

INTRODUCIENDO AL ESTADO PARA EL DESARROLLO EN EL ENFOQUE DE CADENAS GLOBALES DE VALOR

Manuel Trevignani, Carolina Lauxmann y Marcos Valentinuz^a

Fecha de recepción: 14 de junio de 2021. Fecha de aceptación: 21 de noviembre de 2021.

<https://doi.org/10.22201/iiec.20078951e.2022.209.69788>

Resumen. El enfoque de cadenas globales de valor ha logrado posicionarse en la actualidad como el nuevo paradigma de desarrollo. Si bien gran parte de la literatura perteneciente a este enfoque tiende a relativizar el rol del Estado en las estrategias de desarrollo, recién surge un mayor interés por recuperar su accionar en este ámbito. La discusión de la estatidad y sus roles en el enfoque de cadenas se ha nutrido, asimismo, de contribuciones que recuperan perspectivas Estado-céntricas del desarrollo en la economía capitalista contemporánea. Este trabajo busca examinar las implicancias que tiene la reconsideración del Estado en el enfoque de cadenas y las potencialidades y/o limitaciones que presenta para viabilizar procesos de cambio estructural en los países periféricos.

Palabras clave: Estado; cadenas globales de valor; desarrollo; política industrial; periferia.

Clasificación JEL: F02; O10, O20.

STATE INVOLVEMENT IN DEVELOPMENT: THE GLOBAL VALUE CHAIN APPROACH

Abstract. The global value chain approach is currently the preeminent development paradigm. Although much of the literature on this approach tends to marginalize the role of the state in development strategies, recent years have seen greater interest in reviving the state's role in development. The debate around the state and its role in value chains has also been invigorated by attempts to reassess state-centric perspectives on development in contemporary capitalist economies. This article examines the implications of reconsidering the state's role in the value chain approach and the potential impact this may have on efforts to achieve structural change in peripheral countries.

Key Words: state; global value chains; development; industrial policy; periphery.

^a Universidad Nacional del Litoral, Argentina. Correos electrónicos: mtrevignani@hotmail.com, clauxmann@hotmail.com y marcosvalentinuz@gmail.com, respectivamente.

1. INTRODUCCIÓN

Desde la última década del siglo pasado emergieron diversos marcos analíticos para dar cuenta de los cambios en la organización de la producción y el comercio a nivel mundial. Entre los más destacados se pueden mencionar los enfoques de cadenas globales de mercancía, cadenas globales de valor y redes globales de producción. Aún con sus especificidades, cada una de estas perspectivas centró su atención en el proceso de fragmentación de la producción a nivel global en múltiples y dispersos espacios geográficos bajo el comando de grandes empresas, devenidas, en dicho escenario, en transnacionales (Bair, 2009; Fernández y Trevignani, 2015; Scholvin, 2020).

Si bien continúan realizándose trabajos que pueden enmarcarse dentro de cada una de estas perspectivas, el enfoque de gvc¹ adquiere un peso creciente dentro de la academia y también en la agenda de investigación de diferentes organismos internacionales vinculados con el comercio y la economía internacional (Dalle *et al.*, 2013). En este contexto, sobre la base de la proliferación de los estudios de gobernanza y el *upgrading* en los encadenamientos productivos, dicho enfoque comenzó a ser considerado no sólo como un marco teórico-analítico para estudiar las transformaciones del capitalismo contemporáneo, sino también como una herramienta para diseñar estrategias de desarrollo.

El enfoque de gvc ha otorgado un lugar preponderante a las empresas –particularmente a las líderes, grandes empresas transnacionales (ETS)– en la reorganización del capitalismo a nivel global, y, en este marco, es que se asoció crecientemente con las estrategias de desarrollo de los espacios periféricos traccionadas por el sector privado. A esto último, distintos académicos y *policy makers* vinculados a esta perspectiva auspician la inserción de empresas locales en los encadenamientos productivos globales como vía de desarrollo. Plantean, asimismo, que dicha inserción tiene lugar a partir de la articulación de las empresas locales con las ETS, en un juego de interacción de actores privados que deja relegado al Estado a un rol subsidiario en tal vinculación. Siguiendo la terminología de Horner (2017), el Estado opera como un “facilitador” del libre movimiento de bienes y capitales y estimula un buen “clima de negocios” (Neilson *et al.*, 2014).

Pese a sus pretensiones de “nueva heterodoxia”, el enfoque de gvc presenta una estrategia de desarrollo de corte liberal que poco se diferencia de la ortodoxa impulsada por el Consenso de Washington (Werner *et al.*, 2014). Sin

¹ Para referirse a este enfoque se utiliza la sigla correspondiente a su denominación en inglés Global Value Chains, debido a su difusión generalizada en la literatura.

embargo, con el objetivo de procurar responder a ciertos cuestionamientos críticos al enfoque, es hacia la segunda década del presente siglo que comenzaron a emerger nuevas consideraciones sobre el rol que el Estado ocupa en la configuración de las cadenas productivas globales y en las estrategias de desarrollo asociadas a la inserción en las mismas. Esta revisión del rol del Estado en el enfoque de cadenas fue impulsada por algunos de los referentes más destacados dentro del mismo cuerpo teórico de GVC (Gereffi y Sturgeon, 2013; Milberg *et al.*, 2014; Gereffi, 2014). Asimismo, paralelo a los replanteos de la corriente *mainstream*, se sumaron interpelaciones desde otras perspectivas teóricas sobre el papel de la estatalidad en los procesos de desarrollo en el escenario de fragmentación productiva. Surgieron así, una serie de contribuciones (véanse, por ejemplo, Andreoni, 2019; Hauge, 2020; Horner, 2017; Lauridsen, 2018) que entablaron un diálogo entre los enfoques de cadenas centrados en la empresa y aquellos estudios Estado-céntricos ligados al desarrollo para dar cuenta de la complejidad y la multiplicidad de actores y dimensiones de análisis que demandan considerar los procesos de salida de la periferia en la economía capitalista contemporánea.

