

# El desarrollo (des)encadenado: descifrando el enfoque de *Global Value Chains*\*

**Manuel F. Trevignani\*\***

Instituto de Humanidades y Ciencias Sociales del Litoral, Argentina  
Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas (CONICET), Argentina  
Universidad Nacional del Litoral, Argentina

<https://doi.org/10.15446/ede.v33n62.101692>

## Resumen

El enfoque de cadenas globales de valor —*Global Value Chains* (GVC)— ha tenido una relevancia inusitada a lo largo de las últimas dos décadas. Primero en el campo académico y, posteriormente, en la agenda de los organismos internacionales. Su difusión y aceptación generalizada lo han erigido como el nuevo paradigma de desarrollo del siglo XXI. A la luz de ello, este artículo se propone estudiar críticamente sus principales fundamentos teórico-conceptuales a partir de la construcción de una base de datos con sus principales publicaciones. De esta manera, el artículo procura, en primera instancia, dilucidar la evolución de su terminología, sus principales autores, los marcos teóricos asociados, así como la escala y objeto de intervención. Y, en segundo término, intenta reflexionar acerca de los elementos teóricos que aparecen ausentes en el enfoque de GVC para pensar la problemática del desarrollo.

**Palabras clave:** cadenas globales de valor; desarrollo; periferia; Estado; industrialización.

**JEL:** F02; L16; L52; O10; O20.


## (Un)linked development: deciphering the *Global Value Chains* approach

### Abstract

The *Global Value Chains* (GVC) approach has had an unusual relevance over the last two decades. First in the academic field, and later on the agenda of international organizations. Its diffusion and widespread acceptance have established it as the new development paradigm of the 21st century. In this regard, the article aims to critically study its main theoretical foundations with the construction of a database that contains its main publications. The article seeks, in the first place, to elucidate the evolution of its terminology, its

---

\* **Artículo recibido:** 17 de marzo de 2022 / **Aceptado:** 26 de septiembre de 2022 / **Modificado:** 28 de octubre de 2022. El artículo corresponde a un apartado de la tesis doctoral del autor, realizada mediante una beca del Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas (CONICET).

\*\* Docente e investigador del Instituto de Humanidades y Ciencias Sociales del Litoral (IHUCSO), dependiente del Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas (CONICET) y de la Universidad Nacional del Litoral (Argentina). Correo electrónico: [mtrevignani@hotmail.com](mailto:mtrevignani@hotmail.com)  <https://orcid.org/0000-0002-7428-2739>

#### Cómo citar/ How to cite this item:

Trevignani, M. F. (2023). El desarrollo (des)encadenado: descifrando el enfoque de *Global Value Chains*. *Ensayos de Economía*, 33(62), 121-143. <https://doi.org/10.15446/ede.v33n62.101692>

main authors, the associated theoretical frameworks, and the scale and object of intervention. And, in second place, it intends to reflect on the theoretical elements that remain absent in the GVC approach to discuss development strategies.

**Keywords:** Global Value Chains; development; periphery; State; industrialization.

## Introducción

El enfoque de cadenas globales de valor (o GVC, por sus difundidas siglas en inglés) ha cobrado una gran influencia desde finales del siglo XX, emergiendo como la nueva herramienta analítica para comprender y estudiar el funcionamiento y configuración productiva del sistema capitalista. A medida que sus aportes comenzaron a tener preponderancia en los círculos académicos, gubernamentales, así como también en la agenda de los organismos internacionales, en las últimas dos décadas se ha transformado en una herramienta de relevancia, no solo para el análisis de las redes económicas globales sino también para la formulación de políticas de desarrollo para los países periféricos.

En este sentido, este artículo se propone estudiar críticamente la consolidación en el mundo académico de esta nueva estrategia de desarrollo, a partir de un análisis detallado tanto de su producción bibliográfica como de su marco teórico. En función de ello, se realizó una revisión de la bibliografía de GVC procurando identificar aquellos trabajos estratégicos de sus principales exponentes sistematizados en diversos sitios web, como ser: Global Value Chains Initiative, Global Value Chain Center y Responsible Global Value Chains. Así, se construyó una base de datos que reúne una cantidad sustancial de la bibliografía vinculada al enfoque de GVC (1069 publicaciones) que sirve como punto de partida para el análisis.

El trabajo se centra en el análisis comprehensivo del marco teórico de GVC en función de dos niveles. En primer lugar, se realiza una observación analítica de su producción bibliográfica basada en el examen de la base de datos construida. En dicho examen se busca dar cuenta de la evolución de la terminología utilizada en las últimas tres décadas, los principales autores, los marcos teóricos y conceptos con los cuales se ha vinculado, así como también la escala y objeto principal de intervención de sus estudios de caso.

Por otra parte, en segundo término, se profundiza en los fundamentos teóricos principales del andamiaje teórico de GVC, procurando identificar las importantes ausencias conceptuales de sus planteamientos para pensar la problemática del desarrollo de la periferia global en la actual configuración productiva. Entre ellos, se aborda la conceptualización acerca de las relaciones de poder en el marco del sistema capitalista, la desaparición analítica de la escala nacional y del rol del Estado, y la relativización de la importancia de los procesos de industrialización.

