID también se observa en una serie de eventos y publicaciones realizadas en 2012, año que adquiere particular relevancia. Entre ellos, es posible destacar los siguientes:

- La coorganización junto a la CEPAL, el Banco Mundial, la OCDE y el Colegio de México de un evento internacional realizado en este país, destinado a analizar la reposición del enfoque de GVC para el desarrollo de estrategias desde América Latina. Inclusive, en dicho evento participaron tanto Gereffi como Sturgeon.
- La realización de un informe especial para la Cumbre de las Américas celebrada en dicho año, donde también tuvo lugar la Primera Cumbre Empresarial de las Américas impulsada por el propio BID, donde se menciona el enfoque de GVC como un nuevo paradigma de desarrollo.
- La organización de sendas conferencias en Costa Rica y Argentina, en la misma tónica de aquella celebrada en México e incluso con exponentes similares.

En consecuencia, en contraposición al período anterior, a partir de 2012 comienza a tener lugar una producción sistemática de documentos con el eje centrado en GVC, lo cual llevó a que el enfoque de clusters de los trabajos iniciales vaya perdiendo influencia. No obstante, la unidad de análisis enfocada en la pyme se mantiene a pesar de la consideración de las firmas líderes como “socios” en el desarrollo. Este mayor protagonismo de los aportes de GVC en el BID permite vislumbrar cierto posicionamiento con características más heterodoxas, en la cual la atención en la solución de las fallas de mercado resulta clave (Werner et al., 2014). Sin embargo, las concepciones ligadas al período del Consenso de Washington del período anterior no quedaron en

el olvido, y el mencionado informe especial realizado para la Cumbre de las Américas en 2012 resulta útil para ilustrar este punto (BID, 2012). En primer lugar, el informe pone el énfasis en la liberación comercial y la desregulación al ingreso de capitales como los motores de desarrollo en las últimas tres décadas. Segundo, resalta la importancia de la especialización vertical al estilo neoclásico de David Ricardo. Tercero, señala a los países del Este asiático como ejemplo de éxito en la aplicación de medidas de liberalización y desregulación, ignorando la literatura desarrollista que debate el rol del Estado en su dinamismo (Amsden, 2001; Chang, 2004; Evans, 1995; Wade, 1990). Por último, expone el caso de México como el único país latinoamericano que ha logrado una incorporación exitosa a las cadenas globales de valor, lo cual a su vez contradice algunos estudios que no reflejan tal optimismo (De La Cruz et al., 2011; Bernhardt, 2013; Salido y Bellhouse, 2016; Medeiros, 2019). Inclusive, en el mismo documento pareciera sostenerse que lo mejor a lo cual podrían aspirar los países de la región latinoamericana es llegar a ser destino *offshore* de las empresas estadounidenses (BID, 2012: 3).

En este marco, los documentos que aparecen en este período ya no son únicamente de carácter analítico, sino que se caracterizan por la evaluación de los proyectos de intervención por parte del Banco (Fernández-Stark y Bamber, 2012; Pietrobelli y Staritz, 2013). Este tipo de revisiones y exámenes al interior del BID respecto a sus trabajos relacionados con las intervenciones en diversas cadenas de valor encuentra, a su vez, un paralelo con lo ocurrido para los casos de OIT y ONUDI, que también en este mismo período comienzan a realizar revisiones internas en cuanto a la utilización del enfoque con el objetivo de lograr una práctica y lenguaje común en los proyectos. Particularmente sobresale el trabajo de 2013, en el cual se realiza un balance de la asimilación de GVC en el BID hasta ese momento y se destacan algunas consideraciones importantes (Pietrobelli y Staritz, 2013). Por un lado, aparece por primera vez la alusión al rol del Estado en los procesos

de desarrollo, pero limitándolo a la coordinación como paliativo de las fallas de mercado, la promoción de la eficiencia productiva, y el desarrollo de infraestructura (Ibid.: 9). Otra novedad la constituye el hecho de relacionar el concepto de *upgrading* al nivel de la firma con la escala nacional y regional (Ibid.: 15), pero sin mayores consideraciones acerca de cómo se produce tal vinculación. Por último, reafirma el destacado rol del sector privado en el desarrollo económico y resalta las principales distinciones del enfoque de GVC respecto al resto de los enfoques tradicionales que apuntan al desarrollo del sector privado³², como ser: su marco multiescalar y basado en sectores; el rol de la competitividad, que va más allá de la firma individual; el rol importante que le otorga a la empresa líder de las cadenas; y el centramiento en el concepto de *upgrading* como la principal herramienta de desarrollo (Ibid.: 16).

Banco Mundial: incorporación “auténtica” a través de consultores externos de GVC y trabajos conjuntos con otros organismos

Por su parte, en el caso del Banco Mundial, el desencadenamiento de la crisis económico-financiera de 2008 tuvo consecuencias en su vinculación con el enfoque de GVC. Basado en los temores relacionados con el auge del proteccionismo y el retraimiento del comercio fragmentado en cadenas productivas, el organismo realiza dos cambios sustanciales tendientes a adquirir un nuevo lenguaje que permita explicar el nexo entre comercio y desarrollo. Por un lado, comienza a contratar a expertos del enfoque de GVC, entre ellos a Gereffi, para analizar los efectos de la crisis en las empresas de los países periféricos e identificar nuevas perspectivas para el comercio. Por otro lado, consecuentemente con dicho cambio de perspectiva, la asimilación de GVC pasó desde

³²Dentro de los diferentes programas del BID que apuntan al desarrollo del sector privado destacan -además del enfoque de clusters- los conceptos de *local economic development*; *market development*; y *enterprise development*.

el área ligada a la inversión en el marco del IFC desarrollada en la primera parte, a la órbita del departamento que analiza el comercio internacional, ubicado en el marco de su Red de Reducción de la Pobreza y Gestión Económica (PREM)³³. Esta incorporación, ha sido recapitulada recientemente por el propio Gereffi (Gereffi, 2019; Mayer y Gereffi, 2019), donde sostiene que la asimilación bajo el ala del IFC/FIAS -área que primeramente incorporó el concepto de cadena de valor en el primer período analizado- tiene escasos vínculos con la literatura de GVC y recién con este involucramiento de PREM el enfoque ha sido asimilado “seriamente”³⁴.

En el marco de este giro del Banco Mundial en cuanto a su comprensión del nuevo escenario postcrisis, se reformulan los principales postulados anteriores y se hace foco en la captura de una “porción” de la cadena global de valor. El primer documento del PREM que aborda la temática de GVC aún se encontraba bajo el esquema de análisis del primer período de incorporación bajo el ala de IFC/FIAS (World Bank, 2009), aunque con la diferencia que dicho documento lo asocia al paradigma de clusters de forma similar al BID. Mediante la incorporación de los expertos en GVC para realizar trabajos en coautoría con el personal del PREM, el Banco Mundial abre un nuevo espacio para el tratamiento de la fragmentación productiva en el contexto de crisis, apuntando a políticas específicas que creen oportunidades de captura de valor para los nuevos actores de los países periféricos que ingresan a las cadenas. En este sentido, gradualmente comienza a tener lugar la denominada política industrial orientada a las cadenas globales de valor, en la cual el concepto de *upgrading* permanece como el objetivo principal y la competitividad de las pymes constituye

³³ Véase www1.worldbank.org/prem/

³⁴ Para tal fin menciona a tres personas clave dentro del Banco Mundial: Bernard Hoekman, economista de la Unidad de Comercio Internacional; Cornelia Staritz, quien ya era una exponente del enfoque teórico de GVC (tal como se analizó en capítulo III) y pasó a formar parte del organismo en 2008; y Olivier Cattaneo, personal del Banco.

el medio para lograrlo. No obstante, las políticas sugeridas para alcanzar dicha competitividad evidencian, una vez más, las continuidades con la ortodoxia neoliberal: “*Una estrategia de competitividad no debe eludir las reformas económicas de primera generación, como la desregulación de los mercados internos, la eliminación de barreras comerciales explícitas e implícitas, el fin de las distorsiones en los tipos de cambio y los impuestos, y el desarrollo de un régimen sólido de derechos de propiedad, entre otras*” (World Bank, 2009: 68).

Sin embargo, a partir de 2010, tal como sucedió en los otros casos analizados, el Banco Mundial comienza a tejer vinculaciones horizontales con otros organismos, con el ánimo de desprenderse de la ortodoxia del Consenso de Washington y conectar aspectos de índole económica -como el comercio y la inversión- con la agenda social -como el empleo y las condiciones laborales-. De este modo, el Banco Mundial se une a la OIT, que ya venían trabajando en conjunto en el programa *Better Work*, en la realización de tres conferencias en el transcurso del año 2010 y 2011 centradas en el enfoque de GVC³⁵. Esta mayor atención a la cuestión social ha impregnado transversalmente al enfoque de GVC, como ya se aludió anteriormente. Al interior del enfoque académico se comenzó a separar el concepto de *upgrading* en dos dimensiones: el *upgrading* económico, ligado a la innovación y competitividad de las empresas; y el *upgrading* social, vinculado, en primera instancia, a promover el empleo basado en el trabajo decente y el respeto de los estándares laborales³⁶.

Por su parte, también hacia el año 2010 tiene lugar una publicación clave, denominada *Global Value Chains in a postcrisis world: a development perspective*, que evidencia el fruto de los

³⁵ Estas tres conferencias llevan, respectivamente, los siguientes títulos: “Globalización y Empleo”; “Comercio y Empleo”; y “Trabajo decente y competitividad en las Cadenas Globales de Valor”.

³⁶ Tal como se mencionó en el capítulo III, esta vinculación entre los dos tipos de *upgrading* tuvo una especial atención en el Programa *Capturing the Gains*, liderado por Gereffi y Barrientos.

trabajos conjuntos entre académicos de GVC y personal del Banco Mundial iniciados postcrisis, marcando el giro hacia una mirada centrada exclusivamente en el enfoque de GVC (Cattaneo et al., 2010). Dos cuestiones resaltan de dicha publicación, por un lado, la asociación directa entre GVC y desarrollo; y, por otro lado, el contexto de crisis capitalista en la que se enmarcó el desembarco de Gereffi como colaborador del Banco Mundial³⁷. En cuanto a lo primero, el vínculo se da mediante la consideración del *upgrading* como sinónimo de desarrollo, ya no solo al nivel de la empresa sino a escala nacional (Ibid.: 4). En lo referido a lo segundo, la crisis permitió que el enfoque de GVC gire hacia el ámbito de competencia de los economistas, sirviendo como base explicativa del colapso del comercio desde un punto de vista macroeconómico (Ibid.: 7).

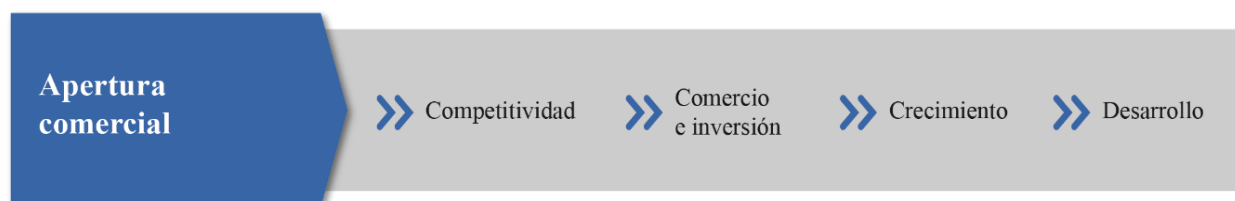
A su vez, este segundo período de la asimilación de GVC en el Banco Mundial se vio profundizado con la incorporación al organismo de Cornelia Staritz³⁸, quien pasó a ser su principal difusora (Cattaneo et al., 2010; Staritz, 2011; Frederick y Staritz, 2012). Por otra parte, con la aparición en 2012 del Informe sobre el Desarrollo Mundial dedicado a cuestiones de género, Staritz comienza a aplicar la perspectiva de género en los análisis de GVC al interior del Banco Mundial, sustentado en la nueva conceptualización del *upgrading* social (Staritz y Reis, 2013: 5; Bamber y Staritz, 2016). Si bien, como se mencionó, el concepto de *upgrading* social estuvo primeramente vinculado a mejorar las condiciones de trabajo y lograr empleo de mejor calidad, gradualmente fue quedando asociado a todo aquello que escapa al *upgrading* económico al nivel de la firma, como las citadas cuestiones destinadas a lograr una menor segregación de la mujer en las cadenas productivas, la reducción de la pobreza o, inclusive, la mejora del medioambiente.

³⁷ De hecho, 8 de los 9 capítulos que conforman el libro contienen en el título la palabra “crisis”.

³⁸ Se une al departamento de comercio del Banco Mundial en 2008, luego de completar sus estudios doctorales bajo la dirección de otro de los principales exponentes del enfoque académico: William Milberg.

Hacia el año 2013 se encuentra una de las últimas colaboraciones de Gereffi con el Banco Mundial, en la cual se delinea un “claro mapa operativo que proporciona orientación para los países que deseen unirse, ascender y ser competitivos en las cadenas globales de valor” (Cattaneo et al., 2013). En línea con el giro hacia el ámbito del comercio internacional en el análisis de los encadenamientos productivos por parte del organismo, resalta la política comercial y el *upgrading* de las firmas de los países periféricos siguiendo el siguiente círculo virtuoso:

Esquema 6. Círculo virtuoso del desarrollo según los documentos del Banco Mundial



Fuente: elaboración propia

Tres importantes aspectos emergen de esta perspectiva: a) el énfasis “voluntarista”, resaltado en que los países *quieran* o *deseen* incorporarse a los encadenamientos; b) la mirada lineal, aditiva y positiva del proceso de *upgrading*; c) la inexistente fundamentación respecto a cómo se traduce el *upgrading* de la firma en desarrollo nacional, a partir de la siguiente justificación: “los países no son el marco de análisis relevante, sino que se debe pensar en las firmas y su vinculación con la *escala global*” (Ibid.: 4), lo cual contrasta con el extracto citado anteriormente que alude a países.

La base estructurante es que la participación en las cadenas globales de valor se convierte en el link que une dicha concatenación virtuosa. Para tal fin, se sostiene que uno de los prerequisites para el ingreso de las firmas a los encadenamientos productivos es ser un importador eficiente, de modo tal de pasar de procesar componentes importados a convertirse en un exportador competitivo. A su vez, el mencionado documento contiene la novedad de presentar las iniciativas

que por ese entonces comenzaban a despegar, tendientes a cuantificar el comercio en valor agregado. De alguna manera, estas mediciones vinieron a complementar el enfoque teórico de GVC, agregándole una dimensión estadística que hasta entonces su análisis no contaba, lo cual generó un nuevo impulso en su difusión. En este sentido, el Banco Mundial utiliza para sus estadísticas la base de datos *Global Trade Analysis Project*³⁹ (Francois et al., 2012), pero se suma a otras tres bases lanzadas a partir de 2013: a) *World Input-Output Database*, utilizada por la Unión Europea; b) *Trade in Value-Added*, trabajo mancomunado de la OMC y la OECD; c) *Multiregion Input-Output*, base utilizada por UNCTAD.

En virtud de lo dicho, este segundo período de asimilación del enfoque de GVC en el Banco Mundial se caracterizó por una estrecha vinculación con sus principales exponentes teóricos, que escribieron numerosas publicaciones en conjunto con el staff del Banco. De este modo, GVC se convierte en el paradigma principal que guía el trabajo del organismo en relación con la problemática general del desarrollo de los países periféricos, tal como se sostiene en uno de sus trabajos: “*El documento representa una herramienta para el desarrollo y la implementación de políticas que ayudará a identificar las medidas políticas destinadas a aumentar la competitividad de los países dentro de las cadenas globales de valor, así como las limitaciones que están frenando su desarrollo*” (Cattaneo et al., 2013: 41).

En suma, puede resumirse esta segunda etapa de incorporación del enfoque de GVC en el Banco Mundial mediante dos características: a) “auténtica”, en contraposición a la anterior etapa bajo el ámbito de IFC/FIAS que tuvo escasos vínculos directos con el esquema original propuesto por GVC; y b) “impulsada desde afuera”, es decir, por trabajos de consultorías en detrimento de

³⁹ Ver www.gtap.agecon.purdue.edu

publicaciones de autoría propia. Recién en los últimos años se observa un mayor protagonismo del personal del Banco Mundial en las publicaciones, tal como se analiza en el siguiente apartado, que se basa en la actualidad de cada OI en cuanto a su trabajo con el enfoque de GVC.

IV.4 Tercer período: desenlaces divergentes orientados al campo de especialización de cada organismo

El elemento común transversal a todos los casos de estudio en los últimos años ha sido la escasa participación de los principales investigadores académicos del enfoque de GVC, que comenzaron a perder el protagonismo que tuvieron en las etapas anteriores. En ese sentido, puede interpretarse que su participación -con diferentes niveles de importancia en cada uno de ellos- fue fundamental en la introducción del instrumental teórico de GVC en los organismos, ya sea en términos de trabajos de consultoría externos, construcciones conjuntas con el staff de los OI, o bien, como capacitadores bajo la forma de seminarios y conferencias. Sin embargo, con posterioridad a una etapa de estrechos vínculos con los exponentes académicos de GVC, en todos los OI estudiados tuvo lugar un período de publicaciones propias, con la diferencia que en algunos de ellos siguieron con el marco teórico “auténtico” -como el Banco Mundial-, y en otros han tenido lugar algunas modificaciones en sus conceptos originales, particularmente los ligados a Naciones Unidas. En consecuencia, este apartado indaga en los años recientes de la incorporación de GVC en cada organismo, así como también el trabajo actual con su marco teórico, de manera de trazar un balance de las dos décadas posteriores a su emergencia.

OIT: dilución del marco teórico original y adopción de Global Supply Chain

Tal como se desprende del período anterior, a partir de 2010 la OIT concentró sus esfuerzos en lograr estrategias de intervención aplicadas del marco teórico de GVC, lo cual decantó en la emergencia del concepto de VCD o desarrollo de la cadena de valor. Mediante este concepto comenzó a denominarse la herramienta práctica “en el terreno”, es decir, en cadenas de valor específicas, o bien, en el “sistema de mercado”, enfoque que comenzó a primar en las publicaciones tanto de OIT como de ONUDI. Este giro, desde una etapa de análisis de la cadena de valor a una fase orientada a programas de intervención, se explicita en la publicación en 2015 de la segunda edición -la primera data de 2009- del influyente *Value Chain Development for Decent Work*: “esta segunda edición de la guía de desarrollo de la cadena de valor para el trabajo decente ha sido reescrita con énfasis en pasar del análisis a la acción” (ILO, 2015: v).

Ahora bien, en esta fase de aplicación los conceptos originales de gobernanza y *upgrading* aparecen más difusos o generales respecto a sus concepciones originales en el marco del enfoque teórico de GVC. Esto puede relacionarse con la mayor vinculación que los organismos de Naciones Unidas comenzaron a tener con las agencias donantes bilaterales pertenecientes a distintos gobiernos. Por ejemplo, un trabajo conjunto de OIT con agencias gubernamentales de Alemania y Suiza define el *upgrading* en la cadena de valor del siguiente modo: “Consiste en mejorar los vínculos comerciales, asociaciones y alianzas, fortalecer la oferta y la demanda de servicios, introducir estándares y mejorar las políticas y el entorno empresarial de la cadena. Otro aspecto es la expansión de la capacidad productiva que potencia el volumen vendido” (Schneemann y Vredevelt, 2015: 50). Dos aspectos destacan de esta definición que la alejan de la clásica conceptualización en el marco teórico de GVC: a) no hace foco en la firma que se inserta en una cadena determinada, sino que agrega impresión conceptual en ese sentido; b) no alude a la captura

de valor que permite escalar posiciones en un encadenamiento, por el contrario, refiere a incrementar el volumen vendido. Incluso, en la mencionada segunda edición de *Value Chain Development for Decent Work* hay una sola mención al concepto de *upgrading* aludiendo a la cualificación de los trabajadores (ILO, 2015: 100), algo impensado para un concepto sobre el cual gira todo el argumento teórico del enfoque de GVC.

Por otra parte, en relación al otro componente básico de GVC como la gobernanza, también ha quedado más diluido respecto de su concepción original. En ello tuvo especial relevancia la Conferencia de la OIT del año 2016, en donde comienza a adoptarse el término *Global Supply Chain* (GSC) para referirse al enfoque de GVC (ILO, 2016a). A pesar de mencionar que refieren a lo mismo e incluso que deben tomarse como sinónimos, el cambio en la terminología obedece a la discusión interna en OIT respecto al uso de la palabra “valor” asociado únicamente al valor económico-, con lo cual pasó a adoptar una “*expresión más amigable con la empresa como cadenas globales de suministro*” (Rossi, 2019: 4). Ahora bien, este cambio no resulta inocuo, dado que mediante la utilización de la palabra “suministro” se alude a una cadena donde las firmas subordinadas justamente abastecen, suministran o proveen a las firmas líderes, explicitando su poder estructural en los encadenamientos productivos. En este sentido, según Sturgeon (2001), la cadena de suministro constituye un subconjunto de la más general cadena de valor. A su vez, teniendo en cuenta que el resto de las organizaciones internacionales han continuado con el uso de alguna variante del concepto de “cadena de valor”, un reciente trabajo de la OIT sostiene que “*el uso del término ‘cadenas de suministro’ no ayuda a aclarar los términos del debate y podría limitar aún más la influencia política de la OIT a nivel internacional*” (Delautre, 2019: 8).

En rigor, en las últimas publicaciones se observa otro acercamiento al concepto de gobernanza, ya no aplicado a cómo se estructura una cadena de valor determinada, sino a las regulaciones y los

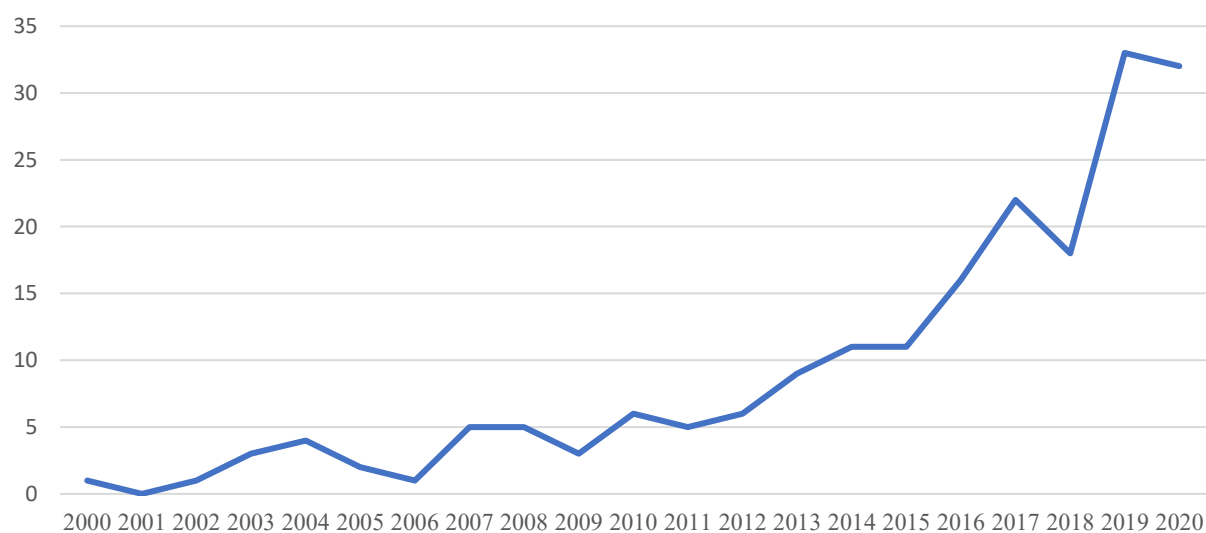
estándares ligados a las condiciones laborales, en un intento de promover principios basados en derechos para guiar a los actores que participan en las cadenas (Lee, 2016; Delautre, 2019). Esta conceptualización proviene de la recomendación inicialmente planteada por el ya mencionado trabajo de Stamm y von Drachenfels en 2011 -que indaga únicamente en agencias de Naciones Unidas- y profundizada por un documento de 2016 que complementa la mirada comparativa respecto a otros organismos multilaterales, tendiente a ayudar a definir la ventaja comparativa de la OIT respecto a otras organizaciones internacionales.

Por último, a manera de balance de estas dos décadas de trabajo de la OIT con el enfoque de GVC, en 2019 aparece un documento que resalta los principales aspectos que aún no están del todo problematizados, relacionados con: a) el funcionamiento de las cadenas productivas, b) el impacto de ellas en las condiciones laborales, y c) la gobernanza global del trabajo. Más allá que algunas de estas advertencias ya fueron realizadas en otro trabajo casi una década antes, cuando en 2011 se afirmaba que *“la OIT debe documentar mejor el impacto de las cadenas de valor sobre la creación de empleo”* (Núñez y Sievers, 2011: 19), resulta saludable ciertas incorporaciones que pueden guiar la agenda de investigación futura del organismo. Entre ellas destacan las vinculadas con la inserción a los encadenamientos globales por parte de los espacios periféricos; las problemáticas que enfrentan África y América Latina en su inserción sobre la base de exportaciones de materia prima y las dificultades para diversificarse; la necesaria incorporación en la discusión del rol del Estado como actor clave para lograr una transformación estructural; y la relevancia que se pone particularmente sobre el desarrollo del sector manufacturero dentro del más general proceso de industrialización como fundamento para lograr mayor productividad (Delautre, 2019: 16-20).

Al mismo tiempo, en el marco de estas construcciones críticas, también se desatacan dos publicaciones que indican la débil relación que se observa entre la inserción en las cadenas y el *upgrading*, así como las dificultades para lograr específicamente el *upgrading* funcional por parte de las empresas (Navas-Alemán y Guerrero, 2016) y el importante proceso de financiarización en las cadenas (Serfati y Sauviat, 2019), aspecto frecuentemente omitido en los análisis de los encadenamientos productivos y que será retomado en el último capítulo de esta investigación.

Para finalizar, a modo de resumen de esta trayectoria de incorporación en la OIT, el siguiente gráfico muestra la evolución de sus publicaciones centradas en el enfoque de GVC de las últimas dos décadas. Totalizando 194 documentos, la evolución permite dar cuenta de que, a pesar de los vínculos con los académicos de GVC en los primeros años de la asimilación organizacional, el número de trabajos fue minoritario en comparación con el mercado y constante aumento a partir de la segunda década, cuando las publicaciones pasaron exclusivamente al Departamento de Creación de Empleo y Desarrollo de la Empresa.

Gráfico 16. Cantidad de publicaciones de OIT sobre el enfoque de GVC por año



Fuente: elaboración propia

ONUDI: nueva visión enmarcada en el desarrollo industrial inclusivo y sostenible

En los años recientes de la trayectoria de incorporación de GVC en ONUDI se destacan dos hitos importantes que influyeron en esta última etapa. Primero, el trabajo de Stamm y von Drachenfels -ya que ONUDI es uno de los casos allí estudiados-, que auspicia la especialización en el valor agregado del organismo producto de su experiencia histórica al momento de analizar un encadenamiento. Segundo, la Declaración de Lima adoptada en la conferencia general de ONUDI del año 2013, que destaca el papel de la industrialización como motor del desarrollo⁴⁰, a la vez que sentó las bases para una nueva visión de Desarrollo Industrial Inclusivo y Sostenible, denominada ISID.

En función de estos antecedentes, y en coincidencia con el quincuagésimo aniversario de ONUDI, a partir de 2015 emergen trabajos tendientes a revisar la práctica del organismo con el enfoque de GVC, al igual que lo acontecido con otros organismos alrededor de este período. Particularmente, sobresalen dos documentos en dicho año que ofrecen una visión matizada respecto de los resultados positivos de la inserción a las cadenas globales de valor por parte de los países periféricos. En el primero, se indica que el mero aumento de la participación en los encadenamientos productivos, uno de los indicadores que cobró relevancia en los enfoques estadísticos que comenzaron a medir el comercio de las cadenas, no conduce por sí mismo al desarrollo (UNIDO, 2015: 39). Para ello, ejemplifica con el caso de las tres grandes regiones periféricas que evidencian marcadas heterogeneidades: a) en América Latina se observa un incremento en el valor agregado, pero con menor participación en las cadenas productivas; b) el

⁴⁰ En palabras del Director General de ONUDI: “*No hay un solo país en este mundo que haya alcanzado la etapa más alta de desarrollo económico y social sin haber desarrollado un vasto sector industrial*” (véase www.unido.org/inclusive-and-sustainable-industrial-development)

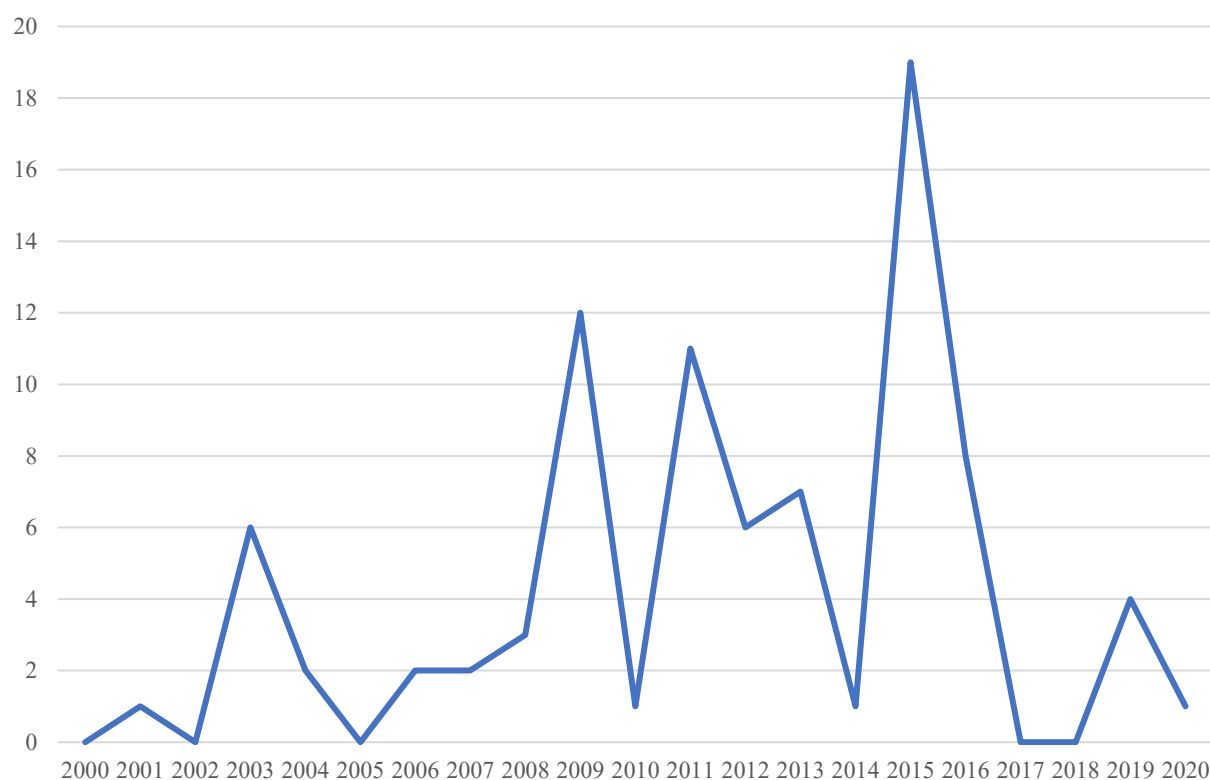
Este asiático muestra un aumento en ambas; y c) África presenta una mayor participación en los encadenamientos productivos pero sin cambios en el valor agregado. En consecuencia, la conclusión está a la vista en el mismo documento: las cadenas globales de valor que tienen una estructura de gobernanza jerárquica y cautiva -donde la firma líder ejerce su poder asimétrico respecto a las otras- otorgan pocas posibilidades de *upgrading* (Ibid.: 50).

Estas preocupaciones se ven resaltadas también en el segundo documento, el cual establece una mirada crítica de la literatura de GVC por poner el foco mayoritariamente en la firma líder de la cadena y no en las capacidades de las firmas locales de los países periféricos para absorber la transferencia, aprendizaje e innovación (De Marchi et al., 2015). Curiosamente, proponen para ello una vinculación con los estudios con énfasis en la escala subnacional, con los cuales GVC entabló un diálogo al comienzo de la incorporación en ONUDI, como el paradigma de clusters o los sistemas locales de innovación. Inclusive, sus autores son reconocidos exponentes de estos enfoques como Rabelotti y Giuliani.

Para concluir, la evolución de las publicaciones en ONUDI a lo largo de estas dos décadas de trabajo con el enfoque de GVC evidencia una menor producción (86 trabajos) y un comportamiento más irregular respecto al caso de la OIT, tal como se desprende del gráfico siguiente. A diferencia de la OIT, se observa que la marcada vinculación con los principales exponentes académicos de GVC en los primeros años redundó en varias publicaciones destacadas, como su publicación insignia en 2002 y la serie de estudios de caso lanzados en 2003. No obstante, el grueso del número de publicaciones se concentra en el segundo período analizado de esta trayectoria, entre los años 2009 y 2015 aproximadamente, marcado por un estrecho trabajo en conjunto con los otros organismos. A su vez, como se desprende también del gráfico, en los últimos años las publicaciones sobre GVC han perdido fuerza, con excepción a algunos trabajos que se

realizaron en el marco del Reporte sobre el Desarrollo Industrial del año 2020 basado en la era digital, que procuraron vincular el enfoque de GVC con las nuevas tecnologías -denominada Industria 4.0- y los efectos del *re-shoring* (Dachs y Seric, 2019; Pietrobelli et al., 2019; Tong et al., 2019; Ghodsi et al., 2019).

