
Las nuevas modalidades de operación de las empresas multinacionales durante los 2000: ¿cadenas globales de valor o cadenas globales de mercancías?

Pablo José Lavarello

CEUR-CONICET
plavarel@gmail.com

Federico Bekerman

UNQ
fedebekerman@yahoo.com.ar

The new modes of operation of multinational companies during the 2000s: global value chains or global commodity chains?

Os novos modos de operação das empresas multinacionais nos anos 2000: cadeias globais de valor ou cadeias globais de commodities?

Fecha de recepción: 4 de abril de 2022
Fecha de aprobación: 24 de junio de 2022

Resumen

En este trabajo se discutirá cómo desde los años 2000 se despliegan nuevos modos de operación de las Empresas Multinacionales (EMN) a partir del desarrollo de distintos tipos de cadenas de suministro global (*global supply chains*). Con esto, se intentará mostrar hasta qué punto, por detrás de las interpretaciones de los enfoques de Cadenas Globales de Mercancías (CGM) y de Cadenas Globales de Valor (CGV), las estrategias de las EMN expresan diversas modalidades de realizarse el proceso de concentración y centralización de capital a escala mundial. En este marco se planteará como hipótesis que, mientras que la concepción de CGM se focaliza en procesos de centralización y apropiación de ganancias reproduciendo (o ampliando) las

diferencias entre las capacidades productivas entre las EMN y los pequeños capitales, el concepto más reciente de CGV, en tanto expresión de la unidad entre la centralización y concentración a escala mundial, da cuenta de una tendencia a la difusión y homogenización selectiva de las capacidades productivas entre las casas matrices y las firmas vinculadas. Ambas modalidades de internacionalización productiva operan en la actualidad, y distinguir cuál predomina en cada cadena productiva permite comprender mejor las tendencias en juego a nivel sectorial.

Palabras clave: Empresas Multinacionales; Cadenas Globales de Mercancías; Cadenas Globales de Valor; centralización; concentración.

Abstract

This paper will discuss how, since the 2000s, new modes of operation of Multinational Companies (MNCs) have been deployed based on the development of different types of global supply chains. With this, we will try to show to what extent, behind the interpretations of the approaches of Global Merchandise Chains (CGM) and Global Value Chains (GVC), the strategies of the MNEs express different modalities of carrying out the concentration process and centralization of capital on a global scale. In this framework, it will be hypothesized that, while the concept of CGM focuses on processes of centralization and appropriation of profits, reproducing (or expanding) the differences between the productive capacities of MNEs and small capitals, the most recent concept of GVC, as an expression of the unity between centralization and concentration on a global scale, accounts for a tendency towards selective diffusion and homogenization of productive capacities between parent companies and related firms. Both modalities of productive internationalization operate today, and distinguishing which predominates in each productive chain allows a better understanding of the trends at play at the sectoral level.

Keywords: Multinational Corporations; Global Commodity Chains; Global value Chains; centralization; concentration.

Resumo

Este artigo discutirá como, desde os anos 2000, novos modos de operação das Empresas Multinacionais (EMNs) foram implantados a partir do desenvolvimento de diferentes tipos de cadeias de suprimentos globais. Com isso, tentaremos mostrar em que medida, por trás das interpretações das abordagens de Global Merchandise Chains (CGM) e Global Value Chains (GVC), as estratégias das EMNs expressam diferentes modalidades de realização do processo de concentração e centralização de capital em escala global.

Nesse quadro, será hipotetizado que, enquanto o conceito de CGM se concentra em processos de centralização e apropriação de lucros, reproduzindo (ou ampliando) as diferenças entre as capacidades produtivas das EMNs e dos pequenos capitais, o conceito mais recente de CGV, como expressão da unidade entre centralização e concentração em escala global, explica uma tendência à difusão seletiva e homogeneização das capacidades produtivas entre as matrizes e as empresas coligadas. Ambas as modalidades de internacionalização produtiva operam hoje, e distinguir qual predomina em cada cadeia produtiva permite compreender melhor as tendências em jogo no nível setorial.

Palabras-chave: Empresas Multinacionales; Global Merchandise Chains; Global Value Chains; concentración; centralización.

Introducción

En este trabajo se discutirá cómo se despliegan, desde los años 2000, nuevos modos de operación de las Empresas Multinacionales (EMN) a partir del desarrollo de distintos tipos de cadenas de suministro global (*global supply chains*). Estas formas de operación de las EMN han dado lugar a varios conceptos entre los que se destacan el de Cadenas Globales de Mercancías¹ (Global Commodity Chains) y Cadenas Globales de Valor² (Global Value Chains). Si bien una primera lectura de la literatura hace pensar que se trata de distintas denominaciones de un mismo proceso de fragmentación del capital, es posible plantear una relectura de estos conceptos apuntando a dar cuenta de los diferentes modos de generación y apropiación de valor a escala mundial.

Partiendo de los trabajos pioneros de Hopkins y Wallerstein (1986), las cadenas de suministro global fueron definidas como Cadenas Globales de Mercancías (Gereffi y Korzeniewicz, 1994) y posteriormente como Cadenas Globales de Valor (Gereffi, Humphrey y Sturgeon, 2005). A pesar de su origen común, estos conceptos desarrollan perspectivas teórico metodológicas muy diferentes, mostrando una evolución desde un abordaje holista, macro-social asociado a la perspectiva de los sistemas-mundo, hacia abordajes centrados en la industria o la firma (Bair, 2005). Es así que las CGM se focalizaron en la apropiación del excedente en la circulación y las CGV adoptaron un abordaje microeconómico neoinstitucionalista asociado a la literatura de

1- De aquí en adelante, CGM.

2- De aquí en adelante, CGV.

los costos de transacción. Cada enfoque tenía distintas motivaciones. El enfoque de CGM, más orientado al desarrollo teórico-conceptual, buscaba explicar los cambios de comando de las cadenas. El concepto de CGV, más orientado a generar una agenda de política en organismos internacionales, se interroga cómo distintas formas de coordinación o estructuras de *governance* aseguran la eficiencia en la producción y circulación, y posibilitarían procesos de upgrading (ascenso) tecnoproductivo en los países.

A excepción de los trabajos pioneros de Hopkins y Wallerstein (1986), la literatura de CGV no da cuenta explícitamente de la valorización del capital ni de la relación de estas nuevas configuraciones con los procesos de concentración y centralización. De esta manera, se dificulta apreciar la unidad analítica entre la circulación y la producción al mismo tiempo que se invisibiliza a los grandes grupos multinacionales como la expresión organizacional concreta de la valorización del capital a escala global.

En este sentido, si bien la literatura de CGM y CGV permitió avanzar en la descripción de los mecanismos de *governance*, su potencial explicativo quedó limitado al no explicitar las modalidades de internacionalización del capital de las que son expresión organizacional.