En el presente trabajo se examina la reconsideración del Estado en los trabajos de GVC, y se analiza si la misma permite avanzar en el delineado de una estrategia de desarrollo alternativa a la propuesta inicialmente por el enfoque, en la cual las formas y la calidad de la intervención estatal ocupan un lugar de mayor gravitación. Después de la presente introducción, el texto se organiza de la siguiente manera: en primer lugar, se realiza una presentación general del enfoque de GVC en el marco de la reconfiguración productiva del capitalismo entre finales del siglo xx e inicios del XXI. En segundo lugar, se presenta un análisis de cómo la problemática del desarrollo ha sido abordada en las publicaciones más destacadas de GVC, así como su reformulación con el correr de los años. Luego, en tercer lugar, se abordan contribuciones recientes de autores que procuran poner en diálogo la perspectiva de GVC con enfoques Estado-céntricos sobre el desarrollo, en tanto entienden que la estatalidad tiene una incidencia significativa en la configuración y mantenimiento de las cadenas globales de producción y en las posibilidades de desarrollo por asociación a las mismas. Por último, analizando la (in)capacidad para dejar atrás la heterogeneidad y especialización productiva característica de los países periféricos y, de este modo, disminuir la brecha de productividad e ingreso existente con los países centrales, se presentan breves consideraciones finales tendientes a reflexionar acerca de las limitaciones y/o potencialidades de las reformuladas estrategias de desarrollo por inserción a las cadenas que propone el enfoque de GVC a inicios de la segunda década del siglo XXI.

2. EL ENFOQUE DE GVC Y LA RECONFIGURACIÓN PRODUCTIVA DEL CAPITALISMO DESDE FINALES DEL SIGLO XX

Hacia finales de los años ochenta, y en el contexto de profundización del proceso de reestructuración neoliberal comenzado en la década anterior, emerge un nuevo enfoque para analizar los procesos de reconfiguración productiva del capitalismo a escala global de la mano de los estudios iniciados por Gary Gereffi.² La perspectiva que inicia este autor fue concebida con el propósito de desplazar los enfoques Estado-céntricos que primaban en la literatura desarrollista, y que se afincaban en el espacio nacional como *locus* privilegiado de análisis e intervención (Horner, 2017). Sus contribuciones introducen un enfoque analítico alternativo del desarrollo centrado en empresas, que examina su articulación para la producción de distintos bienes y/o servicios a escala planetaria y en tiempo real. Esta perspectiva complementó a las teorías de desarrollo regional/local –subnacional³–, que prolíficamente también habían emergido en dicho escenario de reconfiguración capitalista, abriendo un espacio para el análisis de las redes locales-globales –procesos de *glocalización* (Swyngedouw, 2004)– y su potencialidad para el desarrollo.

Gereffi, por su parte, continuando y profundizando el camino iniciado en los años ochenta, hacia el último decenio del siglo xx, dio forma al enfoque que pasó a denominarse Global Commodity Chains (GCC), sobre el cual se basan buena parte de los estudios respecto a los nuevos procesos productivos globales. A medida que el enfoque fue teniendo mayor difusión, desde los círculos académicos comenzaron a organizarse una serie de encuentros con el fin de aunar criterios relacionados al alcance del concepto y su metodología de estudio (Sturgeon, 2008). En estos encuentros, la palabra *commodity* –asociada a productos primarios– comenzó a ser puesta bajo discusión, y se reemplazó finalmente por la más general *value*. Este cambio de denominación permitió incorporar dentro del enfoque el análisis de otro tipo de productos, como los bienes manufacturados y los servicios, al mismo tiempo que asocia el análisis de las cadenas con el concepto de valor agregado (Gibbon y Ponte, 2005). De este modo, con la denominación de GVC se hace referencia al

² Si bien los primeros trabajos de Gereffi tienen una clara influencia de la teoría del sistema-mundo (Gereffi, 1983, 1989 y 1990), posteriormente, esos vínculos teóricos se diluyen.

³ Estas teorías, de las que emergieron nuevos conceptos como el de clúster, distrito industrial, desarrollo endógeno y sistema regional de innovación, destacan las ventajas de los procesos de aglomeración a escala regional y local para mejorar la productividad y lograr competitividad (Porter, 1990 y 1998), otorgando, por lo tanto, un lugar estratégico a estos espacios subnacionales para viabilizar el desarrollo.

valor generado y retenido por las distintas actividades que se requieren para producir un bien o servicio, desde la concepción, pasando por las diferentes fases de producción, hasta ponerlo a disposición del consumidor final (Gereffi *et al.*, 2001). Estas precisiones conceptuales, sumadas a los acuerdos respecto a la metodología a aplicar por parte de académicos que realizaban estudios de caso en distintos países de la periferia, procura dar cuenta de la reconfiguración de la producción a nivel global y las posibilidades de desarrollo en dicho escenario, y dieron lugar a la emergencia de un nuevo enfoque: GVC.

La vinculación entre GCC y GVC fue trazada en un informe del año 2001, con un sugestivo título: “El valor de las cadenas de valor: difundiendo los beneficios de la globalización”, en el que se precisan los conceptos de *upgrading* y gobernanza, que constituyen los pilares centrales del enfoque de GVC (Gereffi *et al.*, 2001).

Mediante el concepto de *upgrading* se procura analizar la capacidad que tienen los actores que se integran subordinadamente a las redes globales de producción para mejorar su condición en la generación y captación de valor, es decir, de cualificar su posición en la cadena. Para ello, se evalúan diferentes formas de *upgrading* o mejoras: en la calidad y diversidad de los productos que realiza una empresa (*upgrading* de producto); en la eficiencia para producirlos (*upgrading* de proceso); en el control de funciones de mayor valorización (*upgrading* funcional); o bien, en la utilización de las capacidades adquiridas en una función particular de la cadena para moverse a otro sector o cadena productiva (*upgrading* intersectorial) (Gereffi, 1999; Humphrey y Schmitz, 2002).

Estos procesos de *upgrading*, lejos de estar garantizados, presentan diversos obstáculos. Una de las limitantes principales para lograr estas mejoras, por parte de las empresas que se insertan de manera subordinada a las cadenas globales, radica en la lógica de control selectivo de funciones que realizan las empresas líderes que comandan las cadenas. Esta problemática indefectiblemente lleva a analizar el segundo componente central del enfoque, la gobernanza, concepto mediante el cual la literatura de GVC procuró avanzar en cómo se distribuye y ejerce el poder entre las empresas que conforman un encadenamiento productivo. Más allá de la primera distinción en el marco teórico de GCC respecto a las cadenas dirigidas por el comprador y por el vendedor (Gereffi, 2001), luego, en el marco del enfoque de GVC emergió la clásica tipología de gobernanza, que sirvió de base para analizar las estructuras de las cadenas y determinar las posibilidades de *upgrading* en ellas (Gereffi *et al.*, 2005). Así, ordenadas de menor a mayor poder de la empresa líder, se establecen de la siguiente manera: *a)* la basada en relaciones de mercado; *b)* la modular;

c) la relacional; d) la cautiva; y e) la jerárquica. De este modo, el enfoque de GVC se empeña en presentar la inserción en las cadenas como una vía de desarrollo para los actores y espacios subordinados, a partir de una complementación entre las estructuras de gobernanza y las posibilidades de *upgrading* en ellas.