Gráfico 17. Cantidad de publicaciones de ONUDI sobre el enfoque de GVC por año



Fuente: elaboración propia

BID: trabajos propios tendientes a cuantificar empíricamente la participación en los encadenamientos por parte de América Latina

Pasando al análisis de la tercera etapa para el caso del BID, en los años recientes sobresalen dos características en su trayectoria de asimilación organizacional. En primer lugar, es posible

identificar un mayor involucramiento del staff propio en las producciones⁴¹, característica que ha atravesado el resto de los casos analizados. Se observa que, luego de un período de involucramiento por parte de los consultores externos del enfoque académico de GVC, le sigue una etapa donde las publicaciones son de autoría propia, en un intento de abrir una nueva rama de investigación que resalte las competencias que distingue a cada organización. Como se analizó para los casos de la OIT y de ONUDI, esto último giró en torno a promover la difusión de una herramienta de índole práctica y aplicada, bajo la terminología de VCD.

En cambio, para el caso de del BID, en lo que constituye la segunda característica de esta etapa, las publicaciones generalmente tienden a abordar la temática mediante modelos económicos que analizan la participación de la región latinoamericana en los encadenamientos en el nuevo contexto de fragmentación de la producción. Es decir, se observa un giro desde los documentos de índole teórico-analíticos del enfoque de GVC, hacia trabajos de medición empírica mediante análisis emparentados con la matriz insumo-producto centrados exclusivamente en América Latina (Blyde, 2014; Tello, 2017; Blyde y Trachtenberg, 2020). Este mayor énfasis en aspectos de teoría económica conlleva que ya no se encuentren numerosas citas a Gereffi y su enfoque ligado a la sociología organizacional. No obstante, ambos campos de estudio son complementarios, dado que estos modelos económicos vienen a cuantificar empíricamente el enfoque de GVC mediante los siguientes indicadores:

- Participación en las cadenas globales de valor
- Valor agregado domestico en las exportaciones
- Valor agregado importado de las exportaciones

⁴¹ Entre aquellos que mayormente han trabajado con el concepto de GVC al interior del BID destaca el nombre de Juan Blyde, participante asiduo de las conferencias mencionadas con anterioridad.

- Índice de distancia entre el productor y consumidor
- Índice de longitud (número de etapas de producción)

Ahora bien, esta vertiente de análisis económicos que tienen como finalidad la medición de la fragmentación productiva pone el acento en determinar la mejor manera de contabilizar el comercio actual, donde los bienes intermedios pasaron a tener mayor importancia que el comercio de bienes finales y evitar, de este modo, el problema de la doble contabilización en las cuentas nacionales. En este contexto, la problematización acerca de las oportunidades de desarrollo y las posibilidades de transformación de la estructura productiva de los países periféricos escapan a estos análisis. Por ejemplo, en un documento de 2017 se fomenta la inserción de manera poco cualificada: *“Las cadenas globales de valor proveen ‘otra forma productiva de desarrollo’, no a través de construir sus propias cadenas sino de unirse o participar en las existentes explotando, en las etapas iniciales, las ventajas comparativas de bajos salarios y abundancia de recursos naturales y, en etapas más avanzadas (...) explotando las ventajas competitivas (basadas en innovación, productividad y escala) que implica producir productos de mayor grado de procesamiento y manufacturas domésticamente”* (Tello, 2017: 20).

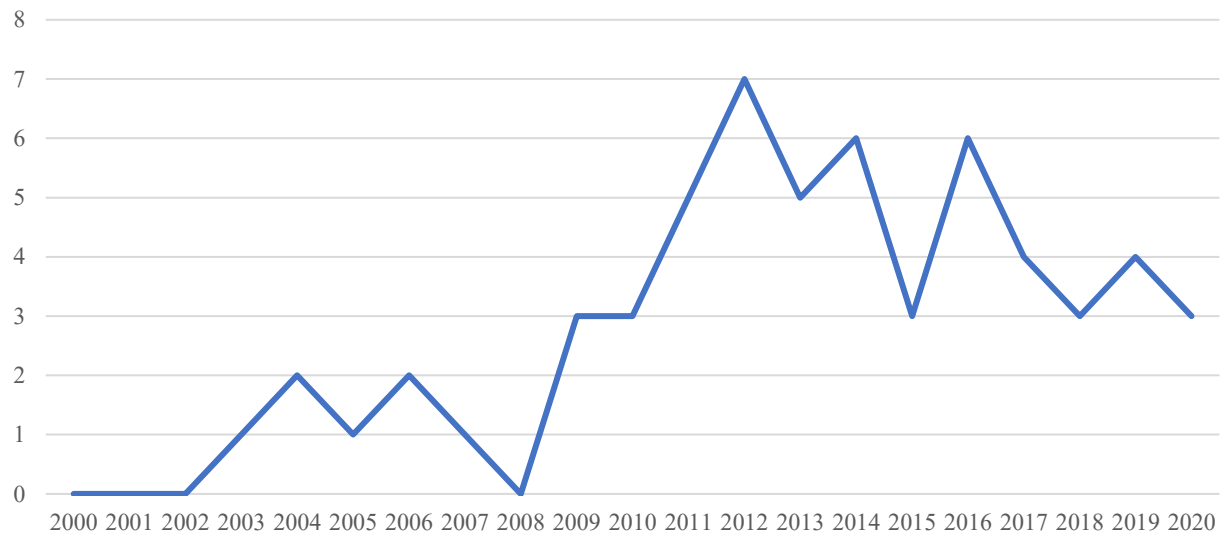
La primera implicancia de este modelo de inserción resulta en que no es posible advertir la “novedad productiva” a la cual se alude, dado que la vinculación vía mano de obra barata y exportación de materia prima es algo característico de los espacios periféricos del sistema capitalista y algo sobre lo cual, específicamente en América Latina, se ha problematizado desde mediados del siglo XX con la teoría de la dependencia y el estructuralismo. Por otro lado, se observa la asociación entre el concepto de ventaja comparativa de David Ricardo para la primera etapa aludida, con el de ventaja competitiva de Michael Porter para la segunda etapa. Más allá de este resurgimiento de un paradigma de hace dos siglos -en el caso de Ricardo- y de cómo un

modelo aplicado a la empresa puede agregarse al desarrollo a escala nacional -para el caso de Porter-, no está debidamente fundamentado y argumentado cómo se produce el paso de una a otra etapa. Finalmente, tal como indica la última frase, el desafío para los países periféricos continúa siendo avanzar en un proceso de industrialización basado en el desenvolvimiento del sector manufacturero que permita diversificar la estructura productiva primarizada.

En este orden de ideas, puede que la necesidad de desarrollar un núcleo industrial complejo, dinámico y autónomo, que permita viabilizar el cambio estructural, no responda al modelo sustitutivo de importaciones de los años cincuenta en América Latina cuando la acumulación de capital tenía lugar principalmente en economías nacionales relativamente cerradas. Desde las experiencias de los países dinámicos del Este asiático sí es posible evidenciar una “novedosa” plataforma desde la cual insertarse de manera no subordinada al nuevo escenario productivo, reposicionando al Estado y la política industrial en el primer plano, algo que se detalla en el próximo capítulo.

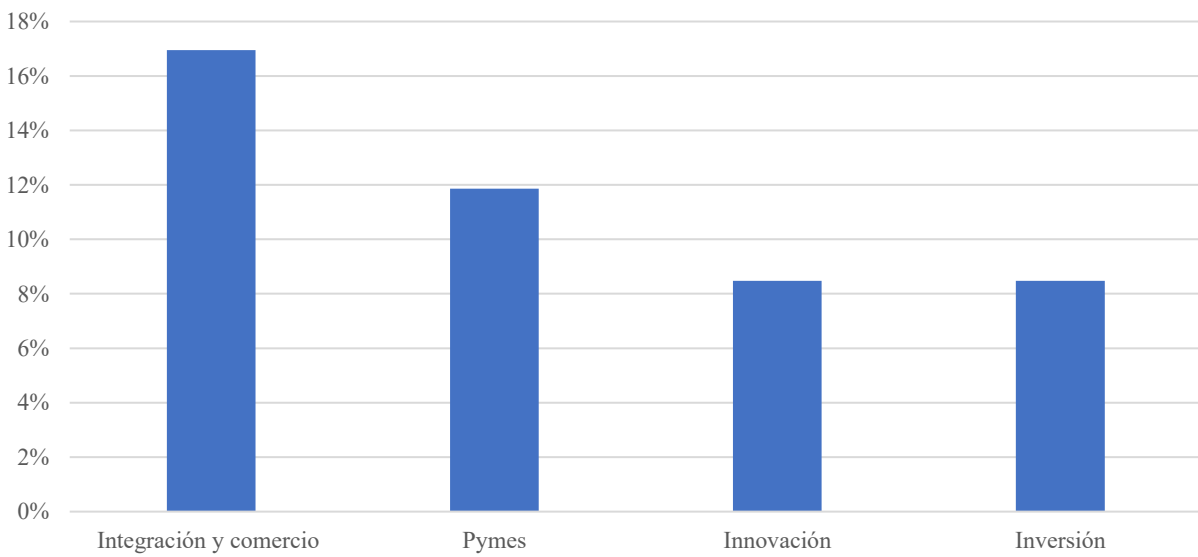
Para concluir, el gráfico N° 18 muestra la evolución de las 59 publicaciones del BID de las últimas dos décadas, donde se observa el crecimiento a partir de 2010, año que se destacó como el punto de quiebre en su trayectoria de asimilación organizacional a partir de la incorporación de Gereffi como consultor externo. A su vez, el gráfico N° 19 señala los cuatro tópicos a los cuales aparece asociado el concepto de cadena de valor en dichos trabajos, donde se destaca el énfasis en el comercio como clave para los encadenamientos productivos, así como el foco principal de los estudios del BID: la pequeña y mediana empresa.

Gráfico 18. Cantidad de publicaciones del BID sobre el enfoque de GVC por año



Fuente: elaboración propia

Gráfico 19. Porcentaje de publicaciones del BID sobre GVC por temática



Fuente: elaboración propia

Banco Mundial: de la “superficialidad” inicial a la “autenticidad” reciente

Por el lado del Banco Mundial, si el período anterior se caracterizó como una “incorporación auténtica impulsada desde afuera”, a partir de 2016 las publicaciones continuaron con una impronta basada en el enfoque de GVC, aunque con un mayor protagonismo de autores propios, en línea con el resto de los OI estudiados.

Este período, a su vez, se distingue por el lanzamiento del programa *Trade and Competitiveness Global Practice*, en un “esfuerzo por liderar la agenda intelectual y de las políticas públicas en torno al enfoque de GVC, y un promisorio primer paso para entender mejor el rol de GVC en el desarrollo económico del siglo XXI”, tal como indica su directora Anabel González (Taglioni y Winkler, 2016: xv), quien fuera ministra de Comercio de Costa Rica y que, a partir de su incorporación al Banco Mundial, pasó a ser una de las voceras principales del enfoque a partir de esta etapa.

En esta última fase de análisis, se destacan cuatro importantes publicaciones del Banco Mundial que llevan como centro el enfoque de GVC. Por un lado, un trabajo denominado *Making global value chains work for development* (Taglioni y Winkler, 2016), que cuenta con agradecimientos especiales a Gereffi, Sturgeon y Baldwin, quien en los últimos años se convirtió en un referente del análisis económico de GVC (Baldwin, 2013a; 2013b). A su vez, dicho trabajo se vio acompañado por una conferencia realizada en China, también en 2016 y bajo el mismo título, que tuvo como objetivo vincular a los académicos que trabajan con el enfoque de GVC en diversas partes del mundo con el personal de los OI, al estilo de otra importante conferencia realizada por Gereffi en la Universidad de Duke en el año 2014 que será analizada en el último capítulo.

Seguidamente, aparecen dos trabajos en el marco de una nueva serie de publicaciones denominada *Global Value Chain Development Report*, realizada en conjunto con la OMC, la OCDE y el Instituto de Economías en Desarrollo, dependiente del gobierno japonés (IDE-JETRO). La primera edición tuvo lugar en 2017 bajo el título *Measuring and analysing the impact of GVCs on economic development* (World Bank, 2017) y la segunda en 2019, denominado *Technological innovation, supply chain trade, and workers in a globalized world* (WTO, 2019). Estas dos publicaciones se enfocan mayoritariamente en la medición de la participación de los países en el comercio mundial, y constituyen una convergencia en lo atinente a la realización de este tipo de bases de datos, algo que hasta el momento venían por carriles separados. Es decir, tanto la OMC como la OCDE venían trabajando desde 2013 con la base TIVA, y el IDE-JETRO fue el pionero en este tipo de mediciones en la región asiática desde la década del setenta. Esto indica un nuevo trabajo horizontal entre organismos, ya no solo al momento de la incorporación del enfoque teórico de GVC, sino también en lo referido a este campo de estudio ligado a la nueva manera de medir el comercio internacional.

Por último, el corolario de la asimilación organizacional del enfoque de GVC en el Banco Mundial se da con la aparición del Informe sobre el Desarrollo Mundial del año 2020 que lleva como título *Trading for development in the age of Global Value Chains* (World Bank, 2020). Por tratarse de la publicación insignia del Banco Mundial, y la importancia que reviste en tanto documento que contiene un mensaje ideológico-político (Wade, 2001), la elaboración de este reporte constituye el punto cúlmine de la incorporación del enfoque en este organismo.

Al hacer un repaso por las distintas ediciones del Informe publicados desde el año 2000, de manera de trazar un paralelo con la evolución misma del enfoque de GVC desde su surgimiento, emergen

algunas consideraciones importantes en relación a esta publicación emblemática⁴². En primer lugar, que el término *value chain* recién aparece en estos reportes sobre el desarrollo mundial hacia el año 2008 al momento de abordar la temática de la agricultura, justamente el período en el cual el organismo comenzó a trabajar con Gereffi y el enfoque de GVC. Segundo, que el término *global value chain* no tuvo una evolución sostenida, apareciendo en los reportes de 2012 y 2013 cuando se estudió las problemáticas de género y empleo, respectivamente. Tercero, que hasta el mencionado Informe de 2020, todos los anteriores aluden indistintamente a “cadena de valor”, “cadena global de valor” o “cadena de suministro” para referirse a la fragmentación productiva en tanto fenómeno empírico, es decir, no hay referencias al marco teórico-conceptual propio de GVC. Por ejemplo, si bien el Informe de 2013 contiene varias menciones al término “cadena global de valor”, no es posible encontrar una sola cita referida a Gereffi, quien solo cuenta con algunas referencias bibliográficas en la edición del año 2014. En suma, luego de las colaboraciones de Gereffi y sus colegas con el Banco Mundial alrededor del año 2010, la gran mayoría de los principales exponentes del enfoque de GVC recién hacen su aparición en toda su dimensión en el Informe mencionado correspondiente a 2020.

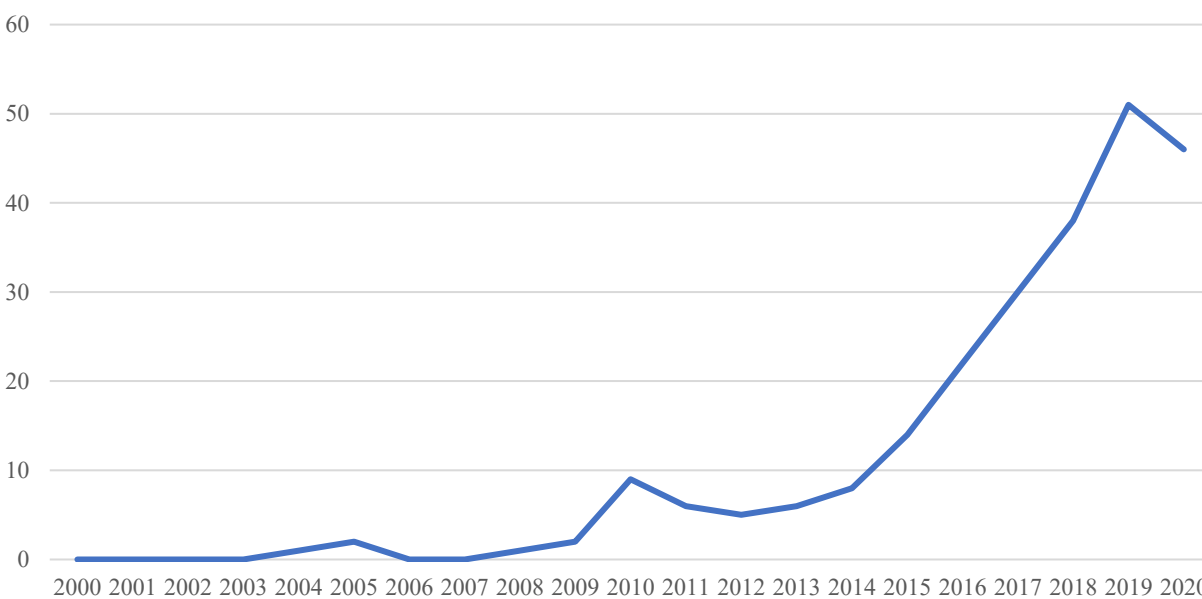
Este análisis reafirma lo dicho anteriormente en relación a la paradoja que se observa en la trayectoria de asimilación del enfoque de GVC en el Banco Mundial. De los cuatro casos estudiados, el Banco Mundial es el organismo que incorporó el enfoque más tardíamente producto de su vinculación con las políticas ortodoxas del Consenso de Washington. Ello desembocó en que recién para finales de la década de los 2000 asimilara “seriamente” los conceptos de GVC, en detrimento de los años iniciales en que fue incorporado como una nueva etiqueta para renombrar

⁴² En el apéndice II se expone la lista de ediciones del Informe sobre el Desarrollo Mundial de las últimas dos décadas.

antiguas prácticas. Sin embargo, en la actualidad es el que se encuentra más ligado a los aportes originales del enfoque de GVC, siendo los mayores ejemplos de ello las dos ediciones de los *Global Value Chain Development Report* de 2017 y 2019, así como el Informe sobre el Desarrollo Mundial de 2020.

A modo de cierre, a continuación, se muestra la evolución de las publicaciones referidas a GVC del Banco Mundial, que representa el de mayor escala de los casos estudiados y, por ende, el que mayor número de publicaciones ha tenido en estas dos décadas, totalizando 241. En primer lugar, en consonancia con lo analizado en el primer período de su trayectoria, se observa la escasa relevancia que el enfoque ha tenido en el organismo. En segundo lugar, el gráfico visibiliza el punto de quiebre a partir de las publicaciones en torno a 2010 de Gereffi y sus colegas, así como el acelerado aumento posterior, que da cuenta de la importancia actual del enfoque en el Banco Mundial.

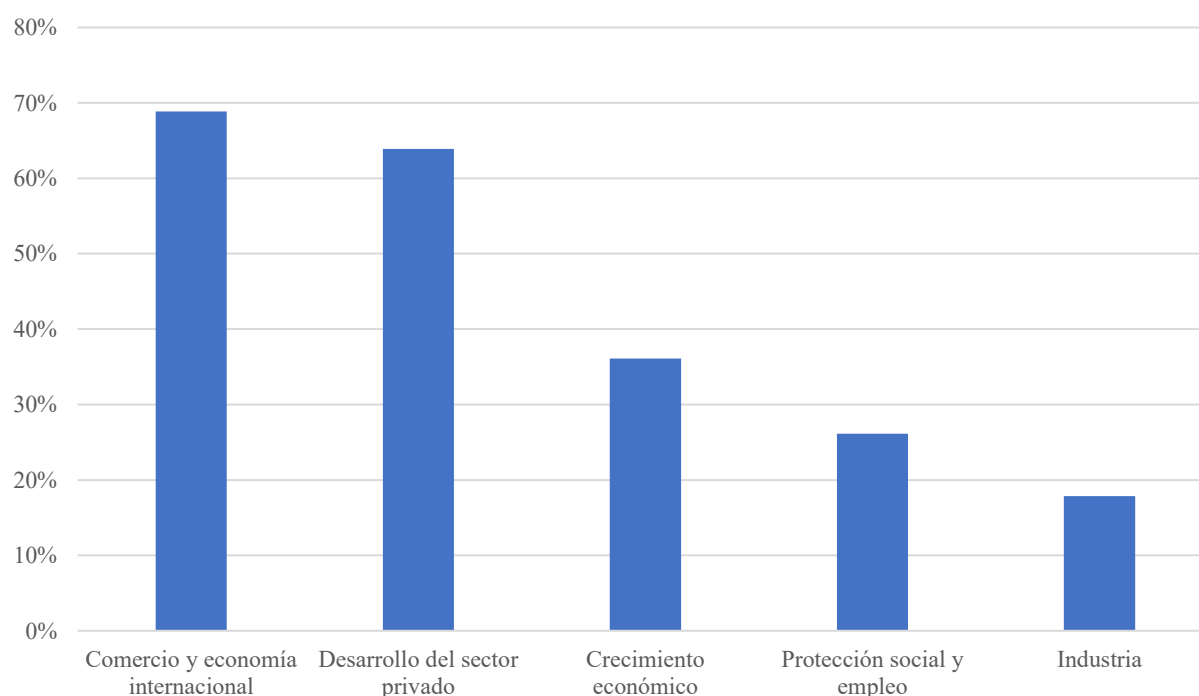
Gráfico 20. Cantidad de publicaciones del Banco Mundial sobre el enfoque de GVC por año



Fuente: elaboración propia

Por otra parte, el gráfico N° 21 presenta los principales temas asociados al enfoque en los documentos analizados, los cuales guardan una gran similitud con los mencionados para el caso del BID (ver gráfico N° 18 arriba). En ambos se destacan, por un lado, la importancia del comercio y, por otro, las políticas orientadas al sector privado como foco de intervención predilecto, aunque para el caso del Banco Mundial de forma más general que el foco exclusivo en las pymes a la cual alude el BID. A su vez, dichos tópicos dan cuenta de las dos áreas principales a partir de las cuales penetró el instrumental teórico de GVC en el Banco Mundial: a) en la primera década en el marco de IFC, subdivisión del organismo orientada a las políticas del sector privado; y b) en la segunda década bajo la órbita de PREM, departamento que analiza el comercio internacional.

Gráfico 21. *Porcentaje de publicaciones del Banco Mundial sobre GVC por temática*



Fuente: elaboración propia

IV.5 Canalización del financiamiento en cadenas de valor por parte de los organismos financieros internacionales

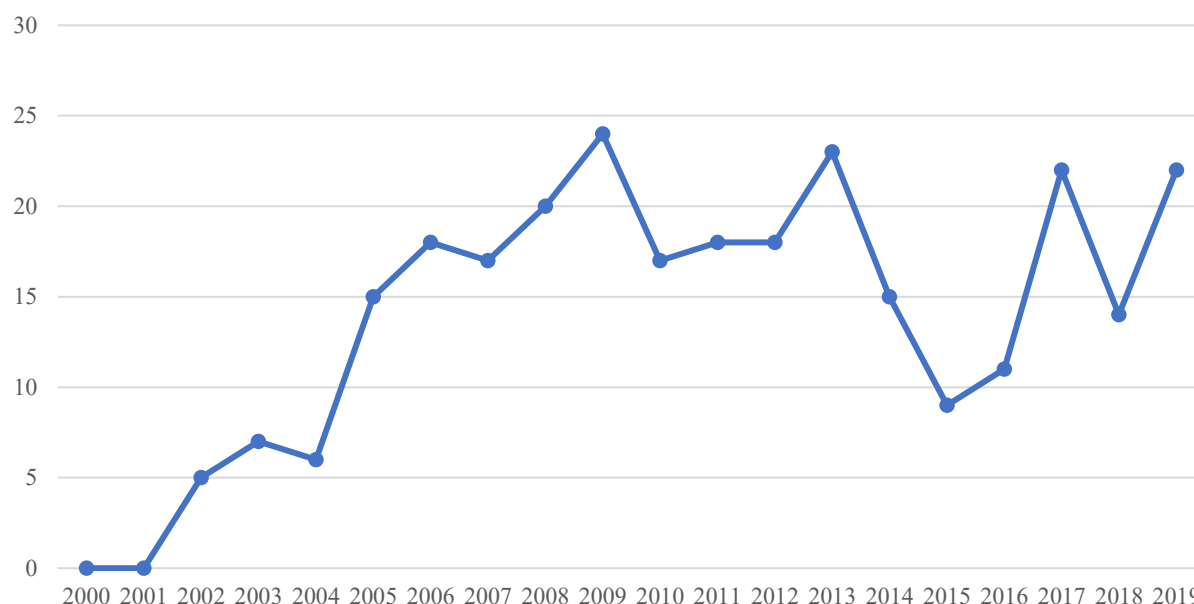
Para finalizar el análisis acerca de cómo fueron introducidas las ideas y conceptos del enfoque de GVC en los organismos internacionales, esta última sección se introduce en el estudio de los proyectos de financiamiento. En su carácter de organismos financieros internacionales, tanto el BID como el Banco Mundial ofrecen la posibilidad de completar el análisis centrado en las publicaciones realizado en este capítulo, con el abordaje acerca de cómo han canalizado el financiamiento orientado a fortalecer cadenas globales de valor, principalmente de los países periféricos. Algunas cuestiones referidas a este nivel práctico, es decir, el traslado del enfoque teórico de GVC a su fase aplicada “en el terreno”, ya han sido resaltadas también para los casos de OIT y ONUDI a partir del concepto de “desarrollo de la cadena de valor”. No obstante, particularmente los casos del BID y del Banco Mundial, en tanto organismos financieros, permiten desarrollar un análisis más detallado de esta importante materia en relación a los encadenamientos productivos.

En el caso del BID, para efectuar este estudio se indagó en su base de proyectos de libre acceso, procurando identificar la categoría de “cadenas de valor” tanto en el título como en la descripción de cada proyecto. Tal base de proyectos registra un total de 285 programas de financiamiento que totalizan 945,69 millones de dólares⁴³ en el período 2000-2020. Al momento de analizar la evolución de estos programas a lo largo de dicha etapa, lo primero que resalta es que este número de intervenciones relacionadas con el financiamiento de cadenas productivas ha tenido lugar de

⁴³ Cabe aclarar que este monto no corresponde al BID en su totalidad, dado que en algunos casos es compartido con otras fuentes de financiamiento.

forma concomitante con el despliegue del concepto al nivel de las publicaciones en el organismo, tal como se deriva del siguiente gráfico.

Gráfico 22. Cantidad de proyectos de financiamiento del BID a cadenas de valor por año



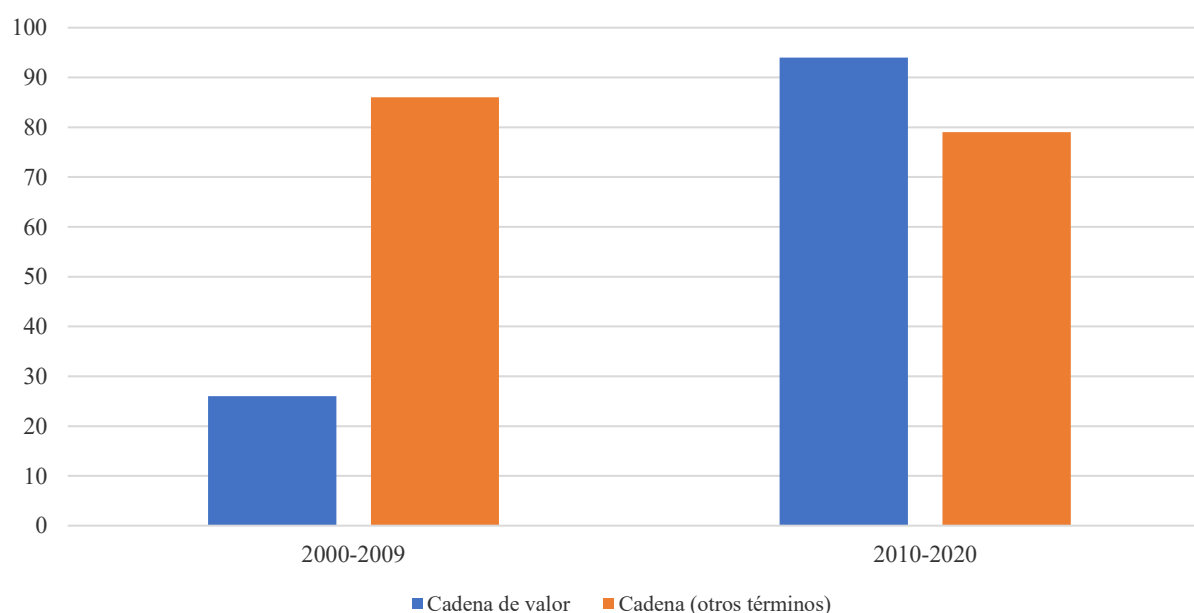
Fuente: elaboración propia

Inclusive, trazando un paralelo con el análisis documental realizado, del total de 285 proyectos, solo 12 son anteriores a 2004 -año en que el concepto ingresa al BID-, y ninguno de ellos lleva como título “cadena de valor”, sino que refieren a otro tipo de términos, principalmente “cadena de producción”. En este sentido, si se observa el momento en que se registra el primer proyecto que alude específicamente a “cadena de valor”, éste justamente data del año 2004⁴⁴, dando cuenta de que el concepto de GVC ingresó tanto a nivel teórico como a nivel práctico prácticamente en el mismo instante.

⁴⁴ El proyecto se denomina “Promoción de Cadenas de Valor en la Provincia de Mendoza” (ver: <https://www.iadb.org/en/project/AR-T1003>)

El siguiente gráfico permite observar comparativamente la distribución de los 285 proyectos entre los que aluden genéricamente a “cadenas” -productivas, internacionales, entre otras- y aquellos que específicamente apuntan al concepto de “cadena de valor”. Allí se muestra la consolidación del término “cadena de valor” a partir de 2010 pasando de 26 a 94 proyectos, dando cuenta -una vez más- del paralelismo observado con la asimilación organizacional de GVC en los documentos analíticos.

Gráfico 23. Cantidad de proyectos de financiamiento del BID por década según terminología



Fuente: elaboración propia

Desde el punto de vista terminológico, se observa igualmente una gran presencia de proyectos que aluden a otras variantes de los encadenamientos productivos. Mientras que los conceptos de “cadenas productivas” y “cadenas de valor” han sido los ampliamente dominantes, en algunos casos se ha apelado a la noción de “cadenas internacionales de valor”, “cadenas agroalimentarias” o “cadenas exportadoras”. Inclusive, en muchos de esos proyectos, el propio concepto de “cadena” aparece mixturado con otra terminología -también utilizada tanto por el BID como el resto de las

organizaciones- asociada a los conceptos de competitividad, innovación, gestión sustentable, gestión ambiental y responsabilidad social empresarial de las pymes. Esta asociación evidencia los objetivos, actores y formas de organización priorizadas por los organismos, en particular el BID.

En lo referido a la precisión de los conceptos, los registros del BID en su sitio web indican que se trata de convenios, sin mayores detalles vinculados a la forma y noción de cadena de valor utilizada. Las referencias a cadenas -productivas y de valor- carece de precisión y es mayormente una referencia para una integración más cualificada que viabiliza la competitividad. Dichos convenios incluyen financiamientos para consultoría, capacitación, adquisición de bienes y acciones cooperativas o formación de consorcios empresariales entre pymes.

En cuanto al objeto y escala de intervención de los proyectos, se acentúa aún más lo ya indicado al nivel de los documentos analíticos, esto es, el marcado epicentro general en las firmas, y en parte, los microemprendimientos. Desde el punto de vista escalar, se propone una vinculación prioritariamente local-global, en donde la escala local alude al fortalecimiento de las aglomeraciones y la eficiencia colectiva de los actores en las cadenas, mientras que la escala global es el ámbito para lograr el *upgrading* de esas aglomeraciones y actores.

Por otra parte, desde lo sectorial, en ciertos casos se combinan referencias generales centradas en el tipo de actor -pyme- y los objetivos -como la competitividad o la sustentabilidad ambiental- sin precisar el sector. A su vez, otros proyectos están mayormente orientados a complejos agroalimentarios o rurales, aunque en general estos últimos mantienen una referencia prioritaria hacia el actor pyme y los microemprendimientos.

En suma, del análisis de los proyectos de financiamiento se evidencia una continuidad de muchas de las advertencias realizadas en el estudio de Pietrobelli y Staritz (2013), quienes analizaron 132

proyectos de financiamiento de cadenas globales de valor. Allí se sostiene que el término “cadena de valor” se utiliza en mayor medida como una etiqueta, sustentado en la popularidad del concepto, en detrimento de un enfoque claro y definido. Es decir, hay escasas referencias a los elementos clave del marco teórico de GVC, y no es posible encontrar mayor análisis en cuanto a cómo fueron seleccionadas las cadenas y con qué objetivo, tal como destaca el documento anteriormente mencionado: *“Hasta el momento, parece haber una visión general y una coordinación limitadas y no hay un entendimiento o marco común para tales intervenciones, lo que dificulta su identificación dentro del BID”* (Ibid.: 25).