En este trabajo se analizan distintas modalidades históricas asumidas por la valorización del capital a escala global que, como veremos, conllevan cambios en la jerarquía adoptada por sus diferentes formas de internacionalización (comercial, financiera y productiva). Con esto, se intentará mostrar hasta qué punto, por detrás de las interpretaciones de los enfoques de CGV o CGM, las estrategias de las EMN expresan diversas modalidades de realizarse el proceso de concentración y centralización de capital.

En este marco se planteará que es posible releer la concepción de CGM como un abordaje del proceso de centralización de capital y apropiación de ganancias que se desarrolla a través de la reproducción (o ampliación) de las diferencias entre las capacidades productivas entre las EMN, por un lado, y los pequeños capitales con los que se relacionan en la cadena, por el otro. A su vez, en esta relectura propuesta, el concepto más reciente de CGV, en tanto expresión de la unidad entre la centralización y concentración a escala mundial, daría cuenta de una tendencia a la difusión y homogenización de las capacidades productivas entre las casas matrices y las firmas vinculadas. Ambas modalidades de internacionalización productiva operan en la actualidad y distinguir cuál predomina en cada cadena productiva permite comprender mejor las tendencias en juego a nivel sectorial.

Este artículo se organiza partiendo, en la sección 1, de una relectura crítica de los conceptos de cadenas de mercancías (CM), CGM y CGV desde la perspectiva de la internacionalización del capital, propia de la literatura

marxiana de Empresas Multinacionales. A partir de esta revisión crítica se buscará ilustrar empíricamente cómo estas distintas modalidades de internacionalización expresadas en los abordajes de CGM y CGV dan cuenta de los procesos contemporáneos de expansión de las empresas multinacionales. Para ello se construirán un conjunto de indicadores a partir estadísticas de la operación de empresas multinacionales de Estados Unidos y sus filiales a modo de aproximación preliminar a algunas manifestaciones de estos procesos en distintos sectores y países.

1. Empresas Multinacionales: centralización y concentración de capital a escala mundial

Comenzamos por explorar los cambios recientes en la modalidad de operación de las empresas multinacionales (EMN) desde la perspectiva de la internacionalización del capital (Chesnais, 1994; Michalet, 1985).

1.1. De la internacionalización de la circulación a la internacionalización de la producción

Siguiendo el método formal de Marx en el Libro II de *El Capital* es posible plantear que el ciclo completo de reproducción capital – D-M..P..M'-D'-M..P'..M-D'...- puede analizarse a través de distintos ciclos que lo componen y como una unidad en la que la valorización es la que posibilita reproducción. Aplicando este esquema al análisis, Michalet (1985, p. 306) y Chesnais (1994, p. 72) propusieron un análisis de distintas modalidades de internacionalización a partir de la descomposición del movimiento completo del capital entre distintos tipos de internacionalización: la comercial asociada al ciclo M-M', la financiera correspondiente al ciclo D-D' y la productiva asociada al ciclo P-P'.

Así, Michalet (1985) y Chesnais (1994) plantean que la internacionalización del ciclo del capital productivo P..M'-D'-M..P' (y luego del ciclo integral del capital) se constituye a mediados de los años '70 en su forma completa dando origen a la economía mundial y no simplemente a la economía internacional (Michalet, 1985, p. 308).³ La internacionalización productiva recién alcanzaría su máxima expresión histórica a partir de (y como respuesta a) la crisis de los regímenes de acumulación de masas de la segunda posguerra, usualmente denominados "Fordistas" por la literatura de la Teoría de la Regulación.

Como resultado de los procesos de internacionalización comercial y productiva, se asiste a la consolidación de la "Forma Grupo" o holding como

³- Es de destacar que esta posibilidad de existencia del capitalismo mundial, si bien ya fue desarrollada en el *Capital* de Marx como método de construcción teórica de su sistema analítico, recién se alcanza históricamente entre los años '70 y '90 (Andreff, 1995).

expresión organizacional de la creciente interpenetración entre el capital dinero y el capital productivo (Chesnais, 1994, p. 96; Serfati, 2001; 2008). Dicha interpenetración posibilita el vínculo formal entre las casas matrices y las redes de empresas afiliadas (o contratistas). Es en este marco que se sientan las bases para la expansión de las empresas multinacionales⁴, que ya no se acotarían al aprovisionamiento de materias primas o la búsqueda de mercados solventes a partir de una base nacional de producción, sino que asumirán una estrategia y forma de organización concebida a escala mundial.

Cabe advertir que estas EMN no son capitales “anormalmente” concentrados, sino que constituyen lo que ciertos autores denominan el capital medio, no en tanto promedio, sino en el sentido que logran implementar (e imponer) las ‘mejores prácticas productivas’ resultantes del nivel alcanzado en cada momento por el desarrollo de las fuerzas productivas del trabajo social (Shai-kh, 2006; Iñigo Carrera, 2013). Este abordaje se diferencia de la tradición que parte de una relectura de Lenin (1917) y que llega hasta Baran y Sweezy (1972), donde el sujeto pasa a ser el “Gran Capital” o las “Corporaciones Gigantes” de modo que parecieran ser las formas de mercado las que explican las capacidades de valorización, y no al revés, como plantea Marx en *El Capital*.

En este sentido, frente a la discusión suscitada por la llamada globalización y, en particular, sobre sus efectos en la formación de una nueva división internacional del trabajo, cabe realizar la siguiente advertencia clave para la relectura que aquí se propone. A medida que se internacionaliza el capital productivo (P..P’), aumentan las posibilidades de difusión de las capacidades productivas al interior del espacio de producción coordinado por las empresas multinacionales. Dicho proceso no es lineal ni garantiza la homogeneización de las fuerzas productivas a nivel global.

De hecho, es posible identificar un doble proceso. Por un lado, se fragmenta y diferencia a la población obrera de acuerdo a su calificación y a la complejidad del correspondiente eslabón del proceso de trabajo que cada porción de la clase trabajadora realiza.⁵ Por el otro lado, en los eslabones productivos de menor complejidad, incorpora poblaciones enteras que antes estaban absolutamente al margen del desarrollo de las fuerzas productivas y, por lo tanto, en este tramo simple de la producción, logra acercar y unificar a sus productores a niveles de productividad compatibles con el desarrollo necesariamente mundial de las fuerzas productivas de la sociedad.

Las formas concretas de este doble proceso tienen puntos de contacto con lo que Michalet (1985, p. 308) caracterizó como la “dialéctica” de la homoge-

4- De aquí en adelante, EMN.