Gran parte de estas limitaciones del enfoque de GVC para pensar el desarrollo se encontraban presentes en los marcos teóricos críticos del funcionamiento del capitalismo de los cuales abrevó en sus comienzos, como la teoría del sistema-mundo y las contribuciones latinoamericanas de

la teoría de la dependencia y el estructuralismo de la CEPAL. En este sentido, la hipótesis central que atraviesa este escrito es que la generalidad y legitimidad a escala global alcanzada por sus aportes, ha sido posible en función de que gradualmente su marco teórico fue despojándose de la narrativa conflictual acerca de la lógica contradictoria y desigual del sistema capitalista que estaba presente en los primeros trabajos de su fundador, Gary Gereffi.

Por último, el artículo cierra con algunas ideas tendientes a reflexionar acerca de estos nuevos paradigmas de desarrollo que nacen en los países centrales y se trasladan acriticamente a la periferia. Asimismo se destaca la necesidad de reconectar el enfoque de GVC con una variada bibliografía crítica respecto a las posibilidades de desarrollo mediante la inserción a los encadenamientos productivos y, así, nutrirla de los elementos ausentes destacados.

## Análisis de la producción bibliográfica de GVC

En la evolución conceptual del enfoque de GVC ha intervenido una variada terminología – asociada a diversos marcos teóricos– que permitieron dar luz respecto al nuevo funcionamiento del sistema capitalista que comenzó a configurarse en torno a la década de 1970. De este modo, del análisis de los principales documentos académicos asociados al enfoque, es posible identificar cinco conceptos principales utilizados para referirse al nuevo fenómeno empírico dado por la producción dispersa globalmente. Los mismos, junto a los principales exponentes académicos de cada uno y los marcos teóricos de referencia, se detallan en la tabla 1.

**Tabla 1.** Evolución terminológica, autores y enfoques asociados

Concepto	Abreviatura	Década de surgimiento	Precusores académicos	Enfoques asociados
<i>Commodity Chain</i>	CC	1970	Hopkins y Wallerstein (1986)	Teoría del sistema-mundo; Marxismo; T. Dependencia; Estructuralismo
<i>Supply Chain</i>	SC	1980	Porter (1985)	Management estratégico; Ventajas competitivas
<i>Global Commodity Chain</i>	GCC	1990	Gereffi et al. (1994)	Sociología organizacional; teoría del sistema-mundo
<i>Global Production Network</i>	GPN	2000	Henderson et al. (2002)	Eficiencia colectiva; enfoques de redes; geografía económica
<i>Global Value Chain</i>	GVC	2000	Gereffi et al. (2001)	Ventajas comparativas; sociología económica; enfoques de desarrollo económico local

Fuente: elaboración propia.

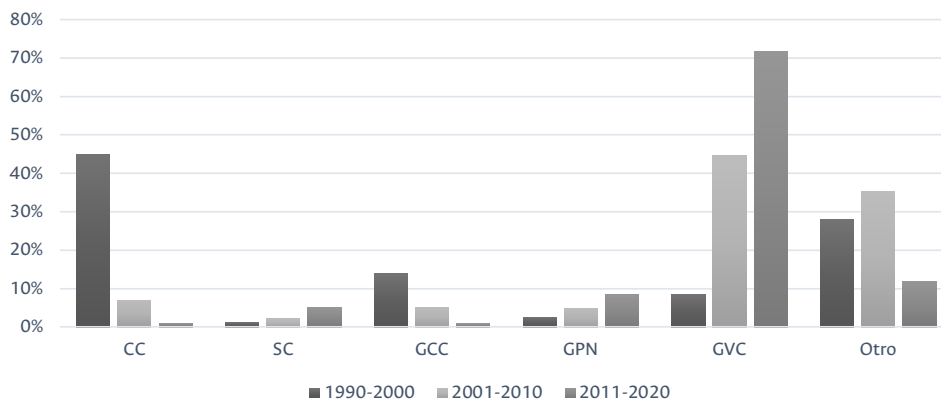
Si bien desde un punto de vista comparativo las definiciones no presentan diferencias sustanciales, lo interesante a observar es el contexto en el cual cada marco teórico desarrolla su análisis de la nueva configuración productiva. En este sentido, la teoría del sistema-mundo

utiliza el concepto de “cadena de mercancía” —*commodity chain*— a partir de los planteamientos críticos de la teoría de la dependencia y la distinción centro-periferia del estructuralismo latinoamericano (Prebisch, 1986), para dar cuenta de cómo estas cadenas productivas estructuran y reproducen un sistema-mundo estratificado y jerárquico. Se sostiene que el sistema capitalista se encuentra conformado por una única división internacional del trabajo que divide centros de periferias, pasible de descomponerse en una serie de cadenas mercantiles que, a partir de la articulación de diversos procesos productivos, traspasan las fronteras interestatales.

Sin embargo, la reestructuración neoliberal desatada a partir de los años de 1970, producto de la disminución en la tasa de ganancia de las empresas radicadas en los países centrales, dio lugar a un cambio desde una estrategia de acumulación fordista hacia la deslocalización productiva en los países periféricos en busca de bajar costos, dando lugar a la aparición de las empresas transnacionales (ETs).