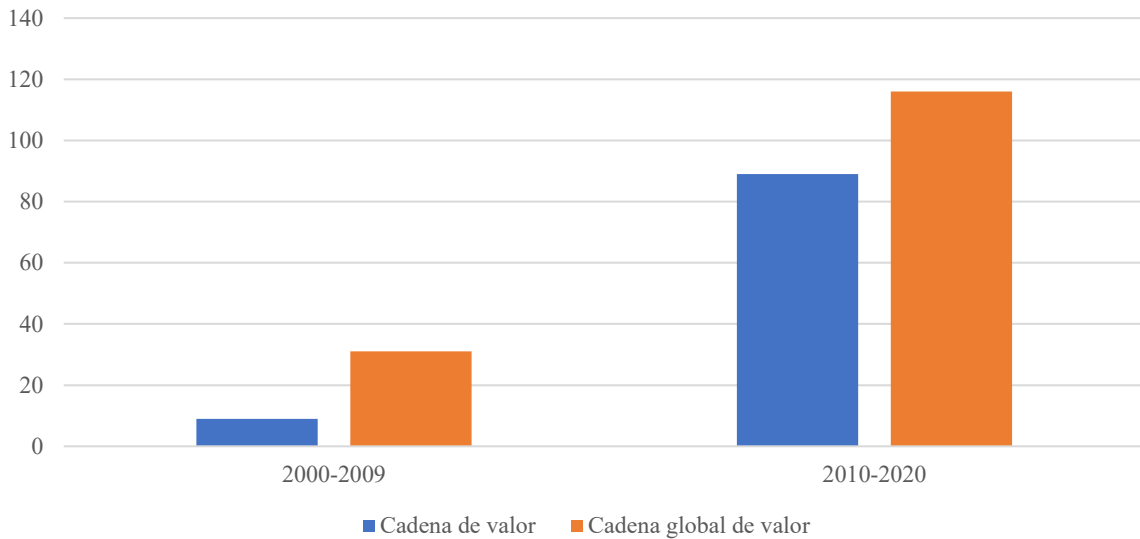
Pasando al análisis correspondiente al Banco Mundial, debido a su enorme escala, es posible dividir los proyectos realizados al interior del denominado Grupo Banco Mundial entre aquellos llevados adelante propiamente por el Banco, y aquellos ligados a la Corporación Financiera Internacional (IFC), su división dedicada exclusivamente al sector privado de los países en desarrollo y resaltado anteriormente como el área que primeramente incorporó el enfoque de GVC.

En lo referido los proyectos propios del Banco, se realizó una búsqueda de palabras clave como “cadena de valor” y “cadena global de valor” dentro de los proyectos de desarrollo de la base de datos de divulgación del Banco⁴⁵. La búsqueda por ambos términos arrojó un total de 245 proyectos de financiamiento en las últimas dos décadas, el primero registrado en el año 2002, que totalizan un monto de supera los 20 mil millones de dólares. En el gráfico N° 24 se observa la diferenciación entre la cantidad de proyectos que aluden específicamente al concepto de “cadena global de valor” y aquellos que contienen la más general “cadena de valor”. Como se deriva del mismo, ambos han tenido un gran crecimiento hacia la segunda década de este siglo, lo cual

⁴⁵ Véase projects.worldbank.org

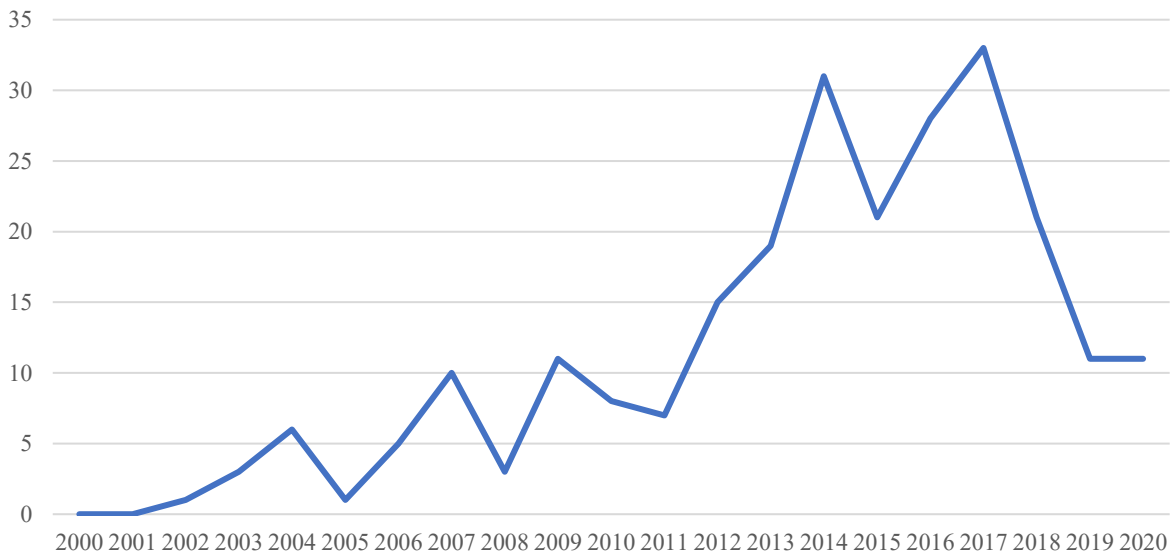
también queda reforzado en el gráfico N° 25 al momento de analizar la evolución de la cantidad de los proyectos por año.

Gráfico 24. Cantidad de proyectos de financiamiento del Banco Mundial por década según terminología



Fuente: elaboración propia

Gráfico 25. Cantidad de proyectos de financiamiento del Banco Mundial a cadenas de valor por año

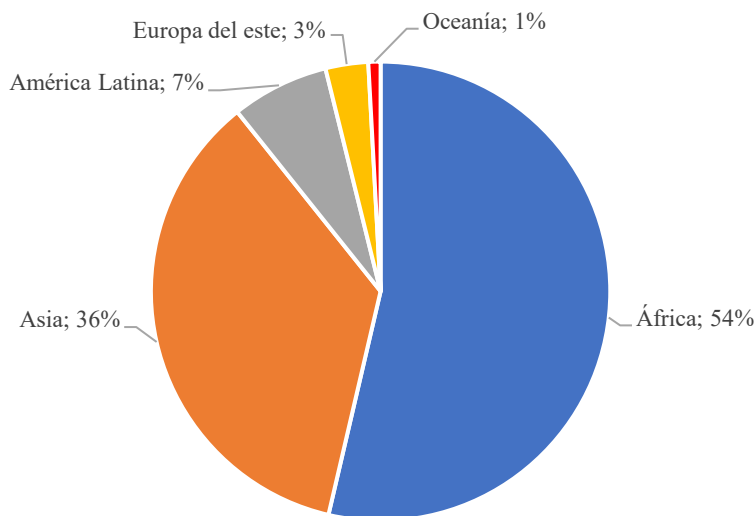


Fuente: elaboración propia

Lo primero que resulta del análisis de los gráficos anteriores es el crecimiento de los proyectos de financiamiento destinados a fortalecer cadenas de valor que se observa a partir de 2010, coincidente con la incorporación de los principales exponentes teóricos de GVC en el Banco Mundial para las publicaciones conjuntas analizadas anteriormente. Esto evidencia un proceso concomitante entre la asimilación del enfoque a nivel teórico con su aplicación práctica.

Por último, el análisis permite indagar en los espacios geográficos donde dichos proyectos han tenido lugar. En consecuencia, el gráfico N° 26 destaca que más de la mitad de ellos se llevaron a cabo en el continente africano, lo cual reafirma la conceptualización del desarrollo de este organismo asociada principalmente a la reducción de la pobreza.

Gráfico 26. *Porcentaje de proyectos de financiamiento del Banco Mundial a cadenas de valor según región*



Fuente: elaboración propia

En otro orden de ideas, el IFC también cuenta con una gran cantidad de proyectos de financiamiento en cadenas globales de valor. Lo mismos se encuentran divididos en dos tipos: a) proyectos de inversión, destinados al financiamiento del sector privado de los países en desarrollo;

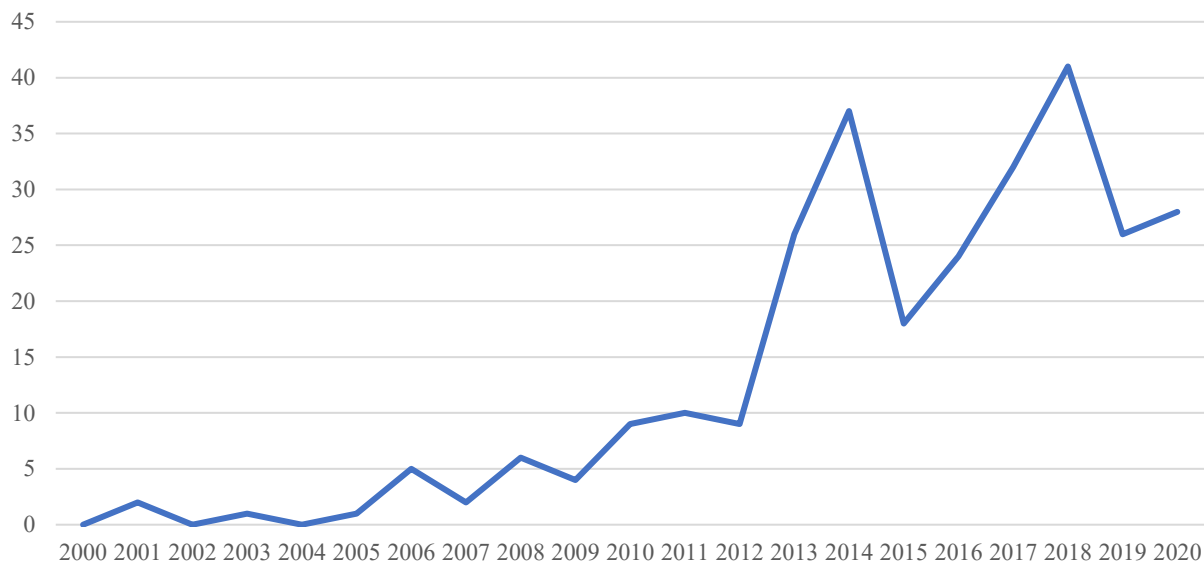
y b) servicios de asesoramiento, dirigidos a ayudar a mejorar el clima de negocios del sector privado⁴⁶.

La búsqueda por la palabra clave “cadena de valor” arroja una cantidad de 281 proyectos, de los cuales el 80% corresponde a proyectos de inversión y el 20% restante a servicios de asesoramiento. Sin embargo, si la búsqueda se recorta al término “cadena global de valor” se observa un único resultado, evidenciando lo analizado anteriormente en cuanto a los escasos vínculos entre el IFC y la literatura de GVC en general, incorporando el término de cadena de valor como una etiqueta para sus intervenciones para el sector privado. Los proyectos de financiamiento orientados al desarrollo de la cadena de valor estuvieron determinados por la visión del “análisis de la cadena de valor” detallada en el marco de la adopción por parte de FIAS/IFC, los brazos de financiamiento del sector privado del Banco Mundial. Dichos proyectos están centrados fundamentalmente en promover financiamiento para las firmas líderes de las cadenas y la asistencia técnica a sus proveedores. Es decir, esta concepción de la cadena de valor se sustenta en los beneficios de la gobernanza de la firma líder a la hora de fomentar la competencia entre sus proveedores.

Al dividir los 281 proyectos de financiamiento por década, desde el primero que aparece en el año 2001, se obtiene que solo 30 corresponden a la primera década del siglo, mientras que los 251 restantes corresponden al período 2010-2020, en línea con lo mencionado para casos anteriores respecto al punto de inflexión en dicha segunda década. Por otra parte, ello se reafirma al analizar la evolución a lo largo de ambas décadas expuesta en el gráfico N° 27, donde se observa un comportamiento similar al de los proyectos del Banco Mundial propiamente dicho, al igual que lo relacionado con los espacios geográficos donde estos proyectos tienen lugar (gráfico N° 28).

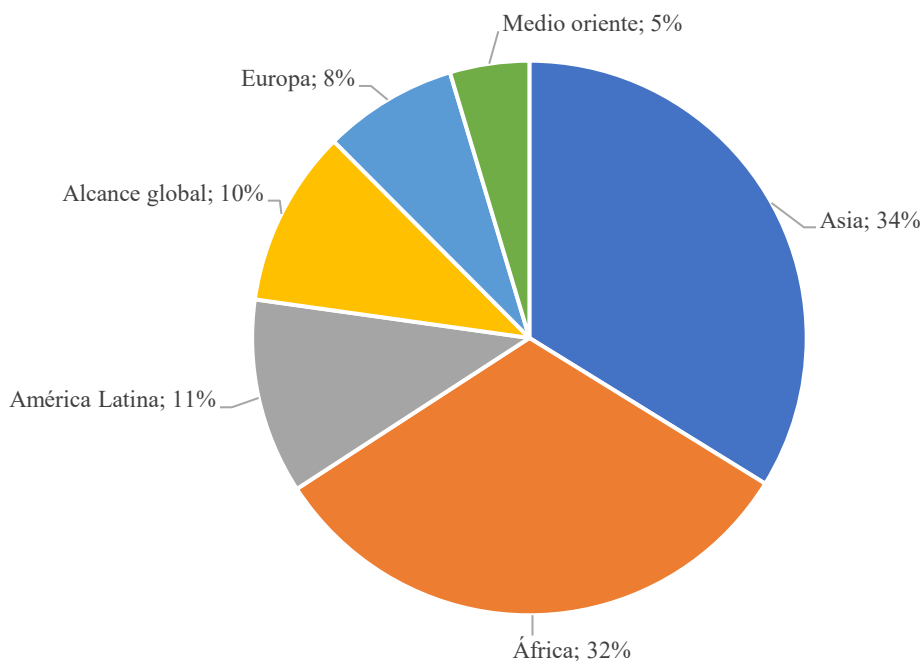
⁴⁶ Véase disclosures.ifc.org

Gráfico 27. Cantidad de proyectos de financiamiento del IFC a cadenas de valor por año



Fuente: elaboración propia

Gráfico 28. Porcentaje de proyectos de financiamiento del IFC a cadenas de valor según región



Fuente: elaboración propia

IV.6 Recapitulando

Luego del análisis del surgimiento, evolución y consolidación del enfoque de GVC en el capítulo II, así como el estudio de sus principales limitaciones y ausencias teóricas en el capítulo III, esta sección buscó indagar cómo fue el pasaje del enfoque desde el campo académico al ámbito político. En este sentido, se indagó en la trayectoria de incorporación del enfoque de GVC en cuatro organizaciones internacionales ligadas al desarrollo, identificando tres grandes períodos: a) los divergentes puntos de partida; b) la tendencia hacia lograr una práctica común; y c) la situación actual de cada uno de ellos en cuanto a sus vínculos con el enfoque de GVC.

Para concluir el análisis presentado en este capítulo, en la tabla debajo se esquematizan estas diferentes etapas descritas con sus principales características, la cual permite extraer algunas conclusiones sobre cada organismo.

El caso del BID se asemeja al Banco Mundial en cuanto a una incorporación en la cual predominó un inicio más superficial en la primera etapa, seguido por una segunda etapa de apropiación más auténtica. No obstante, si bien el tercer período encuentra al BID trabajando con el enfoque de GVC, sus últimas publicaciones están orientadas hacia una rama de investigación vinculada con la teoría económica y la medición del comercio internacional. En cambio, de los cuatro casos estudiados, el Banco Mundial es el organismo que en la actualidad continúa trabajando con los conceptos originales de GVC de forma más auténtica, teniendo en cuenta que fue el organismo que más tardíamente lo adoptó.

En contraposición a estos dos organismos financieros, en donde sus vínculos con el enfoque de GVC fueron de menor a mayor, en las organizaciones de Naciones Unidas, tanto la OIT como ONUDI presentaron el camino inverso. Desde comienzos de siglo ambos han trabajado

estrechamente con los principales exponentes académicos del enfoque, aunque a partir de la segunda década evidenciaron una vinculación “ajustada”, exhibiendo incluso una nueva terminología asociada a “value chain development” (VCD), e incluso a “cadena de suministro global” -*global supply chain*- para el caso particular de la OIT. A su vez, en las últimas publicaciones de ambas organizaciones es posible vislumbrar ciertas críticas respecto a los resultados de la inserción a los encadenamientos productivos como vía para desarrollarse.

Ahora bien, estas cuatro organizaciones internacionales seleccionadas para llevar a cabo el estudio de la trayectoria de asimilación del enfoque de GVC no fueron las únicas. A partir de la década de 2010, la gran difusión de sus ideas en diversos círculos académicos y políticos desembocó en su incorporación en la totalidad de las principales organizaciones vinculadas a la problemática del desarrollo, de las cuales los casos de estudio de este capítulo representan los organismos que más temprana y prolíficamente han trabajado con su marco teórico. Esta incorporación a gran escala es de suma importancia, dado que permite dar cuenta de la gran aceptación que ha tenido el enfoque de GVC, ya no solo como un marco analítico de la configuración productiva actual sino como herramienta de desarrollo para los países periféricos a partir de su incorporación a tales organismos.

En este sentido, el siguiente capítulo indaga con mayor profundidad en la conformación de una comunidad epistémica en torno a la narrativa de GVC, con el denominador común en la idea de la inserción a los encadenamientos productivos como vía para lograr el desarrollo.

Tabla 3. Resumen de las etapas de incorporación del enfoque de GVC en cada organismo

		OIT	ONUDI	BID	Banco Mundial
1era etapa	Periodo	1998-2009	2001-2009	2004-2010	2005-2009
	Tipo de asimilación	Combinada: auténtica (IILS) y superficial (Dto. Creación de Empleo)	Auténtica	Combinada	Superficial
	Enfoque asociado al inicio	Business Development Policies (BDS)	GVC enfoque principal, Clusters complementario	Clusters enfoque principal, GVC complemento	Private Sector Development (PSD)
	Características salientes	Variada e inconsistente utilización de GVC	Conlleva los mayores vínculos con académicos de GVC	Dilema interno: Pyme vs ETs	Elemento de evaluación comparativa; mejora del clima de inversión; medir apertura del comercio
2da etapa	Periodo	2009-2016	2009-2015	2010-2014	2009-2016
	Tipo de asimilación	Ajustada (Dto. Creación de Empleo)	Combinada	Auténtica	Auténtica
	Variación del enfoque principal	VCD; Sistema de Mercado; M4P; Desarrollo del mercado	Porter; Clusters; Sistema de innovación; VCD	GVC enfoque central (consultores externos)	GVC enfoque central (consultores externos)
	Características salientes	Vinculación con agencias donantes bilaterales Guías prácticas y operacionales Visión optimista de la inserción para el desarrollo Aplicación de VCD en el terreno (Programa <i>Enter Growth</i>)	Vinculación con agencias donantes bilaterales Guías prácticas y operacionales Visión matizada de la inserción para el desarrollo Consultores de GVC siguen publicando	Coorganiza eventos internacionales para difundir el enfoque Realiza informes de políticas públicas para gobiernos (cumbre de las Américas)	Nuevo lenguaje para ligar el comercio con el desarrollo Busca alejarse de la ortodoxia de los 90: combinar lo económico con lo social Se una a OIT (<i>Better Work</i>) y ONUDI (Grupo de Expertos)
3ra etapa	Periodo	2016-2020	2015-2020	2014-2020	2016-2020
	Tipo de asimilación	Ajustada (Dto. Desarrollo de la Empresa)	Ajustada	Auténtica	Auténtica
	Enfoque principal	Global Supply Chain	VCD "ampliado"	GVC enfoque central (producción propia)	GVC enfoque central (producción propia)
	Características salientes	Conferencia OIT 2016: dilema interno con la palabra "valor" Se diluyen los conceptos de gobernanza y <i>upgrading</i>	50 años de ONUDI 2015: nuevo paradigma ISID Ampliación de VCD: desarrollo humano, social, económico y medioambiental	Orientado a la teoría económica de GVC: Modelos, medición, matriz insumo-producto	GVC Development Report 2017 y 2019 Informe sobre el Desarrollo Mundial 2020

Capítulo V.

Formación de una comunidad epistémica en torno a la narrativa de *Global Value Chains* y el nuevo escenario para una agenda futura de investigación

V.1 Introducción

Desde la década del setenta viene produciéndose el despliegue de un nuevo marco jurídico internacional que privilegia los derechos del capital, al cual cierta bibliografía denomina proceso de neoliberalización (Brenner et al., 2010). Este proceso representa una modalidad de gobernanza sujeta a la disciplina del mercado, en donde el rol de los organismos internacionales es clave para la construcción, imposición y reproducción de determinados arreglos regulatorios que implican una recalibración de los modos de gobernanza institucionalizados y colectivamente vinculantes (Holman, 2004; Harmes, 2006; Peet, 2009; Weiss, 2005). En esta línea, el término neoliberalización alude a un nuevo proyecto que busca institucionalizar las políticas neoliberales a través de mecanismos supranacionales (Brenner et al., 2010; Gill, 2003), en el cual los OI tienen un importante papel en la creación e implementación de mecanismos de “cierre institucional” (Harmes, 2006) que “fuerzan” a los Estados a adoptar políticas en esferas específicas. Este proceso opera mediante la promoción de la libre movilidad del capital y la extensión de los mercados capitalistas a lugares aún desmercantilizados. Atento a ello, la inserción en las cadenas productivas

globales por parte de los espacios subalternos del sistema capitalista representa el objetivo primordial de las acciones de regulación.

Estos arreglos neoliberales, nacidos de las transformaciones regulatorias de los setenta, finalmente lograron su consolidación en los noventa a través la intervención de organismos como el FMI, la OCDE, el Banco Mundial o la OMC, en la configuración geo-institucional conocida como el Consenso de Washington. Dicho afianzamiento representa el corolario más perdurable de las reformas iniciadas hace medio siglo. En virtud de estas ideas, el proceso de neoliberalización es implementado, consolidado y reproducido mediante arreglos institucionales supranacionales que imponen nuevos parámetros para experimentos regulatorios en los espacios periféricos.

En contraposición, estamos ante un nuevo orden constituido sobre la base de los OI y ante una reorganización del aparato estatal. La naturaleza disciplinaria de las redes políticas globales -de las cuales los OI son un actor clave- consiste no solo en una rígida orientación hacia las reglas del mercado, sino también en una disminución de los márgenes de maniobra disponibles para los Estados. Este disciplinamiento del Estado obtura la creación de espacios político-institucionales capaces de generar un núcleo de acumulación de capital endógeno (Fernández, 2010), ya que se desplaza la escala nacional como espacio desde el cual articular procesos de desarrollo. En el marco del nuevo arreglo capitalista, los Estados centrales buscan apropiarse del control de los OI, a la vez que los Estados periféricos se limitan a participar de dicha regulación a partir de su incorporación como espacios subalternos.

Ahora bien, con la profundización de las nuevas preocupaciones de interés global, hacia la última década del siglo XX comenzaron a tener auge los estudios relativos a la gobernanza global. Mediante ellos se buscó ir más allá del análisis del rol que los OI tienen en la coordinación de los asuntos globales, proponiendo una mirada más comprensiva que incluya a los regímenes

internacionales, así como también a los actores no estatales (Finkelstein, 1995; Hasenclever et al., 1999; Sinclair, 2012). De esta forma, el concepto de gobernanza global se volvió parte del léxico de la comunidad internacional, incluyendo instituciones financieras, ONGs, *think-tanks* y agencias de gobierno.

En este marco es que comenzó a tener relevancia el estudio acerca de las redes transnacionales de poder en la construcción de los estándares internacionales y la influencia que logran sobre los Estados nacionales y sus respectivas élites. Empezó a prestarse atención al rol que tienen las redes de expertos basadas en el conocimiento al momento de ayudar a los Estados a resolver sus intereses, marcar los ejes de debate colectivo, proponer políticas específicas e identificar posibles puntos de negociación. En el capitalismo actual, el control del conocimiento y la información es una dimensión importante de poder, y la difusión de nuevas ideas puede desembocar en nuevos patrones de conducta, siendo un determinante importante en la coordinación de la política internacional. En este contexto, los responsables políticos se vuelcan cada vez más a los especialistas o a un conocimiento experto para disminuir dicha incertidumbre, comprender los fenómenos recientes y anticipar futuras tendencias (Haas, 1992; Giddens, 1990). Ahora bien, en la búsqueda de creencias sólidas, este “conocimiento confiable” puede decantar en influencias políticas por parte de quienes lo proporcionan (Vestergaard y Wade, 2013). En este sentido, dicho asesoramiento no resulta inocuo, toda vez que conlleva un interés y una perspectiva determinada, es decir, la teoría siempre es para alguien y para ciertos propósitos, con lo cual es necesario contextualizarla en tiempo y espacio (Cox, 1981).

En virtud de ello, comenzó el estudio acerca del papel de las ideas en la creación de las organizaciones internacionales y la incorporación de actores no estatales en su formación. De esta manera, destacan las denominadas comunidades epistémicas en la coordinación de la política

internacional (Haas, 1992) y las redes transnacionales de expertos en determinadas áreas, que comparten tanto los diagnósticos respecto a ciertos procesos económicos y sociales, así como también las soluciones de políticas públicas que debieran seguirse. De aquí que la denominación régimen internacional dio paso a uno de tipo transnacional, es decir, “*instituciones normativas de alcance transfronterizo que crean y mantienen actores privados*” (Hasenclever et al., 1999: 502).

Siguiendo a Haas, esta red agrupa profesionales de reconocida trayectoria en una determinada temática que comparten cuatro elementos: normativas basadas en valores comunes; creencias causales que permiten construir vínculos entre políticas y resultados deseables; criterios internos acerca de la validez del conocimiento; y prácticas comunes asociadas a problemáticas que tienen como fin mejorar el bienestar humano (Haas, 1992: 3). Esta red de expertos prolifera conforme la demanda de información y consejos crece en la comunidad internacional, volviéndose actores importantes tanto a nivel nacional como internacional. En definitiva, las comunidades epistémicas enmarcan la agenda del debate colectivo, a la vez que influyen en las negociaciones subsiguientes e indican la solución deseada, contribuyendo a mantener las instituciones sociales que guían la conducta internacional. No obstante, la creciente interdependencia económica hace que se requiera de mayor coordinación y vinculación entre la agenda doméstica y la internacional. Estas comunidades pueden ayudar a proponer cursos de acción, instituyendo una política determinada y definir los intereses de un Estado a partir de la imposición de su propia visión a los responsables políticos. Con el tiempo, una comunidad epistémica puede volverse transnacional como resultado de la difusión de sus ideas, fundamentalmente a partir de una organización internacional, y desde allí su expansión a otros Estados a través de las redes políticas globales (Haas, 1992).

En este sentido, los científicos sociales juegan un rol preponderante en la dirección de la gobernanza global, toda vez que participan en el desarrollo de grupos profesionales transnacionales

influyentes que operan en las instituciones globales (Kauppi y Madsen, 2014). Al profundizar el análisis al interior de los OI es posible delinear las nuevas formas de poder alrededor de estas élites transnacionales con sus respectivos intereses. Esto último resulta relevante, ya que el conocimiento representa una herramienta de poder simbólico, a la vez que un objeto de competencia política que muchas veces es considerado una fuente universal de legitimidad y objetividad, es decir, desligado de los intereses particulares. No obstante, tal como sostienen Kauppi y Madsen, *“el poder real de los profesionales transnacionales como agentes globales no se debe a sus rasgos individuales, a pesar de ser obviamente importantes. En cambio, se debe particularmente a las formas en que forman un complejo de profesionales vinculados objetivamente a la gobernanza global, que van desde el derecho, a la economía y la seguridad (...). No son meros servidores de los Estados, sino agentes de poder e interés, incluido el suyo”* (Kauppi y Madsen, 2014: 328).

Así, emerge una nueva mirada respecto de la función de los OI. Algunas contribuciones vinculadas al marxismo y los aportes de Gramsci sostienen que estos organismos representan una herramienta de la clase capitalista transnacional, constituyendo estructuras que propician las condiciones para el capitalismo global y las reglas que facilitan su expansión (Carroll, 2012; Robinson, 2008; Sklair, 2001; Chimni, 2004). En consecuencia, muchos de los conceptos desde allí diseminados sirven para mantener determinado orden que beneficie a esta clase capitalista, dentro de los cuales pueden mencionarse a los postulados respecto al desarrollo humano, el desarrollo sostenible y la buena gobernanza. Evidentemente, puede incorporarse el concepto de cadenas globales de valor que aquí se analiza, así como también otros a los cuales aparece asociado su marco teórico, como los sistemas regionales de innovación, los clusters y los distritos industriales (Fernández, 2017).

En función de estas ideas, este capítulo busca trazar una vinculación entre el rol de los académicos de GVC y el de los organismos internacionales, actuando como fusión de lo analizado en los

capítulos III y IV. De esta manera, se indaga en la configuración de una tendencia convergente que opera como germen de la formación de una comunidad epistémica en torno a la narrativa de GVC.

V.2 Adecuación normativa, adecuación práctica y una comunidad epistémica “ampliada”

De acuerdo a lo mencionado en la introducción, en el sistema capitalista actual no existe una organización política explícita que regule las redes económicas globales. Este vacío ha sido llenado por una estructura de poder que podría denominarse la “gobernanza sin gobierno” que lleva adelante un proceso transnacional de búsqueda de consenso, representado por las redes políticas globales. El objetivo de ellas radica en generar pautas comunes respaldadas por una ideología de la globalización que se transmite a la formulación de políticas dirigidas principalmente a los Estados periféricos. Cox denomina a esta coordinación del capitalismo global con el término de *nébuleuse*, lo cual no supone que la organización capitalista global pasó desde un Estado nacional a un Estado supranacional, sino que representa las fuerzas dominantes en diferentes escalas -local, regional y global- en la búsqueda de una idea común (Cox, 2002: 3). En este sentido, según Cox, tanto el FMI, la OMC, el Banco Mundial, e incluso un organismo considerado más heterodoxo como la ONU, funcionan como parte de una red global transnacional que busca generar un consenso para la administración del capitalismo global entre los poderes gubernamentales y corporativos.

El enfoque de GVC puede resultar de utilidad para resaltar la dimensión política del poder de mercado. Sin embargo, aunque tiende a adoptar un enfoque economicista de las relaciones de poder centrado en la construcción y protección de las actividades centrales que generan altos márgenes

de valor agregado en la producción, se descuida el rol de las instituciones de poder más amplias, como las mencionadas redes políticas globales. Para poder abordar estas deficiencias es útil volver nuevamente a Gramsci para considerar la naturaleza del poder y la ideología en las estructuras de gobernanza internacional. El enfoque neogramsciano es particularmente útil para comprender la manera dialéctica en la cual las redes económicas se configuran en un contexto más amplio de la ideología e instituciones neoliberales (Cox, 1987; Gill, 1993). A su vez, el concepto de hegemonía en Gramsci permite dilucidar las estructuras de poder en dichas redes, análisis que se encuentra desprovisto en la literatura de GVC. El concepto gramsciano de bloque hegemónico advierte acerca de los vínculos entre estructura y superestructura, las cuales se ven representadas por las redes económicas internacionales y las redes políticas globales, respectivamente.

Ahora bien, como se mencionó con anterioridad, estas redes políticas también están conformadas por los científicos sociales. El campo académico transnacional ha logrado ser parte de numerosas organizaciones a lo largo de la historia, con lo cual la gobernanza global es fundamentalmente una coproducción académico-política en torno a una idea común. En este marco se inscriben algunos estudios críticos respecto al rol de ambas esferas sociales como centros de poder: las universidades y *think tanks* representan el centro de poder “ideológico”, que transmiten poder mediante discursos, ideas y narrativas; mientras que los organismos internacionales constituyen el centro de poder “político”, que transmiten poder mediante políticas públicas, guías y manuales de buena gobernanza (Peet, 2018; Fridell y Walker, 2019).

A la luz de estas ideas, la gran aceptación global que ha tenido la literatura de GVC y el estrecho vínculo que han conformado sus principales exponentes académicos con los organismos internacionales, permite dar cuenta de la conformación de una red política global alrededor de una ideología compartida en términos de esta nueva vía para lograr el desarrollo.

En este marco se inscriben preguntas relacionadas a cómo se produce la aceptación final de un determinado concepto y por qué algunos son aceptados y otros no. Los conceptos son clave para la gobernanza, ya que la emergencia de un nuevo concepto implica el reemplazo de otros que no han sido afines a determinados intereses o etapas del capitalismo global. La aceptación política de un concepto depende del contexto político-económico y de las luchas intelectuales que se desarrollan en ese contexto. Por eso, para comprender cómo los nuevos conceptos remodelan la práctica política se requiere indagar en cómo se definen a través de tales luchas políticas e intelectuales. Y los actores clave en ellas son las comunidades epistémicas (Craig et al., 2019). En un intento de dar respuesta a los factores que llevan a la aceptación final de un determinado concepto, Meadowcroft y Fiorino señalan tres aspectos: *“Primero, la reconfiguración conceptual debe abordar una necesidad percibida, esto es, identificar un nuevo problema, diagnóstico o solución, o bien reordenar productivamente los entendimientos establecidos. En segundo lugar, necesita poder dialogar con múltiples públicos. En tercer lugar, la reconceptualización no debería ser demasiado ajena a los patrones discursivos existentes y a la comprensión dominante de la forma en que funciona el mundo”* (Meadowcroft y Fiorino 2017: 11).

Siguiendo estas ideas, otro estudio sostiene que en el enraizamiento de un determinado concepto en las instituciones internacionales es posible identificar dos características (Stevenson et al., 2021). En primer lugar, debe resonar con las ideas dominantes, es decir, encajar con las estructuras sociales existentes e identidades de los actores clave. Este primer aspecto es estudiado en la literatura ideacional o normativa, que analiza cómo las ideas penetran en las instituciones y cómo sirven de “filtros cognitivos” a través de los cuales los actores interpretan los problemas (Bernstein, 2001). Esta literatura advierte que la suerte de un concepto depende, en gran medida, de su adecuación o ajuste a los contextos institucionales, normas e ideologías existentes (Acharya, 2004;

Bernstein, 2001; Stevenson, 2013). No obstante, para la completa asimilación de un nuevo concepto, además de la adecuación normativa, debe contar con una adecuación práctica, es decir, debe proveer un claro programa de acción para que los profesionales puedan aplicarlo en la resolución de problemas concretos. Las formas de utilización de un determinado concepto por parte de los organismos internacionales permiten observar cómo estos artificios intelectuales se convierten en orientaciones para la acción (Stevenson et al., 2021).

La trayectoria del enfoque de GVC ha logrado ambos ajustes. Por un lado, su marco teórico ha logrado un gran consenso en la comunidad académica que estudia la nueva configuración productiva del sistema capitalista, es decir, su esquema conceptual-analítico ha encajado con las ideas predominantes acerca de “cómo funciona el mundo”. Mientras que, por otro lado, dicha conceptualización fue traducida en una herramienta práctica y utilizable, no solo por los OI, sino también por agencias donantes bilaterales, *think tanks* y agencias gubernamentales vinculadas con el desarrollo. En este sentido, la narrativa de GVC vino a llenar el vacío conceptual que imperaba a finales del siglo pasado, y se ajustó a la nueva ideología en el escenario del post Consenso de Washington a inicios del siglo XXI.