5- Ver Iñigo Carrera (2013).

nización y diferenciación de las fuerzas productivas en distintos espacios nacionales. Por un lado, la expansión del capital a través de las EMN erosiona las particularidades nacionales al unificarse el espacio de valorización del capital a escala mundial y, al mismo tiempo, su expansión se basa justamente en la existencia de diferencias entre espacios nacionales y subnacionales, incluyendo desde aquellos que pasan a alimentar el ejército de reserva de fuerza de trabajo hasta los que cuentan con un alto desarrollo de condiciones tecnológicas. Se trata de un proceso contradictorio en el que homogeneización y particularización de porciones de la fuerza de trabajo, y de inclusión y exclusión de la población obrera de ciertos espacios nacionales (o subnacionales) generan la posibilidad que regiones enteras sean expulsadas de la producción de mercancías al mismo tiempo que se incorporan otras regiones y poblaciones obreras de otros espacios geográficos (Bair y Werner, 2011; Bair, Berndt, Boeckler y Werner, 2013).

A partir de los años '90, se advierte que las EMN, en tanto capitales con ventajas tecnológicas y organizacionales construidas a partir de su base nacional y ampliadas a escala mundial bajo una forma integrada logran, en algunos casos, desplazar en la competencia a otros capitales pequeños que operan a escala nacional con un nivel de productividad menor y, en otros casos, subordinarlos bajo viejas y nuevas formas de apropiación (directa o indirecta) de plusvalía. De esta manera se pasa desde un enfoque en el que las ventajas de la integración vertical son reemplazadas por las ventajas de la externalización (Lavarello, 2001; 2004). Una de las expresiones más "fuertes" de estas formas se analizará en la sección siguiente, dando cuenta de la consolidación de un proceso ya presente en forma incipiente desde los años '60, en el que las EMN abandonan el esquema de filiales mayoritariamente propiedad de la casa matriz para adoptar modalidades de participación minoritaria y subcontratación internacional en ciertos sectores (Oman, Chesnais, Pelzman y Rama, 1989). La generalización de este proceso, a partir de los años 2000, caracterizaría la modalidad de fragmentación de los procesos productivos y de valorización del capital a escala global que analiza la literatura de CGV y las CGM (Chesnais, 2016, p. 159).

1.2. Las cadenas globales de valor como nueva forma de operación de las EMN desde los 2000

Desde el concepto original de cadena de mercancías (*commodity chains*) hasta la denominación de cadena global de valor (*global value chains*), existen múltiples definiciones y recortes analíticos que responden a abordajes teóricos y metodológicos muy diferentes (Bair, 2005). Un análisis crítico de las diferencias entre estos distintos conceptos excede el alcance de este

artículo⁶. Sin embargo, es posible distinguir aquellas definiciones que estilizan el aspecto central de este artículo a la hora de analizar modalidades de operación de las EMN en la actual fase de internacionalización del capital. En el cuadro 1 se presentan las diferencias en el fundamento teórico de los tres abordajes tomados en base a Bair (2005), avanzando sobre aquellas concepciones implícitas de la internacionalización que están por detrás de las tres definiciones.

Cuadro n.º1. Cadenas de mercancías y cadenas globales de valor: hacia una relectura de distintas perspectivas teóricas.

	Cadena de mercancías Wallerstein y Hopkins (1974), Arrighi y Drangel (1986)	Cadena global de mercancías Gereffi (1994), Kaplinsky (1998)	Cadena Global de Valor Gereffi, Humphrey y Sturgeon (2005)
Fundamentos Teóricos	Sistema Mundo	Sociología de las Organizaciones	Neoinstitucionalismo (Williamson-Coase)
Conceptos principales	Intercambio desigual (precios-valores) Formas competencia (destrucción/creación de barreras de acuerdo a Ondas Largas de Kondratieff)	Estructuras de governance/ comandos Cadenas comandadas por la producción/ comprador	Estructuras de governance de redes (modular, cautiva, relacional o vertical) Complejidad, codificación y capacidades de transacciones
Contenido "implícito" de la internacionalización	Comercial (M-D-M')	Comercial (M-D-M')	Productiva (P.M'D'.M-D.P')
Carácter formal de los productos	Mercancías (valor de uso y valor de cambio) mediado por precios (asimétricos)	Mercancías (valor de uso y valor de cambio) mediados por precios (asimétricos)	Mercancías "incompletas" Valores de uso intermedios. Valores de cambio y/o precios de transferencia
Propiedad de los medios de producción	Dispersa	Dispersa (participación minoritaria o nula de grupo líder)	Amplia gama desde centralizada hasta dispersa.

6- Existen distintos análisis críticos de este enfoque, desde aquellos que ponen en duda la relevancia del concepto (Fuchs, 2014) hasta los que lo incorporan como forma concreta de la dinámica interna del capital (Starosta, 2010). Aquí partimos de la revisión crítica de la literatura realizada por Bair (2005) incorporando el análisis de las distintas modalidades de internacionalización.

Procesos clave implícitos	Apropiación de excedente a partir de diferencias de precios en el marco del intercambio desigual	Apropiación de "rentas" como punciones de valor y plusvalor a partir de asimetrías de poder de mercado	Generación y apropiación de plusvalía/aumento velocidad rotación (mayor eficiencia al interior del espacio de producción y circulación)
Jerarquías y asimetrías	Reproducción asimetría Centro-Periferia (con posibilidad de reestructuración a partir del desarrollo de la semiperiferia)	Posibilidades de upgrading al posicionarse en actividades con mayor (captura de "Valor Agregado" (plusvalía)	Posibilidades de upgrading al pasar de redes cautivas a relacionales/modulares con mayores capacidades y "Valor agregado"

Fuente: elaboración propia en base a Bair (2005).

De acuerdo con los trabajos originales de Hopkins y Wallerstein (1984), que se enfocaban en los procesos de internacionalización del siglo XVII y XIX, las "cadenas de mercancías" se analizaban como espacios verticales de relaciones mercantiles a nivel internacional. En este sentido, retomando el análisis de la sección 1.1, aquí se sostiene que las cadenas de mercancías corresponden a la internacionalización del ciclo M-M'. Este enfoque aborda cómo los intercambios desiguales a favor de los capitales de países centrales, con mayor poder de mercado, permitían apropiar valor (y plusvalor) generado en los países de la periferia. Aun cuando en versiones más desarrolladas de este enfoque se incluyen otros mecanismos de apropiación, el análisis queda igualmente circunscripto a la apropiación en el intercambio (Arrighi y Drangel, 1986, p. 9-17).

Los análisis posteriores de "cadenas globales de mercancías" profundizan la perspectiva previa basada en el ciclo M-M' de internacionalización, ahora desde la sociología económica que los lleva al análisis de las relaciones de poder asimétrico entre las empresas dominantes y las subordinadas (Gereffi y Korzeniewicz, 1994, p. 17; Kaplinsky, 1998, p. 40). La "fuente de valor" en las cadenas se asocia a la capacidad diferencial de los distintos capitales de capturar "renta" en los eslabones aguas arriba o aguas debajo. De aquí proviene la distinción entre cadenas comandadas por la producción que controlan ventajas tecnológicas y aquellas que, asociadas al control de los canales de comercialización, son comandadas por los compradores.