En suma, el enfoque de GVC presenta una construcción colectiva basada en “juegos donde todos ganan”, a la vez que sus propios estudios reconocen la existencia de limitaciones para los actores subordinados de escalar posiciones en las cadenas productivas globales. Ello es así, en tanto las empresas que comandan las cadenas procuran reservarse las actividades que concentran la mayor parte de las ganancias –como aquellas vinculadas al diseño, el desarrollo de marca, el marketing y la comercialización– y desean evitar la eventual competencia que pudiera presentar una empresa subordinada que quiera incursionar en dichas actividades a través de procesos de *upgrading* funcional (Humphrey y Schmitz, 2002; Schmitz, 2004). Los *upgrading* intersectoriales, que llevan a las empresas 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. Asimismo, si bien es factible lograr cierta mejora de proceso o producto a partir de la inserción en la cadena, ya sea por acceso a insumos, tecnología o información que de otra manera no tendrían (Ravenhill, 2014), ello no necesariamente implica amenaza alguna para las empresas líderes. Por el contrario, muchas veces representa un refuerzo de sus capacidades de comando, en tanto las empresas subordinadas alcanzan estándares internacionales y mejoran el posicionamiento general de la cadena en su conjunto (Gibbon y Ponte, 2005; Nadvi, 2008).

En virtud de lo antes expuesto, el enfoque de GVC realizó una importante contribución en el estudio de las dinámicas económicas del capitalismo entre finales del siglo xx e inicios del xxi, con énfasis en su particular configuración productiva. Mediante un concepto simple ha permitido explicar cómo están conformadas las redes globales de producción, cómo se produce y distribuye el valor espacialmente a lo largo de ellas, y cómo pueden incorporarse los espacios periféricos –centralmente subnacionales– para impulsar su desarrollo. El desarrollo se presenta, en este enfoque, como un proceso que se encuentra estrechamente asociado a la capacidad de lograr distintos tipos de *upgrading*, concepto que progresivamente acaparó el foco principal de los estudios de GVC, relegando inclusive a los trabajos centrados en la gobernanza.

Esta creciente centralidad del enfoque de GVC sobre el *upgrading* y su vinculación con el desarrollo, contribuyó a que progresivamente fuera asimilado por los organismos multilaterales asociados con esta problemática,

como las Naciones Unidas, el Banco Mundial y el Banco Interamericano de Desarrollo, convirtiéndolo en un dispositivo de intervención (Trevignani y Fernández, 2020). Estas organizaciones llevaron el enfoque de GVC de la teoría a la práctica, a partir de la formulación de políticas de desarrollo asociadas a la inserción en las cadenas globales de producción. La adopción y difusión del enfoque de GVC como el nuevo paradigma de desarrollo del siglo XXI demanda avanzar en un análisis crítico de sus principales postulados teóricos, así como de las recomendaciones de políticas que se derivan del mismo, a manera de analizar sus potencialidades y/o limitaciones para viabilizar procesos de desarrollo de espacios periféricos. En este sentido, en la siguiente sección se analiza la evolución de los conceptos centrales del enfoque vinculados con esta problemática.

3. EVOLUCIÓN DE LA PROBLEMÁTICA DEL DESARROLLO EN EL ENFOQUE DE GVC

Una primera aproximación al estudio acerca de la problematización que la literatura de GVC realiza respecto a los procesos de desarrollo, puede efectuarse a partir de una semblanza de las palabras clave extraídas del análisis de los principales trabajos que tienen a GVC como foco analítico. Para ello, se analizaron un total de 1 183 documentos que cubren el periodo 2000-2020, extraídos principalmente de la base de datos Global Value Chains Initiative,⁴ aunque debido a su desactualización a partir de 2014, se complementaron con otras bases que permitieron cubrir el periodo de análisis.⁵ Cabe aclarar que, si bien toda la literatura de GVC ronda sobre las mismas problemáticas, la figura 1 refleja no sólo las menciones a dichos términos o temas, sino que representa aquellas publicaciones donde se les aborda de forma específica.

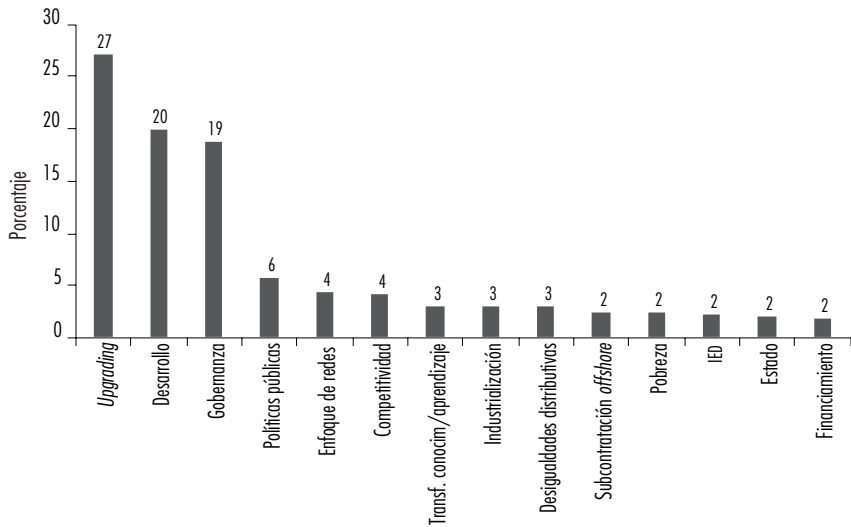
La figura 1 pone de manifiesto los dos principales conceptos que, como se mencionó en el punto anterior, constituyen los pilares fundamentales del andamiaje teórico de GVC: *upgrading* y gobernanza, a los cuales se suma la problemática del desarrollo como su preocupación central.