En consecuencia, al alcanzar ambos ajustes -el normativo y el práctico-, en estas dos décadas se ha erigido una comunidad epistémica en torno a la narrativa de GVC como nuevo paradigma de desarrollo. A continuación, se indaga con mayor detalle en cada uno de estos dos niveles de adecuación del enfoque.

V.2.1. Adecuación normativa

Para lograr la “correcta” incorporación de las ideas de GVC en los organismos internacionales, tuvo lugar un proceso gradual de convergencia entre estos últimos y los principales investigadores

académicos del enfoque, tal como se detalló en el capítulo IV. En este sentido, conceptos como los de homología estructural de Bourdieu⁴⁷ y de afinidad electiva de Weber⁴⁸, pueden ayudar a comprender esta complicidad lograda, en la cual resalta la conformación una plataforma común en la adopción del herramental teórico. Las continuidades evidenciadas en la forma de asimilar el concepto por parte de los OI son las que dan lugar a esta idea de comunidad que aquí se indaga.

Las afinidades u homologías pueden observarse en la incorporación de los principales exponentes académicos del enfoque de GVC en las diferentes organizaciones internacionales, ya sea como consultores externos o, en algunos casos, como staff propio. Es decir, este ensamblaje permitió atenuar la tergiversación del contenido teórico de literatura de GVC, y asegurar la “correcta” asimilación organizacional de sus principales aportes e ideas. En este sentido, más allá de las especificidades respecto a los procesos de asimilación organizacional del enfoque de GVC en cada una de las organizaciones analizadas en el capítulo anterior, lo que resalta es la continuidad de una plataforma común que atraviesa a todos los casos estudiados. Inclusive, si se agrega al análisis otras importantes organizaciones que comenzaron a trabajar con el enfoque de GVC con posterioridad a los cuatro casos analizados, puede observarse las colaboraciones de los principales investigadores académicos de GVC con las distintas organizaciones, tal como evidencia el siguiente cuadro.

⁴⁷ Bourdieu alude a este concepto para referirse a las similitudes en las dinámicas de los diversos campos sociales, definiéndolo como “*un parecido dentro de la diferencia*” (Bourdieu y Wacquant, 2005: 161).

⁴⁸ Löwy, siguiendo la conceptualización de Weber (1930), define la afinidad electiva como “*el proceso por el cual dos formas culturales -religiosas, intelectuales, políticas o económicas-, partiendo de ciertas analogías significativas o afinidades de sentido, entran en una relación de atracción e influencia recíproca, selección mutua, convergencia activa y refuerzo mutuo*” (Löwy, 2004: 93).

Tabla 4. Participación de investigadores de GVC en los organismos internacionales

Investigadores ⁴⁹	BID	Banco Mundial	ONUDI	OIT	CEPAL	OMC	OCDE	UNCTAD
Baldwin, Richard		x				x		x
Bamber, Penny	x	x		x				x
Barrientos, Stephanie		x	x	x				
Fernández-Stark, Karina	x	x		x	x		x	
Frederick, Stacey	x	x	x	x				x
Gereffi, Gary	x	x	x	x		x	x	x
Humphrey, John	x		x	x				x
Kaplinsky, Raphael		x	x	x				
Lee, Jonkoo				x				
Milberg, William		x		x		x		
Morris, Mike		x	x	x				x
Nadvi, Khalid	x		x	x				
Pietrobelli, Carlo	x	x	x		x			x
Schmitz, Hubert		x	x	x				
Staritz, Cornelia	x	x	x	x				
Sturgeon, Timothy	x	x	x			x		x

Fuente: elaboración propia

En consecuencia, la vinculación entre los académicos de GVC y los organismos pone en evidencia que este nuevo modelo de desarrollo que se está consolidando se encuentra dominado por redes políticas y redes económicas globales (Fernández, 2016), y en ese sentido, el enfoque de GVC confluye en la conformación de ambos tipos de redes globales. Por un lado, en las redes políticas, producto de lo mencionado respecto a la comunidad que comenzó a gestarse entre sus exponentes académicos y los OI. Por otro lado, en las redes económicas se encuentra gran parte de sus fundamentos para entender el capitalismo actual, esto es, la conformación global de cadenas productivas lideradas por las empresas transnacionales. De acuerdo con estas ideas, los organismos internacionales y las empresas transnacionales se convierten en actores clave en cada una de las

⁴⁹ Gran parte de ellos formaron parte de la reunión que tuvo lugar en Italia en el año 2000, señalado como el encuentro fundante del enfoque de GVC, a los cuales se sumaron investigadores que se convirtieron en referentes del mismo en estas dos décadas (ver tabla N° 2 y gráfico N° 4 en el capítulo III)

redes. Los primeros, producto de su afinidad con las ideas de GVC en la conformación de las redes políticas, y las empresas transnacionales en su rol de líderes de las redes económicas bajo las cuales se estructura y organiza el sistema capitalista. La codificación de las relaciones sociales fundamentales en acuerdos institucionales puede derivar en la formación de un régimen socioeconómico estable y, desde el triunfo del sistema capitalista, el éxito y difusión de la doctrina neoliberal ha sido tal que prácticamente se convirtió en una nueva forma de capitalismo. Así, en la configuración de estos arreglos institucionales cobra relevancia lo político y la cuestión del poder, cuyo ejercicio permite institucionalizar las reglas de juego, incluidas las económicas.

En virtud de lo mencionado, y recuperando lo detallado en el capítulo anterior, puede resumirse la formación de la comunidad epistémica en torno a la narrativa de GVC a partir de tres grandes etapas.

El primer período da cuenta de las primeras apariciones en los organismos internacionales a comienzos de la década del 2000 -como los organismos de Naciones Unidas y el BID- hasta la crisis financiera de 2008/2009. En esta etapa, la incorporación del enfoque de GVC estuvo caracterizado por la preocupación en torno a cómo lograr una mejor combinación de los procesos locales, junto a las dinámicas de aprendizaje e innovación de las firmas de los países en desarrollo, con los encadenamientos productivos globales. La promoción de una conexión entre los clusters locales y las cadenas productivas globales actúa como base para el logro de diversos objetivos según cada organismo, desde alcanzar una mejora en la competitividad de las pymes hasta combatir la pobreza. Este escenario se inscribe en una lógica que Peck denomina “políticas rápidas” (Peck, 2002), micro prácticas adaptables a diferentes contextos a través de las cuales se articulan múltiples escalas con el fin de ampliar y reproducir las estrategias sociales y productivas orientadas al mercado en los espacios locales (Fernández, 2017: 120). Estas políticas estimulan a

los gobiernos locales y a las organizaciones de la sociedad civil a asumir el nuevo escenario productivo en cadenas y visualizar la mejor manera de incorporarse a ellas. La ejecución de este tipo de políticas encuentra sustento en los documentos, manuales de buenas prácticas, guías políticas, así como también en los proyectos y programas de las distintas organizaciones que han incorporado el enfoque de GVC. En este sentido, las “políticas rápidas” asociadas con la promoción del enfoque de GVC en los espacios periféricos se visualizan como una oportunidad refrescante para desarrollar una propuesta teórica novedosa, en la que ni la competencia de mercado darwiniana ni la asistencia estatal paternalista son centrales para potenciar la competitividad y las nuevas relaciones locales-globales (Fernández, 2017: 122).

El segundo período tiene comienzo a partir del punto de inflexión originado por la crisis económico-financiera, que desembocó en la asimilación de GVC por parte de nuevos OI, como Banco Mundial, la OCDE, la OMC y la CEPAL. A diferencia del período anterior, en esta etapa las intervenciones ya no fueron únicamente a un nivel micro dirigido a operar específicamente en escenarios locales, sino que surgen líneas de acción más generales e interpretativas de las nuevas formas de abordar la inserción en la economía global y la crisis. En esta línea, el enfoque de GVC fue adoptado para evaluar entornos más o menos predispuestos a invertir y desarrollar formas de competitividad en las empresas, así como diagramar las estrategias en miras de su superación.

Con el espíritu de lograr consensos y prácticas comunes, desde 2009 se llevaron a cabo varios eventos internacionales coorganizados que mostraron una colaboración y coordinación horizontal entre los OI en el proceso de asimilación del enfoque de GVC. A modo de ejemplo pueden mencionarse:

- 2009: Reunión del Grupo de Expertos para la elaboración de una herramienta de diagnóstico de la cadena de valor para la práctica común. Participaron, entre otros, OIT, UNIDO y Banco Mundial (UNIDO, 2009a).
- 2010: Conferencia celebrada en París coorganizada entre el BM y la OCDE, denominada “Cadenas Globales de Valor y las economías emergentes”.
- 2010: Sendas reuniones entre OIT y el Banco Mundial sobre “Globalización y Empleo” en Ginebra, y sobre “Comercio y Empleo” en Washington, ambas con un énfasis en GVC.
- 2010: Se conforma un grupo de desarrollo de la cadena de valor compuesto por nueve agencias miembro de Naciones Unidas (Stamm y von Drachenfels, 2011)
- 2011: Reunión entre OIT y Banco Mundial denominada "Trabajo Decente y Competitividad en las Cadenas Globales de Valor" en Ginebra.
- 2012: Conferencia realizada en México bajo el título “Perspectivas de escalamiento en las cadenas globales de valor en América Latina y el Caribe”, coorganizada por el Banco Mundial, la CEPAL, el BID y la OCDE.
- 2012: Conferencia en Costa Rica denominada “Obteniendo el máximo beneficio de las Cadenas Globales de Valor: Oportunidades y desafíos para América Latina”, coorganizada por el BID y la OCDE.
- 2012: Seminario en Beijing titulado *Global Value Chain in the 21st Century*, coorganizado por UNCTAD, OCDE y OMC.
- 2013: Informe de la OMC, UNCTAD y la OECD para la Cumbre del G20 en San Petersburgo, titulada *Implications of Global Value Chains for trade, investment, development and Jobs*.

- 2013: Comienzan los esfuerzos conjuntos entre la OMC y la OCDE para medir el comercio de valor agregado, algo que tuvo un gran desarrollo en los años subsiguientes⁵⁰.
- 2014: Reporte preparado por la OMC, la OECD y el Banco Mundial para la cumbre de ministros de comercio del G20 en Australia, titulada *Global Value Chains: challenges, opportunities, and implications for policy*.
- 2016: Conferencia organizada en Beijing denominada *Making Global Value Chains work for economic development and shared prosperity*, en la cual participaron el BID, la OECD, el Banco Mundial y la OMC.

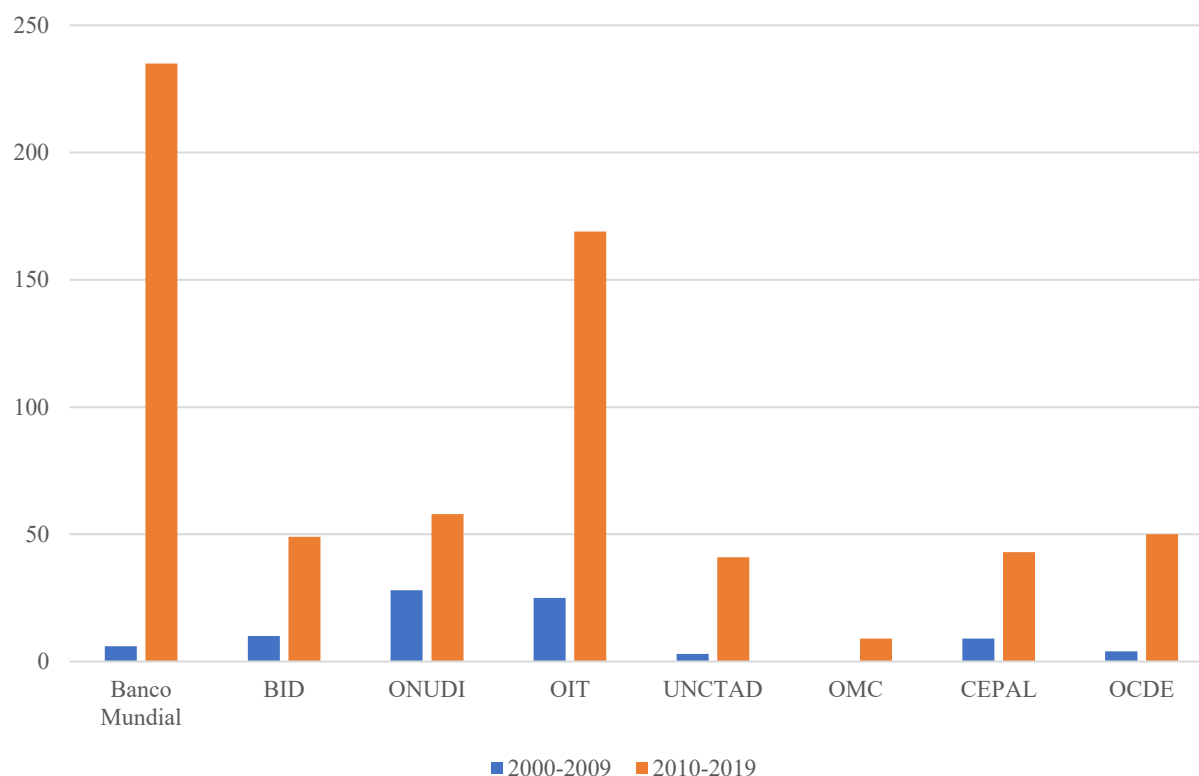
Estas vinculaciones transversales a todos los OI sirven como trasfondo de la última etapa de la trayectoria de asimilación del enfoque de GVC y la formación de una comunidad epistémica. Diversos estudios señalan que a partir del año 2013 el enfoque GVC se consolidó como la nueva herramienta de desarrollo dentro de casi todas las organizaciones internacionales (Gereffi 2019; Werner et al., 2014; Dalle et al., 2013). De ese modo, se advierte que ha existido una urgencia supranacional de instalar la narrativa de GVC como una herramienta global de análisis e inspiración en la creación de caminos poscrisis. Esos esfuerzos comparten el objetivo de orientar a los encargados de la formulación de políticas en la adecuación del *upgrading* de las empresas de los países periféricos en los encadenamientos globales, así como también de fomentar la inversión privada y el desarrollo a través del mercado.

La generalidad alcanzada por el enfoque de GVC en el período 2010-2020 se ve reflejada en el siguiente gráfico, en el cual se observa el número de publicaciones de diversos organismos centradas en el enfoque en las últimas dos décadas. A su vez, refuerza la importancia de los cuatro

⁵⁰ Véase <https://www.oecd.org/sti/ind/measuring-trade-in-value-added.htm>

casos de estudio seleccionados en este trabajo, al ser quienes mayoritariamente han trabajado con el enfoque.

Gráfico 29. Cantidad de publicaciones de GVC por organismo internacional según década



Fuente: elaboración propia

Por otra parte, en este escenario cobró particular relevancia la realización de la “Cumbre sobre las Cadenas Globales de Valor” celebrada en la Universidad de Duke en octubre de 2014, coorganizada por Gary Gereffi y Frederick Mayer⁵¹. El evento nucleó a los principales exponentes académicos de GVC, incluso muchos de los presentes en la fundación del enfoque en el año 2000 -como Gereffi, Sturgeon, Kaplinsky y Morris-, sumado a la presencia de numerosos representantes de organismos multilaterales –como el Banco Mundial, UNIDO, OIT, CEPAL, OMC, BID y

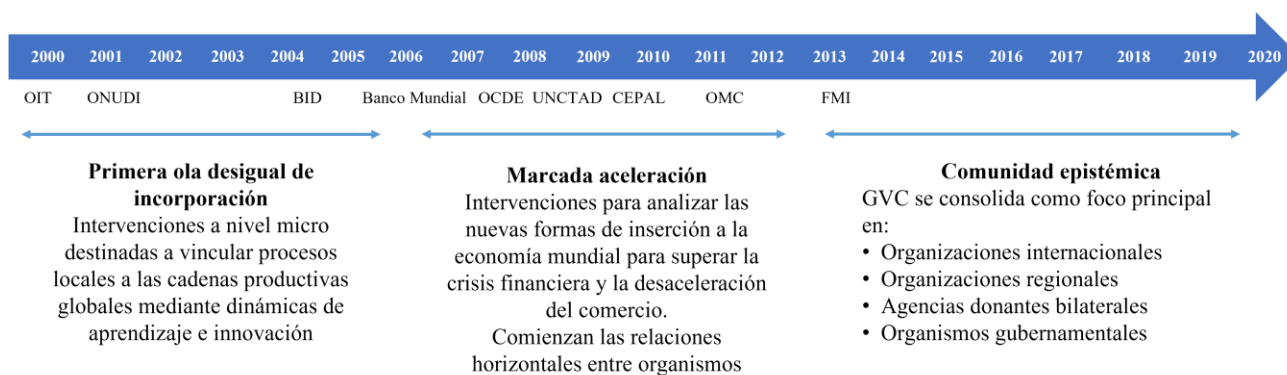
⁵¹ Véase dukegvcsummit.org

OECD-, y agencias donantes bilaterales -como USAID y GIZ-. De este modo, la cumbre reviste una especial relevancia dado que representa una muestra de la afinidad ideológica entre los académicos de GVC y los responsables de política de las principales organizaciones internacionales. En este sentido, puede tomarse como el nacimiento simbólico de la comunidad epistémica alrededor de estas ideas, dando el paso faltante en la consolidación del enfoque de GVC a partir de la traducción política de sus conceptos teóricos, es decir, su utilización como un nuevo instrumento de desarrollo. Ello se observa en los tres objetivos que se trazaron los organizadores de la cumbre:

- Tener un impacto directo en las políticas, dado que involucra a personas en posiciones de formular las políticas de los principales OI y que se encuentran interesados en las implicancias de una economía mundial cada vez más influenciada por cadenas globales de valor.
- Tener una influencia en el discurso del desarrollo entre los profesionales a partir de la publicación de los resultados obtenidos, de manera que sean accesibles a la audiencia global interesada en temas de desarrollo.
- Servir de retroalimentación para los académicos a partir de la interacción con los profesionales de los distintos OI, lo que posibilita una mejor comprensión de los problemas que enfrentan a la hora de la formulación de políticas.

A continuación, se esquematiza resumidamente las tres etapas descritas en el camino de la formación de una comunidad epistémica en torno al enfoque de GVC, indicando los años de incorporación del mismo en organismos internacionales seleccionados.

Esquema 7. Cronología de formación de una comunidad epistémica



Fuente: elaboración propia

En este sentido, además de los casos mencionados a lo largo de este trabajo, el enfoque de GVC ha tenido una importante utilización por parte de una gran diversidad de organizaciones, foros e iniciativas, tal como se detalla en un trabajo de la OIT (ILO, 2016b):

- Foros internacionales de presidentes como el G-20 y el G-7.
- Sistema de Naciones Unidas (además de los casos analizados): Agenda 2030 para el Desarrollo Sustentable; Consejo de Derechos Humanos de las Naciones Unidas; Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO); Fondo Internacional de Desarrollo Agrícola (IFAD); Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (UNDP); Centro de Comercio Internacional (ITC); UN Global Compact; Comisiones Económicas Regionales.
- Organizaciones regionales: Unión Europea; Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ASEAN); Comunidad Económica de Estados de África Occidental (ECOWAS); Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC).
- Agencias donantes bilaterales: Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional (USAID); Sociedad Alemana para la Cooperación Internacional (GIZ);

Secretaría del Estado Suizo para los Asuntos Económicos (SECO); Comité de Donantes para el Desarrollo Empresarial (DCED).

- Iniciativas que involucran empresas y negocios: Foro Económico Mundial; Iniciativa de Comercio Sostenible; Consejo Empresarial Mundial para el Desarrollo Sostenible; Organización Internacional de Estandarización (ISO).

V.2.2. Adecuación práctica

Ahora bien, resta la pregunta clave acerca de por qué el enfoque de GVC es el que logra incorporarse a los OI. El gran aporte de la literatura de GVC es haber advertido el cambio cualitativo del capitalismo globalizado de finales del siglo XX y haber sistematizado su nuevo funcionamiento y organización. Por otra parte, como se indicó, los OI venían de cierto descrédito por las políticas del Consenso de Washington de finales de los noventa, y GVC les otorgó un nuevo lenguaje y una nueva herramienta que traza cierta continuidad con las ideas neoliberales, en el marco del escenario post Consenso de Washington. Estas continuidades pueden identificarse en el apuntalamiento del mercado bajo el lema “hacer que el mercado funcione” (Werner et al., 2014), la ausencia en la problematización respecto al rol del Estado en los procesos de desarrollo (Neilson, 2014) y la preeminencia del sector privado como actor clave para el crecimiento y el desarrollo de los países periféricos (Fernández, 2015).

No obstante, el principal determinante de la gran difusión y aceptación de las ideas de GVC es su pragmatismo. En este sentido, Gereffi entiende que deben sustituirse las categorías abstractas y genéricas en las teorías del desarrollo, e identificar a los actores que impulsan el cambio para que los gobiernos locales puedan aplicar sus ideas, tal como quedó evidenciado explícitamente en el encuentro organizado en la Universidad de Duke citado anteriormente. No obstante, tal como

sostienen un estudio: *“la flexibilidad de estos conceptos, y su afinidad electiva con la amplia aceptación del post-Consenso de Washington, sin duda han permitido el éxito del análisis GVC en el campo del desarrollo. Sin embargo, la adopción y adaptación de GVC en el campo del desarrollo no es atribuible únicamente a esta afinidad electiva, ni se puede reducir al trabajo que los académicos de GVC han realizado para traducir sus conocimientos en un método aplicado”* (Werner et al., 2014: 1226).

De acuerdo a lo dicho, la comunidad conformada alrededor de los conceptos de GVC tiene su contraparte en las élites locales de los Estados periféricos, quienes direccionan sus políticas públicas con el objetivo de insertarse a las redes económicas globales como vía de desarrollo. Se trata de una comunidad epistémica “ampliada”, compuesta no solo por los académicos de GVC y los organismos internacionales, sino también por la política interna de los países periféricos que convergen en el discurso de incorporación a las cadenas globales de valor.

En el último lustro, la aplicación práctica de GVC fue ganando terreno por sobre las reformulaciones teóricas o incorporación de nuevos desarrollos conceptuales en el marco del enfoque. Si se indaga en las recientes publicaciones de Gereffi, las mismas pueden interpretarse como miradas en retrospectiva, balance, o racconto de su recorrido con la temática general de GVC, en detrimento de nuevos desarrollos conceptuales (Gereffi, 2018; Gereffi, 2019; Mayer y Gereffi, 2019). Esta gradual tendencia hacia una visión pragmática que permita la elaboración de una herramienta utilizable para resolver problemas prácticos inicia en torno al año 2014, coincidentemente con el encuentro promovido por Gereffi en la Universidad de Duke con el personal de distintas OI.

Con el objetivo de lograr la adecuación práctica, en los últimos años ha tenido lugar la conversión de algunos institutos académicos en centros de consultoría, a partir de la reputación lograda como

especialistas en este nuevo fenómeno empírico de producción a escala global. Un claro ejemplo es el propio Gereffi y la constitución del *Global Value Chain Center* de la Universidad de Duke, desde donde se realizan trabajos para numerosos clientes sobre el fortalecimiento de cadenas de valor a partir de la aplicación del marco teórico de GVC.

Dos cambios ocurridos a partir de 2014 ayudan a pensar este nuevo momento del enfoque en su fase aplicada o práctica. En primer lugar, puede mencionarse que se ha detenido la actualización de la base de datos que recopilaba las principales publicaciones académicas centradas en el enfoque de GVC, denominada *Global Value Chain Initiative*, algo reconocido por el propio Gereffi (Gereffi, 2019: nota 20).

En segundo lugar, el mencionado centro de investigación dirigido por Gereffi cambió sugestivamente su nombre anterior -Centro de investigación sobre Globalización, Gobernanza & Competitividad-, dando cuenta de que ya no se analiza las transformaciones productivas de la globalización, sino que se dirige exclusivamente a la aplicación del marco teórico de GVC. En este sentido, la nueva función del centro queda clarificada en su sitio web: “*El Global Value Chain Center de la Universidad de Duke realiza investigaciones patrocinadas por los clientes que abordan cuestiones de desarrollo económico y social para gobiernos, ONGs y organizaciones internacionales. Esto principalmente se realiza utilizando el marco de GVC, creado por el Director Fundador Gary Gereffi, y es complementado por otras herramientas analíticas. Como centro de investigación con sede en la universidad, abordamos las preguntas del mundo real de los clientes con transparencia y rigor*”⁵².

⁵² Véase gvcc.duke.edu/about-us/

Mediante este ejemplo se reafirma lo resaltado en el apartado anterior en lo atinente a la introducción del enfoque académico hacia otros ámbitos de intervención práctica. A su vez, permite observar a escala pequeña una tendencia que se viene observando cuando se analiza esta fase de adecuación práctica del enfoque de GVC. En este sentido, los tres actores por fuera del campo académico mencionados en el párrafo citado -agencias gubernamentales, ONGs y organismos internacionales- sirven de base para retomar el análisis presentado en el capítulo I en cuanto a los tipos de publicaciones analizadas en este escrito⁵³.

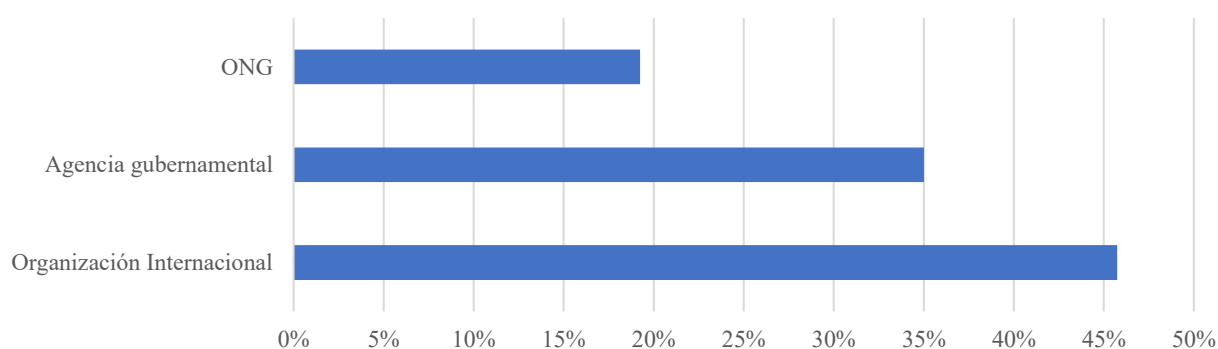
Al momento clasificar los documentos que conforman la base de datos, se indicó que los diferentes agrupamientos darían lugar a diferentes análisis. De este modo, en el capítulo III se hizo hincapié en el análisis teórico, es decir, se seleccionaron los artículos científicos que forman parte del campo académico; mientras que el capítulo IV estuvo enfocado en aquellas publicaciones exclusivamente desarrolladas por los OI, ya sea por su propio personal o por académicos. Ahora bien, este apartado pone el acento en el análisis acerca de cómo ha discurrido el enfoque de GVC en otros ámbitos. Teniendo en cuenta dicha clasificación, el agrupamiento de “trabajos de investigación” y “documentos”⁵⁴ permite indagar en aquellos trabajos realizados por los principales exponentes del enfoque de GVC por fuera de la modalidad de *papers* científicos, reflejando aquellos realizados justamente para los actores mencionados en el fragmento citado del centro dirigido por Gereffi. Es decir, dicho agrupamiento representa los trabajos realizados por académicos para organismos internacionales, ONGs y agencias gubernamentales bajo la modalidad de consultoría o encargos contratados.

⁵³ Ver el gráfico N° 1.

⁵⁴ Se recuerda que mediante la denominación “trabajo de investigación” se agrupan aquellos escritos realizados para ONGs y agencias gubernamentales. Mientras que la agrupación “documentos” refleja los escritos exclusivamente para un organismo internacional.

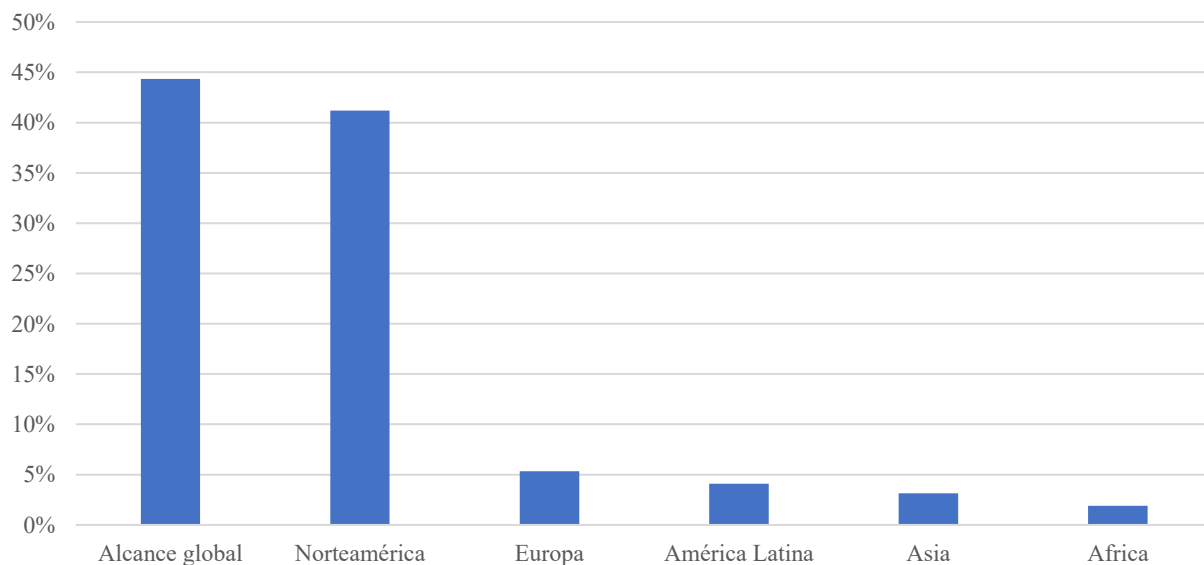
Del análisis de la base de datos construida sobresale la siguiente distribución en lo relacionado a esta utilización práctica del enfoque en sentido amplio. Por un lado, el gráfico N° 30 indica la distribución entre quienes han encargado publicaciones a los principales autores de GVC por fuera del ámbito académico, mientras que el gráfico N° 31 indica la ubicación geográfica de dichos contratantes.

Gráfico 30. *Porcentaje de trabajos de consultorías sobre GVC por actor contratante*



Fuente: elaboración propia

Gráfico 31. *Porcentaje de trabajos de consultorías sobre GVC por región*



Fuente: elaboración propia

Dos importantes conclusiones se extraen de ambos gráficos. Por un lado, la importancia que revisten los organismos internacionales en la incorporación del instrumental teórico de GVC -lo cual a su vez refuerza la relevancia del estudio realizado en el capítulo anterior-, pero también se destaca la importante cantidad de trabajos realizados tanto para ONGs como para organismos gubernamentales de determinados países. Por otro lado, el análisis geográfico permite ubicar de dónde provienen justamente estos dos últimos actores -ONGs y agencias gubernamentales-. Partiendo de la base que bajo la denominación “alcance global” se hace referencia a los trabajos de los OI, resulta llamativo la poca participación en estos trabajos contratados en aquellos espacios periféricos donde supuestamente el enfoque va dirigido.

Recapitulando, la adecuación normativa y la adecuación práctica sirvieron de soporte para la conformación de una comunidad epistémica en torno a la narrativa de GVC. Por un lado, porque su discurso ha resonado en la ideología post Consenso de Washington de inicios de siglo, lo cual ha permitido su gran difusión y legitimación en tanto enfoque teórico para el análisis de la novedosa configuración productiva en cadenas. Mientras que, seguidamente, ha tenido lugar una gradual traducción del lenguaje teórico a un dispositivo político utilizable por diversos actores. Inclusive, esta comunidad se ve reforzada por medio de la penetración de este enfoque en todos los eslabones de decisión política, desde un actor político o gestor empresarial hasta los propios organismos multilaterales. Esto da lugar a la conformación de una comunidad epistémica “ampliada” que traspasa los confines intra-académicos.

V.3. Esquema compartido de interpretación

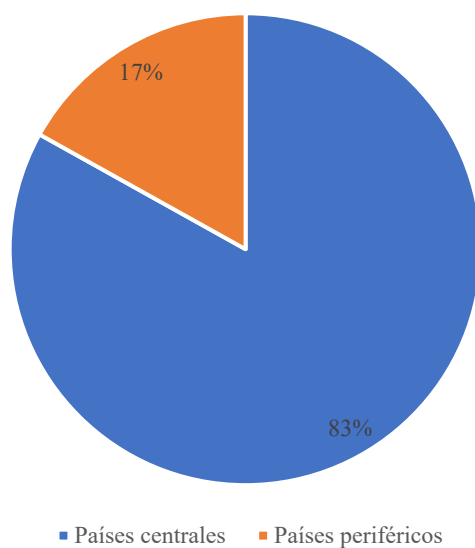
De acuerdo a lo desarrollado a lo largo de este escrito, la trayectoria de institucionalización del enfoque de GVC puede ser analizada, a su vez, como un progresivo proceso de disolución de los elementos conflictivos respecto a la dinámica de reproducción capitalista que estuvieron presentes desde su origen teórico en el marco de la teoría del sistema-mundo. En este sentido, el capítulo II exploró los distanciamientos entre GVC y la TSM, relacionados con la pérdida de relevancia de la *longue durée* capitalista y su dinámica desigual de funcionamiento. Por su parte, en el capítulo III se examinaron las principales omisiones o ausencias del marco teórico de GVC al momento de aportar a la problemática del desarrollo, entre las que resalta la escasa problematización acerca del rol del Estado. Estas ausencias teóricas resultan relevantes en la medida en que sus consecuencias no han resultado inocuas, sino que han permitido viabilizar y explicar el camino para la incorporación del enfoque en las organizaciones internacionales.