En este contexto, comienzan a tener relevancia estudios que hacen foco en la empresa como unidad de análisis, en los procesos internos de valor agregado dentro del sistema productivo y en las relaciones interempresariales. Por un lado, emerge el marco teórico de Porter, asociado a las ventajas competitivas de una empresa individual y, por otro lado, el primer enfoque de Gereffi, denominado *Global Commodity Chains*. De este modo, a pesar de que sus primeros trabajos estaban basados en los enfoques críticos mencionados, Gereffi comenzó a despegarse de los conceptos de la teoría del sistema-mundo y a centrar sus estudios en las redes empresariales y en cómo la participación en ellas puede facilitar el ascenso o mejora industrial de los países en desarrollo, conocido en la literatura con el término *upgrading*. Por último, el enfoque de *Global Production Networks* está estrechamente relacionado con el marco teórico de GVC, aunque presta mayor atención a la dimensión espacial en la cual dichas cadenas se insertan, atento a su vinculación con el campo de la geografía económica (Bair, 2009). De acuerdo con estas ideas, el distanciamiento teórico de GVC respecto de los enfoques críticos que le han dado origen, representa una mirada epistemológicamente diferente de entender el funcionamiento del capitalismo. Para el marco teórico de GVC, la fragmentación productiva aumenta las oportunidades de desarrollo de la periferia, debido a que la inserción internacional puede tener lugar a partir de la especialización en un determinado nodo de la cadena, para luego ir escalando posiciones mediante el denominado *upgrading* (Gereffi et al., 2001).

Al analizar la evolución de la terminología utilizada en la producción académica relacionada con el enfoque de GVC, se advierten las oscilaciones conceptuales desde el comienzo. La figura 1 presentan la evolución de los cinco conceptos mencionados en el transcurso de las últimas tres décadas.

**Figura 1.** Porcentaje de publicaciones por terminología usada según década

Fuente: elaboración propia a partir de Global Value Chains (s.f.) y Responsible Global Value Chains (s.f.).

En el primer período se evidencia la relevancia que adquirió el término *Commodity Chain* en la producción bibliográfica, que ya se venía utilizando desde las décadas anteriores en el marco de la teoría del sistema-mundo. A su vez, en esta primera década se observa una variada utilización de otros términos relacionados, reflejados bajo la denominación “otro”, como ser: red global de producción, redes de valor, cadena global de producción, red global de abastecimiento, sistema global de producción, entre otros. Por su parte, cabe recordar que a mediados de los años de 1990 aparece el enfoque de GCC, lo cual se ve reflejado en la relativa importancia que adquiere en la producción académica durante este período.

En período 2001-2010 adquiere predominancia el término GVC, aumentando exponencialmente su utilización gracias al esfuerzo de los principales investigadores de unificar criterios y sistematizar los estudios que se estaban llevando adelante acerca del mismo fenómeno. No obstante, en dicho período se observa la gran dispersión conceptual a partir del incremento que adquiere la utilización de la terminología agrupada en “otro”. Esta preocupación central se manifestó en el trabajo fundante del enfoque de GVC de 2001:

Dentro del análisis de la cadena de valor hay una proliferación de nombres y conceptos superpuestos. Diferentes investigadores usan terminología diferente para discutir ideas muy similares. Cadenas globales de mercancías, cadenas de valor, sistemas de valor, redes de producción y redes de valor son solo algunos de los términos utilizados por los investigadores cuyo terreno común es mucho mayor que sus divisiones (Gereffi et al., 2001, p. 2).

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

Por su parte, el análisis de la última década permite extraer tres importantes conclusiones. En primer lugar, la importancia superlativa que adquiere la utilización del término GVC —el 72% de las publicaciones relacionadas son exclusivamente centradas en este enfoque—, lo cual refleja el resultado de ese desafío que advertían los principales exponentes académicos del enfoque en el artículo de 2001 y el consenso logrado en la comunidad académica en torno a su utilización. A su vez, este crecimiento se vio impulsado por los organismos internacionales, que si bien comenzaron a incorporar esta terminología en sus estudios de forma gradual en la década anterior, en este período alcanzó prácticamente a todos ellos. En segundo lugar, este incremento en la utilización del concepto de GVC tiene como correlato el casi completo desuso de los términos CC y GCC, que habían tenido un mayor protagonismo en la primera década. En el caso de GCC, su vínculo teórico con el enfoque de GVC decantó en una absorción bajo este nuevo término. Mientras que, en el caso de CC, termina de confirmar lo dicho respecto a la supresión del marco teórico del sistema-mundo, y el alejamiento de esta bibliografía crítica que fue el eje vertebrador de Gereffi en sus iniciales investigaciones. Por último, si bien existe una marcada disminución de la utilización de otros términos respecto al período anterior, debido al gran consenso adquirido en la utilización del término GVC, dos conceptos adquieren particular relevancia por su crecimiento pequeño pero constante a lo largo de los tres períodos analizados: *Supply Chain* y *Global Production Network*. En el primer caso, dicho incremento se produce fundamentalmente debido a su utilización por parte de la Organización Internacional del Trabajo, que evidenció una problemática interna en la utilización de la palabra “valor” a pesar de abrazar sin concesiones el marco teórico de GVC (Rossi, 2019). En cuanto al término GPN, su crecimiento da cuenta de su consolidación como marco teórico alternativo a GVC, es decir, a pesar de compartir las mismas preocupaciones, metodología y análisis, tal como sus propios autores reconocen, este cuerpo teórico optó por seguir haciendo referencia en sus trabajos a “redes de producción” en lugar de “cadenas de valor”.