Finalmente, a mediados de los años '90, algunos autores que analizaron las CGM fueron mutando hacia el abordaje de Cadenas Globales de Valor (Gereffi, Humphrey y Sturgeon, 2005). Dichas cadenas ya no se focalizaron en la asimetría de poder de mercado asociado a la existencia de barreras a la entrada y a las rentas que estas permiten apropiar, sino que hicieron un

mayor hincapié en cómo las firmas (con rara mención a los Grupos Multinacionales⁷) logran una *governance* más eficiente de las relaciones indirectas y directas en el marco de cadenas de valor. Sería una nueva fase del proceso de internacionalización del ciclo P..M-D'-M..P' predominante a partir de los años '80. El objetivo de las "firmas líderes" sería coordinar las relaciones interfirma con una estructura de *governance* orientada a mejorar las condiciones de costos, tiempo, calidad y otros parámetros para obtener mayores beneficios a partir del aumento de la plusvalía relativa a escala global y no de su apropiación indirecta. Dependiendo de las formas de *governance* adoptadas se abriría la vía, en el marco del proceso de liberalización vigente, para distintas modalidades de *upgrading* con eventuales efectos de difusión de tecnología hacia los países cuyas firmas se inserten en las CGV. El acceso a procesos, nuevos diseños, funciones o nuevas actividades por parte de las firmas insertas en las CGV generaría posibilidades de aprendizajes en los entramados productivos nacionales⁸.

En términos del contenido, los enfoques de cadenas discuten fundamentalmente cómo se distribuyen las ganancias, pero sin detenerse explícitamente en la modalidad que asumen los procesos de valorización. Luego, al focalizarse en las estrategias concretas de las firmas, la relación entre el valor y desarrollo económico (desigual) queda reducida, por un lado, a promover desde una perspectiva de política industrial los aumentos de productividad de los pequeños capitales a través del *upgrading* apoyado en la adopción de tecnologías y formas de organización en las mejores prácticas internacionales; y por el otro, a contrarrestar las asimetrías en las *governance* -en la estructura institucional- a través de modificaciones regulatorias que resuelvan los aspectos distributivos.

Más allá de este vacío en materia del contenido de las cadenas, en la presente investigación se considera una diferencia central entre las distintas concepciones analizadas. Dada la relación general que existe en el contacto entre capitales medios o reguladores con pequeños capitales en el proceso de circulación, es posible releer la diferencia de los procesos típicos que se abordan mediante el enfoque de CGM *vis-à-vis* las CGV. En la CGV, la relación general se basa en la incorporación de los capitales subordinados en el capital medio, esto es, en el acceso a la productividad media; en las CGM, se caracteriza por la apropiación de plusvalía generada por el peque-

7- Para un análisis crítico del análisis de CGV desde la perspectiva del enfoque de Empresas Multinacionales ver Lavarello, Robert y Vázquez (2017).

8- Para una apreciación crítica de las perspectivas de política de este enfoque, ver Fernández (2015).

ño capital que pasa a manos del capital medio, dado que lo que determina la valorización de este último es la tasa de interés y no la tasa de ganancia media⁹. Esta es una de las determinaciones generales que se expresa, tal como aparece en las CGM, en el vínculo asimétrico entre la empresa líder y sus proveedores, como expresión de la negación de las condiciones para que estos últimos adopten (y mucho menos transformen) las técnicas de mejor práctica. Este sería el verdadero contenido gracias al cual la empresa líder de una CGM puede capturar una porción de plusvalía que se les escapa a los pequeños capitales con los que se relaciona en la circulación justamente porque estos no están participando ni activa ni pasivamente del desarrollo de las fuerzas productivas.

Por todo lo anterior, el proceso de internacionalización implícito en el concepto de CGV moviliza potencias tecnológicas desde los países de origen de las firmas líderes hacia las firmas proveedoras instaladas en otros países, lo que tiende a “homogeneizar” hacia arriba las productividades de estas últimas. Por el contrario, en las CGM el elemento central reside en el aprovechamiento del retraso de los eslabones satélites constituidos por pequeños capitales localizados en ámbitos nacionales de características específicas relativamente “atrasados” respecto del desarrollo histórico del modo producción capitalista, lo que se suele expresar, por ejemplo, en la desarticulación de sus sistemas nacionales de innovación.

Por su parte, bajo el enfoque de las CGV, se suelen analizar las relaciones mercantiles entre aquellos grandes holdings y algunos grandes contratistas ubicados en los países de industrialización reciente en los que se comparten estándares de diseño establecidos por la firma líder (Langlois, 2003; Gereffi, Humphrey y Sturgeon, 2005). En esos países, el capital ha encontrado poblaciones obreras que, por razones históricas, tienen un grado de disciplina y productividad que las hace notoriamente aptas para el manejo de las nuevas condiciones técnicas de la producción industrial simple (que luego ha ido complejizándose), y que resultan mucho más baratas que las fuerzas de trabajo de los países “centrales”.¹⁰ De este modo, los contratistas referidos en los enfoques de las GVC logran operar bajo una organización modular con la mayor escala posible a nivel global y tienen el potencial de desplazar la producción mundial de esos eslabones de las cadenas hacia sus grandes fábricas. Esto les permite a las EMN, a través de sus CGV, aprovechar las diferencias nacionales en el valor de la fuerza de

9- Ver Iñigo Carrera, J. (2013, cap. 5).

10- Ver Grinberg y Startosta (2009).

trabajo. La otra cara inevitable de esta tendencia es el paulatino aumento del valor de la fuerza de trabajo en los sitios de implantación de las filiales a medida que se complejiza la producción y se incrementa la demanda de trabajadores. Ese sostenido aumento, a medida que cada vez mayor parte de la producción se fue localizando en dichos países, pasa a ser determinante de la norma del valor de la fuerza de trabajo mundial en dichos eslabones, induciendo al desplazamiento a nuevos sitios de producción donde el valor de la fuerza de trabajo es transitoriamente menor (como fue con el caso de Japón en los '80, Corea del Sur en los '90 y crecientemente China desde los años 2000).

Esto no ocurre en las relaciones entre pequeño capital y capital medio que, según nuestra relectura, son la base detrás del enfoque de CGM. Allí no se trata de una transición hacia un nuevo valor de la fuerza de trabajo, sino que se trata de apropiar plusvalía extraordinaria proveniente de pequeños capitales asociados a la moderna manufactura, caracterizados por explotar fuerzas de trabajo que se pagan sostenidamente por debajo de su valor, por su carácter de sobrante en estado latente.¹¹

Sin la intención de haber agotado las discusiones acerca del papel que cada tipo de cadena juega respecto del desarrollo de las fuerzas productivas, y de cómo eso encuentra expresión en las distintas estrategias corporativas, consideramos que es posible, con la relectura propuesta respecto de las diferencias entre los enfoques de CGM y CGV, abordar empíricamente la evolución del predominio de una u otra modalidad de organización de la producción y apropiación de plusvalor a escala global.