El abordaje de la problemática del desarrollo, como ya se mencionó, dejó de estar centrado en el Estado y el espacio nacional para enfocarse en la vinculación de las empresas locales –muchas de ellas aglomeradas en espacios subnacionales– con las redes productivas globales. Este centramiento en la

⁴ Véase globalvaluechains.org

⁵ Por ejemplo el Global Value Chain Center de la Universidad de Duke (gvcc.duke.edu), o la red de expertos denominada Responsible Global Value Chains (responsibleglobalvaluechains.org).

Figura 1. Principales tópicos abordados en la literatura de GVC, periodo 2000-2020



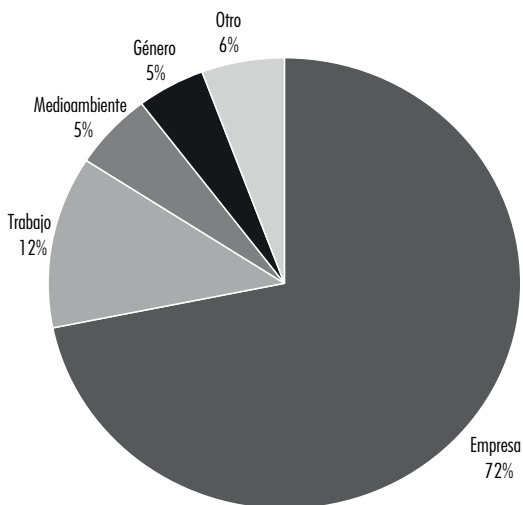
Fuente: elaboración propia sobre las bases de datos Global Value Chains Initiative; Global Value Chain Center; y Responsible Global Value Chains.

empresa y en las estrategias de desarrollo traccionadas por el sector privado en los estudios enmarcados dentro del enfoque GVC queda de manifiesto en la figura 2. En ella se destacan los objetos tanto de análisis como de intervención salientes de los trabajos empíricos del enfoque 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%.

Por otro lado, la complementariedad entre los estudios de GVC y los enfoques de desarrollo regional/local, a la que también se hiciera referencia precedentemente, se observa en la figura 3. Allí, se destacan los principales marcos teóricos asociados a los trabajos de GVC. Resaltan los conceptos de clusters, distritos industriales y sistemas regionales de innovación, que reparan en el dinamismo innovativo de los espacios regionales y locales, y los posicionan como el ámbito privilegiado para estimular la inserción de empresas locales en las cadenas globales de producción.

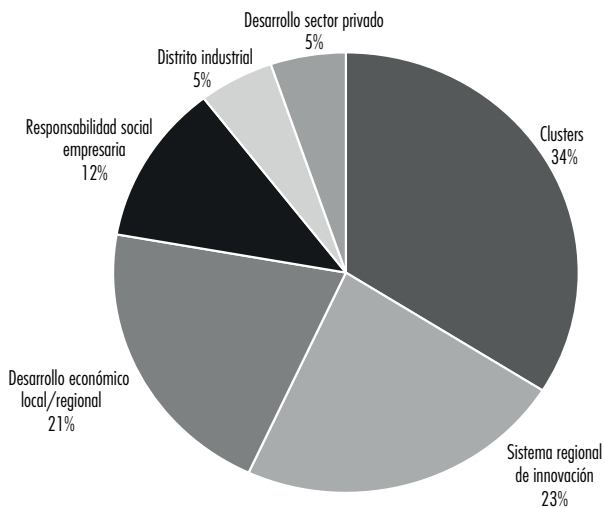
En virtud de los datos hasta aquí presentados, se corroboran las consideraciones inicialmente planteadas en cuanto al desplazamiento realizado por la literatura de GVC de la escala nacional y, dentro de ella, del rol que ocupa el Estado en los procesos de desarrollo de los espacios periféricos.

Figura 2. Objeto de análisis e intervención de la literatura de GVC, periodo 2000-2020



Fuente: elaboración propia sobre las bases de datos Global Value Chains Initiative; Global Value Chain Center; y Responsible Global Value Chains.

Figura 3. Principales conceptos y marcos teóricos asociados a la literatura de GVC, periodo 2000-2020

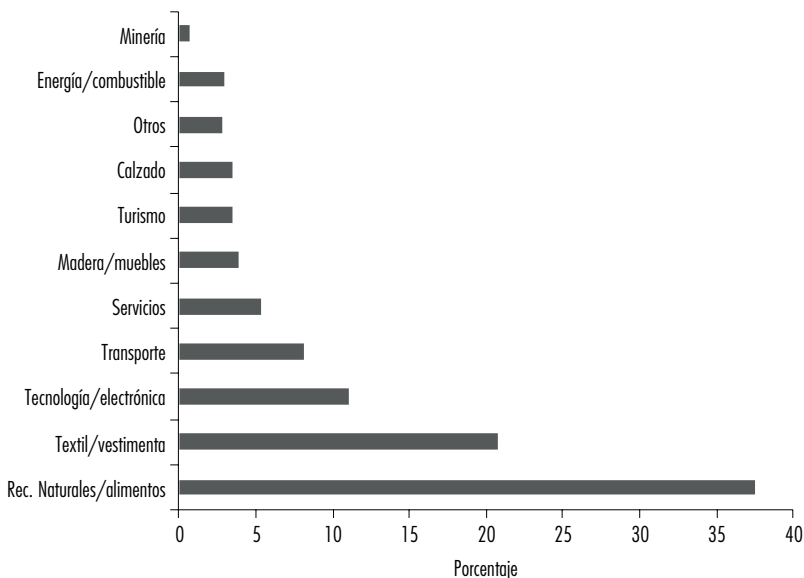


Fuente: elaboración propia sobre las bases de datos Global Value Chains Initiative; Global Value Chain Center; y Responsible Global Value Chains.

Un aspecto adicional a considerar, para continuar con el estudio del abordaje de la problemática del desarrollo que realiza el enfoque, es el análisis de los sectores en los cuales se llevan a cabo los principales estudios empíricos de la literatura de GVC. Conforme resulta de la figura 4, se observa la gran preponderancia que tienen los sectores 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, 2011) vinculada a las ventajas comparativas “espurias” (Fanjzybler, 1983) de los recursos naturales y/o de la mano de obra barata existentes en diferentes países de la periferia global.