Otro elemento importante que puede extraerse del análisis de las publicaciones es identificar quiénes son los principales autores, de acuerdo con la frecuencia y número de publicaciones en el período 2000-2020. A su vez, es posible comparar los autores fundadores según la evolución de su producción bibliográfica en estas dos décadas desde la emergencia del concepto de GVC. Puede identificarse al encuentro realizado en Bellagio, Italia, en septiembre del año 2000 como el nacimiento simbólico de los estudios enmarcados en GVC. Los investigadores presentes en ese encuentro se detallan en la tabla 2.

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

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

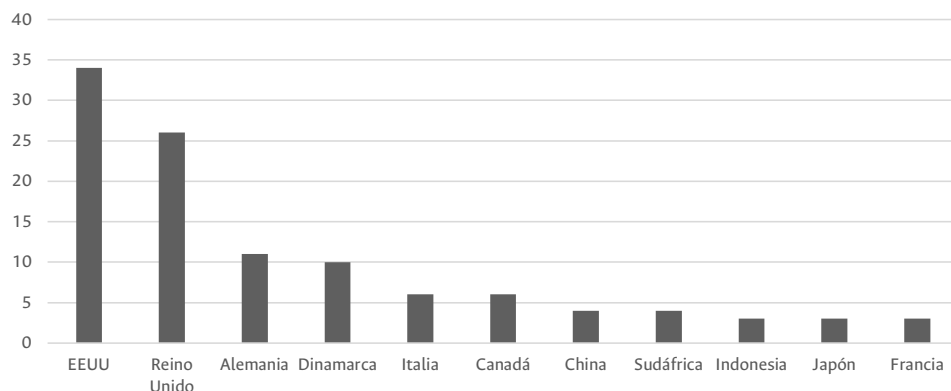
Fuente: elaboración propia.

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

Para tener una mejor aproximación respecto a la importancia relativa de cada autor en el marco de la literatura de GVC se observa la cantidad de citas a cada autor, lo cual puede otorgar una medida respecto a su influencia. La herramienta Google Scholar da cuenta que los autores más influyentes –además de Gereffi– son aquellos que han participado del mencionado encuentro fundante, destacándose Kaplinsky, Sturgeon y Humphrey, o bien se han convertido en referentes del enfoque en estas dos décadas, como Bair, Ponte, Staritz, Barrientos, Pietrobelli y Milberg.

Por otra parte, con relación a los principales autores, otra relevante particularidad a destacar reside en el origen geográfico de cada uno, es decir, dónde está localizada la institución, universidad u organismo al cual se encuentran afiliados y desde los cuales realizan las investigaciones sobre GVC. Esta información es la que muestra la figura 2.

**Figura 2.** Cantidad de investigadores de GVC por país de procedencia



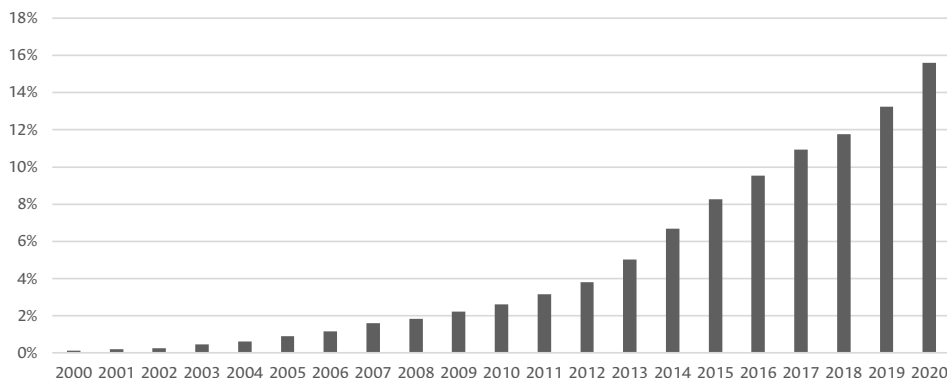
Fuente: elaboración propia a partir de Global Value Chains (s.f.) y Responsible Global Value Chains (s.f.).

La figura 2 resulta llamativa por la marcada diferencia que se observa entre el espacio geográfico desde el cual se escribe, y aquél en el cual se aplica un determinado constructo teórico. En este caso, se observa la preeminencia de investigadores que pertenecen –o bien se encuentran vinculados– a instituciones radicadas en los países centrales y que escriben sobre un paradigma teórico orientado al desarrollo de la periferia. Este antagonismo rememora al contexto del Consenso de Washington, es decir, a la construcción de paradigmas teóricos de desarrollo que “viajan” de Norte a Sur sin tomar en cuenta las realidades autóctonas de los espacios periféricos.

En otro orden de ideas, para analizar la evolución temporal de la producción bibliográfica que contiene el término *global value chain* y la importancia que tiene esta literatura en la actualidad, nuevamente mediante una búsqueda en Google Scholar se obtiene que en la década de 1990-2000 se publicó el 1% de la bibliografía con dicha terminología; en el período 2001-2010 el 29%; mientras que en la última década 2011-2020 el 70% de las publicaciones. A su vez, si nos centramos particularmente en las últimas dos décadas, la evolución de las publicaciones evidencia un claro y sostenido aumento año a año, tal como se desprende de la figura 3.

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



**Figura 3.** Porcentaje de publicaciones de GVC por año

Fuente: elaboración propia.