1.3. Concentración o centralización de capital a escala mundial: una interpretación de la CGV

La distinción desarrollada en el apartado anterior entre el contenido de las formas de organización típicas de las CGV y las CGM plantea distintas dinámicas entre las modalidades de desarrollo de las fuerzas productivas a nivel global y los procesos concentración y centralización del capital contemporáneos.

Por un lado, es posible identificar una unidad relativamente inmediata entre la concentración y la centralización, en la que esta no hace más que acelerar los efectos de aquella y, a su vez, ambas operan a favor de la generalización de las condiciones productivas más desarrolladas en las filiales de las EMN en el extranjero. Esta dinámica se manifiesta en el pasaje de la estrategia "multidoméstica" a la "estrategia global" de la EMN en los años

11- Ver Marx, K. (1867), cap. 13, punto 8.c.

'80, y en buena parte de las nuevas modalidades de CGV que se generalizan desde los años '90.

Concretamente, cada uno de los capitales insertos en las CGV acceden a las mejores prácticas tecnológicas internacionales de las empresas líderes para producir los valores de uso a través de las distintas modalidades de *upgrading*, que van desde el acceso a condiciones de calidad hasta nuevos procesos y diseños de producto. Dadas las condiciones particulares de las fuerzas de trabajo nacionales, la mayor productividad resultante no es acompañada de un aumento del trabajo necesario para su reproducción. Esto resulta en un mayor plus trabajo apropiado por la EMN que se realizará como plusvalía recién al vender las mercancías producidas a escala global.

Este no es, en general, el caso de las CGM. La empresa líder se vincula con los subcontratistas a través de relaciones puramente mercantiles o participaciones minoritarias en la propiedad de estos últimos, no acompañando este vínculo con procesos de transferencia de las mejores prácticas internacionales al interior de la cadena. Aquí la centralización no necesariamente refuerza la concentración del capital y, lo que es más importante, generalmente no implica un salto en el desarrollo de las fuerzas de producción al interior de cada eslabón de la cadena.

Este proceso de centralización se manifiesta en particular en las CGM en donde asume una posición de comando el capital comercial o el capital dinero centralizado. Esto es consistente con la internacionalización del ciclo del capital dinero (o capital dinero-mercantil). En estos casos, como el de los productores de indumentaria en el Caribe o Bangladesh, el ciclo de producción de las firmas proveedoras es acotado en escala y variedad sin mayor supervisión de la casa matriz sobre la producción (más allá que el control de ciertos estándares mínimos de producto y tiempos necesarios para la rotación del capital). En este caso opera un drenaje mundial de punciones sobre las ganancias de estos capitales pequeños a través de distintos mecanismos de remisión de utilidades o pagos por acceso a licencias de productos o marcas que permiten la apropiación de ganancias ya realizadas en el mercado.

Esta distinción es clave a la hora de entender las diferentes modalidades que asume la concentración y centralización en el marco de la nueva fase de difusión de las denominadas tecnologías de la información y la comunicación (TIC). Por un lado, asociadas a la concentración en el marco de las CGV, pueden destacarse las denominadas "plataformas industriales", como los casos de Intel, Microsoft, Siemens o General Electric. Estas compañías producen el *hardware*, el *software* y los algoritmos que se necesitan para transformar sustancialmente los procesos de trabajo de la manufactu-

ra tradicional (Srnicek, 2019). Por el otro lado, en el segundo esquema, en donde predomina la centralización y apropiación, estarían incluidas nuevas modalidades de capital comercial que controlan las denominadas “plataformas austeras” como Uber o las operaciones comerciales de Amazon, ya presentes en las grandes cadenas comerciales como Wal Mart o aquellas de Franchising, que no emplean directamente a la fuerza de trabajo y buscan reducir a un mínimo los medios de producción propios, obteniendo sus ganancias a partir de comisiones y otros mecanismos de punición indirecta de la plusvalía.

Por último, es importante destacar que el predominio de una modalidad u otra de concentración y centralización del capital tiene implicancias diferentes sobre la estructura económica internacional. La primera modalidad, en la medida que sea acompañada de acciones deliberadas de política industrial como fue el caso de las industrias de tecnología media en Corea y Taiwán, podría llegar a resultar en procesos de *upgrading* con una tendencia a la homogenización de las fuerzas productivas y luego de un cambio paulatino en las condiciones de reproducción de la clase obrera y por lo tanto de las determinaciones del valor de la fuerza de trabajo.

La segunda modalidad, por su parte, agudiza las diferencias de capacidades y muchas veces pone en riesgo la reproducción de las condiciones productivas nacionales de los países donde se despliega esta modalidad de operación. En esta dinámica las posibilidades de mejoras productivas son limitadas y, a menudo, se ha evidenciado que, paralelamente a los beneficios que ese *upgrading* genera para determinados actores económicos específicos, se agudiza el deterioro en las condiciones generales del resto de la estructura económica de los ámbitos nacionales correspondientes.¹²

Luego, cada una de las modalidades expresan un tipo de inserción particular de las fuerzas de trabajo de cada país y del potencial científico y tecnológico nacional en que se apoyan. Mientras que, en el caso de las CGV -en las que la centralización refuerza la concentración- se generan las condiciones para el desarrollo de nuevos obreros industriales de mayor productividad y cada vez más complejos, en las CGM -en donde la centralización y puniciones sobre las ganancias predominan sobre la concentración- se trata de población sobrante que trabajan para un pequeño capital que solo se sostiene por resignar ganancia. Por ello, en los países en los que sus firmas se

12- La experiencia reciente en la industria electrónica muestra el rol que juegan ciertos capitales como el grupo taiwanés Foxconn, proveedor bajo contrato de ensamble de la mayor parte de EMN de computadoras y productos electrónicos (Dell, Hewlett Packard, Sony, Nintendo, Motorola, y Apple).

inserten en CGV se desarrollará el potencial científico y tecnológico, y en el que la inserción se base en CGM el mismo se debilitará.

2. Hacia un abordaje empírico: la operación de las filiales de EMN de Estados Unidos en el extranjero

En esta sección se intenta una aproximación empírica preliminar orientada a poner de relieve cómo han evolucionado las diferentes dinámicas de concentración y centralización de las cadenas globales; esto es, hasta qué grado la modalidad de operación actual de las EMN responde a un proceso de concentración y centralización entendidos como una unidad a escala mundial expresado en la expansión de las CGV o bien a una forma de organización propia de una CGM en la que predomina la centralización y apropiación de ganancias a costa de proveedores localizados en el extranjero. Estas dinámicas serán contrastadas con las EMN integradas de los años '80.