De este modo, se puede observar cómo 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 empresas que se desempeñan en actividades productivas ya existentes en dichos países se insertan en una cadena de producción determinada, y cómo,

Figura 4. Distintos sectores en lo que se enfocan los estudios de caso de GVC, periodo 2000-2020



Fuente: elaboración propia sobre las bases de datos Global Value Chains Initiative; Global Value Chain Center; y Responsible Global Value Chains.

eventualmente, pueden lograr procesos de *upgrading*. Una estrategia de desarrollo de este tipo no hace sino reeditar *aggiornadamente* –como viejo vino en botellas nuevas– la teoría ricardiana de la división internacional del trabajo –esta vez ya no relacionado a productos finales sino a los 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.

Teniendo en cuenta esta situación, no resulta extraña la consideración planteada por Hauge (2020) respecto a que desde los años noventa en adelante ningún país periférico ha podido lograr movilidad ascendente en la jerarquía de riqueza mundial. Haciendo un breve repaso histórico, se puede advertir que los últimos países que salieron de la periferia lo hicieron durante las décadas de los setenta y ochenta (Arrighi y Drangel, 1986) y, si bien su desarrollo se encontró asociado a la vinculación a las cadenas globales de producción, no quedó librado solamente a la interacción de empresas privadas. En dichos procesos, el Estado nacional jugó un rol relevante para determinar la forma de participación de las empresas locales en los encadenamientos productivos globales.

En este escenario, a inicios del siglo XXI, comenzaron a emerger distintas críticas hacia el marco teórico de GVC, que apuntaban sobre todo al sobrecenramiento del enfoque en las empresas, sumado a la escasa o nula consideración respecto a los entornos institucionales en los cuales las mismas tienen lugar (Gibbon y Ponte, 2005; Lane, 2008; Neilson y Pritchard, 2009); y a la mirada lineal, aditiva y positiva sobre los procesos de *upgrading* de las empresas individuales, que parecieran coagular, sin mediaciones, en el desarrollo de los países periféricos (Fernández y Trevignani, 2015; Neilson *et al.*, 2014; Pipkin, 2011; Werner *et al.*, 2014).

Procurando dar respuesta a estas interpelaciones, es que hacia la segunda década del presente siglo, dentro del enfoque de GVC comenzaron a emerger algunos análisis que, entre otras dimensiones, otorgaban mayor relevancia al Estado en el estudio de las cadenas globales de producción (Horner, 2017). No obstante, pese este esfuerzo por parte de algunos referentes del enfoque por incorporar a su marco teórico nuevas consideraciones acerca del rol del Estado en la configuración de las cadenas y en las estrategias de desarrollo por acoplamiento a las mismas, pareciera que poco ha cambiado.

La apelación al Estado tuvo lugar en gran medida a través de la política pública, sobre todo de la política industrial. En este sentido, trabajos como los de Gereffi y Sturgeon (2013), Gereffi (2014) y Milberg *et al.* (2014) señalaron la importancia de llevar adelante una política industrial basada en estrate-

gias de desarrollo por asociación a las cadenas de producción globales. Estas contribuciones diferencian tres tipos de políticas industriales: *i*) las “horizontales”, que afectan la economía nacional en su conjunto; *ii*) las “selectivas” o “verticales”, que se enfocan en industrias o sectores particulares; y *iii*) aquellas “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 dichos encadenamientos productivos (Gereffi, 2014). Las políticas industriales que se consideran relevantes en el escenario actual, según estos referentes del enfoque de GVC, son justo las “orientadas a cadenas”, 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 GVC 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, acepta las redes empresariales internacionales como el campo de juego apropiado” (Gereffi, 2014, p. 446, traducción propia).

Es así como los referentes de este enfoque sostienen que el escenario actual implica un cambio de paradigma en la política industrial. Esta política 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) y la industrialización orientada hacia la exportación (IOE) para avanzar en estrategias de especialización vertical sobre la base de las ventajas comparativas existentes.

De este modo, a pesar de esta reconsideración del Estado a través de la política industrial en el enfoque de GVC, se puede advertir que el mismo aún se encuentra lejos de posicionar a la estatalidad como un actor central de un proceso de transformación estructural que permita dejar atrás la heterogeneidad y especialización productiva característica de los países periféricos e impulse su desarrollo. Más bien, 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”, lo que poco contribuye a posicionar al enfoque como una propuesta heterodoxa, superadora de las recomendaciones liberales-ortodoxas del Consenso de Washington. En este sentido, la intervención estatal pareciera quedar relegada 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 a facilitar el funcionamiento de las mismas –por ejemplo, al mejorar 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.

A continuación, se analizan 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.

4. CONTRIBUCIONES DESDE ENFOQUES ESTADO-CÉNTRICOS DEL DESARROLLO

Como se planteó en el punto anterior, la reconsideración del rol del Estado dentro del enfoque de GVC presenta ciertas limitaciones para otorgarle relevancia en la dinamización de los procesos de transformación estructural de las distintas economías nacionales.

En el último lustro, algunas contribuciones por fuera de este marco teórico, pero que procuran interactuar con el mismo, pusieron mayor centralidad en estos temas. Diversos trabajos —Andreoni (2019), Behuria (2019), Hauge (2020), Horner (2017), Lauridsen (2018)— establecieron un diálogo entre los enfoques de cadenas centrados en la empresa 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.

Como se mencionó en los puntos anteriores, la inserción a las cadenas globales de producción puede permitir que un país incremente su producción industrial de forma rápida y fácil (Baldwin, 2011); contribuir a incentivar el *upgrading* por parte de las empresas que se suman a las cadenas con el objeto de mejorar la eficiencia productiva y/o la calidad de los productos; y hasta permitirle a las mismas realizar productos más sofisticados dentro de la cadena. No obstante, difícilmente pueda habilitar procesos de *upgrading* a nivel funcional (Gereffi, 2019; Lee y Gereffi, 2015) y/o intersectorial (Trienekens y van Dijk, 2012; Zakić *et al.*, 2018) que permitan desarrollar y articular distintos sectores de su estructura productiva para dejar atrás las características de heterogeneidad y especialización.