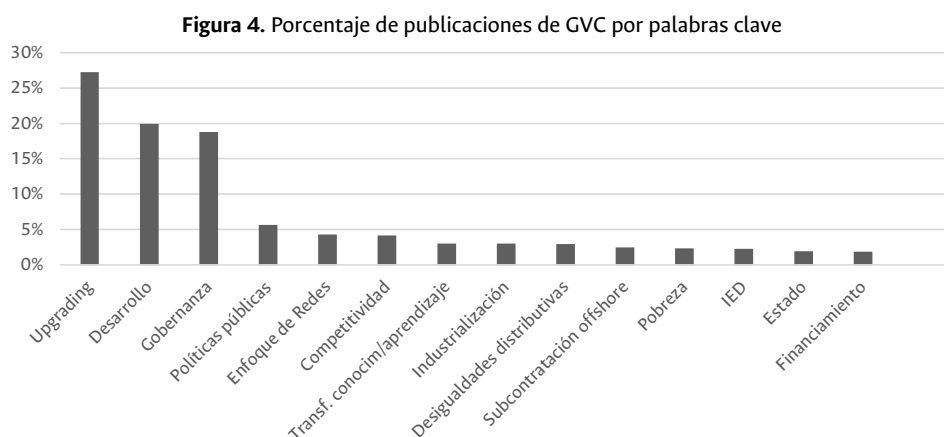
En este sentido, otros dos indicadores dan cuenta de esta creciente relevancia del enfoque de GVC. Por un lado, el número de investigadores que actualmente desarrollan estudios con el marco teórico de GVC —tomando como referencia los 14 reunidos en la inicial conferencia celebrada en Italia— corresponde a 800, según la base de datos construida. A su vez, una muestra más de ello lo constituye la publicación de ediciones especiales específicas sobre la temática de GVC por parte de diversas revistas científicas: en los últimos tres años se han editado 16 números especiales, de los cuales siete corresponden solo al año 2021.

En virtud de estas ideas, la perspectiva de GVC goza de actualidad, diversidad, aceptación y consenso como cuerpo analítico de la nueva configuración productiva del sistema capitalista. No obstante, paulatinamente el enfoque de GVC ha ido transformándose desde una herramienta analítica hacia una herramienta de desarrollo para los países periféricos a medida que sus postulados fueron introducidos a la agenda de una gran diversidad de organismos internacionales, como el Banco Mundial, la Organización Internacional del Trabajo, el Banco Interamericano de Desarrollo y el sistema de Naciones Unidas, entre otros (Werner et al., 2014).

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

## Análisis del marco teórico de GVC y su vinculación con la problemática del desarrollo

Sobre la base del análisis de la producción bibliográfica desarrollada en el punto anterior, esta sección busca adentrarse en el nivel interpretativo de GVC en función de su nueva narrativa para el desarrollo de la periferia. Una primera aproximación a la literatura de GVC puede realizarse a partir de las palabras clave extraídas de los documentos que conforman la base de datos, así como también los enfoques o conceptos a los cuales aparece asociado. Esta información es la que se muestra en la figura 4.



Fuente: elaboración propia a partir Global Value Chains (s.f.) y Responsible Global Value Chains (s.f.).

Tal como evidencia en la figura 4, los dos principales conceptos sobre los cuales se basa todo el andamiaje teórico de GVC son los correspondientes al *upgrading* y la gobernanza, a los cuales se suma la problemática del desarrollo. Ahora bien, esta vinculación y asociación abre los siguientes interrogantes: ¿cómo se define o utiliza el concepto de desarrollo en los documentos? ¿Cómo se produce el vínculo entre GVC y desarrollo? ¿Cuál es el objeto de intervención o “beneficiario” del desarrollo? ¿Cuál es la escala de intervención? ¿Existe algún sesgo sectorial en sus estudios de caso? ¿Qué rol le asigna al Estado y al proceso de industrialización?

### La problemática del desarrollo en el marco teórico de GVC

La emergencia de GVC como nuevo paradigma de desarrollo hay que situarla en el contexto de la aparición de la centralidad de las regiones a partir de la década de 1970, y en el marco de los modelos de acumulación flexible que emergen luego de la crisis del fordismo (Piore & Sabel 1984; Storper & Scott, 1989). Estos modelos facilitaron la aparición de nuevos espacios

industriales bajo la idea de la desaparición del Estado y de los espacios nacionales como nodos estratégicos, y su reemplazo por elementos que acentúan la cooperación local. En el marco de este escenario asoman los conceptos y enfoques de clústeres, distrito industrial, desarrollo endógeno y sistema regional de innovación –entre otros–, dando cuenta que “el desarrollo regional estaba de moda”. Más allá de las particularidades de cada uno, estos aportes enfatizan el rol de la escala local y están destinados a analizar los procesos de aglomeración y competitividad regional y local (Porter, 1985).

No obstante, con posterioridad emerge el desafío de lograr la articulación de estas aglomeraciones productivas con el escenario global, crecientemente configurado en torno a cadenas de producción lideradas por grandes ETs. En función de ello, el enfoque de GVC se construye teóricamente sobre la base de estos nuevos paradigmas centrados en la escala local a partir de la vinculación con la escala global, habilitando una lectura local-global de los procesos productivos y omitiendo la escala nacional del análisis. Esto se observa a partir del análisis de las publicaciones de la base de datos de GVC que abordan específicamente la problemática del desarrollo: el 34% de ellas aparecen asociadas con el enfoque de clústeres; el 23% con sistema regional de innovación; el 21% con enfoques de desarrollo económico local, seguido de otros paradigmas centrados en la empresa individual, como la responsabilidad social empresarial.