Se trabajará el caso de las EMN controladas por capitales de Estados Unidos. Aun si las EMN de Estados Unidos no alcanzan la misma gravitación que la que tenían en los años '70, cuando representaban el 50% del origen de las inversiones extranjeras directas salientes, en el año 2017 seguían siendo el principal país de origen de la IED con el 20% del total. Utilizamos la base de datos de la *United States Current Business* que sistematiza los datos de facturación, empleo y otros datos de balance de la operación de las Empresas Multinacionales de Estados Unidos.¹³ Las filiales de las EMN de EE.UU. alcanzan en el año 2017 un monto de facturación de 7 billones de dólares (trillones de Estados Unidos), de los cuales 3,2 billones corresponden a la industria manufacturera.

El procesamiento de esta fuente de información permite distinguir entre las filiales con participación mayoritaria de EMN de origen de capital de Estados Unidos, y aquellas en las que las EMN de Estados Unidos tienen una participación minoritaria. De esta manera, es posible obtener un acercamiento indirecto al comportamiento de las filiales que se incorporan en cadenas globales comparando aquellas con eslabonamientos basados en relaciones mercantiles respecto de aquellas con eslabonamientos donde priman relaciones directas entre diferentes porciones nacionales de un mismo capital a nivel global. Obviamente, la identificación con las dos dinámicas estilizadas de comportamiento señaladas anteriormente no puede ser directa. Dos elementos impedirían conclusiones unívocas, primero, se asimilan inmediatamente todas las filiales relevadas, sean de propiedad mayoritaria o no de la EMN, como eslabones de cadenas globales (sean CGV o CGM). Segundo, quedan

13- U.S. Direct Investment Abroad (USDIA). Activities of U.S. Multinational Enterprises (MNEs)

afuera del análisis los casos de capitales que no cuentan con participación de alguna EMN de Estados Unidos, pero que pese a ello participan en CGV.¹⁴

Así y todo, un análisis de la evolución de algunos indicadores básicos posibilita identificar, dentro del universo definido en el párrafo anterior, algunos patrones generales detrás del despliegue de las cadenas de suministro global a fin de identificar si las mismas obedecen a una dinámica de reducción de las diferencias en las condiciones productivas al interior de las CGV o de ampliación de las mismas bajo una lógica de CGM. Se toma como referencia el período 2009-2017, período en el que la fase de la internacionalización productiva bajo la modalidad de estrategias globales con alto grado de integración ya había superado a la EMN con estrategia multidoméstica (sección 1.1) y asistimos a una nueva fase de la expansión de las CGV y las CGM (sección 1.2). Estas formas de organización basadas en formas indirectas llegan a su mayor desarrollo pasando de explicar del 20% del Valor agregado mundial de las exportaciones a cerca del 30% (según la base TIVA de la OMC-OECD). En paralelo, las filiales de participación minoritaria de Estados Unidos representan el 17% de la facturación de todas las filiales y un 18% del empleo total en el año 2017, aumentando su peso respecto al existente en el año 2009 cuando representaban 14% de las ventas y 16% del empleo.

Cabe interrogarse cómo la mayor presencia de formas indirectas de organización de las cadenas de suministro globales afecta la producción y apropiación de plusvalía a escala mundial cuando se las compara con las formas directas controladas por EMN integradas verticalmente. En el cuadro n.º2 se presenta la evolución de la productividad medida como el valor agregado por trabajador y del salario medio de las filiales de empresas multinacionales de EE.UU. como *proxy* del valor de la fuerza de trabajo de cada espacio nacional de implantación.

Puede apreciarse que entre el año 2009 y 2017 las filiales con participación minoritaria muestran una evolución de los salarios medios 25% menor en promedio que las filiales con participación mayoritaria, mostrando la ventaja que obtiene la empresa líder de una cadena de suministro global en términos salariales más bajos *vis-à-vis* la estrategia integrada de una EMN. En contraste, la productividad de las filiales con participación minoritaria aumenta más que las de participación mayoritaria para luego reducir la brecha respecto a las filiales integradas.

14- Cabe recordar las aclaraciones expuestas en el apartado 1.2 respecto de las cadenas de tipo modular, con contratistas globales, independientes de la EMN, que alcanzan la escala y el grado de concentración necesario para poner en funcionamiento las técnicas que se corresponden con la productividad del trabajo que regula el valor de sus mercancías.

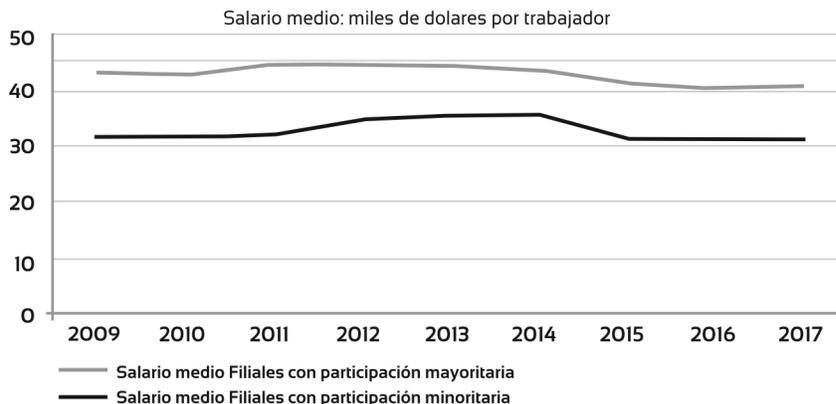
Esto indica por un lado que las EMN, al externalizar la producción, pagan salarios medios menores que el de las modalidades integradas, que en el caso de las CGM serían salarios menores al valor de la fuerza de trabajo en el país de implantación. Por otro lado, esta modalidad de externalización mostró una dinámica de crecimiento de productividad cambiante a lo largo del período. En el período 2010-2015 crecieron por arriba de las filiales integradas para luego descender y terminar por debajo de las formas integradas, dinámica que, como se discutirá más abajo, puede explicarse tentativamente por los efectos transitorios de una mayor intensificación de la fuerza de trabajo y por la transferencia de capacidades tecno-productivas en sectores maduros.

Cuadro n. °2. Filiales de empresas multinacionales de Estados Unidos: evolución de la productividad y el salario medio.



Fuente: elaboración propia en base a US Current Business.

Cuadro n.º2. Filiales de empresas multinacionales de Estados Unidos: evolución de la productividad y el salario medio.



Fuente: elaboración propia en base a US Current Business.

Esta evolución permite apreciar que, si bien la diferenciación de la fuerza de trabajo es un factor persistente que explica las ventajas de la expansión de las cadenas globales de suministro, existen dos subperíodos marcados a lo largo del período en términos de homogenización de las capacidades productivas. La lógica que predominó en las filiales con participación minoritaria más claramente hasta el año 2014, fue la de adopción de las mejores condiciones productivas consistente con la expansión de las CGV. Esta lógica asociada a las posibilidades de *upgrading* parece revertirse a partir del año 2015 con una reducción en las brechas de productividad cuando la difusión de nuevas oleadas tecnológicas en los sectores maduros agota el efecto sobre las capacidades productivas en el marco de las CGV. Luego, las EMN controlantes parecen haber sacado provecho del valor de la fuerza de trabajo (o el salario) más bajo en los países de implantación incorporando transitoriamente la fuerza de trabajo a las condiciones medias globales, más afín de las relaciones con pequeños capitales en el marco de CGM.