Por su parte, el estudio de la incorporación del enfoque en los OI realizado en el capítulo IV, permite problematizar la vinculación de los dispositivos teóricos desarrollados en los países centrales con los aparatos político-institucionales que promueven procesos de desarrollo en los espacios periféricos. Estas herramientas conceptuales para analizar los nuevos procesos socioeconómicos y espaciales de la globalización se han acuñado principalmente en centros académicos anglosajones, y se han difundido a través de los OI a partir de “manuales de buenas prácticas”. No obstante, cabe el interrogante acerca de si esas prácticas -en este caso, la inserción en las cadenas de producción- son “buenas”, o bien favorecen a ciertos actores y espacios del sistema capitalista.

Esta dualidad entre las teorías surgidas en el centro del sistema capitalista y su aplicación en los países periféricos se ve reflejada en los siguientes gráficos construidos a partir de la base de datos.

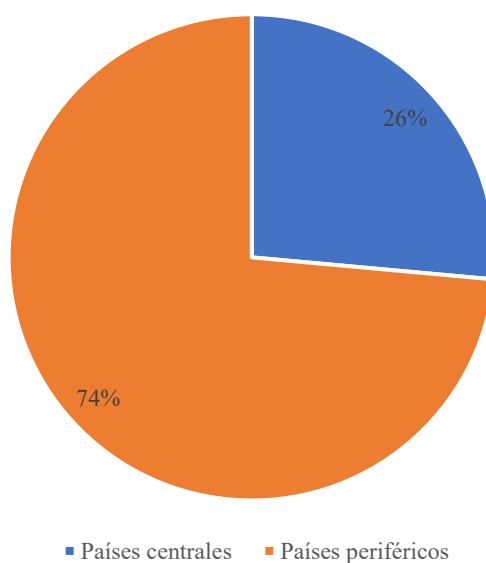
El gráfico N° 32 da cuenta del área geográfica de origen de los principales autores de la literatura de GVC, mientras que en el gráfico N° 33 se observa dónde llevan a cabo sus estudios empíricos.

Gráfico 32. *Porcentaje de investigadores que publican sobre GVC según procedencia*



Fuente: elaboración propia

Gráfico 33. *Porcentaje de estudios de caso basados en GVC según área de análisis*



Fuente: elaboración propia

Es posible identificar una doble subordinación de la periferia al centro que funciona desde una plataforma compartida en torno a la perspectiva de GVC. Por un lado, una subordinación a un “relato colonial” del desarrollo (Fernández, 2008; Escobar, 2005), es decir, a ciertas representaciones sociales que nacen en los países centrales y se transmiten acríticamente a los países periféricos. Y, por otro lado, una subordinación a las redes políticas transnacionales que, desde los OI, permiten dispersar esas representaciones a partir de ideas, prácticas y financiamiento. Esto último se observa en el personal experto que comparten tanto los OI como los círculos académicos, en tanto poseen un conocimiento objetivo, racional, universal, científicamente comprensible y transferible sobre vías para alcanzar el desarrollo. Dichas subordinaciones se traducen en el pensamiento aparentemente inocuo de GVC y en la visión de políticas y procesos beneficiosos para los países en desarrollo, soslayando la importancia que adquieren las fracciones del capital que controlan las funciones estratégicas de las cadenas de producción a escala global. La narrativa de GVC representa, en este sentido, un insumo relevante para configurar las nuevas formas neoliberales de reproducción, que no solo no revierten, sino que reafirman las jerarquías desigualadoras (Fernández, 2017).

En virtud de lo dicho, las importantes ausencias teóricas del enfoque de GVC para pensar la problemática del desarrollo de los espacios periféricos resaltadas en el capítulo III, han tenido continuidad -y hasta se han visto profundizadas- al momento de su traducción práctica en los OI. A pesar de las particularidades y especificidades en la adopción de cada organización abordadas en el capítulo IV, en la asimilación organizacional de forma general hay elementos de continuidad que atraviesan a todos ellos. Retomando el concepto de homología estructural, hay “parecidos en la diferencia”, es decir, un mapa compartido transversal en la incorporación a todos los OI. De

acuerdo a ello, en lo restante del capítulo se propone recapitular las características salientes de esta plataforma común en relación al enfoque de GVC.

V.3.1. Elementos constitutivos de la narrativa de GVC

En primer lugar, hay que resaltar que, en general, los documentos de los OI analizados no destacan una consistente definición del concepto de desarrollo, ni tampoco de cadenas globales de valor. Esto puede resultar llamativo, dado que se presenta el herramental de GVC precisamente como instrumento de desarrollo. Sin embargo, hay escasas referencias respecto a qué se entiende por desarrollo, y cuando se alude a GVC no se esboza una definición, sino que refiere al marco teórico original. Es decir, los actores y elementos de análisis del marco teórico de GVC se inscriben en los centros académicos desde los cuales muchos de sus exponentes han sido asesores de buena parte de los OI vinculados al desarrollo. El punto de partida en tal asimilación organizacional lo constituyen las pymes y sus estrategias para funcionar en las vías altas de la competitividad. En este marco, al comienzo los OI dieron ingreso al enfoque de GVC como una réplica de la estructura conceptual y de análisis utilizada por dichos centros académicos. En tal sentido, su incorporación ha sido articulada con el concepto de clusters y la noción de eficiencia colectiva (Schmitz, 1995) como forma de lograr el *upgrading* de dichos clusters en las cadenas globales de valor. En consecuencia, el concepto de cadena de valor utilizado se basa en aquel formulado por los principales formuladores y divulgadores en el ámbito académico, al cual se alude como las actividades necesarias para convertir la materia prima en productos terminados, así como su venta posterior, centrándose en el valor agregado en cada eslabón productivo (Gereffi, 1999; Kaplinsky y Readman, 2001).

A su vez, lo mismo sucede con los conceptos clave de *upgrading* y gobernanza. En relación al primero, se adoptan los tipos clásicos desarrollados por aquellos exponentes -principalmente de producto, proceso y funcional-, y es considerado como el parámetro esencial para analizar el desempeño de los diferentes clusters y las pymes en las cadenas de valor. Por su parte, las formas de gobernanza de las cadenas son consideradas fundamentales para entender sus especificidades y los condicionantes en base a los cuales el *upgrading* puede tener lugar (Humphrey y Schmitz, 2002). En este sentido, el esquema conceptual bajo el cual fue incorporado el uso de GVC en los organismos sigue el siguiente flujo:

Esquema 8. Flujo conceptual básico de los estudios de GVC



Fuente: elaboración propia

Sin embargo, la conceptualización del *upgrading* también ha estado asociada a nociones como la participación en el mercado, la competitividad de la firma y, crecientemente, la reducción de la pobreza. Esta última vinculación refuerza lo mencionado anteriormente y advierte el intento de englobar en el concepto de *upgrading* al desarrollo en un sentido amplio. En este sentido, ya no solo es aplicado a la mejora de las firmas en una determinada cadena de valor -el denominado *upgrading* económico-, sino que pasó a formar parte de un amplio espectro, como la reducción de la pobreza, la igualdad de género, la mejora en el empleo y el cuidado del medioambiente, cuestiones que quedaron subsumidas en la denominación de *upgrading* social. No obstante, la

literatura de GVC no ha aportado datos concluyentes acerca de la vinculación existente entre estos dos tipos de *upgrading* (Humphrey y Navas-Alemán, 2010; Bair y Werner, 2011; Werner, 2012; Fridell y Walker, 2019) y no ha logrado responder al interrogante acerca de cómo se llega a la reducción de la pobreza desde la eficiencia al nivel de la firma o su mejora en la capacidad productiva.

En suma, la conceptualización del desarrollo se encuentra eminentemente asociada al *upgrading*, por lo que la inserción a los encadenamientos productivos globales representa el medio a través del cual se pueden alcanzar los diversos objetivos en cada uno de los OI:

- Desarrollo de la firma (BID, ONUDI, OIT)
- Reducción de la pobreza (Banco Mundial, OIT, ONUDI)
- Promoción del trabajo decente (OIT)
- Protección del medioambiente (ONUDI)
- Impulsar la industrialización (ONUDI)

En este sentido, la característica clave de la utilización del marco teórico de GVC por parte de estos organismos consiste en replantear las dinámicas asimétricas de poder que estructuran las cadenas productivas desde un punto de vista analítico de la configuración fragmentaria de la producción, hacia un problema que puede resolverse mediante intervenciones y políticas de desarrollo. En otras palabras, *“este modo de adaptación institucional parece ser una condición para que los marcos (incluso nominalmente) heterodoxos se conviertan en políticas dominantes en la coyuntura actual”* (Werner et al., 2014: 23).

V.3.2. Objeto central de intervención y escala de análisis

La unidad de análisis son las firmas y las redes de firmas, fijando como su principal objetivo contribuir a la mejora de la competitividad a través de la cooperación y el desarrollo de su capacidad de innovación. Esta vinculación entre la organización colectiva de las firmas y el *upgrading* opera como fundamento para lograr competitividad, lo cual se traduce finalmente en la capacidad de evitar las vías bajas de inserción a los encadenamientos -ingreso mediante bajos costos de la mano de obra-, y capitalizar las vías altas -*upgrading* a partir de la incorporación de conocimiento y el desarrollo de aprendizajes. Este centramiento en la empresa y en las estrategias de desarrollo traccionadas por el sector privado por parte de los estudios enmarcados dentro del enfoque GVC queda de manifiesto en los documentos analizados en la base datos. De allí se deriva que el objeto de análisis e intervención saliente en los trabajos empíricos del enfoque de GVC es la empresa, con el 72% de las publicaciones, seguido de otros focos de estudio como empleo, medioambiente, género, entre otros.

Por otro lado, en cuanto a la escala de análisis, se visibiliza la complementariedad entre los estudios de GVC y los enfoques de desarrollo regional/local como dos caras de la misma moneda. Al momento de indagar en los marcos teóricos asociados a la literatura de GVC, resaltaron los conceptos de clusters, distritos industriales y sistemas regionales de innovación, que reparan en el dinamismo innovador de los espacios regionales y locales, posicionándolos como el ámbito privilegiado para estimular la inserción de firmas locales en las cadenas productivas globales. En los documentos analizados se observa la ausencia de una mediación escalar que actúe entre las acciones locales de asociación de las firmas y la inserción en los encadenamientos productivos globales. En otros términos, hay un desplazamiento de la escala nacional y, dentro de ella, del rol

que ocupa el Estado en los procesos de desarrollo de los espacios periféricos. La dimensión nacional -incluso regional- se encuentra siempre opacada y muy escasamente referenciada.

V.3.3. Sectores principales en los cuales se enfocan los estudios

En relación al análisis de los sectores en los cuales se llevan a cabo los principales estudios empíricos de la literatura de GVC, destacan aquellos vinculados con la extracción y elaboración de recursos naturales y alimentos, seguidos de la industria textil. Es decir, la propuesta de desarrollo por asociación a los encadenamientos productivos globales se centra en una industrialización “fácil” (Baldwin, 2013b) pero vinculada a ventajas comparativas “espurias” (Fajnzylber, 1983), como los recursos naturales y/o mano de obra barata existentes en diferentes países de la periferia global. De este modo, se observa que el enfoque de GVC hace foco en estrategias de desarrollo asociadas al desenvolvimiento de actores empresariales que operan en sectores industriales en los cuales los países periféricos presentan ventajas comparativas espurias. Sus estudios de caso analizan cómo las firmas que se desempeñan en actividades productivas ya existentes en dichos países se insertan en una cadena de producción determinada, y cómo, eventualmente, pueden lograr procesos de *upgrading*. Una estrategia de desarrollo de este tipo no hace sino reeditar *aggiornadamente* la teoría ricardiana de la división internacional del trabajo, esta vez no relacionada a productos finales sino a bienes intermedios, y contribuye a agudizar la especialización y heterogeneidad productiva de los espacios periféricos, obturando un proceso de transformación estructural que permita impulsar el desarrollo.

De acuerdo a lo mencionado, la asociación del marco teórico de GVC con la teoría de las ventajas comparativas de David Ricardo fomenta la reprimarización de los países periféricos. La idea de lograr el *upgrading* a partir del incremento de valor asociado a los productos primarios es el

modelo de desarrollo que ha seguido Australia, por ejemplo, y que difícilmente puedan seguir países como Argentina (Schteingart y Coatz, 2015). Por otra parte, esta visión del desarrollo promovida por el enfoque de GVC obtura las posibilidades de un desarrollo endógeno, toda vez que coloca el peso mayoritario en las empresas transnacionales (tal como reconoce el estudio de Bamber y Staritz citado en el capítulo III). que lideran los encadenamientos productivos, en gran parte pertenecientes a los países desarrollados. Es decir, para lograr el desarrollo se depende de cuán receptivos sean los inversores extranjeros en provocar la transferencia de conocimiento y tecnología. A su vez, va a contramano de las políticas de desarrollo aplicadas por los países dinámicos del Este asiático en el siglo pasado y que actualmente está intentando llevar adelante China mediante la implementación de su programa “Hecho en China 2025”, cuyo objetivo es convertir al gigante asiático en un líder tecnológico en ciertos sectores manufactureros avanzados (US Chamber of Commerce, 2017).

V.3.4. Rol del Estado y de la política industrial

Del examen documental realizado, no aparece un criterio diferenciador entre la concepción neoliberal asociada al Consenso de Washington y la vinculada al “desarrollo del mercado”, concepto que fue teniendo ascendencia en los diversos casos estudiados. En este sentido, a tono con la impronta del marco teórico institucionalista que lo domina, el enfoque de GVC concibe al Estado como una institución más involucrada con una panoplia de organizaciones en el proceso de apuntalamiento de las formas de eficiencia colectiva local y el desarrollo de cualificaciones compatibles con las formas de gobernanza de las diferentes cadenas.

En lo que respecta al rol del Estado, las referencias en los documentos no lo tienen como objeto de análisis, sino que se alude al “gobierno” o “autoridades”. El Estado no aparece como un actor

teorizado y distintivo del resto, y por lo tanto no es considerado en tanto foco de análisis particular. Debido a ello, comenzaron a emerger distintas críticas que apuntan al sobre-centramiento en las firmas como unidad de análisis, así como a la escasa atención a los entornos institucionales en los cuales esas firmas tienen lugar (Gibbon y Ponte, 2005; Lane, 2008; Neilson y Pritchard, 2009). A su vez, algunos estudios ponen en discusión la mirada lineal, aditiva y positiva de los procesos de *upgrading* de las firmas locales, que parecieran derivar sin mediaciones en el desarrollo de los países periféricos (Neilson, 2014; Pipkin, 2011; Werner et al., 2014).

Procurando dar respuesta a estas interpelaciones, al interior del enfoque de GVC surgieron algunos estudios que intentaron incorporar nuevas consideraciones acerca del rol del Estado en la configuración de los encadenamientos productivos y en las estrategias de desarrollo asociadas a ellos. Si bien las menciones al Estado propiamente dicho continuaron siendo escasas, estas reconsideraciones tuvieron lugar en gran medida a través de la política pública, particularmente de la política industrial. En este sentido, trabajos como los de Gereffi y Sturgeon (2013), Gereffi (2014) y Milberg y otros (2014) señalaron la importancia de llevar adelante una política industrial basada en estrategias de desarrollo por asociación a las cadenas de producción globales, diferenciando los tres tipos: horizontales, verticales y orientadas a la cadena de valor. Estos trabajos intentan despegarse de la dicotomía frecuentemente discutida en la literatura entre la industrialización por sustitución de importaciones y la industrialización orientada a la exportación, sosteniendo que el cambio de paradigma actual demanda avanzar en estrategias de especialización vertical sobre la base de las ventajas comparativas existentes.

Sin embargo, en muchos de esos estudios que buscan reposicionar el rol del Estado en el marco teórico de GVC, tiene lugar un sugestivo “*proceso simultáneo de negación y reconocimiento*” (Fridell y Walker, 2019: 11), tal como se analizó en el capítulo III. Esto es, al mismo tiempo que

se aboga por un Estado fuerte, se defenestra la política industrial por distorsionar los mercados (Shepherd, 2016: 22); se reconoce que las ETs pueden ser un obstáculo para el *upgrading*, pero se las aborda como el actor fundamental dado que pueden “revertir” sus prácticas actuales, al tiempo que celebran su responsabilidad social empresaria (Bamber y Staritz, 2016: 18); por último, a la vez que la evidencia en muchos de los estudios de GVC no permiten dar cuenta de los beneficios de la incorporación a los encadenamientos productivos en términos de desarrollo, se esfuerzan en sostener que aún no se ha llegado al potencial (Bamber y Staritz, 2016: 17; Salido y Bellhouse, 2016).

A pesar de esta reconsideración del Estado, lejos está el enfoque de GVC de posicionar a este actor como dinamizador de un proceso de transformación estructural, que permita dejar atrás la heterogeneidad y especialización productiva característica de los países periféricos e impulse su desarrollo. Lo que parece vislumbrarse a partir de la estrategia de desarrollo impulsada por el enfoque “reformulado” de GVC, es la continuidad del Estado en su rol de facilitador (Horner, 2017) mediante políticas que asisten a las firmas para su incorporación en los encadenamientos productivos. Esta visión aleja al enfoque de una pretendida propuesta heterodoxa que sea superadora de las recomendaciones liberales-ortodoxas del Consenso de Washington.

En consecuencia, la intervención estatal pareciera quedar relegada, por un lado, a fomentar la inserción de los actores productivos locales a las cadenas globales, promoviendo y garantizando procesos de apertura y liberalización de bienes y capitales. Y, por otro lado, a facilitar el funcionamiento de estas cadenas mediante la mejora de la logística y otras infraestructuras físicas y/o sociales, lo que, lejos de modificar, consolida la posición de los espacios periféricos en el escenario mundial sobre la base de las ventajas comparativas espurias existentes.

V.4. ¿Una nueva era para la estrategia de desarrollo basada en la inserción a las cadenas globales de valor?

A partir de la formación de una comunidad epistémica (sección V.2) en torno a un esquema compartido de interpretación (sección V.3), en este apartado se proponen algunos elementos tendientes a reflexionar acerca de las consecuencias que este nuevo modelo de desarrollo tiene para los actores y espacios periféricos, poniendo el énfasis en la región latinoamericana a partir de trazar una comparación con la región del Este asiático.

Algunos estudios plantean que, desde los años 90 en adelante, ningún país periférico ha podido lograr una movilidad ascendente en la jerarquía de riquezas global (Hauge, 2020). A partir de un breve repaso histórico, se puede advertir que los últimos países que han logrado salir de posicionamientos periféricos lo han hecho durante las décadas del 70/80 (Arrighi y Drangel, 1986; Babones, 2005; Karatasli, 2016). No obstante, si bien su desarrollo se encontró asociado a la vinculación a las cadenas globales de producción, este no quedó librado únicamente a la interacción de firmas privadas. En dichos procesos, el Estado nacional jugó un rol relevante para determinar la forma de participación de las empresas locales en dichos encadenamientos. En este sentido, resulta sugestiva la continua omisión de enfoques estado-céntricos del desarrollo en la literatura de GVC, que permitan repensar la problemática de forma general. Como se ha planteado en la sección precedente, la reconsideración del rol del Estado dentro del enfoque de GVC ha presentado ciertas limitaciones para otorgarle relevancia en la dinamización de los procesos de transformación estructural de las distintas economías nacionales.

En el último lustro emergieron algunos trabajos que han profundizado en estos temas y que brindan herramientas para avanzar en líneas de investigación alternativas a las propuestas por el enfoque de GVC sobre las estrategias de desarrollo asociadas a la inserción en cadenas globales de

producción. Diversos trabajos, como los de Andreoni (2019), Behuria (2019), Hauge (2020), Horner (2017) y Lauridsen (2018), han procurado establecer un diálogo entre los enfoques de cadenas centrados en la firma y aquellos estudios estado-céntricos sobre el desarrollo. Estos autores rescatan que, aún en la economía capitalista contemporánea, en donde pareciera que la acumulación tiene lugar en un mundo sin fronteras a través de redes productivas globales, los Estados nacionales continúan siendo relevantes para propiciar procesos que viabilicen la salida de posicionamientos periféricos.

Del marco teórico de GVC se infiere que la inserción en los encadenamientos productivos puede incentivar el *upgrading* de las firmas de un determinado país, con el objeto de mejorar la eficiencia productiva o la calidad de los productos, e inclusive contribuir a realizar productos más sofisticados. No obstante, tal como se deriva de sus propios estudios, difícilmente pueda habilitar procesos de *upgrading* de tipo funcional (Gereffi, 2019; Lee y Gereffi, 2015), que permitan desarrollar y articular distintos sectores de la estructura productiva de los países periféricos para escapar a sus características de heterogeneidad y especialización propias. En este sentido, si bien el enfoque de GVC expone una estrategia de salida de esos posicionamientos periféricos asociada a una industrialización traccionada por la inserción a las cadenas globales, dicha estrategia representa solo una puerta de entrada a un proceso desarrollista que, para tener dinamismo y sostenibilidad, requiere llevar adelante otro tipo de cualificaciones que no son sencillas de lograr.

La inserción a los encadenamientos productivos por parte de los países periféricos, generalmente se produce a partir de que las grandes ETs que comandan las cadenas consideran atractiva su dotación de mano de obra o de recursos naturales (Humphrey, 2004). Así, la inserción de las firmas de estos países en las cadenas globales queda asociada a una industrialización que presenta limitaciones para habilitar un proceso de transformación estructural que viabilice el desarrollo.

Esta estrategia de desarrollo no pareciera impulsar el desenvolvimiento de un sector industrial complejo y dinámico que, sobre la base de prácticas innovativas, contribuya a generar eslabonamientos intersectoriales que permitan avanzar hacia la homogeneización y diversificación de la estructura productiva. En detrimento, al sustentarse en el aprovechamiento de las ventajas comparativas espurias de los distintos espacios periféricos, se incentiva el desenvolvimiento de sectores de actividad industrial que muchas veces funcionan como enclaves que no presentan mayores articulaciones con el resto de la economía (Heidrich y Williams, 2011). Inclusive, la inserción en las redes globales de producción, en ocasiones también contribuye al desmantelamiento de eslabonamientos productivos previamente existentes en los espacios nacionales, lo que deteriora la dinámica socioeconómica de los países periféricos (Dalle et al., 2013; Kosacoff y López, 2008; Santarcángelo et al., 2017), dando lugar a un crecimiento empobrecedor.

A pesar de estas consideraciones, y retomado la idea expresada previamente en cuanto a los casos exitosos de desarrollo a partir de la inserción en cadenas, la experiencia histórica de los países dinámicos del Este asiático permite introducir elementos para reflexionar acerca la incorporación a las cadenas como vía conducente del desarrollo, poniendo de manifiesto la estratégica intervención estatal (Hauge, 2020).

En el marco de estas economías crecientemente estructuradas a través de encadenamientos productivos destacan las experiencias de Corea del Sur y Taiwán, que iniciaron una transformación estructural mediante una industrialización temprana en la década de 1960. Estos casos formaron parte de una expansión regional del sistema de subcontratación multiestratificado de empresas japonesas -conocido como *flying geese* (Akamatsu, 1962)-, aunque también de la propagación de empresas norteamericanas (Arrighi, 1999; Milberg et al., 2014) que, en procura de bajar los costos

de producción y mantener su tasa de ganancia, deslocalizaron y tercerizaron distintas partes de sus actividades productivas intensivas en mano de obra. Inicialmente, estos países ofrecían una fuerza de trabajo disciplinada y barata en términos internacionales que permitían llevar adelante redituablemente distintas etapas de producción. Las primeras actividades industriales en las que se involucraron estos países asiáticos no presentaban mayores niveles de sofisticación tecnológica ni requerían personal altamente calificado para su ejecución. No obstante, hacia 1980 fueron desarrollando actividades que demandaban mayores niveles de conocimiento, habilidades y tecnología (Gereffi, 1996; 1999).

En este escenario de progresiva cualificación, la política industrial implementada por los Estados desarrollistas de estos países ocupó un lugar relevante. La intervención estatal, lejos de habilitar solamente procesos de liberalización del comercio y de los flujos de capital, procuró avanzar en procesos de transformación estructural a través del diseño y despliegue de medidas proteccionistas, orientadas a estimular el desenvolvimiento de un sector industrial complejo y dinámico (Fernández, 2017) que progresivamente permitió a estos países lograr procesos sustantivos de *upgrading* dentro de las cadenas de producción globales y regionales. A modo de ejemplo, entre las medidas de política más desatacadas puede mencionarse: a) el direccionamiento del crédito a la actividad industrial a través de la banca pública y/o mediante el uso de la banca comercial privada; b) el condicionamiento al ingreso de la inversión extranjera directa de las ETs, que, además de implicar su restricción de acceso a ciertos sectores de actividad, estimulaba vínculos de asociación con el capital local –público y/o privado– con el objetivo de habilitar la transferencia de tecnología a las empresas nacionales; c) el control de la participación de componentes locales en las exportaciones; d) la restricción a las importaciones, tanto a través de barreras arancelarias como no arancelarias, para poder avanzar domésticamente en la producción de los distintos

componentes de los bienes industriales exportables; y e) los subsidios a las exportaciones (Amsden, 2001; Chang, 2004; Evans, 1995; Wade, 1990).

Lo dicho no hace más que afirmar que, en los casos exitosos de desarrollo por asociación a las cadenas globales de producción, el Estado jugó un rol más allá de mero facilitador que la literatura de GVC quiere imponerle. No sólo ha habilitado el libre movimiento de bienes y capitales, estimulado un buen clima de negocios, sino que también ha intervenido direccionando el desarrollo privado de la actividad manufacturera asociada a una producción crecientemente globalizada, pasando a ocupar roles de regulador, productor e incluso comprador (Horner, 2017). A través de los distintos tipos de roles y políticas implementadas, los Estados han sido clave en los procesos de desarrollo de estos países, posibilitando su movilidad ascendente.

A su vez, reparando brevemente en el caso de China, su crecimiento en el marco de este dinamismo de la región asiática operó al inicio como una continuidad del *flying geese* regional (Kasahara, 2013; Kwan, 2002). Desde los años 80, China comenzó a habilitar emprendimientos de capital privado local orientados a la exportación, y abriendo las puertas al ingreso de capital extranjero a su territorio. Tanto las empresas locales chinas orientadas a la exportación, como las ETs extranjeras –muchas de ellas de la propia región– que estaban al frente de cadenas productivas globales, explotaron la ventaja comparativa de la economía china: abundante y relativamente calificada mano de obra. En este escenario tuvieron un marcado crecimiento actividades manufactureras trabajo-intensivas, como ser: textiles, zapatos, juguetes, y electrodomésticos sencillos, que formaban parte de cadenas globales de producción (Defrainge, 2014; Yue y Evenett, 2010).

El ingreso del capital extranjero a China, a semejanza de lo que sucedió previamente en el territorio de sus vecinos regionales, no se presentó de manera irrestricta y libre de condicionamientos

(Kwan, 2002). Ciertas industrias consideradas estratégicas en términos económicos y políticos – como telecomunicaciones, energía, transporte y banca– se mantuvieron ajenas a la penetración del capital foráneo, estimulando los denominados “campeones nacionales” –muchos de los cuales eran empresas de propiedad estatal– con el objetivo que devengan en firmas líderes de cadenas globales, en el marco de la estrategia de *China Go Global* (Ministry for Foreign Trade and Economic Cooperation, 2000). Por otro lado, también se ha forzado el establecimiento de *joint ventures* entre empresas locales y extranjeras con el objeto de adquirir conocimientos tecnológicos y de gestión; se han establecido pautas al ingreso del capital foráneo que involucran directamente la transferencia de tecnología o la sustitución progresiva de importaciones por producción local, por mencionar algunas de las medidas más relevantes en relación al condicionamiento de la inversión extranjera, que también apuntan a mejorar la competitividad de las empresas locales (Defrainge, 2014, Gabusi, 2016).

La creciente participación de empresas chinas en encadenamientos asociados a industrias intensivas en capital y tecnología -como por ejemplo la industria química, la siderúrgica, la fabricación de equipos electrónicos y de comunicación (Yue y Evenett, 2010)-, así como la progresiva sustitución de bienes intermedios importados por producción doméstica (Duan et al., 2018), sin desconocer la relevancia de las capacidades desplegadas por las distintas firmas locales para articularse cualificadamente en las cadenas de producción (Yeung, 2014), pareciera dar cuenta de cierto éxito de la política industrial del Estado chino. Todo ello confluye en la realización del programa “Hecho en China 2025”, que apunta a convertir al gigante asiático en un líder en manufactura de avanzada en diez sectores estratégicos (US Chamber of Commerce, 2017).

De acuerdo a lo dicho, la estrategia de este país en la actualidad -así como las implementadas por los países del Este asiático que han logrado salir de posicionamientos periféricos-, interpela a poner

en el centro de la agenda del desarrollo la importancia de la intervención estatal a través de la política industrial. Esta resulta una herramienta estratégica para avanzar en un desenvolvimiento manufacturero que permita una transformación estructural de los países de la periferia en un escenario de fragmentación de la producción global.

Ahora bien, la experiencia de los países dinámicos asiáticos analizada traccionó al resto de la periferia en un proceso de convergencia con los países centrales desde los años 70, algo novedoso en la historia capitalista (Fernández et al., 2014). Mediante el análisis de algunos indicadores, se observa que la tasa de crecimiento del PBI, de los flujos de intercambio comercial y de la inversión han estado por encima de los países centrales (Nayyar, 2013), así como también dan cuenta de los mayores vínculos Sur-Sur en términos de comercio e inversión respecto a las relaciones Norte-Sur que primaba en anteriores décadas (UNCTAD, 2015).

Estos datos evidencian la innegable existencia de la fragmentación de la producción a escala global. Por lo tanto, la cuestión no radica en negar esta reconfiguración de los procesos productivos, sino en dilucidar la manera de incorporarse a ellos de una forma no subordinada. En este sentido, la convergencia mostrada se basa fundamentalmente en el dinamismo de la región asiática, lo cual a su vez expone las profundas divergencias con el resto de los países periféricos. De acuerdo a ello, con excepción a los países dinámicos asiáticos, el resto de los Estados periféricos no ha logrado intervenciones en las cadenas que estén enmarcadas dentro de una estrategia de transformación estructural que viabilice la salida de sus posicionamientos subordinados. En contraposición, las intervenciones estatales se podrían considerar limitadas a impulsar las políticas industriales propuestas por la literatura de GVC, que insisten en una especialización vertical sobre la base de las ventajas comparativas existentes, privilegiando a unas pocas empresas relativamente avanzadas vinculadas a las cadenas, pero prácticamente

desvinculadas del resto de las empresas que operan en la economía nacional. De este modo, la implicación estatal poco contribuye a la diversificación y homogeneización de las estructuras productivas domésticas y, por ende, a la cualificación de las condiciones de reproducción social de la población.

En virtud de lo dicho, se advierte la brecha existente entre el modelo de desarrollo basado en la inserción a las cadenas globales de valor con la evidencia empírica a más de dos décadas del surgimiento del enfoque de GVC en tanto marco teórico, lo cual da cuenta de sus límites para reconocer que las cadenas globales de valor se construyen sobre una estructura asimétrica y desigual del sistema capitalista. Las consecuencias de dichas contradicciones demandan reflexionar acerca del desarrollo de la periferia desde dos dimensiones distintas: el entramado de actores y la configuración espacial.

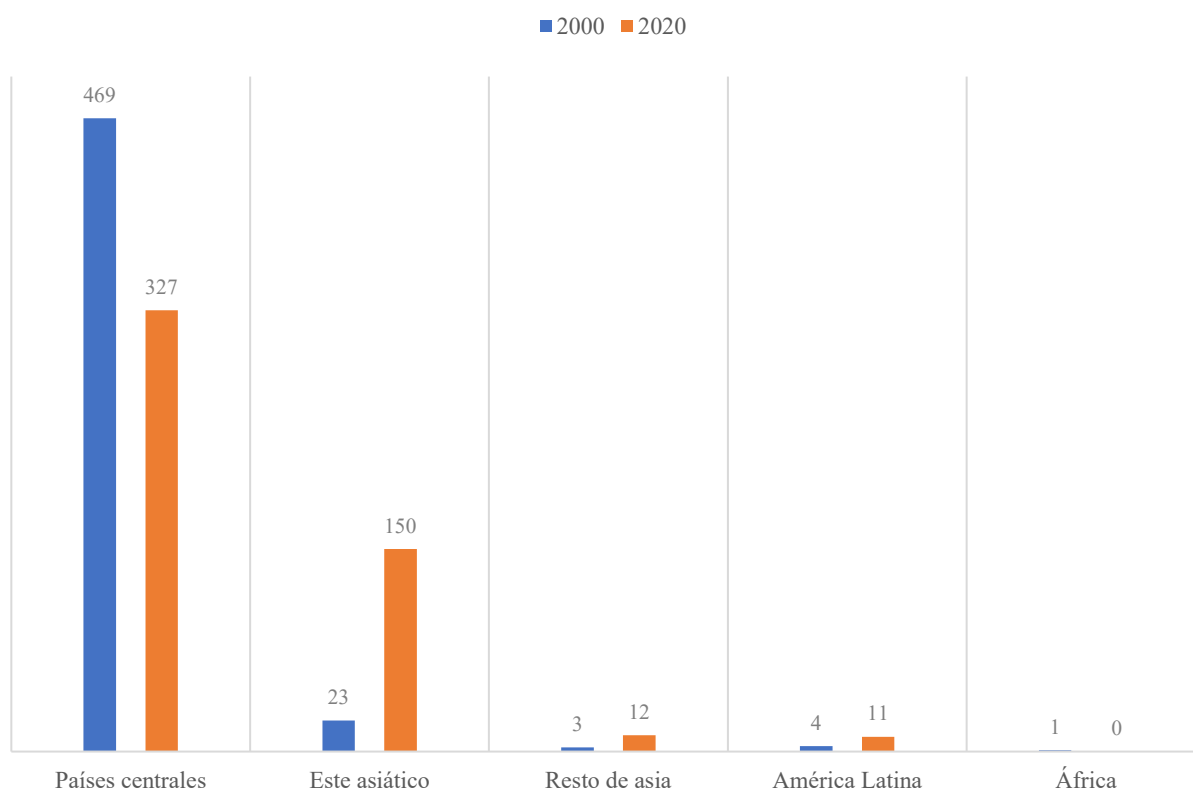
En relación a los actores de los países periféricos, se observa una dinámica permanente de concentración y control de las funciones estratégicas de las cadenas globales de valor por parte de las grandes empresas transnacionales. Esto implica una restricción estructural de los actores subordinados que desarrollan los eslabones productivos de menor generación de valor, así como también una amenaza para muchos de los actores vinculados a estas funciones pero que no pueden ser disciplinados o seleccionados dentro de las estrategias y estándares de los actores a nivel macro (Dolan y Humphrey, 2000; Gibbon, 2001; Dolan y Tewari, 2001; Nolan, 2003; Bair, 2008; Bain, 2010). En este caso, es relevante el desarrollo de una agenda de investigación y acción para los actores subordinados y excluidos de tales cadenas. De este modo es que se podrá explorar las formas de revertir la debilidad de su acoplamiento a la dinámica estructural de las concentraciones en manos de los actores más poderosos, así como asociar su desarrollo a un ámbito más abarcador en el que participan actores institucionales y económicos.