De este modo, si bien desde el enfoque de GVC se plantea una estrategia de salida de posicionamientos periféricos asociada a una industrialización trac-

cionada por la inserción en cadenas, es sólo la puerta de entrada a un proceso de desarrollo que, para tener dinamismo y sostenibilidad en el tiempo, requiere llevar adelante distintos tipos de *upgradings*, los cuales no son siempre fáciles de lograr.⁶

Los países de la periferia global que se unen a las cadenas productivas globales, lo hacen por lo general a partir de que las ETS que comandan las mismas consideran atractiva su dotación de mano de obra barata y/o de recursos naturales (Humphrey, 2004). Como se pudo advertir en la figura 4, los principales sectores en los que se enfocan los estudios de caso del enfoque de GVC refieren a cadenas de producción que explotan recursos naturales, sin avanzar sustantivamente en su procesamiento a nivel local, y/o que desarrollan actividades manufactureras trabajo-intensivas y que no requieren mayores niveles de cualificación de la mano de obra ni una importante complejidad tecnológica para su ejecución. De este modo, tiene lugar una inserción de las empresas de los países periféricos en las cadenas globales de producción asociada a una industrialización que presenta limitaciones para habilitar un proceso de transformación estructural que viabilice el desarrollo. La participación en las redes de producción globales no pareciera impulsar el desenvolvimiento de un sector industrial complejo y dinámico que, sobre la base de prácticas innovativas, contribuya a generar eslabonamientos intra e intersectoriales que permitan avanzar hacia la homogeneización y diversificación de la estructura productiva y, a partir de ello, viabilizar procesos de *upgrading* que habiliten el desarrollo. Por el contrario, al sustentarse en el aprovechamiento de las ventajas comparativas espurias de los distintos espacios periféricos, 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). Es más, la inserción en las redes globales de producción, en ocasiones también contribuye al desmantelamiento de eslabonamientos productivos previamente existentes en los espacios nacionales, y/o a horadar las condiciones de reproducción de la fuerza de trabajo, lo que deteriora la dinámica socioeconómica de los países periféricos (Dalle *et al.*, 2013; Kosacoff y López, 2008; Santarcángelo *et al.*, 2017; Selwyn, 2019; Werner, 2016), dando lugar, en términos de Kaplinsky (2000), a un “crecimiento empobrecedor”.

Pese a estas consideraciones, es preciso reconocer, como se introdujera precedentemente, que existen casos exitosos de desarrollo a partir de la inserción

⁶ En este escenario puede entenderse la poca gravitación de la problemática de la industrialización dentro de los estudios de GVC, como se advirtió en la figura 1.

en las cadenas globales que han permitido a ciertos países periféricos ascender en la jerarquía de riqueza mundial. No obstante, resulta necesario remarcar que en estos casos ha mediado una intervención estatal estratégica (Hauge, 2020). En otras palabras, no es la simple asociación a las cadenas la que garantiza el desarrollo.

Como casos de desarrollo exitosos en una economía crecientemente estructurada a través de encadenamientos productivos globales, destacan las experiencias de ciertos países del Este de Asia. Estos países –particularmente Corea del Sur y Taiwán– iniciaron su transformación estructural a través de un proceso de industrialización asociada a la participación en cadenas regionales y globales de producción tempranamente en la década de los sesenta del siglo pasado. Formaron parte de la expansión regional del sistema de subcontratación multiestratificado de empresas japonesas –un proceso conocido como *flying geese* (Akamatsu, 1962)–, pero también de la expansión global de empresas norteamericanas –por ejemplo, Nike– (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 en estas latitudes. Estos espacios ofrecían una fuerza de trabajo disciplinada y barata en términos internacionales que permitían llevar adelante redituablemente distintas etapas de la producción manufacturera. 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. Aunque para la década de los ochenta fueron desarrollando actividades que demandaban mayores niveles de conocimiento, habilidades y tecnología (Gereffi, 1996 y 1999).

En este proceso de *upgrading* dentro de las cadenas regionales y globales de producción, la política industrial implementada por los Estados desarrollistas de estos países ocupó un lugar relevante. La intervención estatal, lejos de habilitar sólo 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. Entre las medidas de política más destacadas pueden mencionarse, a modo de ejemplo, el direccionamiento del crédito a la actividad industrial a través de la banca pública y/o mediante el uso de la banca comercial privada; 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– en pos de habilitar la transferencia de tecnología a las empresas nacionales; el control de la participación de componentes locales en las exportaciones; 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 los subsidios a las exportaciones (Amsden, 2001; Chang, 2004; Evans, 1995; Wade, 1990).

De este modo, se advierte que, en los casos exitosos de desarrollo por asociación a las cadenas globales de producción, el Estado jugó un rol más allá de simple facilitador. No sólo ha habilitado el libre movimiento de bienes y capitales y 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 *upgrading* de estos países, posibilitando así su movilidad ascendente en la jerarquía de riqueza mundial.

Si bien en la actualidad se puede identificar a los Estados de distintos países de la periferia cumpliendo algunos –o todos– los diferentes roles planteados por Horner (2017) en distintas cadenas de producción globales, estas intervenciones –con la excepción del caso chino– no parecieran estar enmarcadas dentro de una estrategia de transformación estructural que viabilice la salida de posicionamientos periféricos. Antes bien, 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.

Reparando brevemente en el caso chino, su dinamismo inicial se puede analizar en el marco de la continuidad del proceso de *flying geese* regional (Kasahara, 2013; Kwan, 2002). China, desde inicios de los años ochenta comenzó a dismantelar el sistema de planificación estatal y a configurarse como una economía de mercado, habilitando emprendimientos de capital privado local orientados a la exportación, y abriendo las puertas al ingreso del capital extranjero a su territorio. Tanto las empresas locales chinas orientadas a la

exportación, como las ETS extranjeras –muchas de ellas de la región– que comandaban cadenas productivas globales, explotaron la ventaja comparativa de la economía china: abundante y relativamente calificada mano de obra conforme a los estándares internacionales. En este escenario tuvieron un fuerte crecimiento actividades manufactureras trabajo-intensivas como 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 previo 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, y se estimuló en las mismas el desarrollo de campeones nacionales –muchos de ellos empresas de propiedad estatal– con el objetivo que devengan en empresas 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 instauraron 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 –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 empresas locales para articularse cualificadamente en las cadenas de producción (Yeung, 2014), pareciera dar cuenta de cierto éxito de la política industrial del Estado chino.