Esto marca la impronta subnacional –local y regional– como la escala de intervención predilecta de desarrollo en los estudios de GVC, principalmente a partir del mencionado enfoque de clústeres. Según ello, la vinculación con este tipo de perspectivas permitió combinar los aspectos de capacidad innovativa emergente de la acción colectiva endógena con las crecientes dinámicas que comenzaron a emerger por parte de las redes E. En consecuencia, paulatinamente todas las perspectivas de desarrollo regional mencionadas quedaron subsumidas bajo el paradigma de GVC, considerado un análisis más abarcador.

En este sentido, la importancia que fue ganando GVC en los círculos académicos y las organizaciones internacionales se produjo concomitantemente al alejamiento de las visiones críticas del capitalismo y su acercamiento a la visión empresarial de Porter. En esta evolución, desde los primeros estudios de Gereffi en los años de 1990, la unidad de análisis cambió sustantivamente, desde el análisis del sistema-mundo a los enfoques de desarrollo regional y local, para finalmente centrarse en la empresa y en las estrategias de desarrollo del sector privado.

A su vez, el centramiento en la empresa como unidad de análisis principal de los estudios anclados en GVC queda de manifiesto en los objetos de intervención salientes de los trabajos empíricos de GVC: de los documentos relevados, el 72% centran su atención en la empresa, siendo por lejos el objeto privilegiado de estudio e intervención, en tanto el resto de los tópicos, agrupados, representan el 28% restante (centrados en la problemática del empleo, el medio ambiente y cuestiones de género).

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

En virtud de estas ideas, resalta el alejamiento conceptual con relación a la manera de entender el desarrollo y el funcionamiento del capitalismo en el marco teórico de GVC, respecto a los enfoques críticos en los cuales se basó en sus inicios. Fundamentalmente, destaca el pensamiento estructuralista de la CEPAL, que pone el acento en la necesidad de realizar reformas estructurales para tener una mayor capacidad autónoma de crecimiento, y en la función del Estado como planificador (Sunkel & Paz, 1970). Por su parte, GVC adscribe a una visión benevolente de la globalización productiva que otorga oportunidades de desarrollo para la periferia. Al no tener que desplegar todas las etapas de un proceso productivo, las empresas de los países periféricos pueden especializarse en un determinado eslabón de la cadena global de valor y, a partir de ello, ir escalando posiciones —*upgrading*—, mediante el acoplamiento estratégico con la empresa líder de tal encadenamiento —gobernanza— (Baldwin, 2013; Gereffi et al., 2001). En este sentido, los aportes de GVC pueden ser reinterpretados como una versión *aggiornada* o actualizada de la teoría de las ventajas comparativas ricardiana, ya que representa una forma de división del trabajo centrada en un análisis sectorial que enfatiza las complementariedades entre las firmas líderes y los actores locales. El concepto de *upgrading* —como un proceso a nivel micro— y el desarrollo —proceso a nivel macro— está escasamente problematizado en los estudios de GVC. Es decir, el constructo teórico de GVC puede tener potencial como marco para analizar los procesos u oportunidades de *upgrading*, pero ha quedado empobrecido al desconsiderar una rica literatura crítica sobre las posibilidades de desarrollo a partir de la inserción a los encadenamientos productivos globales (Arrighi, 1999; Amsden, 2001; Chang, 2004; Wade, 1990).

### *Dos pilares clave: la gobernanza y el upgrading*

Los conceptos de gobernanza —análisis de “arriba hacia abajo” de una cadena productiva— y *upgrading* —perspectiva de “abajo hacia arriba”— se han constituido en la base a partir de la cual se sustenta el marco teórico del enfoque de GVC. El concepto de *upgrading* indaga en la capacidad que tienen los actores que se integran subordinadamente a un encadenamiento productivo de mejorar su condición de generación y captación de valor que permita cualificar su posición. Para ello se inscriben las diferentes formas de mejoras: a) *upgrading* de producto, que apunta a la mejora en la calidad y diversidad de los productos que realiza una firma; b) *upgrading* de proceso, centrado en lograr una mayor eficiencia en la producción; c) *upgrading* funcional, destinado a alcanzar el control de nuevas funciones de mayor valorización; y d) *upgrading* intersectorial, que alude a utilizar las capacidades adquiridas en una función particular de la cadena para moverse a otro sector o encadenamiento productivo (Humphrey & Schmitz, 2002).

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

Los estudios de caso realizados en países en desarrollo han dado cuenta de las asimetrías que surgen de la creciente concentración de poder por parte de los grandes actores que controlan las funciones más dinámicas de las cadenas de producción, sobre todo aquellas relacionadas con el marketing y el diseño. De los tipos de mejoras mencionadas, el *upgrading* funcional se presenta como clave para las firmas de esos países para acaparar mayor valor en el proceso productivo, sin embargo, Schmitz et al. (2004) aluden a que “no hay acuerdo sobre si dicha inserción proporciona una ruta para la mejora funcional, esto es, acaparar las funciones de diseño, marca y marketing en la cadena” (p. 358). Justamente, ello representa un reconocimiento implícito al poder que ostentan las firmas líderes de las cadenas a la hora de propiciar que las firmas subordinadas puedan capturar las actividades centrales en una determinada cadena de producción.