Por otro lado, el promedio simple entre distintos subconjuntos de cadenas globales (participación mayoritaria, por un lado, y minoritaria, por el otro) puede esconder situaciones opuestas al interior de cada grupo. Conviene, por tanto, indagar más en detalle la dinámica sectorial heterogénea que se encuentra detrás de esta evolución general. A partir de los datos de la US

Current Business, se presenta en el cuadro n.º3 la evolución entre 2009 y 2017 de la relación entre la productividad por trabajador de las filiales de las EMN de Estados Unidos con participación minoritaria en relación con la productividad de las filiales con participación mayoritaria para distintos sectores y países.

Cuadro n.º3. Empresas Multinacionales de Estados Unidos: Brecha de productividad por trabajador por filiales con participaciones minoritarias de la casa matriz/ Filiales con participaciones mayoritarias (en %)

	Manufactura								Software y servicios digitales	
	Manufactura Total		Químico		Electrónica		Automotriz			
	2009	2017	2009	2017	2009	2017	2009	2017	2009	2017
Todos los países	84,4	94,0	64,7	68,4	100,2	44,1	139,8	234,7	171,3	56,7
Europa	59,9	69,7	67,0	70,1	-	-	160,4	177,1	126,5	47,7
América Latina	67,4	71,7	103,0	70,9	-	-	-	-	-	71,2
Asia	128,5	109,8	59,3	69,6	-	-	187,9	331,2	189,0	45,5
China	131,2	186,3	54,4	84,1	-	31,9	286,0	487,3	-	100,2
India	102,2	94,2	103,4	77,9	-	-	-	-	-	144,1
Japón	56,9	38,7	158,1	72,1	13,0	-	-	56,5	-	36,8
Corea del Sur	564,4	587,3	-	-	-	-	-	-	-	-

Fuente: elaboración propia en base a US Current Business.

Aún si el secreto estadístico limita la apertura de los datos, es posible apreciar lo siguiente: por un lado, para las ramas representativas del paradigma tecnoeconómico prevaeciente en la postguerra, como la industria química y la automotriz, las filiales minoritarias mejoraron su productividad *vis-à-vis* con las filiales integradas a través de la incorporación de las mejores prácticas técnicas a nivel internacional. Por el otro lado, las ramas asociadas a las nuevas tecnologías electrónicas, *software* y servicios digitales muestran una ampliación de la brecha de productividad respecto a las filiales integradas, haciendo evidente la dificultad de absorber las ramas motrices de estas tecnologías, particularmente la producción de los microprocesadores de última generación.

Esta dinámica pone de relieve, paradójicamente, que en las ramas asociadas a los nuevos paradigmas tecnológicos prevalece la centralización y apropiación de ganancias de los pequeños capitales asimilable a las CGM y que, en las ramas que caracterizaron las revoluciones tecnológicas previas, prevalecería el *upgrading* tecnológico propio de la extensión de las capacidades tecnoproductivas en el marco de CGV. Esta evolución sectorial podría explicarse por el carácter aún no consolidado de las nuevas tecnologías, que habilita la coexistencia de capitales con ganancias medias y pequeños capitales con ganancias menores a la media compensados con salarios que están por debajo a los del país de origen del capital, que en el caso de estas ramas son los que aún determinan la norma del valor de la fuerza de trabajo mundial.¹⁵

Puede apreciarse también que la dinámica es diferente según las regiones de expansión de las EMN. Mientras que la brecha de productividades de las cadenas de suministro globales, *vis-à-vis* con las firmas integradas, se reduce en las filiales de EMN en Europa, en el caso de las filiales de EMN localizadas en Asia (excluyendo a China) la brecha de productividad no solo no se reduce, sino que se amplía. Esto no es lo que sucede en China en donde la productividad relativa de las filiales minoritarias crece respecto a las mayoritarias. La expansión hacia Asia, encabezada ahora por China, se orienta principalmente hacia una mayor eficiencia en la producción en forma concomitante con la participación activa de las filiales en el desarrollo de las fuerzas productivas, al mismo tiempo que el valor de su fuerza de trabajo aumenta y va transformándose en la media global.

Profundizando el cruce sectorial y regional de los indicadores, se destacan particularmente las industrias automotriz y química en China. Esta lógica es propia de las CGV, en las que la concentración y la acumulación se articulan en forma "virtuosa" con la reducción de las brechas de productividad vis a vis las filiales integradas. Sin embargo, esta dinámica se limita a la evolución de industrias maduras, propias del paradigma tecnoproductivo "fordista". En este caso, la fragmentación internacional de la producción se basa en el proceso de *upgrading* de la fuerza de trabajo simple incorporada desde los años '70 y '80 en la producción mundial, que luego van incorporando nuevas capacidades en el marco de acciones deliberadas de política industrial.¹⁶ Cuando

15- Ver Starosta (2010) e Iñigo Carrera (2013).

16- Distintos trabajos que analizaron la experiencia de Corea del Sur y Taiwán han señalado cómo estas políticas industriales requieren, por un lado, un apoyo a la generación de capacidades tecnológicas locales y por el otro una distorsión deliberada y transitoria de las tasas de ganancias medias a través del establecimiento de "precios incorrectos" (Amsden, 1992; Cimoli, Dosi y Stiglitz, 2009)

se incorpora en el análisis el sector servicios basados en las nuevas tecnologías electrónicas y de *software*, se evidencian los resultados paradójales señalados más arriba.

En línea con Gereffi (2001), las TICs¹⁷ favorecerían el despliegue de cadenas globales de mercancías comandadas por los compradores y, por detrás de esas formas organizacionales, predominaría la apropiación de ganancias por sobre un mayor dinamismo en las condiciones productivas. Las actividades de *software* y otras actividades de servicios incorporadas en la denominada “economía digital” ampliarían la brecha de productividad relativa de las filiales con participación minoritaria. Se trataría de actividades en las que el proceso de difusión de las nuevas tecnologías muestra nuevas modalidades de división de trabajo a nivel global donde las porciones de trabajo simple son externalizadas a proveedores en los que las EMN tienen participación minoritaria.¹⁸

En definitiva, se advertiría que mientras en actividades maduras, ligadas al paradigma tecnoproductivo anterior, predomina la deslocalización y la externalización en el marco de un proceso de concentración y acumulación de capital a escala mundial donde Asia es el principal espacio de expansión. En el caso de las actividades ligadas al paradigma de las TICs, primaría una dinámica de apropiación y centralización apoyada en la “punción” en las ganancias de los capitales pequeños.