Por otra parte, respecto a la perspectiva espacial, el control concentrado de funciones estratégicas de las cadenas de valor se ha desarrollado junto con una jerarquía altamente rígida, producida por el proceso de acumulación desigual que divide al Norte del Sur (Somel, 2003). El poder entendido como “capacidad de imponer” se basa en una lógica espacial dominada por la reproducción de la estructura desigual descrita por la TSM. Es en este contexto en que hay que analizar los procesos de desindustrialización de los países centrales y la industrialización de la periferia, tal como observa Arrighi: *“la industrialización de la semiperiferia y la periferia ha sido en última instancia un canal, no de subversión, sino de reproducción de la jerarquía de la economía-mundo”* (Arrighi et al., 2003: 56). En este sentido, las experiencias del Este Asiático han sido las únicas excepciones. En consecuencia, la industrialización de los países periféricos es el resultado de la deslocalización de procesos productivos que no están orientados a transformar, sino que son funcionales a una lógica general de acumulación en la cual los actores que controlan las funciones más dinámicas de las cadenas de valor permanecen en los países centrales.

Esta dinámica divergente en términos de actores y espacios periféricos puede analizarse a partir de algunos indicadores que dan cuenta de un novedoso mapa. En primer lugar, el análisis respecto al origen de las principales ETs líderes a nivel global puede ayudar a pensar sobre ello. La existencia de cadenas de valor controladas por las ETs son dos características que confluyen en la estructura de producción actual, con lo cual indagar sobre las cadenas implica indefectiblemente analizar también quienes las dirigen. Las ETs desarrollan las distintas actividades de una cadena de producción deslocalizadamente y representan los agentes capitalistas dinamizadores de la acumulación. Ahora bien, de esa deslocalización y externalización de la producción no forman parte las actividades consideradas centrales, las cuales quedan bajo su órbita de control en el lugar de origen o ubicación de su sede principal (Fernández et al., 2014). En función de ello, el análisis

de su radicación resulta útil como indicador indirecto de la estructura jerárquica del sistema mundial (Dosso et al., 2017). El mantenimiento de la localización de esas empresas globales y sus funciones en los países centrales refleja a nivel agregado la estructura asimétrica sobre la que se reproduce el capitalismo. Así, a pesar de que el 65% de las 500 principales corporaciones a nivel global pertenecen al triángulo conformado por EEUU, Europa occidental y Japón, tal como se deriva del gráfico N° 34, el crecimiento observado en los países dinámicos de la región asiática (excluyendo a Japón) en las últimas dos décadas ha sido sorprendente. Allí se compara diversas regiones periféricas en el posicionamiento de sus empresas en términos relativos con la tríada anteriormente mencionada.

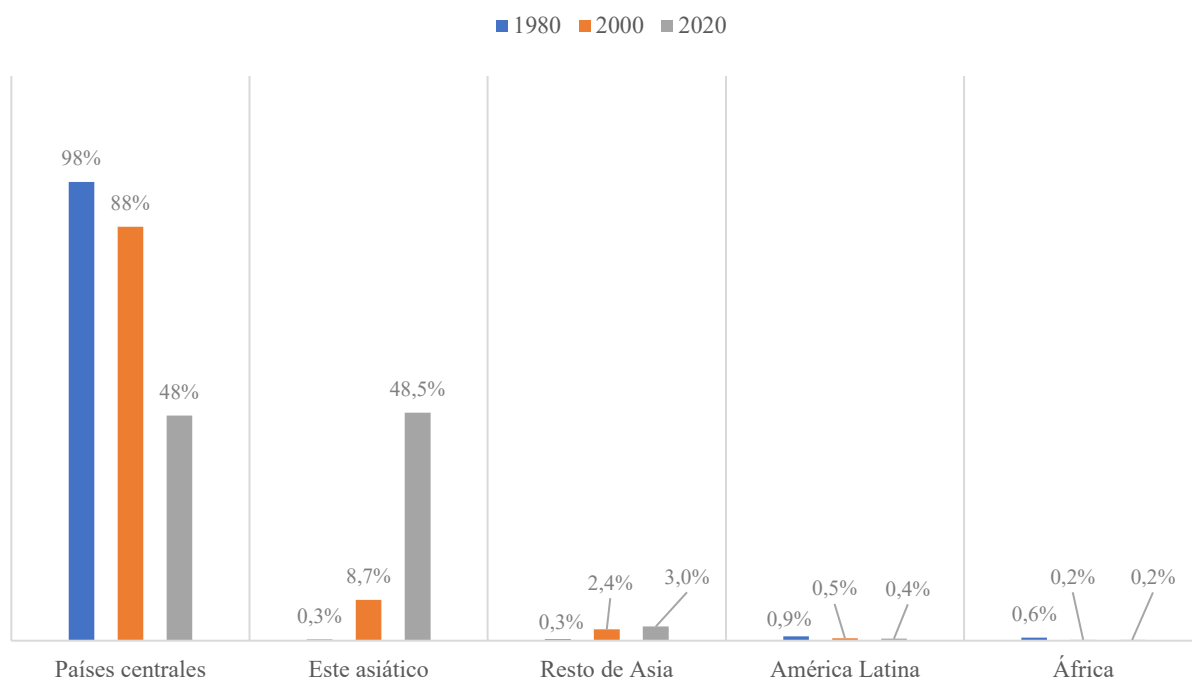
Gráfico 34. Cantidad de empresas transnacionales dentro de las principales 500 por área geográfica según año



Fuente: elaboración propia en base a datos de Fortune Global 500

Por otra parte, esto se ve reforzado si se analizan los centros generadores de innovación tecnológica líderes a nivel mundial, donde se concentran mayormente las actividades más dinámicas y se capta la mayor porción de valor en las cadenas. Este tipo de actividades, ubicadas en los extremos de los encadenamientos productivos, se denominan indistintamente como activos intangibles o basados en el conocimiento y han tenido un formidable crecimiento al punto tal de superar el valor de los activos tangibles (OMPI, 2017). De este modo, al comienzo de la cadena se encuentran los eslabonamientos asociados a I+D, marca, diseño o propiedad intelectual; mientras que al final de la misma se ubican aquellas actividades asociadas al marketing, el mantenimiento y los servicios postventa. En este sentido, la cantidad de solicitudes de patentes es un importante indicador utilizado para analizar el proceso de innovación en la producción, dado que representa dos aspectos clave del proceso de acumulación y reproducción del capital, como el acceso y el control de la información (Nagaoka et al., 2010). A este respecto, el análisis de los países que concentran los mayores requerimientos de patentes también permite dar cuenta de la pérdida de relevancia de los países centrales frente a la región asiática. Tal como se analiza en el gráfico N° 35, la región asiática ha logrado un extraordinario proceso de convergencia con los países centrales en las últimas décadas, al punto tal de equiparar su número de solicitud de patentes en la actualidad. En contrapartida, puede verse la escasa relevancia del resto de los países periféricos a lo largo de todo el período, lo cual da cuenta de su exiguuo predominio en lo que hace al desarrollo de conocimiento y tecnología a nivel mundial, actividades que generan importante valor agregado y beneficios dentro de la cadena.

Gráfico 35. Porcentaje de solicitudes de patentamientos por área geográfica según año



Fuente: elaboración propia en base a datos de la OMPI

En este marco, la literatura de GVC no ha prestado la debida atención al rol que las grandes ETs cumplen en un mundo de fragmentación productiva. Su marco teórico las ubica como “socios en el desarrollo” de las firmas locales de los países periféricos que buscan el *upgrading*. No obstante, hay un vínculo no del todo problematizado en la literatura de GVC respecto a la relación entre las ETs y los activos intangibles en las cadenas globales de valor. Según Serfati y Sauviat (2019), este control de los activos intangibles por parte de las ETs tiene consecuencias en dos lógicas interpretativas. Por un lado, una lógica productiva, a partir del liderazgo que ejercen en las cadenas productivas las ETs consolidan su posición monopólica (Durand y Milberg, 2020), e incrementan la captura de valor que deriva de las actividades ubicadas en ambos extremos de ella, esto es, los activos intangibles⁵⁵. Por otro lado, una lógica financiera, donde esos mismos activos intangibles

⁵⁵ En relación a ello, ver lo expuesto en el capítulo III relacionado a la denominada curva de la sonrisa.

incrementan su propia valorización financiera en los mercados de capitales, multiplicando las rentas, con lo cual las estrategias de las ETs se vuelven dependientes de las finanzas.

Esta última problemática asociada a los procesos de financiarización de los encadenamientos productivos ha sido frecuentemente subestimada en los estudios de GVC. Por lo tanto, la emergencia de esta nueva dimensión para estudiar la relación entre la producción y las finanzas en la actual coyuntura presenta la novedad de que ambos procesos se dan en paralelo, en detrimento de la mirada convencional en cuanto a que la lógica financiera está desplazando a las lógicas productivas. En este sentido, puede considerarse a las ETs como “*grupos financieros con actividades industriales*” (Serfati y Sauviat, 2019: 14) que están impregnados por ambos tipos de lógicas. Al no existir la disyuntiva entre inversiones productivas o financieras, esta explicación alternativa da cuenta de un continuo circuito en donde ambos tipos de capital -el productivo y el financiero- se valorizan independientemente y de manera simultánea.

Esta mirada alternativa tiene una profunda implicancia a la hora de entender los procesos productivos actuales, ya que el centramiento que las ETs tienen en los eslabonamientos ubicados en los extremos de la curva de la sonrisa no es solamente algo ocasionado por los cambios globales, sino algo motivado también por la búsqueda de multiplicar las rentas mediante estas mismas actividades. En este sentido, “*...ni las economías de escala ni las barreras de entrada son características ‘naturales’ de los mercados. Se basan, en gran medida, en el despliegue de las cadenas productivas como un espacio estratégico y de valorización, en el cual las relaciones de poder entre los actores son críticas en la construcción y, más importante, el mantenimiento de esas características ‘naturales’ a fin de capturar rentas*” (Serfati y Sauviat, 2019: 15).

De acuerdo a los datos presentados, actualmente el mundo se encuentra ante un proceso vertiginoso de reconfiguración del mapa geoeconómico y geopolítico global desde comienzos de siglo. En este

sentido, la configuración productiva global de finales de los 90 que el enfoque explicó en sus orígenes es diferente a la actual, donde en apenas dos décadas la región asiática comenzó a disputar el centro dinámico de acumulación a los países centrales. Por otra parte, a este proceso se suma la desconfiguración de las cadenas globales de valor (Berglöf, 2020) desde la crisis financiera de 2008-2009, profundizado con la crisis pandémica de 2020, y el consecuente auge de las estrategias centradas en la escala nacional y regional (Maas, 2021).

En este escenario, la reemergencia de la región asiática no solo es un parámetro de comparación con el resto de la periferia global, obligando a reconsiderar incluso el propio concepto de centros y periferias, sino que replantea el mapa global. Es decir, el proceso asiático no solo interpela las mismas bases teóricas del enfoque de GVC, sino que también visualiza una nueva configuración que impondrá complejos desafíos a futuro en relación a la propia continuidad del proceso de institucionalización del enfoque.

Esto indudablemente marcará tensiones en la manera en que la narrativa de GVC se adaptará a este escenario novedoso, en donde las instancias supranacionales asiáticas imponen un desafío a las occidentales. En este sentido, irrumpen dos procesos bidireccionales. Por un lado, el reordenamiento del mapa productivo global luego de la década de 1970, donde el concepto de cadenas globales de valor es partícipe central de ese proceso de transformación. Por otro lado, el emergente actual de ese reordenamiento espacial global produce una reconfiguración que interpela al mismo enfoque de GVC en su potencialidad y pertinencia para explicar el escenario actual.

Es decir, el enfoque de GVC ha sido relevante a la hora de explicar la configuración productiva de finales del siglo XX, donde la conformación de cadenas globales contribuyó esencialmente a ese proceso. Ahora bien, los datos presentados anteriormente invitan a reflexionar sobre la

potencialidad explicativa del enfoque de GVC, dado que en la actualidad está siendo utilizado con otras lógicas por países que han tomado una envergadura excepcional, como la región asiática.

El caso de los países dinámicos del Este asiático en general, y de China en particular, resulta clave, ya que si bien todo su proceso industrializador se ha visto sustentado sobre la base de la deslocalización productiva asiática y americana, actualmente su proyecto geopolítico y geoeconómico basado en cadenas adquiere un nuevo sentido. Actualmente, China desarrolla un triple juego en el escenario productivo: a) a nivel global está produciendo una acentuada integración con regiones periféricas como América Latina y África (Sum, 2019; Shunli, 2018; Dussel, 2014; Wang, 2014); b) a nivel regional, continúa con el proceso histórico de integración denominado *flying geese*, esto es, lo que anteriormente Japón y Corea del Sur hicieron en términos de deslocalización productiva con China, ahora este último lo realiza en países como Vietnam (Pasierbiak, 2019; Yuzhu, 2011; Kasahara, 2013); y c) a nivel local, comenzó la construcción de cadenas productivas domésticas, habilitado por su enorme escala (State Council of China, 2015; Kee y Tang, 2016; US Chamber of Commerce, 2017). Todo ello se encuentra direccionado por un Estado con capacidades autónomas que controla el capital financiero, de manera que no atente contra el proceso productivo. De este modo, tanto la demanda doméstica como la integración regional comienzan a tener un rol que el enfoque de GVC no advierte en su marco teórico.

Es este contexto, este nuevo proceso no obstruye la deslocalización productiva, la división del trabajo o los flujos comerciales, pero sí se encuentra reordenado sobre una cantidad de elementos novedosos que obligan a pensar el propio enfoque de GVC y más aún su vinculación con el desarrollo. En este sentido, China ha resultado ser un gran difusor de la narrativa de GVC, pero sobre la base de un componente geopolítico que el enfoque no tiene en cuenta en su marco

conceptual. Es el Estado chino quien controla las principales empresas, ramas de actividad, sistema financiero y tecnología, pero potenciando la acumulación de mercado.

En el actual escenario, resulta necesario escapar al análisis simplista de la descomposición productiva únicamente en términos de especialización vertical, en donde cada actor determina en cuál eslabón de una determinada cadena se incorpora, sin considerar que los Estados bajo los cuales dichas cadenas de conforman estarán ausentes de las decisiones. En este sentido, la experiencia asiática pone de manifiesto, por un lado, que los encadenamientos productivos tienden a regionalizarse más que globalizarse; y por otro, que la presencia de Estados que direccionen el proceso de desarrollo no es incompatible con la formación y el control de esos encadenamientos. En virtud de estas ideas, el enfoque de GVC fue importante para analizar la configuración productiva en el inicio del presente siglo, pero los cambios que están produciéndose a escala global demandan repensar sus principales postulados para que no se convierta en un concepto zombi (Beck, 2000).

Conclusión

Con su aparición a comienzos del presente siglo, el enfoque de GVC ha contribuido a promover una literatura que advierte procesos novedosos del sistema capitalista, explicando su funcionamiento y organización. La aceptación de sus propuestas teóricas ha sido generalizada, impregnando sus aportes en el campo académico, en la agenda de los organismos internacionales y en las políticas públicas de los países periféricos. Con la difusión de sus principales aportes hacia finales de los 2000, el enfoque de GVC se erigió como la nueva estrategia de desarrollo para los países periféricos.

En este marco, el objetivo de esta investigación no se enfoca en cuestionar el argumento de la incorporación a los encadenamientos productivos globales en un mundo donde la interdependencia económica es innegable. Por el contrario, la tesis procura repensar críticamente los fundamentos teóricos sobre los que se basa el marco teórico de GVC, para reflexionar sobre las modalidades de incorporación de la periferia en general y de América Latina en particular, en una configuración productiva en proceso de transición a partir de la emergencia asiática. En virtud de ello, para comprender el mapa cambiante actual, que se verá profundizado en la próxima década, y recuperar los debates sobre el posicionamiento de nuestra región y su vinculación con la región asiática, esta

investigación procura aportar a la comprensión histórica de este nuevo paradigma de desarrollo basado en la incorporación a las cadenas globales de valor.

En este sentido, la tesis se propuso reconstruir el proceso de institucionalización del enfoque de GVC, entendido como un “viaje” conceptual desde sus orígenes teóricos, su afianzamiento en el ámbito académico, su incorporación a los organismos internacionales, así como su posterior consolidación multiescalar global. De este modo, esta investigación procuró indagar en cada una de las fases y puntos de inflexión de este itinerario.

En el capítulo II se construye una genealogía conceptual de GVC, caracterizando su origen y evolución posterior. El nacimiento teórico en el marco de la teoría del sistema-mundo ha sido frecuentemente ignorado en los estudios de GVC, producto del gradual alejamiento epistemológico que fueron teniendo ambos cuerpos teóricos en el transcurso de las últimas tres décadas, conforme el concepto original de “cadena de mercancía” giraba hacia “cadena de mercancía global” y posteriormente hacia “cadena global de valor”. En este sentido, el capítulo procuró posicionar la aparición de la literatura de GVC en el contexto de la *longue durée* del sistema capitalista y en el marco de las reformas estructurales originadas a partir de la década del 70. A partir de situar a la teoría del sistema-mundo como punto de anclaje comparativo, se indagó en su crítica al funcionamiento del sistema capitalista y su dinámica de reproducción, argumentos que formaron parte del aparato conceptual de los primeros trabajos de Gereffi, entre finales de los 80 y comienzos de los 90. No obstante, a partir de la aparición del enfoque denominado *Global Commodity Chains* a mediados de los 90, luego reconvertido en *Global Value Chains* en el comienzo del nuevo siglo, el distanciamiento conceptual respecto a los elementos conflictuales y críticos de la teoría del sistema-mundo constituyeron un punto de no retorno, y conforma la plataforma sobre la cual se sustenta gran parte de la evolución posterior del enfoque GVC.

Sobre esta base, el capítulo III profundizó en el estudio de la literatura del enfoque de GVC. En la primera parte se exploró la producción bibliográfica, identificando la evolución en la cantidad de publicaciones, así como también su vigencia actual. A su vez, se detallaron los principales investigadores que participaron en el nacimiento conceptual y los más influyentes en la actualidad, así como también su origen geográfico. Mientras que la segunda parte se adentró en el corazón teórico del enfoque, evaluando su vinculación con la problemática general del desarrollo a partir de identificar la escala, objeto y espacio de intervención de sus principales estudios. Por otra parte, se desmenuzaron los dos pilares sobre los que se sustenta su marco teórico, los conceptos de gobernanza y *upgrading*. Por último, se puso especial énfasis en el análisis de los elementos que permanecen ausentes en los estudios de GVC, pero que resultan esenciales a la hora de problematizar y discutir cuestiones ligadas al desarrollo de la periferia, como ser la concepción relacionada a las asimetrías de poder en las cadenas, el rol del Estado como direccionador del proceso de desarrollo y de las trayectorias nacionales en las cuales se insertan los encadenamientos productivos.

El análisis sobre la evolución de la problemática del desarrollo dentro del esquema teórico de GVC pone en evidencia una tendencia a omitir la relevancia estratégica de la intervención estatal, colocando al Estado en un rol de facilitador de los procesos de *upgrading* que conducirían a la salida de posicionamientos periféricos. El *upgrading*, en sus distintas formas, se centra fundamentalmente en la capacidad de las firmas locales de vincularse a las empresas líderes e iniciar, a partir de allí, un juego de interrelaciones mutuamente cualificadoras que tiendan a impulsar el desarrollo de los espacios periféricos. En este sentido, el capítulo procuró mostrar que estos procesos de *upgrading* no son ineludibles, ni se presentan de manera sencilla; es más, incluso la misma lógica de articulación entre la empresa líder de la cadena y el resto tiende, en ocasiones,

a obtener las mejoras, tal como muestran los estudios citados. En línea con ello, se puede advertir que las empresas de los espacios periféricos que logran la inserción en las cadenas globales de producción, se desenvuelven en sectores que presentan alguna ventaja comparativa espuria – generalmente asociada a los recursos naturales y/o mano de obra barata–; y, si bien pueden lograr *upgrading* en términos de proceso o producto, difícilmente avancen hacia el desarrollo de tareas más relevantes dentro de la cadena o puedan incursionar en cadenas globales vinculadas a bienes de mayor valor agregado y sofisticación tecnológica. Por lo tanto, en caso de dejar librada la inserción global a un Estado facilitador que se apoya en las ventajas comparativas existentes, el acoplamiento a la cadena tiende a agudizar las características de heterogeneidad y especialización productiva de los países periféricos, en lugar de avanzar hacia una transformación estructural que permita configuraciones productivas más homogéneas y diversificadas que viabilicen el desarrollo.

Si bien el enfoque de GVC ha procurado recientemente avanzar en la reconsideración del rol del Estado, particularmente a través de la política industrial, el alcance de dicho replanteo sólo ha dado lugar a cambios de escasa relevancia en esta perspectiva. Si bien dichos aportes intentaron otorgarle mayor centralidad al Estado y a la política industrial, aún se encuentran lejos de posicionarlo como un actor con capacidad de impulsar la salida de posicionamientos periféricos, al mismo tiempo que prestan poca –o nula– atención a la necesidad de viabilizar el desenvolvimiento de un sector manufacturero que habilite procesos de transformación estructural que impulsen el desarrollo.

A partir de las ausencias teóricas resaltadas, el capítulo IV se enfocó reconstruir la trayectoria de incorporación del marco teórico de GVC en cuatro organizaciones internacionales ligadas al desarrollo. Allí se discute que la omisión de esos importantes elementos en el enfoque de GVC ha

jugado un rol crucial en su consolidación, legitimación y aceptación a escala global, no solo en los círculos académicos, sino también en los OI, que pasaron a constituir una comunidad con intereses e ideas comunes respecto al desarrollo. En este marco, el capítulo realiza un análisis detallado acerca de la trayectoria de asimilación del enfoque en dos organismos de índole financiera (el BID y el Banco Mundial) y dos organismos vinculados al sistema de Naciones Unidas (OIT y ONUDI).

Si bien los años de comienzo y la duración de estas fases varía según organismo, la reconstrucción de estas trayectorias permitió identificar tres grandes etapas comparables entre los casos respecto a las distintas formas de asimilación organizacional. Una primera etapa caracteriza cómo fue el momento de llegada a cada organización, cuál fue el área o departamento donde primeramente penetró el concepto, con qué prácticas y marcos teóricos se encontraban trabajando y el grado de vinculación con los principales exponentes académicos del enfoque de GVC. Una segunda etapa identifica el punto de inflexión en cada organismo en cuanto a su trabajo con GVC, indagando si los estudios centrados en el enfoque y el involucramiento de los consultores académicos externos se vuelven más consistentes. Por último, la última etapa se centra en los trabajos recientes de cada organización, trazando un balance de las dos décadas transcurridas desde la emergencia del enfoque de GVC.

De acuerdo con lo dicho, el capítulo tuvo un doble objetivo. Además del análisis cualitativo comparado entre los distintos casos de estudio al interior de cada etapa mencionada, se buscó realizar un análisis cualitativo individual de cada organización que permita identificar las especificidades de cada trayectoria y dar cuenta de las variaciones intraorganizacionales. Las primeras organizaciones en utilizar el concepto de cadena global de valor fueron la OIT y ONUDI a comienzos del nuevo siglo, habida cuenta de su menor involucramiento en las políticas ortodoxas de los 90, lo cual a su vez permite explicar la utilización tardía por parte del BID y del Banco

Mundial. No obstante, paradójicamente, se evidenció que en la actualidad precisamente este último organismo es, de los cuatro casos estudiados, el que se encuentra trabajando con mayor fidelidad al marco teórico original de GVC. En este sentido, en el último lustro la OIT optó por la denominación de “*global supply chain*”, mientras que ONUDI continuó trabajando con el énfasis colocado en “*value chain development*”.

Sin embargo, más allá de las especificidades estudiadas en las trayectorias de asimilación organizacional, a lo largo de este escrito se buscó resaltar la plataforma común en la cual se basa todo el andamiaje teórico de GVC, que ha sido extensivo a la gran mayoría de organizaciones internacionales. De acuerdo a ello, las ausencias teóricas resaltadas en el capítulo III -que a la vez actúan como limitaciones del enfoque de GVC para comprender el nuevo escenario global-, se han visto trasladadas al momento de su traducción política en los OI, dado que la gran mayoría de los investigadores académicos del enfoque de GVC fueron quienes se han visto involucrados en la incorporación. Es decir, si bien es cierto que en la adopción por parte de los OI se han omitido algunas consideraciones que en la literatura de GVC se encontraban presentes, tal como se resalta en algunos estudios (Dalle et al., 2013; Wahren et al., 2018), lo que se intentó destacar en este trabajo es que el marco teórico de GVC ya contaba con “fallas de origen” para constituirse en un nuevo paradigma de desarrollo. Debido a ello, resulta difícil aludir a una “reinterpretación” por parte de los OI de los aportes vertidos desde GVC cuando la gran mayoría de sus principales autores académicos se han involucrado de una u otra forma con los diferentes organismos para su traducción política. En forma general, las principales limitaciones del enfoque de GVC para problematizar el desarrollo pueden resumirse en el desplazamiento de los elementos conflictuales, relacionados con la conceptualización del poder y la dinámica contradictoria del sistema capitalista (los cuales estaban presentes en su origen conceptual en la teoría del sistema-mundo); el escaso

reconocimiento a los límites para lograr el *upgrading* por parte de los actores subordinados que se acoplan a los encadenamientos productivos; y la omisión al rol del Estado en los procesos de desarrollo. En consecuencia, la falta de problematización de estos elementos no hace más que reafirmar la subordinación y dependencia de los actores que se vinculan a las cadenas mediante procesos de bajo valor agregado.

Por último, el capítulo V estudió la conformación de una comunidad epistémica alrededor de la narrativa de GVC. En primera instancia se detalló la participación de los investigadores académicos de GVC en una variada gama de organizaciones bajo la figura de consultores o colaboradores externos. A su vez, se resaltó la intensificación del trabajo conjunto entre estos académicos y los organismos internacionales a partir del año 2009, con el propósito de ahondar en una práctica e interpretación común no solo en los casos de estudio analizados, sino también en otras organizaciones (UNCTAD, CEPAL, OMC, OCDE) y agencias donantes bilaterales (USAID y GIZ, entre otras). En este marco, es importante destacar que esta comunidad comienza con un pequeño número de académicos que le da forma, pero es su incorporación a los organismos internacionales lo que ha posibilitado la propagación y aceptación generalizada de sus ideas. Visto de esta manera, los OI han sido el medio por el cual ha circulado el herramental de GVC hacia los países subalternos del sistema capitalista.

En consecuencia, el análisis del proceso de institucionalización del enfoque de GVC permite comprender el rol que tanto las elites académicas, junto a los organismos internacionales, tienen a la hora de forjar una nueva red política transnacional. Esta red política puede producir una forma diferente de gobernanza que se aleja de la consideración de las múltiples dinámicas contradictorias del sistema capitalista (poder, jerarquía, dominación, desigualación, subordinación y exclusión). En su lugar, la preocupación central pasa por las formas de coordinación y articulación

institucional, con especial hincapié en los patrones de organización cooperativo-consensuales del conjunto de actores económicos e institucionales involucrados.

El enfoque de GVC abona a una lógica en la cual todos pueden y deben incorporarse a los encadenamientos productivos a partir de una narrativa no conflictual, en la cual la dinámica de mercado es la que domina y se impone como estructuradora de todo el abanico de vinculaciones. Atentos a esta plataforma desde la cual se basa su marco conceptual, el dilema consiste en dilucidar las implicancias de esa lógica para los actores de los países periféricos, o bien, los objetos de intervención de cada organismo: pobreza, trabajadores, empresas, género, etc.

La cuestión fundamental, entonces, pasa por reconocer que las formas de funcionamiento del mercado, y por lo tanto, la forma en que se estructuran los encadenamientos productivos globales, conlleva para la mayor parte de los actores que se incorporan a ellos una inviabilidad de controlar, generar y distribuir actividades de mayor valor agregado. En consecuencia, en forma agregada, limitan estructuralmente la autonomía de las sociedades en las cuales se insertan. Por lo tanto, el esquema de relaciones interempresariales que desafía a dichos actores subordinados a acoplarse en las variadas modalidades de gobernanza de las cadenas a través de las distintas formas de *upgrading*, no necesariamente opera bajo un criterio de integración donde todos ganan.

Las redes políticas transnacionales se han convertido en una herramienta estratégica para la consolidación de una estructura que muestra beneficios crecientes para las empresas líderes de las cadenas, eminentemente las transnacionales, que manejan las porciones más dinámicas y valiosas de las cadenas globales, mientras que aseguran a los subordinados una integración selectiva en las cadenas productivas. En este sentido, el enfoque de GVC puede ser entendido como un nuevo ejemplo de “concepto cooptado”. Es decir, un concepto que emerge con características heterodoxas desafiando el paradigma neoliberal dominante pero que, luego de cobrar notoriedad,

“se ve fragmentado para abarcar un amplio espectro de puntos de vista que desembocan en su disolución, emergiendo una visión hegemónica” (Fridell y Walker, 2019: 13). En consecuencia, GVC finalmente se ha integrado a un relato estandarizado que oculta las estructuras explotadoras y subordinadas de la reproducción global, destacando la forma consensuada de incorporación en estrategias donde todos ganan. De este modo, puede considerarse a GVC como un “producto” del conocimiento experto, promovido por las organizaciones internacionales ligadas al desarrollo como parte de una amplia “fantasía desarrollista” alrededor de una globalización armoniosa (Peet, 2018; Fridell y Walker, 2019; Arrighi, 1990)

De acuerdo a lo analizado hacia la última parte del capítulo V, el escenario actual advierte una colisión entre los planteos del enfoque de GVC y los procesos empíricos. Desde la crisis capitalista de 2008/2009 existe un proceso de desmantelamiento de las cadenas globales de valor que obliga a repensar su propuesta de integración “solitaria” a los encadenamientos productivos. A su vez, se advierten tendencias de reposicionamiento de los Estados, procesos de reindustrialización en los países centrales, revalorización de los mercados nacionales y de la integración regional. Es en este marco en que deben ser entendidos los registros del “*America First*” del gobierno anterior de EEUU, pero que en la actualidad parece tener continuidad según se deriva de un reciente informe oficial que procura desarmar varios encadenamientos productivos globales a partir de “*fortalecer las cadenas de abastecimiento estadounidenses para promover la seguridad económica, la seguridad nacional y los trabajos bien pagos y sindicalizados, aquí en casa*” (The White House, 2021: 4). Mientras que algo similar tiene lugar en China, que se encuentra priorizando cada vez más su mercado interno, y anunció el proyecto “*Made in China 2025*” que prevé la construcción de diez cadenas domésticas en sectores de tecnología de avanzada para dicho año (State Council of China, 2015).

En función de lo desarrollado a lo largo de este escrito, se plantean algunos elementos que pueden ayudar a elaborar una agenda futura respecto al enfoque de GVC y contribuir a superar las limitaciones observadas en su vinculación con el desarrollo. En primera instancia, surge la necesidad de reconectar el enfoque con sus orígenes en el marco de la teoría del sistema-mundo, de manera de situarlo en el contexto del devenir histórico del sistema capitalista, con su lógica contradictoria que divide centros de periferias. No obstante, esta necesaria reconexión no resulta suficiente en términos de entender los procesos actuales, dado que por distintas razones ambos cuerpos teóricos invisibilizan la problematización de las instancias nacionales y regionales en los procesos de desarrollo.

En este sentido, en segundo término, resulta importante trazar puentes de diálogo con instrumentos teóricos que recuperen el entendimiento de las especificidades nacionales y consideren las redes políticas transnacionales de poder. Las contribuciones que buscan poner en diálogo los estudios estado-céntricos del desarrollo con el enfoque de GVC constituyen un insumo relevante para avanzar en esta línea e iniciar una interesante agenda de investigación sobre el Estado, la política industrial, el desenvolvimiento manufacturero y el desarrollo en el actual escenario de cadenas globales de producción.