Por su parte, análisis realizados en la cadena del calzado resaltan el dominio concentrado de poder de los compradores globales y las limitaciones que surgen para los productores locales al momento de alcanzar las funciones estratégicas, como diseño y marketing (Bazan & Navas-Alemán, 2004). Dicho control se produce más allá de las variaciones en la gobernanza de las cadenas globales que existen al interior del propio sector –más o menos jerárquicas– y la posibilidad de lograr *upgrading* en aquellas menos jerárquicas (Fernández, 2017).

Este poder concentrado en las funciones centrales de un encadenamiento productivo, así como su capacidad de subordinar a quienes buscan escalar posiciones en ella, ha sido reafirmado por una diversidad de estudios de caso que han cubierto una amplia gama de países y actividades (Bain, 2010; Bair & Gereffi, 2001; Dolan & Humphrey, 2000; Ponte, 2004). Incluso, este control de las actividades que generan mayor valor de una cadena se observa también en áreas cuyas formas alternativas de gobernanza harían más factible el *upgrading* de tipo funcional, como la industria de la computación (Gereffi et al., 2001). Dos conocidos estudios realizados en el área tecnológica ilustran esta idea, por un lado, el caso de Apple (Linden et al., 2009) y, por otro lado, el de Nokia (Ali-Yrkkö et al., 2011). Ambos arriban a la conclusión de que, a pesar de la creciente deslocalización productiva de sus actividades a nivel global, las grandes empresas tienden a retener las funciones estratégicas ligadas a la innovación del conocimiento y el control de la marca, las cuales permiten capturar la mayor parte del valor de un determinado producto y, así, preservar su dominio de la cadena. Este control selectivo de las actividades centrales se ve reflejado esquemáticamente en lo que se ha conocido como la “curva de la sonrisa”, donde se diferencian las “buenas” etapas productivas -aquellas ubicadas en los extremos de la curva- de las “malas” etapas –correspondientes al ensamblaje del proceso manufacturero– (Baldwin, 2013).

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

La problemática vinculada a los límites impuestos por las empresas líderes de las cadenas de producción lleva a analizar el segundo término clave, el análisis de la gobernanza, y su relación con la conceptualización general vinculada a las relaciones de poder en las configuraciones productivas.

La problematización acerca de la noción del poder en el marco teórico de GVC conlleva una variación que debe ser entendida en el marco del cambio en la unidad de análisis en relación con su raíz conceptual de origen en la teoría del sistema-mundo (Fernández & Trevignani, 2015). En tal sentido, la perspectiva de GVC se centra en comprender los mecanismos de distribución y ejercicio de poder entre los diversos actores de un encadenamiento productivo, lo cual permite identificar quienes se adjudican la generación y el control de las funciones de mayor valor (Gereffi et al., 2005).

De acuerdo con ello, bajo el término gobernanza se han nucleado los estudios en torno al poder en las cadenas de producción, y estos han ido mutando conforme evolucionaba el enfoque desde *Global Commodity Chains* hacia *Global Value Chains*. En sus primeros trabajos en el marco de GCC, Gereffi hacía alusión a la característica “dirigista” de las cadenas en su clásica diferenciación entre cadenas dirigidas por el comprador y cadenas dirigidas por el productor, en donde aún se lograba vislumbrar vestigios de relaciones de poder y dominación (Gereffi, 1995). Sin embargo, a medida que fue virando hacia el enfoque de GVC, comenzó a entenderse la gobernanza asociada a la coordinación y a la cooperación entre los diferentes actores que conforman los encadenamientos productivos. En este sentido, en el año 2005 aparece tal vez el artículo más influyente y que sentó las bases para todo el desarrollo posterior del marco teórico de GVC, denominado *The Governance of Global Value Chains* (Gereffi et al., 2005). Ahora bien, esta actualización en la conceptualización de la gobernanza en el marco teórico de GVC ha sumado imprecisión conceptual en lo que refiere al poder. A pesar de que sus aportes teóricos permiten considerar quién controla la cadena y cómo pueden integrarse dinámicamente el resto, la concepción respecto a cómo es definido el poder quedó empobrecido en el análisis. Esta ambigüedad también se observa al momento del estudio del tipo de vinculación que tienen las firmas al interior de las cadenas y, en forma más general, a la hora de trazar la relación entre poder y desarrollo.

En el marco de esta ausencia, la perspectiva que vino a llenar ese vacío conceptual al interior de GVC han sido los estudios de redes, a partir de dos teorías: la perspectiva procedente de la sociología económico-organizacional, llamada *Embedded Network* (Granovetter, 1985), y la denominada *Actor Network Theory* (Latour, 2005). Esta visión del mundo convertido en una red con múltiples nodos, sin un eje central ni

punto de origen, posibilita un análisis *win-win* de las relaciones al interior de una cadena productiva, a la vez que ofrece un empoderamiento accesible para una buena parte de los actores involucrados. Dicha perspectiva no representa una mirada aislada acerca de cómo abordar el poder en las cadenas de producción a escala global, sino que se transformó en una perspectiva dominante y el rol de la cooperación entre actores pasó a formar parte de los estudios empíricos de GVC. En este sentido, la conceptualización del poder en GVC —entendido como coproducción colectiva— toma distancia respecto de las formas estructurales de dominación por parte de empresas o países del centro, que ha tenido importantes aportes desde corrientes que han prestado atención al análisis del conflicto, los desequilibrios y las asimetrías de poder en la configuración productiva del capitalismo (Perroux, 1948; Prebisch, 1986).