Si bien queda aún camino por recorrer para que China pueda ser considerado un país desarrollado, su estrategia en la actualidad y las implementadas por los países del Este de Asia que han logrado salir de posicionamientos periféricos, interpela a poner en el centro de la agenda del desarrollo, en el marco de las cadenas globales de producción, la importancia de la intervención estatal a través de la política industrial. Ello 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 cadenas regionales y/o globales de producción.

5. CONSIDERACIONES FINALES

El trabajo destaca la relevancia del enfoque de GVC para dar cuenta de la reconfiguración productiva del capitalismo desde finales del siglo pasado y, a partir de su adopción por distintos organismos internacionales en el transcurso de las últimas dos décadas, resalta su posicionamiento como marco teórico de referencia para repensar estrategias de desarrollo.

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 en 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 empresas locales de vincularse a las empresas líderes e iniciar, a partir de allí, un juego de interrelaciones mutuamente cualificadoras que tienden a impulsar el desarrollo de los espacios periféricos. Pero 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 obturar las mejoras.

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 –por lo general 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 procura avanzar en su cualificación a partir de la reconsideración del rol del Estado, particularmente a través de la política industrial, el alcance de dicho replanteo sólo ha dado lugar a cambios “cosmé-

ticos” en esta perspectiva. Las contribuciones más recientes tratan de otorgarle mayor centralidad al Estado y a la política industrial dentro del marco de análisis de GVC, pero 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.

En virtud de ello, se considera que la propuesta de desarrollo por asociación a las cadenas globales de producción demanda una reflexión más profunda que la realizada hasta el momento por los referentes del enfoque. En este sentido, las contribuciones que buscan poner en diálogo los estudios Estadocéntricos 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.

BIBLIOGRAFÍA

- Akamatsu, K. (1962). A historical pattern of economic growth in developing countries. *The Developing Economies*, 1(s1). <https://doi.org/10.1111/j.1746-1049.1962.tb01020.x>
- Amsden, A. (2001). *The rise of “the rest”: Challenges to the west from late-industrializing economies*. Oxford University Press.
- 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* (pp. 264-294). Columbia University Press.
- Arrighi, G. (1999). *El largo siglo XX*. Akal.
- Arrighi, G. y Drangel, J. (1986). The stratification of the world-economy: An exploration of the semiperipheral zone. *Review (Fernand Braudel Center)*, 10(1). <https://bit.ly/3KFzMyr>
- Bair, J. (2009). Global commodity chains. Genealogy and Review. En J. Bair (ed.). *Frontiers of Commodity Chain Research* (pp. 1-34). Stanford University Press.
- Baldwin, R. (2011). Trade and industrialization after globalisation’s 2nd unbundling: How building and joining supply chains are different and why it matters. (NBER Working Paper, w17716). National Bureau of Economic Research. <https://bit.ly/3v07R30>

- 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). <https://doi.org/10.1080/09692290.2019.1625803>
- Chang, H. J. (2004). Regulation of foreign investment in historical perspective. *European Journal of Development Research*, 16(3). <https://doi.org/10.1080/0957881042000266660>
- 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. <https://bit.ly/3s83iob>
- Defrainge, J. C. (2014). China's industrial policy. Europe China Research and Advice Network (ECRAN). <https://bit.ly/34U5hRy>
- Duan, Y., Dietzenbacher, E., Jiang, X., Chen, X. y Yang, C. (2018). Why has China's vertical specialization declined? *Economic Systems Research*, 30(2). <https://doi.org/10.1080/09535314.2018.1431610>
- Evans, P. (1995). *Embedded autonomy: States and industrial transformation*. Princeton University Press.
- Fanjzybler, F. (1983). *La industrialización trunca de América Latina*. Nueva Imagen.
- Fernández, V. R. (2017). *La trilogía del erizo-zorro. Redes globales, trayectorias nacionales y dinámicas regionales desde la periferia*. Anthropos-Universidad Nacional del Litoral.
- Fernández, V. R. y Trevignani, M. (2015). Cadenas globales de valor y desarrollo: perspectivas críticas desde el Sur Global. *DADOS*, 58(2). <https://doi.org/10.1590/00115258201551>
- 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). <https://doi.org/10.1080/09512748.2016.1217254>
- Gereffi, G. (1983). *The pharmaceutical industry and dependency in the third world*. Princeton University Press.
- _____ (1989). Development strategies and the global factory. *The ANNALS of the American Academy of Political and Social Science*, 505(1). <https://doi.org/10.1177/0002716289505001008>
- _____ (1990). International economics and domestic policies. *Current Sociology*, 38(2). <https://doi.org/10.1177/001139290038002011>
- _____ (1996). Global commodity chains: new forms of coordination and control among nations and firms in international industries. *Competition and Change*, 1(4). <https://doi.org/10.1177/102452949600100406>

- _____ (1999). International trade and industrial upgrading in the apparel commodity chain. *Journal of International Economics*, 48(1). [https://doi.org/10.1016/S0022-1996\(98\)00075-0](https://doi.org/10.1016/S0022-1996(98)00075-0)
- _____ (2001). Las cadenas productivas como marco analítico para la globalización. *Problemas del Desarrollo. Revista Latinoamericana de Economía*, 32(125). <http://dx.doi.org/10.22201/iiec.20078951e.2001.125.7389>
- _____ (2014). A global value chain perspective on industrial policy and development in emerging markets. *Duke Journal of Comparative and International Law*, 24(3). <https://bit.ly/3476ebY>
- _____ (2019). Economic upgrading in global value chains. En S. Ponte, G. Gereffi y G. Raj-Reichert (eds.). *Handbook on Global Value Chains* (pp. 240-254). Edward Elgard Publishing.
- Gereffi, G., Humphrey, J., Kaplinsky, R. y Sturgeon, T. (2001). Introduction: Globalisation, value chains and development. *IDS Bulletin*, 32(3). <https://doi.org/10.1111/j.1759-5436.2001.mp32003001.x>
- _____, Humphrey, J. y Sturgeon, T. (2005). The governance of global value chains. *Review of International Political Economy*, 12(1). <https://doi.org/10.1080/09692290500049805>
- _____ 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* (pp. 329-360). World Trade Organization, Fung Global Institute and Temasek Foundation Centre for Trade y Negotiations.
- Gibbon, P. y Ponte, S. (2005). *Trading down: Africa, value chains and the global economy*. Temple University Press Policy.
- 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). <https://doi.org/10.1111/twec.12922>
- Heidrich, P. y Williams, Z. (2011). Global production chains in Latin America: challenges for inclusive and sustainable growth. Trade and Inclusive Growth Series, (Brief N°72). Red LATN. <https://bit.ly/3inA94L>
- Horner, R. (2017). Beyond facilitator? State roles in global value chains and global production networks. *Geography Compass*, 11(2). <https://doi.org/10.1111/gec3.12307>
- Humphrey, J. (2004). Upgrading in global value chains. (Working Paper N° 28), Policy Integration Department, International Labour Office. <https://bit.ly/34USNck>