En tercer lugar, y retomando las contribuciones de pensamiento propias de América Latina trazadas en la introducción de este trabajo, es necesario recuperar elementos del estructuralismo y de la autonomía relacional. En las últimas décadas, el dinamismo que han evidenciado los países del Este asiático ha desafiado a algunos cuerpos teóricos críticos en el campo del desarrollo. Por un lado, interpela la mirada determinista de la teoría de la dependencia, que establece que dentro del sistema capitalista no es posible el desarrollo; y, por otro lado, desafía a la teoría del sistema-mundo por el rol del Estado en la dirección del proceso de desarrollo. No obstante, en el proceso

de desarrollo de la región asiática es posible encontrar elementos del estructuralismo latinoamericano bajo las ideas de Prebisch (Amsden, 2004; Fernández y Brondino, 2019), y del proceso de autonomía basado en la integración regional: la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ASEAN) se ha convertido en el mayor socio comercial de China, superando en el último lustro tanto a EEUU como a la Unión Europea (Seric et al., 2021).

Pensando en América Latina, resulta importante que los análisis superen el nacionalismo metodológico (Beck, 2000) y otras formas de encapsulamientos anticuados. Más bien se trata de construir instancias de articulación regional al estilo asiático que habiliten una integración global de manera cualificada. Para los países latinoamericanos, la inserción en los encadenamientos productivos globales se produce principalmente mediante commodities; mientras que mediante una consistente integración regional puede haber margen para otro tipo de inserción, que saque provecho del consecuente aumento del mercado interno y habilite posicionarse de otra forma ante la emergencia de China.

En este marco, resulta necesario recuperar la idea del estructuralismo en tanto procesos de autonomía con integración regional e inserción global, donde la industrialización representa un aspecto clave. A manera de ejemplificar este tema con dos casos actuales, China se encuentra llevando a cabo un proceso de desarrollo con base industrial; mientras que México ha demostrado que solamente con la industrialización no alcanza y que existen límites estructurales para el desarrollo, algo que ya advirtió Hirschman: *“se esperaba que la industrialización cambiara el orden social y ¡todo lo que hizo fue tan sólo ofrecer manufacturas!”* (Hirschman, 1968: 524).

En este sentido es que las experiencias exitosas del Este asiático pueden servir de faro a la hora de pensar el desarrollo del resto de la periferia, como la región más pobre (África) y la más desigual (América Latina). Su dinamismo no fue únicamente por una inserción exitosa en las cadenas

globales, sino por la presencia de un Estado desarrollista que direccionó el proceso. La omisión de este último elemento en el marco teórico de GVC no representa una simple ausencia, que buscó recientemente subsanarse parcialmente a partir de su reinserción para “emprolijar” el enfoque, sino que forma parte de la escasa problematización de aquellos instrumentos a partir de los cuales se articulan las fuerzas que impulsan direcciones alternativas, o bien, que fijan condicionamientos integrativos que desafían progresivamente esas limitaciones estructurales. En virtud de lo dicho, el resto del denominado Sur Global tiene aún el desafío de lograr un proceso de acumulación e integración regional que permita modificar sus estructuras productivas primarizadas a partir del control autónomo de las actividades centrales de las redes productivas.

Apéndice

Apéndice I: Ediciones especiales sobre la temática de GVC en revistas científicas por año

Año	Nombre de la revista
2001	IDS Bulletin: The Value of Value Chains
2007	International Journal of Operations & Production Management
2008	Economy and Society
2008	International Journal of Technological Learning, Innovation and Development (parte 1)
2008	International Journal of Technological Learning, Innovation and Development (parte 2)
2009	International Journal of Technological Learning, Innovation and Development (parte 3)
2010	IDS Research Report
2013	Competition and change (parte 1)
2014	Competition and change (parte 2)
2014	Review of International Political Economy
2018	International Economics
2018	The European Journal of Development Research
2018	Global Policy
2019	Journal of Economic Geography
2019	International Labour Review
2019	Manufacturing & Service Operations Management
2020	International Journal of Emerging Markets
2020	Global Strategy
2020	Sustainability
2021	Journal of International Business Policy
2021	Administrative Sciences
2021	Journal of Business Research
2021	California Management Review
2021	Research in Transportation Economics
2021	Africa Journal of Management
2021	African Journal of Science, Technology, Innovation & Development

Apéndice II: Menciones a *Global Value Chains*, *Value Chains* y *Supply Chains* en las distintas ediciones del Informe sobre el Desarrollo Mundial del Banco Mundial por año

Edición	Tema	GVC	VC	SC
2000/2001	Attacking poverty	0	0	0
2002	Building institutions for markets	0	0	0
2003	Sustainable development	0	0	0
2004	Making services work for poor people	0	0	0
2005	Better investment climate	0	0	3
2006	Equity and development	0	1	2
2007	Development and next generation	0	0	0
2008	Agriculture for development	0	69	30
2009	Economic geography	0	1	5
2010	Development and climate change	0	0	6
2011	Conflict, security and development	0	24	6
2012	Gender equality and development	1	3	4
2013	Jobs	25	19	11
2014	Managing risk for development	8	1	8
2015	Mind, society and behavior	0	0	0
2016	Digital dividends	3	8	27
2017	Governance and the law	0	1	0
2018	Learning	0	0	0
2019	Changing nature of work	6	5	0
2020	Trading for development in the age of GVC	1881	170	105

Bibliografía

Abonyi, G. (2005). Integrating SMEs into global and regional value chains: Implications for subregional cooperation in the Greater Mekong Subregion. *Reporte preparado para UNESCAP*. Noviembre.

Abbott, A. (2001). *Time matter. On theory and method*. Chicago: The University of Chicago Press.

Acharya, A. (2004). How Ideas Spread: Whose Norms Matter? Norm Localization and Institutional Change in Asian Regionalism. *International Organization*, 58 (2): 239–275.

Adolf, S., Bush, S. R. y Vellema, S. (2016). Reinserting State Agency in Global Value Chains: The Case of MSC Certified Skipjack Tuna. *Fisheries Research*, 182: 79–87.

Aglietta, M. (1979). *A theory of capitalist regulation*. Londres: New Left Books.

Akamatsu, K. (1962). A historical pattern of economic growth in developing countries. *The Developing Economies*, 1 (1): 3–25.

Albert, M. (1993). *Capitalism against capitalism*. Londres: Whurr.

Alcorta, L. (1994). The impact of new technologies on scale in manufacturing industries: issues and evidence. *World Development*, 22 (5): 755–769.

Ali-Yrkkö, J., Rouvinen, P., Seppälä, T., y Ylä-Anttila, P. (2011). Who Captures Value in Global Supply Chains? Case Nokia N95 Smartphone. *Journal of Industry, Competition and Trade*, 11 (3): 263-278.

Allen, J. (1997). Economies of power and space. En R. Lee y J. Wills (Eds.), *Geographies of economies*. Londres: Arnold.

Altvater, E. (2009). Postneoliberalism or postcapitalism. *Development Dialogue*, 51 (1): 73–88.

Amin, M. (2004). Use of Value Chain Analysis to support Investment Climate Reform. Presentación en el *Private Sector Forum*, 20 de abril, World Bank Group.

Amsden, A. (1989). *Asia's Next Giant*. Nueva York: Oxford University Press.

Amsden, A. (2001). *The rise of "the rest": Challenges to the west from late-industrializing economies*. Nueva York: Oxford University Press.

Amsden, A. (2004). La sustitución de importaciones en las industrias de alta tecnología: Prebisch renace en Asia. *Revista de la CEPAL*, 82: 75-90.

Andreoni, A. (2019). A generalized linkage approach to local production systems development in the era of global value chains, with special reference to Africa. En R. Kanbur, A. Noman, y J.E. Stiglitz (Eds.), *The Quality of Growth in Africa*. Nueva York: Columbia University Press.

Arceo, E. (2009). América Latina. Los límites al crecimiento exportador sin cambio estructural. En E. Basualdo y E. Arceo (Eds.), *Los condicionantes de la crisis en América Latina*. Buenos Aires: CLACSO.

Arrighi, G. (1990). The developmentalist illusion: a reconceptualization of the semiperiphery. En W. Martin (Ed.), *Semiperipheral states in the world–economy*. Westport: Greenwood Press.

Arrighi, G. (1999). *El largo siglo XX*. Madrid: Akal.

Arrighi, G. (2002). The African Crisis. *New Left Review*, I/15, 5-33.

Arrighi, G. y Drangel, J. (1986). The stratification of the world–economy: an exploration of the semiperipheral zone. *Review*, 10 (1): 9–74.

Arrighi, G., Silver, B. y Brewer, B. (2003). Industrial convergence, globalization, and the persistence of north–south divide. *Studies in comparative international development*, 38 (1): 3-31.

- Babones, S. (2005). The Country-level Income Structure of the World-economy. *Journal of World-systems Research*, 11 (1): 29–55.
- Bain, C. (2010). Governing the global value chain: GLOBALGAP and the Chilean fresh fruit industry. *International journal of sociology of agriculture and food*, 17 (1): 1–23.
- Bair, J. (2005). Global capitalism and commodity chains: looking back, going forward. *Competition and Change*, 9 (2): 153–180.
- Bair, J. (2008). Analyzing global economic organization: embedded networks and global chains compared. *Economy and Society*, 37 (3): 339-364.
- Bair, J. (2009): Global commodity chains: genealogy and review. En J. Bair (Ed.), *Frontiers of commodity chain research*. Stanford: Stanford University Press.
- Bair, J. y Gereffi, G. (2001). Local clusters in global chains: the causes and consequences of export dynamism in Torreon’s blue jeans industry. *World Development*, 29 (11): 1885-1903.
- Bair, J. y Werner, M. (2011) ‘The Place of Disarticulations: Global Commodity Production in La Laguna, Mexico’, *Environment and Planning A* 43(5): 998–1015.
- Balas, N. y Palpacuer, F. (2016). Financialization of Global Value Chains and Implications for Local Development. En G. Cozzi, S. Newman y J. Toporowski (Eds.), *Finance and Industrial Policy: Beyond Financial Regulation in Europe*. Nueva York: Oxford University Press.
- Baldwin, R. (2006). Globalization: The Great Unbundling(s). *Graduate Institute of International Studies*, Ginebra. Documento inédito.
- Baldwin, R. (2013a). Global Supply Chains: why they emerged, why they matter, and where they are going. En D. Elms y P. Low (Eds.), *Global value chains in a changing world*. Ginebra: WTO Secretariat.
- Baldwin, R. (2013b). Trade and industrialization after globalisation's 2nd unbundling: How building and joining supply chains are different and why it matters. En R. Feenstra y A. Taylor

(Eds.), *Globalization in an Age of Crisis: Multilateral Economic Cooperation in the Twenty-First Century*. Chicago: University of Chicago Press.

Bamber, P. y Staritz, C. (2016). *The Gender Dimensions of Global Value Chains*. Ginebra: International Center for Trade and Sustainable Development.

Barlow, S. (2011). *The Enter-Growth Project. Sri Lanka: Applying a Market Development Lens to an ILO Local Enterprise Development Project*. Employment Report No. 11. Ginebra: International Labour Organization.

Barrientos, S., Gereffi, G. y Rossi, A. (2011a). Economic and social upgrading in global production networks: a new paradigm for a changing world. *International Labour Review*, 150 (3/4): 319-340.

Barrientos, S., Mayer, F., Pickles, J., y Posthuma, A. (2011b). Decent work in global production networks: Framing the policy debate. *International Labour Review*, 150 (3–4): 299–317.

Bazan, L. y Navas-Alemán, L. (2004). The underground revolution in the Sinos Valley: a comparison of upgrading in global and national value chains. En H. Schmitz (Ed.), *Local enterprises in the global economy. Issues of governance and upgrading*. Cheltenham y Northampton: Edward Elgar.

Beck, U. (2000). The cosmopolitan perspective: sociology of the second age of modernity. *The British Journal of Sociology*, 51 (1): 79-105.

Behuria, P. (2019). The domestic political economy of upgrading in global value chains: how politics shapes pathways for upgrading in Rwanda's coffee sector. *Review of International Political Economy*, 27 (2): 348-376.

Berglöf, E. (2020). "The Decline of Global Value Chains". *Project Syndicate Commentary*, 2 de enero. Disponible en www.project-syndicate.org/commentary.

Bernhardt, T. (2013). Developing countries in the global apparel value chain: a tale of upgrading and downgrading experiences. *Capturing the Gains*, Working paper 22..

Bernstein, S. (2001). *The Compromise of Liberal Environmentalism*. Nueva York: Columbia University Press.

BID (2012). *Globalización: el desarrollo de cadenas de valor en las Américas*. Informe especial elaborado para la Cumbre de las Américas.

Birdsall, N. y Fukuyama F. (2011). The Post-Washington Consensus: Development after the Crisis. *Foreign Affairs*, March-April.

Blaney, D. y Inayatullah, N. (2008). International Relations from Below. En C. Reus-Smit y D. Snidal (Eds.), *The Oxford Handbook of International Relations*. Oxford: Oxford University Press.

Blyde, J. (2014). *Fábricas Sincronizadas. América Latina y el Caribe en la Era de las Cadenas Globales de Valor*. Washington, DC: Banco Interamericano de Desarrollo.

Blyde, J. y Trachtenberg, D. (2020). Global Value Chains and Latin America: A Technical Note. *Banco Interamericano de Desarrollo*, Nota técnica 1853.

Boles, E. (2002). Critiques of world-systems analysis and alternatives: unequal exchange and three forms of class struggle in the Japan–US silk network, 1880–1890. *Journal of world-systems research*, 8 (2): 150–212.

Bourdieu, P. (2002). The Social Conditions of the International Circulation of Ideas. *Actes de la recherche en sciences sociales*, 145 (5): 3-8.

Bourdieu, P. y Wacquant, L. (2005). *Una invitación a la sociología reflexiva*. Buenos Aires: Siglo XXI Editores.

Braudel, F. (1977). *Afterthoughts on Material Civilization and Capitalism*. Baltimore: Johns Hopkins University Press.

Braudel, F. (1980). History and the Social Sciences: The Longue Durée. En S. Matthews (trad.), *On History*. Chicago: The University of Chicago Press.

Brenner, N., Peck, J. y Theodore, N. (2010). ¿After Neoliberalization?. *Globalizations*, 7 (3): 327-345.

- Brown, E., Derudder, B., Parnreiter, C., Pelupessy, W., Taylor, P. y Witlox, F. (2010). World City Networks and Global Commodity Chains: Towards world-systems' integration. *Global Networks*, 10 (1): 12-34.
- Cardoso, F. (1977). The Consumption of Dependency Theory in the United States. *Latin America Research Review*, 12 (2): 7-24.
- Cardoso, F. y Faletto, E. (1971). *Dependencia y desarrollo en América Latina. Ensayo de interpretación sociológica*. Ciudad de México: Siglo XXI Editores.
- Carroll, W. (2012). Global, Transnational, Regional, National: the need for nuance in theorizing global capitalism. *Critical Sociology*, 38 (3): 365-371.
- Castells, M. (1996). *The rise of the Network Society*. Oxford: Blackwell.
- Cattaneo, O., Gereffi, G. y Staritz, C. (2010). *Global Value Chains in a Post-Crisis World: A Development Perspective*. Washington, DC: World Bank.
- Cattaneo, O., Gereffi, G., Miroudot, S. y Taglioni, D. (2013). Joining, Upgrading and Being Competitive in Global Value Chains. A strategic framework. *World Bank Working Paper* 6406.
- Chang, H. (2004). Regulation of foreign investment in historical perspective. *The European Journal of Development Research*, 16 (3): 687-715.
- Chang, H. (2006). *The East Asian development experience: The miracle, the crisis and the future*. Nueva York: Zed Books.
- Chase-Dunn, C. y Anderson, E. (2005). *The Historical Evolution of World-Systems*. Londres: Palgrave Macmillan.
- Chibber, V. (2003). *Locked in Place. State building and late industrialization in India*. Reino Unido: Princeton University Press.
- Chimni, B. (2004). International institutions today: an imperial global state in the making. *European Journal of International Law*, 15 (1): 1-37.

Chrisney, M. y Kamiya, M. (2011). El análisis de arreglos institucionales y programas de desarrollo productivo en América Latina y el Caribe. *Banco Interamericano de Desarrollo*, Nota Técnica 305.

Coe, N., Hess, M., Yeung, H., Dicken, P. y Henderson, J. (2004). Globalising regional development: a global production networks perspective. *Transactions of the Institute of British Geographers*, 29 (4): 468-84.

Coe, N. y Hess, M. (2005). The internationalization of retailing: implications for supply network restructuring in east Asia and eastern Europe. *Journal of Economic Geography*, 5 (4): 449–473.

Coon, J., Campion, A., y Wenner, M. (2010). Financing Agriculture Value Chains in Central America. *Banco Interamericano de Desarrollo*, Nota técnica 146.

Cox, R. (1981). Social forces, States and world orders: Beyond International Relations Theory. *Millennium Journal of International Studies*, 10 (2): 126-155.

Cox, R. (1987). *Production, Power, and World Order: Social Forces in the Making of History*. Nueva York: Columbia University Press.

Cox, R. (1994). The crisis in World Order and the challenge to International Organization. *Cooperation and conflict*, 29 (2): 99-113.

Cox, R. (2002). *The political economy of a plural world*. Londres: Routledge.

Craig, M., Stevenson, H. y Meadowcroft, J. (2019). Debating nature's value: epistemic strategy and struggle in the story of 'ecosystem services'. *Journal of Environmental Policy & Planning*, 21 (6): 811-825.

Dachs, B. y Seric, A. (2019). Industry 4.0 and the changing topography of global value chains. *United Nations Industrial Development Organization*, Working paper 10/2019.

Dallabrida, V., Siedenberg, D. y Fernández, V. (2004). Desenvolvimento a Partir da Perspectiva Territorial. *Desenvolvimento em Questão*, 2 (4): 33-62.

- Dalle, D., Fossati, V., y Lavopa, F. (2013). Política industrial: ¿el eslabón perdido en el debate de las Cadenas Globales de Valor? *Revista Argentina de Economía Internacional*, 2.
- De la Cruz, J., Koopman, R., Wang, Z., y Wei, S. (2011). Estimating Foreign Value-added in Mexico's Manufacturing Exports. *U.S. International Trade Commission Working paper*.
- De Marchi, V., Giuliani, E., y Rabellotti, R. (2015). Local innovation and global value chains in developing countries. *United Nations Industrial Development Organization Working Paper 5/2015*.
- Defrainge, J. (2014). China's industrial policy. *Europe China Research and Advice Network*, Short Term Policy Brief 81.
- Delautre, G. (2019). Decent work in Global Supply Chains: an internal research review. *International Labour Organization Working Paper 47*.
- Dermawan, A. y Hospes, O. (2018). When the State Brings Itself Back into GVC: The Case of the Indonesian Palm Oil Pledge. *Global Policy*, 9 (2): 21-28.
- Dicken, P. (2003). *Global Shift: Reshaping the global economic map in the 21st Century*. Londres: Sage.
- Dicken, P. (2011). *Global Shift: Mapping The Changing Contours Of The World Economy* (6th edition). Nueva York: The Guildford Press.
- Dicken, P., Kelly, P., Olds, K. y Yeung, H. (2001). Chains and networks, territorial and scales: towards a regional framework for analyzing the global economy. *Global Network*, 1 (2): 89-112.
- Dolan, C. y Humphrey, J. (2000). Governance and trade in fresh vegetables: the impact of UK supermarkets on the African horticulture industry. *Journal of Development Studies*, 37 (2): 147-176.
- Dolan, C. y Tewari, M. (2001). From what we wear to what we eat: upgrading in global value chains. *IDS Bulletin*, 32 (3): 94-104.

- Dosso, M., Potters, L. y Tübke, A. (2017). R&D and innovation across global value chains: insights for EU territorial innovation policy. *IRITEC Briefs Series 2*.
- Duan, Y., Dietzenbacher, E., Jiang, X., Chen, X. y Yang, C. (2018). Why has China's vertical specialization declined?. *Economic Systems Research*, 30 (2): 178-200.
- Durand, C. y Miroudot, S. (2015). Is labour the fall guy of a financial-led globalisation? A cross-country inquiry on globalisation, financialisation and employment at the industry level. *Review of World Economics*, 151: 409–432.
- Durand, C. y Milberg, W. (2020). Intellectual monopoly in global value chains. *Review of International Political Economy*, 27 (2): 404-429.
- Dussel Peters, E. (2014). *La inversión extranjera directa de China en América Latina: 10 estudios de caso*. México: Unión de Universidades de América Latina y el Caribe.
- Ernst, D. (1999). "Globalization and the changing geography of innovation systems. A policy perspective on global production networks". Ponencia presentada en el Workshop Political Economy of Technology in Developing Countries, Brighton, 8-9 de Octubre.
- Escobar, A. (2005). El "postdesarrollo" como concepto y practica social. En D. Mato (coord.), *Políticas de economía, ambiente y sociedad en tiempos de globalización*. Caracas: FACES/UCV.
- Escudé, C. (1992). *Realismo periférico: Fundamentos para la nueva política exterior argentina*. Buenos Aires: Editorial Planeta.
- Evans, P. (1995). *Embedded autonomy: States and industrial transformation*. Princeton: Princeton University Press.
- Evans, P. (1996). El Estado como problema y como solución. *Desarrollo Económico*, 35 (140): 529–562.
- Fajnzylber, F. (1983). *La industrialización trunca de América Latina*. México: Nueva Imagen.
- Feenstra, R. (1998). Integration of Trade and Disintegration of Production in the Global Economy. *Journal of Economic Perspectives*, 12 (4): 31–50.

Fernández, V. (2008). El desarrollo regional-local y la nueva colonialidad del poder. En R. Jiménez Guillén y otros (coord.), *El desarrollo hoy en América Latina*. Tlaxcala: Ediciones del Colegio de Tlaxcala.

Fernández, V. (2010). Desarrollo regional y transformaciones escalares. ¿Por qué y cómo recuperar la escala nacional?. En V. Fernández y C. Brandão (Eds.), *Escalas y políticas del desarrollo regional. Desafíos para América Latina*. Buenos Aires: Miño y Dávila.

Fernández, V. (2015). Global Value Chains in Global Political Networks: Tool for Development or Neoliberal Device? *Review of Radical Political Economics*, 47 (2): 209-230.

Fernández, V. (2016). Desde el laboratorio neo-desarrollista a la resurgencia neoliberal. *Revista Estado y Políticas Públicas*, 7: 21-47.

Fernández, V. (2017). *La trilogía del erizo-zorro: Redes globales, trayectorias nacionales y dinámicas regionales desde la periferia*. Barcelona: Anthropos.

Fernández, V., Amin, A. y Vigil, J. (2008). *Repensando el Desarrollo Regional. Contribuciones globales para una estrategia latinoamericana*. Buenos Aires: Miño y Dávila.

Fernández, V. y Alfaro, M. (2011). Ideas y políticas del desarrollo regional bajo variedades del capitalismo: contribuciones desde la periferia. *Revista Paranaense de Desenvolvimento*, 120: 57-99.

Fernández, V., Lauxmann, C. y Trevignani, M. (2014). Emergencia del Sur Global. Perspectivas para el desarrollo de la periferia latinoamericana. *Economía e Sociedade*, 23 (3): 611-643.

Fernández, V. y Brondino, G. (2019). Why does structuralism return to the forefront?. En V. Fernandez y G. Brondino (Eds.), *Development in Latin America*. Londres: Palgrave Macmillan.

Fernández-Stark, K., Bamber P., y Gereffi, G. (2010). Engineering Services in the Americas. *Inter-American Development Bank & the Chilean Economic Development Agency*.

Fernández-Stark, K. y Bamber P. (2012). Assessment of Five High-Value Agriculture Inclusive Business Projects. *Inter-American Development Bank*.

FIAS (2007). *Moving Toward Competitiveness: A Value Chain Approach*. Washington, DC: Foreign Investment Advisory Service, World Bank Group.

Finkelstein, L. (1995). What is Global Governance?. En *Global Governance: A Review of Multilateralism and International Organizations*, Academic Council on the United Nations System. Estados Unidos: Lynne Rienner Publishers.

Fowler, B. (2012). *Pathways out of Poverty: Tools for Value Chain Development Practitioners*. Washington, DC: United States Agency for International Development.

Francois J., Manchin, M. y Tomberger, P. (2012). Services Linkages and the Value Added Content of Trade. *World Bank Mimeo*.

Frederick, S. y Staritz, C. (2012). Developments in the Global Apparel Industry after the MFA Phaseout. En G. Lopez-Acevedo y R. Robertson (Eds.), *Sewing Success?*. Washington, DC: World Bank.

Fridell, G. y Walker, C. (2019). Social Upgrading as Market Fantasy: The Limits of Global Value Chain Integration. *Human geography*, 12 (2): 1-17.

Friedman, T. (2005). *The World is Flat*. Estados Unidos: Farrar, Strauss & Giroux.

Fröbel, F., Heinrichs, J. y Kreye, O. (1977). The tendency towards a new international division of labor: the utilization of a world-wide labor force for manufacturing oriented to the world market. *Review*, 1 (1): 73-88.

Fukuyama, F. (1989). The end of history?. *The National Interest*, 16: 3-18.

Gabusi, G. (2016). “The reports of my death have been greatly exaggerated”: China and the developmental state 25 years after Governing the Market. *The Pacific Review*, 30 (2): 232-250.

Gereffi, G. (1983). *The pharmaceutical industry and dependency in the third world*. Princeton: Princeton University Press.

Gereffi, G. (1989). Rethinking development theory: insights from East Asia and Latin America. *Sociological Forum*, 4 (4): 505-533.

- Gereffi, G. (1990). Path of industrialization: an overview. En G. Gereffi y D. Wyman (Eds.), *Manufacturing miracles: paths of industrialization in Latin America and East Asia*. Princeton: Princeton University Press.
- Gereffi, G. (1995). Global production systems and third world development. En B. Stallings (ed.), *Global change, regional response*. Londres: Cambridge University Press.
- Gereffi, G. (1996). Global commodity chains: new forms of coordination and control among nations and firms in international industries. *Competition and Change*, 1 (4): 427-439.
- Gereffi, G. (1999). International Trade and Industrial Upgrading in the Apparel Commodity Chain. *Journal of International Economics*, 48: 37–70.
- Gereffi, G. (2001a). Las cadenas productivas como marco analítico para la globalización. *Problemas del desarrollo*, 32 (125): 9-37.
- Gereffi, G. (2001b). Beyond the producer driven/buyer–driven dichotomy. The evolution of global value chains in the internet era. *IDS Bulletin*, 32 (3): 30-40.
- Gereffi, G. (2006). *The new offshoring of jobs and global development*. Ginebra: International Labour Organization.
- Gereffi, G. (2014). Global value chains in a post-Washington Consensus world. *Review of International Political Economy*, 21 (1): 9-37.
- Gereffi, G. (2015). Global value chains, development and emerging economies. *United Nations Industrial Development Organization Working Paper* 18/2015.
- Gereffi, G. (2018). *Global Value Chains and Development: Redefining the Contours of 21st Century Capitalism*. Reino Unido: Cambridge University Press.
- Gereffi, G. (2019). Global value chains and international development policy: Bringing firms, networks and policy-engaged scholarship back in. *Journal of International Business Policy*, 2 (3): 195-210.

Gereffi, G., Korzeniewicz, M. y Korzeniewicz, R. (1994). Introduction: global commodity chains. En G. Gereffi y M. Korzeniewicz (Eds.), *Commodity chains and global capitalism*. Westport: Praeger.

Gereffi, G., Humphrey, J., Kaplinsky, R. y Sturgeon, T. (2001). Globalization, value chains and development. *IDS Bulletin*, 32 (3): 1-8.

Gereffi, G. y Memedovic, O. (2003). *The Global Apparel Value Chain: What Prospects for Upgrading by Developing Countries?*. Viena: United Nations Industrial Development Organization.

Gereffi, G., Humphrey, J. y Sturgeon, T. (2005). The governance of global value chains. *Review of International Political Economy*, 12 (1): 78-104.

Gereffi y Lee, J. (2011). Why the world suddenly cares about global supply chains». *Journal of Supply Chain Management*, 48 (3): 24-32.

Gereffi, G. y Sturgeon, T. (2013). Global value chain-oriented industrial policy: The role of emerging economies. En D. K. Elms y P. Low (Eds.), *Global Value Chains in a Changing World*. Ginebra: World Trade Organization.

Gibbon, P. (2001). Upgrading primary commodities: a global commodity chain perspective. *World Development*, 29 (2): 345-363.

Gibbon, P. y Ponte, S. (2005). *Trading Down: Africa, Value Chains and the Global Economy*. Filadelfia: Temple University Press.

Gibbon, P. y Ponte, S. (2008). Global value chains: from governance to governmentality?. *Economy and Society*, 37 (3): 365-392.

Giddens, A. (1990). *The Consequences of Modernity*. Reino Unido: Polity Press.

Gill, S. (1995). Globalization, market civilization and disciplinary neoliberalism. *Millennium Journal of International Studies*, 24 (3): 399-423.

Gill, S. (2003). *Power and Resistance in the New World Order*. Londres: Palgrave.

- Gill, S. y Law, D. (1989). Global Hegemony and the Structural Power of Capital. En S. Gill (Ed.), *Gramsci, Historical Materialism and International Relations*. Nueva York: Cambridge University Press.
- Giuliani, E., Pietrobelli, C. y Rabellotti, R. (2005). Upgrading in global value chains: lessons from Latin American clusters. *World Development*, 33 (4): 549-573.
- Ghodsi, M., Reiter, O., Stehrer, R. y Stöllinger, R. (2019). Robotization, employment and industrial growth Intertwined across global value chains. *United Nations Industrial Development Organization Working Paper* 12/2019.
- Granovetter, M. (1985). Economic action, and social structure: the problem of embeddedness. *American Journal of Sociology*, 91 (3): 481-510.
- Gray, J. (1999). *Falso amanhecer, os equívocos do capitalismo global*. Rio de Janeiro: Record.
- Hall, P. y Soskice, D. (2001). *Varieties of capitalism: the institutional foundations of comparative advantage*. Oxford: Oxford University Press.
- Harilal, K., Kanji, N., Jeyaranjan, J., Eapen, M. y Swaminathan, P. (2006). *Power in global value chains: implications for employment and livelihoods in the cashew nut industry in India*. Reino Unido: International Institute for Environmental and Development.
- Harmes, A. (2006). Neoliberalism and multilevel governance. *Review of International Political Economy*, 13 (5): 725-749.
- Harvey, D. (2002). *Spaces of Capital*. Edimburgo: Edinburgh University Press.
- Harvey, D. (2003). *The New Imperialism*. Oxford & Nueva York: Oxford University Press.
- Harvey, D. (2007). Neoliberalism as creative destruction. *The ANNALS of the American Academy of Political and Social Science*, 610 (1): 21-44.
- Hasenclever, A, Mayer, P., Rittberger, V., Murillo, L. y Castro y Ortiz, F. (1999). Las teorías de los regímenes internacionales: situación actual y propuestas para una síntesis. *Foro Internacional*, 39 (4): 499-526.

- Haas, P. (1992). Epistemic Communities and International Policy Coordination. *International Organization*, 46 (1): 1-35.
- Harmes, A. (2006). Neoliberalism and multilevel governance. *Review of International Political Economy*, 13 (5): 725-749.
- Hauge, J. (2020). Industrial policy in the era of global value chains: Towards a developmentalist framework drawing on the industrialisation experiences of South Korea and Taiwan. *The World Economy*, 43 (8): 2070-2092.
- Heidrich, P. y Williams, Z. (2011). Global production chains in Latin America: challenges for inclusive and sustainable growth. *Trade and Inclusive Growth Series*, Brief 72.
- Henderson, J., Dicken, P., Hess, M., Coe, N. y Yeung, H. (2002). Global production networks and the analysis of economic development. *Review of International Political Economy*, 9 (3): 436-464.
- Henriksen, L.F., Riisgaard, L., Ponte, S., Hartwich, F. y Kormawa, P. (2010). *Agrofood Value Chain Interventions in Asia: A Review and Analysis of Case Studies*. Viena: UNIDO.
- Hess, M. (2008). Governance, value chains and networks: an afterword. *Economy & Society*, 37 (3): 452-459.
- Hess, M. y Yeung, H. (2006). Whither global production networks? Past, present and future. *Environment and Planning A*, 38 (7): 1193–1204.
- Herr, M. (2007). *An operational guide to Local Value Chain Development*. Ginebra: International Labour Organization.
- Herr, M. y Muzira, T. (2009). *Value chain development for decent work: a guide for development practitioners, government and private sector initiatives*. Ginebra: International Labour Organization.
- Hirschman, A. (1968). La economía política de la industrialización a través de la sustitución de importaciones en América Latina. *Trimestre Económico*, 35 (140): 489-524.

- Hoffman, S. (1977). An American Social Science: International Relations. *Daedalus*, 106 (3): 41-60.
- Holman, O. (2004). Asymmetrical regulation and multilevel governance in the European Union, *Review of International Political Economy*, 11 (4): 714–735.
- Hoogvelt, A., Kenny, M y Germain, R. (1999). Conversations with Manuel Castells, Robert Cox and Immanuel Wallerstein. *New Political Economy*, 4 (3): 379-408.
- Hopkins, T. y Wallerstein, I. (1977). Patterns of Development of the Modern World-System. *Review*, 1 (2): 111-145.
- Hopkins, T. y Wallerstein, I. (1986). Commodity chains in the world economy prior to 1800. *Review*, 10 (1): 157–170.
- Horner, R. (2017). Beyond facilitator? State roles in global value chains and global production networks. *Geography Compass*, 11 (2): e12307.
- Horner, R y Alford, M. (2019). The roles of the state in global value chains: an update and emerging agenda. *GDI Working Paper* 2019-036.
- Humphrey, J. (2003). Opportunities for SMEs in Developing Countries to Upgrade in a Global Economy. *International Labour Office*, Seed Working Paper No. 43.
- Humphrey, J. (2004). Upgrading in Global Value Chains. *International Labour Office*, Working Paper No 28.
- Humphrey, J. y Schmitz, H. (2002). How does insertion in global value chains affect upgrading in industrial clusters? *Regional Studies*, 36 (9): 1017-1027.
- Humphrey, J. y Memedovic, O. (2003). *The Global Automotive Industry Value Chain: What Prospects for Upgrading by Developing Countries?*. Viena: United Nations Industrial Development Organization.