Conclusiones

Es posible concluir que detrás de los conceptos de CGM y CGV se encuentran diferentes formas concretas en las que se organiza la producción y apropiación de valor (y plusvalor) a escala global. Por un lado, en la concepción más difundida de CGV pueden agruparse, en general, procesos de homogenización de las capacidades productivas, al interior de los distintos eslabones de cada cadena, que responden a las determinaciones más simples de la acumulación y concentración de capital a escala mundial. Por el otro lado, el concepto de CGM está generalmente orientado al abordaje de procesos de centralización y apropiación de ganancias extraordinarias reproduciendo las asimetrías entre los capitales medios y los pequeños capitales que integran los distintos eslabones de estas cadenas. Este último proceso no se asienta en los efectos de difusión y homogeneización de las condiciones de productividad en las relaciones interfirma sino en la “punción”, por parte de

17- Tecnologías de la Información y la Comunicación.

18- Como, por ejemplo, en el caso de programadores de secuencias de software a destajo.

las EMN, de porciones de la ganancia de los pequeños capitales que actúan como sus proveedores y clientes.

Contrariamente a la visión prevaleciente según la cual la fragmentación de los procesos productivos favorece necesariamente los aumentos de productividad de las firmas insertas en cadenas de suministro global, la evidencia empírica relevada a partir de las filiales de EMN de Estados Unidos admitiría que esta dinámica solo es predominante en ciertas ramas. Este sería el caso de las actividades maduras asociadas a la manufactura fordista de ensamble o de procesos, en donde sí es posible apreciar una lógica de reducción de las brechas de productividad o incluso avanzar hacia una mayor eficiencia relativa. En los casos de las actividades ligadas a la electrónica o las TIC, la externalización y el *offshoring*, no mostrarían tendencias generalizadas de *upgrading* productivo. De esta manera, se asiste al despliegue de CGM con renovadas formas de coordinación por parte de capitales centralizados que combinan la externalización de la producción con el control de activos de diseño y *marketing*, es decir, capitales que basan su expansión en aumentos en la productividad, pero también en su capacidad diferencial de apropiar una porción de la plusvalía de los pequeños capitales con los que se relacionan en la circulación.

Referencias bibliográficas

Amsden, A. H. (1992). *Asia's next giant: South Korea and late industrialization*. Oxford University Press on Demand.

Andreff, W. (1995). *Les Multinationales globales*. La découverte.

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

Bair, J. (2005). Global capitalism and commodity chains: looking back, going forward. *Competition & Change*, 9(2), 153-180.

Bair, J. y Werner, M. (2011). The place of disarticulations: Global commodity production in La Laguna, Mexico. *Environment and planning*, 43(5), 998-1015.

Bair, J., Berndt, C., Boeckler, M. y Werner, M. (2013). Dis/articulating producers, markets, and regions: new directions in critical studies of commodity chains. *Environment and Planning A*, 45(11), 2544-2552.

Baran, P. y Sweezy, P. (1972). *El capital monopolista*. Siglo XXI.

Chesnais, F. (1994). *La mondialisation du capital*. Alternatives économiques.

Chesnais, F. (2016). *Finance capital today: corporations and banks in the lasting global slump*. Brill.

Cimoli, M., Dosi, G. y Stiglitz, J. E. (2009). *Industrial policy and development: The political economy of capabilities accumulation*. Oxford.

Fernández, V. R. (2015). Global value chains in global political networks: Tool for development or neoliberal device? *Review of Radical Political Economics*, 47(2), 209-230.

Fuchs, C. (2014). Theorising and analysing digital labour: From global value chains to modes of production. *The Political Economy of Communication*, 1(2), 3-27.

Gereffi, G. (2001). 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., Humphrey, J. y Sturgeon, T. (2005). The governance of global value chains. *Review of international political economy*, 12(1), 78-104.

Gereffi, G. y Korzeniewicz, M. (eds.). (1994). *Commodity chains and global capitalism* (149). ABC-CLIO.

Grinberg, N. y G. Startosta (2009). The Limits of Studies in Comparative Development of East Asia and Latin America: the Case of Land Reform and Agrarian Policies. *Third World Quarterly*, 30(4), 761-777.

Hopkins, T. K. y Wallerstein, I. (1986). Commodity chains in the world-economy prior to 1800. *Review (Fernand Braudel Center)*, 10(1), 157-170.

Iñigo Carrera, J. (2013). *El Capital: razón histórica, sujeto revolucionario y conciencia*. Imago Mundi.

Kaplinsky, R. (1998). *Globalisation, industrialisation and sustainable growth: the pursuit of the nth rent*. Institute of Development Studies.

Langlois, R. N. (2003). The vanishing hand: the changing dynamics of industrial capitalism. *Industrial and corporate change*, 12(2), 351-385.

Lavarello, P. (2001). Les investissements directs étrangers et le système sectoriel d'innovation à l'époque de la mondialisation (Tesis de Doctorado). Fichier National de Thèses, Nanterre, París.

Lavarello, P. (2004). Estrategias empresariales y tecnológicas de las firmas multinacionales de las industrias agroalimentarias argentinas durante los años noventa. *Desarrollo económico*, 44(174), 231-260.

Lavarello, P., Robert, V. y Vázquez, D. (2017). Integrating global value chain with national innovation systems approaches: some dimensions disregarded by the current debate. *X Jornadas de Economía Crítica*. Buenos Aires, Argentina.

Lenin, V. I. (1917). *El imperialismo, fase superior del capitalismo*. Editorial Ate-neo.

Marx K. (1867). *El capital. Crítica de la economía política* (I). Fondo de Cultura Económica.

Michalet, C. A. (1985). *Le capitalisme mondial*. Quadrige.

Oman, C., Chesnais, F., Pelzman, J. y Rama, R. (1989). New Forms of Investment in Developing Country Industries: Mining, Petrochemicals, Automobiles, Textiles. Food. *OECD Development Centre*.

Serfati, C. (2001). El papel activo de los grupos predominantemente industriales en la financiarización de la economía. En Chesnais F. (2001). *La mundialización financiera. Génesis, costo y desafíos*. Losada.

Serfati, C. (2008). Financial dimensions of transnational corporations, global value chain and technological innovation. *Journal of Innovation Economics & Management*, 2(2), 35-61.

Shaikh, A. (2006). *Valor, acumulación y crisis. Ensayos de economía política*. Razón y Revolución.

Smith, J. (2012). Outsourcing, financialisation and the crisis. *International Journal of Management Concepts and Philosophy*, 6(1-2), 19-44.

Srnicek N. (2019). *Economía de plataformas*. Caja Negra.

Starosta, G. (2010). Global commodity chains and the Marxian law of value. *Antipode*, 42(2), 433-465.