- Humphrey, J. y Schmitz, H. (2002). How does insertion in global value chains affect upgrading in industrial clusters? *Regional Studies*, 36(9). <https://doi.org/10.1080/0034340022000022198>
- Kaplinsky, R. (2000). Globalisation and unequalisation: what can be learned from value chain analysis? *The Journal of Development Studies*, 37(2). <https://doi.org/10.1080/713600071>
- Kasahara, S. (2013). The Asian developmental State and the flying geese paradigm. (UNCTAD Discussion Papers, 213). United Nations Conference on Trade and Development. <https://bit.ly/3wYKIVC>
- Kosacoff, B. y López, A. (2008). América Latina y las cadenas globales de valor: debilidades y potencialidades. *Globalización, Competitividad y Gobernabilidad*, 2(1). <https://doi.org/10.3232/GCG.2008.V2.N1.01>
- Kwan, C. (2002). The rise of China and Asia's flying-geese pattern of economic development: an empirical analysis based on US import statistics. (Discussion Paper Series 02-E-009). Research Institute of Economy, Trade and Industry. <https://bit.ly/3igUqZY>
- Lane, C. (2008). National capitalisms and global production networks: An analysis of their interaction in two global industries. *Socio-Economic Review*, 6(2). <https://doi.org/10.1093/ser/mwm010>
- Lauridsen, L. S. (2018). New economic globalization, new industrial policy and late development in the 21st century: A critical analytical review. *Development Policy Review*, 33(3). <https://doi.org/10.1111/dpr.12299>
- 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). <https://doi.org/10.1108/cpoib-03-2014-0018>
- Milberg, W., Jiang, X. y Gereffi, G. (2014). Industrial policy in the era of vertically specialized industrialization. En M. Salazar-Xirinachs, I. Nübler, y R. Kozul-Wright (eds.). *Transforming economies: making industrial policy work for growth, jobs and development* (pp. 151-178). International Labour Office.
- Ministry for Foreign Trade and Economic Cooperation (2000, June 16th). China's accession to the WTO and participation in the economic globalization. Speech at the Luncheon of the 21st Century Forum by Minister for Foreign Trade and Economic Cooperation SHI Guangsheng. <https://bit.ly/34XuZEE>
- Nadvi, K. (2008). Global standards, global governance and the organization of global value chains. *Journal of Economic Geography*, 8(3). <https://doi.org/10.1093/jeg/lbn003>

- Neilson, J. y Pritchard, B. (2009). *Value chain struggles: Institutions and governance in the plantation districts of South India*. Wiley-Blackwell.
- _____, Pritchard, B. y Wai-chung Yeung, H. (2014). Global value chains and global production networks in the changing international political economy: An introduction. *Review of International Political Economy*, 21(1). <https://doi.org/10.1080/09692290.2013.873369>
- 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). <https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2011.04.016>
- Porter, M. (1990). *The competitive advantage of nations*. The Free Press.
- _____. (1998). Clusters and the new economics of competition. *Harvard Business Review*, 76(6). <https://bit.ly/3rP2rbB>
- Ravenhill, J. (2014). Global value chains and development. *Review of International Political Economy*, 21(1). <https://doi.org/10.1080/09692290.2013.858366>
- 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). <https://bit.ly/3G1GN9g>
- Schmitz, H. (2004). Local upgrading in global chains: recent findings. DRUID Summer Conference on Industrial Dynamics, Innovation and Development. <https://bit.ly/2TKOcY6>
- Scholvin, S. (2020). Global commodity chains, global value chains, and global production networks. En E. Vivares (ed.). *The Routledge Handbook to Global Political Economy. Conversations and Inquiries* (pp. 174-193). Routledge.
- Selwyn, B. (2019). Poverty chains and global capitalism. *Competition & Change*, 23(1). <https://doi.org/10.1177/1024529418809067>
- Sturgeon, T. (2008). 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* (pp. 110-135). Stanford University Press.
- Swyngedouw, E. (2004). Globalisation or “glocalisation”? Networks, territories and rescaling. *Cambridge Review of International Affairs*, 17(1). <https://doi.org/10.1080/0955757042000203632>
- Trevignani, M. y Fernández, V. R. (2020). The institutionalization process of the GVC approach: From the academic field to the international organizations. En S. Faust (ed.). *Understanding value chains* (pp. 1-48). Nova Science Publishers.

- Trienekens, J. y van Dijk, M. P. (2012). Upgrading of value chains in developing countries. En M. P. van Dijk y J. Trienekens (eds.). *Global value chains. Linking local producers from developing countries to international markets* (pp. 237-250). Amsterdam University Press.
- Wade, R. (1990). *Governing the market: Economic theory and the role of government in East Asian industrialization*. Princeton University Press.
- Werner, M. (2016). Global production networks and uneven development: Exploring geographies of devaluation, disinvestment, and exclusion. *Geography Compass*, 10(11). <https://doi.org/10.1111/gec3.12295>
- Werner, M., Bair, J. y Fernández, V. R. (2014). Linking up to development? Global value chains and the making of a post-Washington Consensus. *Development and Change*, 45(6). <https://doi.org/10.1111/dech.12132>
- Yeung, H.W-C. (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). <https://doi.org/10.1080/09692290.2012.756415>
- Yue, P. y Evenett, S. J. (2010). Moving up the value chain: Upgrading China's manufacturing sector. International Institute for Sustainable Development (IISD). <https://bit.ly/3z8LETS>
- Zakić, N., Božilović, S. y Sijakovic, I. (2018). Analysis and upgrading of value chain. *Ekonomika, Journal for Economic Theory and Practice and Social Issues*, 64(4). <https://doi.org/10.5937/ekonomika1804001Z>