Humphrey, J y Schmitz, H. (2004). Chain governance and upgrading: taking stock. En H. Schmitz (ed.), *Local enterprises in the global economy. Issues of governance and upgrading*. Cheltenham y Northampton: Edward Elgar.

Humphrey, J. y Navas-Alemán, L. (2010). Value Chains, Donor Interventions and Poverty Reduction: A Review of Donor Practice. *IDS Working Paper* 63.

ILO (2007). *Conclusions concerning the promotion of sustainable enterprises*. Ginebra: International Labour Organization.

ILO (2009). *ILOs approach to Value Chain Development*. Ginebra: International Labour Organization.

ILO (2015). *Value chain development for decent work: how to create employment and improve working conditions in targeted sectors* (2nd ed.). Ginebra: International Labour Organization.

ILO (2016a). *Decent work in Global Supply Chains*. Report IV International Labour Conference 105th Session. Ginebra: International Labour Organization.

ILO (2016b). *Multilateral approaches to Global Supply Chains*. Ginebra: International Labour Organization.

Jackson, P. (2011). *Conduct of Inquiry in International Relations: Philosophy of Science and its Implications for the Study of World Politics*. Londres: Routledge.

Jaffee, S., Kopicki, R., Labaste, P. y Christie, I. (2003). Modernizing Africa's Agro-Food Systems: Analytical Framework and Implications for Operations. *World Bank Working Paper Series* No. 44.

Jaguaribe, H. (1970). Dependencia y autonomía en América Latina. En H. Jaguaribe (Ed.), *La dependencia político-económica de América Latina*. México: Siglo XXI Editores.

Jara, A. y Escaith, H. (2012). Global Value Chains, International Trade Statistics and Policymaking in a Flattening World. *World Economics*, 13 (4): 5-18.

Jenkins, B., Akhalkatsi, A., Roberts, B. y Gardiner, A., (2007). Business Linkages: lessons, opportunities, and challenges. *IFC*, International Business Leaders Forum, and the Kennedy School of Government, Harvard University.

Jessop, B. (1999). Narrating the future of the national economy and the national state? Remarks on remapping regulation and reinventing governance. En G. Steinmetz (Ed.), *State/culture: state formation after the cultural turn*. Ithaca: Cornell University Press.

Jomo, K. y Fine, B. (2007). *The New Development Economics: Post Washington Consensus Neoliberal Thinking*. Londres: Zed Books.

Kanbur, R. (2001). Economic policy, distribution and poverty: the nature of disagreements. *World Development*, 29 (6): 1083-1094.

Kaplinsky, R. (2011). Commodities for Industrial Development: Making Linkages Work. *United Nations Industrial Development Organization*, Working Paper 01/2011.

Kaplinsky, R. (2015). Technological upgrading in global value chains and clusters and their contribution to sustaining economic growth in low and middle income economies. *United Nations Industrial Development Organization*, Working Paper 3/2015.

Kaplinsky, R. y Readman, J. (2001). Integrating SMEs in Global Value Chains: Towards Partnership for Development. *United Nations Industrial Development Organization*.

Kaplinsky, R., Memedovic, O., Morris, M. y Readman, J. (2003). The Global Wood Furniture Value Chain: What Prospects for Upgrading by Developing Countries? The Case of South Africa. *United Nations Industrial Development Organization*.

Kasahara, S. (2013). The Asian developmental State and the flying geese paradigm. *United Nations Conference on Trade and Development*, Discussion Papers 213.

Kaplinsky, R., Readman J., y Memedovic, O. (2009). Upgrading Strategies in Global Furniture Value Chains. *United Nations Industrial Development Organization*, Working Paper 09/2008.

- Karatasli, S. (2016). The Capitalist World-economy in the Longue Durée: Changing Modes of the Global Distribution of Wealth, 1500–2008. *Sociology of Development*, 3 (2): 163-196.
- Kauppi, N. y Madsen, M. (2014). Fields of Global Governance: How Transnational Power Elites Can Make Global Governance Intelligible. *International Political Sociology*, 3 (8): 324–342.
- Kee, H. y Tang, H. (2016). “How has China moved-up the global value chains?”. *Let's Talk Development*, 11 de enero. Disponible en <https://blogs.worldbank.org/developmenttalk/how-has-china-moved-global-value-chains>.
- Kohli, A. (2004): *State-directed development: Political power and industrialization in the global periphery*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Kosacoff, B. y López, A. (2008). América Latina y las cadenas globales de valor: debilidades y potencialidades. *Globalización, Competitividad y Gobernabilidad*, 2 (1).
- Kotz, D. (2008). “Neoliberalism and Financialization”. Ponencia presentada para la conferencia Political Economy Research Institute, University of Massachusetts, Amherst, 2-3 de mayo.
- Kotz, D. y McDonough, T. (2008). Global neoliberalism and the contemporary social structure of accumulation. En T. McDonough, y otros (Eds.), *Understanding contemporary capitalism: Social Structure of Accumulation Theory for the Twenty First Century*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Krugman, P. (1995). Growing World Trade: Causes and Consequences. *Brookings Papers on Economic Activity*, 1.
- Kwan, C. (2002). The rise of China and Asia's flying-geese pattern of economic development: an empirical analysis based on US import statistics. *Research Institute of Economy, Trade and Industry*, Discussion Paper Series 02-E-009.
- Lane, C. (2008). National capitalisms and global production networks: An analysis of their interaction in two global industries. *Socio-Economic Review*, 6 (2): 227–260.

- Langlois, R. (2003). The vanishing hand: the changing dynamics of industrial capitalism. *Industrial and Corporate Change*, 12 (2): 351-385.
- Latour, B. (2005). *Reassembling the social: an introduction to Actor-Network-Theory*. Oxford: Oxford University Press.
- Lauridsen, L. (2018). New economic globalization, new industrial policy and late development in the 21st century: A critical analytical review. *Development Policy Review*, 36 (3): 329-346.
- Leamer, E. (1996). In Search of Stolper-Samuelson Effects on U.S. Wages. *National Bureau of Economic Research*, Documento de Trabajo 5427.
- Lee, K. (2009). Towards a Reformulation of Core/Periphery Relationship: A Critical Reappraisal of the Trimodality of the Capitalist World-Economy in the Early 21st Century. *Perspectives on Global Development and Technology*, 8 (2-3): 263–294.
- Lee, J. (2016). Global supply chain dynamics and labour governance: Implications for social upgrading. *International Labour Organization*, Research Paper No. 14.
- Lee, J. y Gereffi, G. (2015). Global value chains, rising power firms and economic and social upgrading. *Critical Perspectives on International Business*, 11 (3/4): 319-339.
- Linden, G.; Kraemer, K. y Dedrick, J. (2009). Who captures value in a global innovation network? *Communications of the ACM*, 52 (3): 140-144.
- Lopes, C. (2012). Economic Growth and Inequality: The New Post-Washington Consensus. *RCCS Annual Review*, 4: 69-85.
- Lourau, R. (1970). *El análisis institucional*. Buenos Aires: Amorrortu Editores.
- Löwy, M. (2004). Le concept d'affinité élective chez Max Weber. *Archives de sciences sociales des religions*, 127: 93-103.
- Lukács, G. (1968). *History and Class Consciousness*. Londres: Merlin Press.

- Lund-Thomsen, P. y Nadvi, K. (2010). Clusters, chains and compliance: corporate social responsibility and governance in football manufacturing in South Asia. *Journal of Business Ethics*, 93 (2): 201-222.
- Maas, P. (2021). “La vuelta del nacionalismo económico: EE.UU. dice adiós a las cadenas globales de valor”. *El Economista*, 17 de junio. Disponible en eleconomista.com.ar/2021-06-la-vuelta-del-nacionalismo-economico-ee-uu-dice-adios-a-las-cadenas-globales-de-valor/.
- Mahutga, M. (2006). The Persistence of Structural Inequality? A network analysis of international trade, 1965–2000. *Social Forces*, 84 (4): 1863-1889.
- Mayer, F. y Pickles, J. (2010). Re-embedding Governance: Global Apparel Value Chains and Decent Work. *Capturing the Gains*, Working Paper 1.
- Mayer, F. y Gereffi, G. (2019). International development organizations and global value chains. En S. Ponte, G. Gereffi y G. Raj-Reichert, *Handbook on Global Value Chains*. Cheltenham y Northampton: Edward Elgar Publishing
- Mayoux, L. y Mackie, G. (2007). *Making the Strongest Links: A Practical Guide to Mainstreaming Gender Analysis in Value Chain Development*. Addis Ababa: International Labour Organization.
- McMichael, P. (1996). *Development and Social Change: A Global Perspective*. Thousand Oaks: Pine Forge.
- Meadowcroft, J., y Fiorino, D. (2017). Conceptual innovation and environmental policy. En J. Meadowcroft y D. Fiorino (Eds.), *Conceptual innovation in environmental policy*. Cambridge: MIT press.
- Medeiros, C. (2019). Política Industrial e Divisão Internacional de Trabalho. *Revista de Economia Política*, 39 (1): 71-87.
- Memedovic, O. (2004). *Inserting Local Industries into Global Value Chains and Global Production Networks: Opportunities and Challenges for Upgrading*. Viena: United Nations Industrial Development Organization.

- Messner, D. (2002). The concept of the “World Economic Triangle”: Global Governance patterns and options for regions. *IDS Working Paper* 173.
- Meyer-Stamer, J. (2005). Local Economic Development. En P. Giordan, F. Lanzafame y J. Meyer-Stamer (Eds.), *Asymmetries in Regional Integration and Local Development*. Washington, DC: Inter-American Development Bank.
- Miehlbradt, A. (2002). Assessing Markets for Business Development Services: What have we learned so far? *International Labour Office*, SEED Working Paper No. 28.
- Miehlbradt, A. y McVay, M. (2003). Developing Commercial Markets for Business Development Services. *International Labour Organization Training Centre*.
- Miehlbradt, A. y McVay, M. (2005). From BDS to Making Markets Work for the Poor. *International Labour Organization Training Centre*.
- Miehlbradt, A. y McVay, M. (2006). Implementing Sustainable Private Sector Development: Striving for Tangible Results for the Poor. *International Labour Organization Training Centre*.
- Milberg, W. (2004). The changing structure of trade linked to global production systems: What are the policy implications? *International Labour Review*, 143 (1-2): 45-90.
- Milberg, W. (2008). Shifting sources and uses of profits: sustaining U.S. financialization with global value chains. *Economy and Society*, 37 (3): 420-451.
- Milberg, W. y Winkler, D. (2010). Economic and Social Upgrading in Global Production Networks: Problems of Theory and Measurement. *Capturing the Gains*, Working Paper 4.
- Milberg, W., Jiang, X. y Gereffi, G. (2014). Industrial policy in the era of vertically specialized industrialization. En J. Salazar-Xirinachs, N. Nübler y R. Kozul-Wright (Eds.), *Transforming economies: making industrial policy work for growth, jobs and development*. Ginebra: ILO.
- Ministry for Foreign Trade and Economic Cooperation (2000). “China's accession to the WTO and participation in the economic globalization”. Discurso en el Almuerzo del Foro del Siglo XXI el 16 de junio, SHI Guangsheng.

- Murdoch, J. (2006). *Post-structuralist geography. A Guide to Relational Space*. Londres: Sage.
- Nadvi, K. (2008). Global standards, global governance and the organization of global value chains. *Journal of Economic Geography*, 8 (3): 323-343.
- Nadvi, K. y Schmitz, H. (1999). Clustering and Industrialization: Introduction. *World Development*, 27 (9): 1503-1514.
- Nadvi, K. y Barrientos, S. (2004). *Industrial Clusters And Poverty Reduction*. Viena: United Nations Industrial Development Organization.
- Nagaoka, S., Motohashi, K. y Goto, A. (2010). Patent Statistics as an Innovation Indicator. En Bronwyn H. Hall y N. Rosenberg (Eds.), *Handbook of the Economics of Innovation Volume 2*. Boston: North-Holland.
- Navas-Alemán, L. y Guerrero, T. (2016). *Procurement practices and SMEs in global supply chains: what do we know so far? A literature review*. Ginebra: International Labour Office.
- Nayyar, D. (2013). *Catching Up. Developing Countries in the World Economy*. Oxford: Oxford University Press.
- Neilson, J. (2014). Value chains, neoliberalism and development practice: The Indonesian experience. *Review of International Political Economy*, 21 (1): 38-69.
- Neilson, J. y Pritchard, B. (2009). *Value chain struggles: Institutions and governance in the plantation districts of South India*. Reino Unido: Wiley-Blackwell.
- Newman, S. (2009). Financialization and changes in the social relations along commodity chains: the case of coffee. *Review of Radical Political Economics*, 41 (4): 539-559.
- Nolan, P. (2003). Industrial Policy in the Early 21 st. Century: The Challenge of the Global Business Revolution. En H. Chang (ed.), *Rethinking Development Economics*. Londres: Anthem Press.
- Núñez, D. y Sievers, M. (2011). *ILO Value Chain Development Portfolio Analysis: A Stocktaking of ILO Value Chain Related Activities*. Ginebra: International Labour Organization.

- Ohmae, K. (1995). *The end of the Nation-State: the rise of regional economies*. Nueva York: Simon and Schuster.
- OMPI (2017). *Informe mundial sobre la propiedad intelectual 2017: Capital intangible en las cadenas globales de valor*. Ginebra: Organización Mundial de la Propiedad Intelectual.
- Onis, Z. y Senses, F. (2005). Rethinking the Emerging Post-Washington Consensus. *Development and Change*, 36 (2): 263-90.
- Ozawa, T. (2011). The (Japan-Born) 'Flying-Geese' theory of economic development revisited and reformulated from a structuralist perspective. *Global Policy*, 2 (3): 272-285.
- Palpacuer, F. (2008). Governance and Wealth Distribution in Global Value Chains. *Economy and Society*, 37 (3): 393-419.
- Palpacuer F. y Parisotto, A. (2003). Global production and local jobs: can global enterprise networks be used as levers for local development? *Global Networks*, 3 (2): 97-120.
- Pasierbiak, P. (2019). China's Role in East Asian Economic Integration since AFC - Evolution and Prospects. *11th International Scientific Conference New Challenges of Economic and Business Development: Incentives for Sustainable Economic Growth*. Riga, Letonia.
- Peck, J. (2002). Political economies of scale: fast policy, interscalar relations, and neoliberal workfare. *Economic Geography*, 78 (3): 332-360.
- Peck, J. (2017). *Offshore. Exploring the Worlds of Global Outsourcing*. Oxford: Oxford University Press.
- Peck, J y Tickell, A. (1994). Searching for a new institutional fix: the after-Fordist crisis and the global-local disorder. En A. Amin (ed.), *Post-Fordism: A Reader*. Oxford: Willey-Blackwell.
- Peet, R. (2009). *Unholy Trinity: The IMF, World Bank and WTO*. Londres: Zed Books.
- Peet, R. (2018). Power/Knowledge/Geography: Speculation at the End of History. En P. Meusbarger, D. Gregory y L. Suarsana (Eds.), *Geographies of Knowledge and Power*. Países Bajos: Springer.

- Pickles, J. (2012). Economic and Social Upgrading in Apparel Global Value Chains: Public Governance and Trade Policy. *Capturing the Gains*, Working Paper 13.
- Pietrobelli, C. y Rabellotti, R. (2004). Upgrading in clusters and value chains in Latin America: the role of policies. *Inter-American Development Bank*, Best Practices Series.
- Pietrobelli C. y Rabellotti, R. (2006). *Upgrading to Compete: Global Value Chains, Clusters, and SMEs in Latin America*. Cambridge: Harvard University Press.
- Pietrobelli C. y Rabellotti, R. (2010). Global Value Chains Meet Innovation Systems. *Inter-American Development Bank*, Working Paper Series No. Idb-Wp-232.
- Pietrobelli, C. y Staritz, C. (2013). Challenges for Global Value Chain Interventions in Latin America'. *Inter-American Development Bank*, Nota Técnica No. IDB-TN-548.
- Pietrobelli, C., Delera, M., Calza, E. y Lavopa, A. (2019). Does value chain participation facilitate the adoption of digital technologies in developing countries?. *United Nations Industrial Development Organization*, Working Paper 19/2019.
- Pinazo, G. y Cibils, A. (2016). Algunos elementos para pensar el problema de la industrialización en el marco de la nueva división internacional del trabajo. *Revista Voces en el Fénix*.
- Piore, M. y Sabel, C. (1984). *The second industrial divide. Possibilities for prosperity*. Nueva York: Basic Books.
- Pipkin, S. (2011). Local means in value chain ends: Dynamics of product and social upgrading in apparel manufacturing in Guatemala and Colombia. *World Development*, 39 (12): 2119-2131.
- Polanyi, K. (2001). *The great transformation: the political and economic origins of our time*. Boston: Beacon Press.
- Ponte, S. (2004). Standards and sustainability in the coffee sector: a global value chain approach. *International Institute for Sustainable Development*. UNCTAD May.
- Porter, M. (1985). *Competitive advantage: Creating and sustaining superior performance*. Nueva York: Free Press.

- Porter, M. (1990). *The competitive advantage of nations*. Nueva York: Free Press.
- Porter, M. (1998). Clusters and the new economics of competition. *Harvard Business Review*, November- December, 77-90.
- Pramudya, E., Hospes, O. y Termeer, C. (2018). Friend or Foe? The Various Responses of The Indonesian State to Sustainable Nonstate Palm Oil Initiatives. *Asian Journal of Sustainability and Social Responsibility*, 3 (1): 1–22.
- Prebisch, R. (1949). *El desarrollo económico de la América Latina y algunos de sus principales problemas*. Santiago de Chile: CEPAL.
- Prochnik, V., Garrido, C. y Stanley, L. (2010). *La inserción de América Latina en las Cadenas Globales de Valor*. Montevideo: Red Mercosur.
- Puig, J. (1980). *Doctrinas internacionales y autonomía latinoamericana*. Caracas: Universidad Simón Bolívar.
- Quadros, R. (2002). Global quality standards, chain governance and the technological upgrading of Brazilian auto-components producers. *IDS Working Paper* 156.
- Robinson, W. (2008). *Latin America and global capitalism: a critical globalization perspective*. Baltimore: Johns Hopkins University Press.
- Robinson, W. (2011). Globalization and the sociology of Immanuel Wallerstein: a critical appraisal. *International Sociology*, 26 (6): 723-745.
- Rodrik, D. (2008). “Is There a New Washington Consensus?” *Project Syndicate Commentary*, 11 de Junio. Disponible en www.project-syndicate.org/commentary.
- Rossi, A. (2019). Applying the GVC framework to policy: The ILO experience. *Journal of International Business Policy*, 2 (3): 211–216.
- Ruggie, J. (2004). Reconstituting the global public domain: issues, actors and practices. *European Journal of International Relations*, 10 (4): 499-531.

- Russel, R. y Tokatlián, J. (2002). De la autonomía antagónica a la autonomía relacional: una mirada teórica desde el Cono Sur. *Perfiles Latinoamericanos*, 10 (21): 159-194.
- Salido, J. y Bellhouse, T. (2016). *Economic and Social Upgrading: Definitions, connections and Exploring Means of Measurement*. Ciudad de México: CEPAL.
- Santarcángelo, J., Schteingart, D. y Porta, F. (2017). Cadenas globales de valor: una mirada crítica a una nueva forma de pensar el desarrollo. *Cuadernos de Economía Crítica*, 4 (7): 99-129.
- Schmitz, H. (1995). Collective efficiency: Growth path for small-scale industry. *The Journal of Development Studies*, 31 (4): 529-566.
- Schmitz, H. (1999). Global competition and local cooperation: success and failure in the Sinos Valley, Brazil. *World Development*, 27 (9): 1627-1650.
- Schmitz, H. (2004). *Local enterprises in the global economy. Issues of governance and upgrading*. Cheltenham y Northampton: Edward Elgar.
- Schmitz, H. (2005). *Value Chain Analysis for Policy-Makers and Practitioners*. Ginebra: International Labour Office.
- Schmitz, H. (2006). Learning and earning in global garment and footwear chains. *The European Journal of Development Research*, 18 (4): 546-571.
- Schmitz, H. y Knorringa, P. (2000). Learning from global buyers. *Journal of Development Studies*, 37 (2): 177-205.
- Schneemann, J., y Vredeveld, T. (2015). *Guidelines for value chain selection*. Alemania: Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit.
- Schouten, P. (2012). “Theory Talk #49: John Mearsheimer on Power as the Currency of International Relations, Disciplining US Foreign Policy, and Being an Independent Variable”. Disponible en www.theory-talks.org/2012/06/theory-talk-49.html
- Schteingart, D. y Coatz, D. (2015). ¿Qué modelo de desarrollo para la Argentina? *Boletín Informativo Techint* 349.

- Serfati, C. (2008). Financial dimension of transnational corporations, global value chain and technological innovation. *Journal of Innovation Economics*, 2 (2): 35-61.
- Serfati, C. y Sauviat, C. (2019). Global supply chains and intangible assets in the automotive and aeronautical industries. *International Labour Organization*, Working Paper No. 43.
- Seric, A., Windisch, M., Görg, H. y Liu, W-H. (2021). “Risk, resilience and recalibration in global value chains”. Publicado en OECD Development Matters, 10 de febrero. Disponible en [oecd-development-matters.org/2021/02/10/risk-resilience-and-recalibration-in-global-value-chains/#ref1](https://development-matters.org/2021/02/10/risk-resilience-and-recalibration-in-global-value-chains/#ref1).
- Serra, N. y Stiglitz, J. (2008). *The Washington Consensus Reconsidered: Towards a New Global Governance*. Oxford: Oxford University Press.
- Shepherd, B. (2016). Trade Facilitation and Global Value Chains: Opportunities for Sustainable Development. Ginebra: International Center for Trade and Sustainable Development
- Sheppard, E. y Nagar, R. (2004). From east–west to north–south. *Antipode*, 36 (4): 557–563.
- Shih S. (1996). *Me-too is not my style: Challenge difficulties, break through bottlenecks, create values*. Taipei: The Acer Foundation.
- Shunli, Y. (2018). South-south cooperation in the era of global value chains: What can China offer? *Asia-Pacific Research and Training Network on Trade*, Working Paper Series 177.
- Sinclair, T. (2012). *Global Governance*. Reino Unido: Polity Press
- Sklair, L. (2001). *The Transnational Capitalist Class*. Oxford: Blackwell.
- Smith, A., Rainnie, A., Dunford, M., Hardy, J., Hudson, R. y Sadler, D. (2002). Networks of value, commodities and regions: Reworking divisions of labour in macro-regional economies. *Progress in Human Geography* 26 (1): 41-63.
- Somel, C. (2003). Commodity Chains, Unequal Exchange and Uneven Development. *Economic Research Center*, Middle East Technical University, Working Papers ERC 411.

Stamm, A. y von Drachenfels, C. (2011). *Value Chain Development: Approaches and Activities by Seven UN Agencies and Opportunities for Interagency Co-operation*. Ginebra: International Labour Organization.

Staritz, C. (2011). *Making the Cut? Low-Income Countries and the Global Clothing Value Chain in a Post-Quota and Post-Crisis World*. Washington, DC: World Bank.

Staritz, C. y Reis, J. (2013). *Global Value Chains, Economic Upgrading, and Gender*. Washington, DC: World Bank.

Starosta, G. (2010). Global Commodity Chains and the Marxian Law of Value. *Antipode*, 42 (2): 433–465.

State Council of China (2015). “Made in China 2025 plan issued”, 19 de mayo. Recuperado de english.www.gov.cn/policies/latest_releases/2015/05/19/content_281475110703534.htm.

Stevenson, H. (2013). *Institutionalizing Unsustainability*. Berkeley: University of California Press.

Stevenson, H., Auld, G., Allan, J., Elliott, L. y Meadowcroft, J. (2021). The Practical Fit of Concepts: Ecosystem Services and the Value of Nature. *Global Environmental Politics*, 21 (2): 3–22.

Stiglitz, J. (1998). More Instruments and Broader Goals: Moving Toward the Post-Washington Consensus. *WIDER Annual Lecture*, Helsinki, Finland, 7 de enero.

Stiglitz, J. (2008). “The end of neo-liberalism?” *Project Syndicate Commentary*, 7 de Julio. Disponible en www.projectsyndicate.org.

Storper, M. y Scott, A. (1989). The geographical foundations and social regulation of flexible production complexes. En J. Wolch y M. Dear (Eds.), *The power of Geography*. Boston: Unwin Hyman.

Sturgeon, T. (2001). How do we define value chains and productive networks?. *IDS Bulletin*, 32 (3): 9–18.

Sturgeon, T. (2009). From global commodity chains to global value chains: interdisciplinary theory building in an age of globalization. En J. Bair (Ed.), *Frontiers of commodity chain research*. Stanford: Stanford University Press.

Sturgeon, T. (2011). De cadenas de mercancías (commodities) a cadenas de valor: construcciones teóricas en una época de globalización. *Eutopía: Revista de Desarrollo Económico Territorial*, 2: 11-38.

Sturgeon, T. (2013). *Global Value Chains and Economic Globalization. Towards a new measurement framework*. Reporte realizado para EUROSTAT.

Sturgeon, T. y Memedovic, O. (2011). Mapping Global Value Chains: Intermediate Goods Trade and Structural Change in the World Economy. *United Nations Industrial Development Organization*, Working Paper 05/2010.

Subramanian, U., y Matthijs M., (2007). Can Sub-Saharan Africa Leap into Global Network Trade? *World Bank Group*, Working Paper 4112.

Sum, N.-L. (2019). The intertwined geopolitics and geoeconomics of hopes/fears: China's triple economic bubbles and the "One Belt One Road" imaginary. *Territory, Politics, Governance*, 7 (4): 528-552.

Szirmai, A. (2013). Manufacturing and Economic Development. En A. Szirmai, W. Naudé, y L. Alcorta (Eds.), *Pathways to Industrialization in the Twenty-First Century. New Challenges and Emerging Paradigms*. Oxford: Oxford University Press.

Taglioni, D. y Winkler, D. (2016). *Making Global Value Chains Work for Development*. Washington, DC: World Bank.

Taylor, P. (2000). World cities and territorial states under conditions of contemporary globalization. *Political Geography*, 19 (1): 5-32.

Tello, M. (2017). Cadenas globales de valor y exportaciones de productos intensivos en recursos naturales de América Latina y el Caribe: 1994-2011. *Banco Interamericano de Desarrollo*, Nota técnica 1241.

The White House (2021). *Building resilient supply chains, revitalizing American manufacturing, and fostering broad-based growth*. Washington, DC, June.

Tickner, A. y Wæver, O. (2009). *International Relations Scholarship Around the World*. Londres: Routledge.

Tickner, A. y Blaney, D. (2012). *Thinking International Relations Differently*. Estados Unidos: Routledge.

Timmer, M., Erumban, A., Los, B., Stehrer, R. y de Vries, G. (2014). Slicing up global value chains. *The Journal of Economic Perspectives*, 28 (2): 99-118.

Tong, Y., Kokko, A., Seric, A. (2019). Linking FDI and local firms for global value chain upgrading: Policy lessons from Samsung mobile phone production in Viet Nam. *United Nations Industrial Development Organization*, Working Paper 5/2019.

Trienekens, J. y van Dijk, M. (2012). Upgrading of value chains in developing countries. En M. van Dijk y J. Trienekens (Eds.), *Global Value Chains. Linking local producers from developing countries to international markets*. Países Bajos: Amsterdam University Press.

UNCTAD (1993). *The World Investment Report 1993: Transnational Corporations and Integrated International Production*. Nueva York: United Nations Conference on Trade and Development.

UNCTAD (2015). *Global Value Chains and South trade*. Nueva York: United Nations Conference on Trade and Development..

UNIDO (2002). *Industrial Development Report 2002/2003: Competing through Innovation and Learning*. Viena: United Nations Industrial Development Organization.

UNIDO (2009a). *Developing a Value Chain Diagnostics Tool for Common Practice at UNIDO*. Reporte del Grupo de Expertos. Viena: United Nations Industrial Development Organization.

UNIDO (2009b). *Agro-value chain analysis and development. The UNIDO Approach*. Viena: United Nations Industrial Development Organization.

UNIDO (2009c). *Value Chain Diagnostics for Industrial Development: Building Blocks for a Holistic and Rapid Analytical Tool*. Viena: United Nations Industrial Development Organization.

UNIDO (2011a). *Diagnostics for Industrial Value Chain Development: An Integrated Tool*. Viena: United Nations Industrial Development Organization.

UNIDO (2015). *Global Value Chains and Development: UNIDO's Support towards Inclusive and Sustainable Industrial Development*. Viena: United Nations Industrial Development Organization.

US Chamber of Commerce (2017). *Made in China 2025: global ambitions built on local protections*. Washington, DC: United States Chamber of Commerce.

van den Berg, M., Boomsma, M., Cucco, I., Cuna, L., Janssen, N., Moustier, P., Prota, L., Purcell, T., Smith, D. y Van Wijk, S. (2006). *Making value chains work better for the poor: A Toolkit for Practitioners of Value Chain Analysis*. Making value chains work better for the poor.

Vestergaard, J. y Wade, R. (2013). Protecting power: how Western states retain the dominant voice in the World Bank's governance. *World Development*, 46 (3): 153-164.

Wade, R. (1990). *Governing the Market: Economic theory and the role of government in East Asian industrialization*. Princeton: Princeton University Press.

Wade, R. (2001). Making the World Development Report 2000: Attacking Poverty. *World Development*, 29 (8): 1435-1441.

Wade, R. (2013). Protecting Power: Western States in Global Organizations. En D. Held y C. Roger (eds.), *Global Governance in Crisis: New Powers and the Restructuring of World Order*. Cambridge: Polity Press.

Wallerstein, I. (1974). *The modern world system I: capitalist agriculture and the origins of the European world-economy in the sixteenth century*. Nueva York: Academic Press.

Wallerstein, I. (1979). *The capitalist world economy*. Cambridge: Cambridge University Press.

Wallerstein, I. (2004). *Capitalismo histórico y movimientos antisistémicos. Un análisis de los sistemas-mundo*. Madrid: Akal.

- Wang, E. (2014). China in Africa: presence, perceptions and prospects. *Journal of Contemporary China*, 23 (90): 1012-1032.
- Weber, M. (1930). *The protestant ethic and the spirit of capitalism*. Nueva York: Charles Scribner's sons.
- Weber, M. (1964). *Economía y Sociedad. Esbozo de Sociología Comprensiva*. Ciudad de México: Fondo de Cultura Económica.
- Weiss, L. (2005). Gobernanza global, estrategias nacionales: Cómo los estados hacen espacio para desenvolverse bajo la OMC. *Documentos y Aportes en Administración Pública y Gestión Estatal*, 1 (4): 7-40.
- Werner, M. (2012). Beyond Upgrading: Gendered Labor and Firm Restructuring in the Dominican Republic. *Economic Geography*, 88 (4): 403–22.
- Werner, M. Bair, J. y Fernández, V. (2012). “Global value chains and development: ‘fast conceptualization’ in the pos–Washington Consensus policy context”. Ponencia presentada en las reuniones de la American Sociological Association.
- Werner, M., Bair, J. y Fernández, V. (2014). Linking up to development? Global value chains and the making of a post Washington Consensus. *Development and Change*, 45 (6): 1219-1247.
- Williamson, J. (1990). What Washington Means by Policy Reform. En J. Williamson (Ed.), *Latin American Adjustment: How Much Has Happened?*. Washington, DC: Peterson Institute for International Economics.
- World Bank (2001). *World Development Report 2000/2001: Attacking Poverty*. Nueva York: World Bank.
- World Bank (2003). *Private Sector Development Strategy Implementation Progress Report*. Washington, DC: World Bank.
- World Bank (2004). *Cambodia Seizing the Global Opportunity: Investment Climate Assessment and Reform Strategy for Cambodia*. Document No. 27925-KH. Washington, DC: World Bank.

World Bank (2005a). *Kenya Growth and Competitiveness*. Report No. 31387-KE. Washington, DC: World Bank.

World Bank (2005b). *Bangladesh Growth and Export Competitiveness*. Report No. 31394-BD. Washington, DC: World Bank.

World Bank (2006a). *The Tourism Sector in Mozambique: A Value Chain Analysis*. Washington, DC: World Bank.

World Bank (2006b). *Improving Indonesia's Competitiveness: Case Study of Textile and Farmed Shrimp Industries*. Washington, DC: World Bank.

World Bank (2009). *Clusters for competitiveness*. Washington, DC: World Bank.

World Bank (2017). *Global Value Chain Development Report 2017: Measuring and Analyzing the Impact of GVCs on Economic Development*. Washington, DC: World Bank.

World Bank (2020). *World Development Report 2020: Trading for development in the age of Global Value Chains*. Washington, DC: World Bank.

WTO (2019). *Global Value Chain Development Report 2019: Technological innovation, supply chain trade, and workers in a globalized world*. Ginebra: World Trade Organization.

Yaqing, Q. (2009). Development of International Relations Theory in China. *International Studies*, 46 (1-2): 185-201.

Yeats, A. (2001). Just How Big is Global Production Sharing?. En S. Arndt y H. Kierzkowski (Eds.), *Fragmentation: New Production Patterns in the World Economy*. Oxford: Oxford University Press.

Yeung, H. (2014). Governing the market in a globalizing era: Developmental states, global production networks and inter-firm dynamics in East Asia. *Review of International Political Economy*, 21 (1): 70-101.

Yeung, H. y Coe, N. (2015). Toward a Dynamic Theory of Global Production Networks. *Economic Geography*, 91 (1): 29-58.

Yue, P. y Evenett, S. (2010). *Moving up the value chain: Upgrading China's manufacturing sector*. Winnipeg: International Institute for Sustainable Development.

Yuzhu, W. (2011). China, Economic Regionalism, and East Asian Integration. *Japanese Journal of Political Science*, 12 (2): 195-212.