Por el contrario, el marco teórico de GVC ha quedado emparentado a los enfoques que fomentan la vinculación local-global a través de la mejora obtenida de la cooperación intra-local y las interacciones a distancia con actores globales (Lund-Thomsen & Nadvi, 2010). Esta perspectiva relacional del poder converge con investigaciones en torno a prácticas cooperativas horizontales y verticales que establecen como imprescindible la integración a los encadenamientos productivos globales para las empresas de los países en desarrollo. Es decir, en el marco teórico de GVC las perspectivas de “arriba hacia abajo” (gobernanza) y de “abajo hacia arriba” (*upgrading*) actúan complementariamente para resaltar las oportunidades y desafíos para quienes no ejercen el control de las cadenas. No obstante, las cualificaciones ofrecidas no siempre existen para los actores subordinados. En todo caso, todo lo que estos actores pueden aspirar a alcanzar en un encadenamiento es una inserción a través de una asimilación de normas estandarizadas que ofrecen los compradores y los productores transnacionales (Fernández, 2017; Gibbon & Ponte, 2008). Traducido en el lenguaje de GVC, las firmas de los países periféricos pueden alcanzar ciertas mejoras marginales como el *upgrading* de productos o procesos, pero ciertamente tal ascenso alcanza un límite en el *upgrading* de tipo funcional (Schmitz, 2004). Por su parte, los *upgrading* intersectoriales, que llevan a las firmas a incursionar en la producción de bienes de mayor valor que presentan mercados más dinámicos, también resultan difíciles (Trienekens & van Dijk, 2012), en tanto se presentan resistidos por las empresas que comandan las cadenas en dichos mercados y que procuran mantener su posición.

En suma, esta visión benevolente del marco teórico de GVC respecto al rol de las firmas líderes de las cadenas conlleva dos importantes implicancias. En primer lugar, da cuenta de una incapacidad de reconocer la lógica de control selectivo de funciones por parte de ellas, las cuales limitan el *upgrading* de las pymes de los países periféricos. Ello no hace más que reforzar una estructura de dominación que imposibilita el desenvolvimiento de un núcleo endógeno de acumulación, profundizando la relación centro-periferia esbozada por la corriente cepalina. El estructuralismo advirtió hace medio siglo acerca de la dinámica espacialmente desigual en la que el centro captura selectivamente el grueso del excedente a expensas de la periferia (Di Filippo, 1998). En este marco, el *upgrading* en GVC pasa a ser una “ilusión desarrollista” (Arrighi, 1990; Fridell & Walker, 2019).

Mientras que, en segundo lugar, dicho sobredimensionamiento del rol de las grandes ETs ocurre a expensas de la omisión del rol de otros actores, principalmente del Estado, tal como se analiza a continuación.

## La escala nacional y el rol del Estado

Ahora bien, aun recuperando la noción de poder como subordinación, explotación y exclusión de los espacios periféricos, otra notoria ausencia conceptual que emerge en el marco teórico de GVC para analizar los problemas asociados al desarrollo de la periferia, se relaciona con la falta de consideración de la escala nacional y, dentro de ella, de la problematización respecto al rol del Estado al momento de direccionar los procesos de desarrollo.

Con relación a la omisión teórica de las unidades nacionales, esta tiene lugar a partir del sobre-centramiento al nivel de la empresa y sus redes como focos analíticos, en donde se indagan las actividades productivas, sus formas de vinculación, la distribución del valor generado y la tipología de gobernanza de cada encadenamiento. A su vez, dicha ausencia se encuentra relacionada con una falta de atención analítica de las trayectorias nacionales en las cuales se insertan las cadenas productivas, tal como señala otro estudio: “a pesar de que GVC puede resultar ‘descriptivamente preciso’, conlleva limitaciones para comprender las dinámicas históricas y sociales que impulsan los comportamientos de las cadenas productivas” (Fridell & Walker, 2019, p. 4).

A pesar del reconocimiento de algunos exponentes vinculados con GVC, como la mencionada perspectiva de *Global Production Networks* (Smith et al., 2002), los estudios en torno a la necesidad de evaluar las trayectorias nacionales en el marco de las cadenas productivas han sido relativamente escasos. En este sentido, el análisis de las unidades nacionales —y sus trayectorias históricas— en donde se insertan las redes económicas globales, implica considerar los mecanismos bajo los cuales:

determinadas estructuras y dinámicas socioeconómicas y sociopolíticas, históricamente conformadas, condicionan los modos en los cuales las cadenas globales penetran o se desarrollan en un determinado espacio de la periferia, y la forma en la que impactan en el conjunto de actores económicos e institucionales (Fernández, 2017, p. 111).

En el marco teórico de GVC la problematización en torno al rol del Estado y a su papel en el desarrollo queda relativizada (Fernández, 2017; Fridell & Walker, 2019; Neilson, 2014). Al representar una perspectiva históricamente acotada, centrada en un análisis sectorial basado en las firmas líderes y sumado a la ausencia de la concepción de poder entendido como dominación, el enfoque alude al Estado como un actor más entre muchos otros que actúa complementariamente a las firmas (Bamber & Staritz, 2016).

Los estudios de GVC han analizado la relación entre el Estado y las firmas mediante el concepto de “acoplamiento estratégico”, fundamentalmente en el marco de la perspectiva de *Global Production Networks* (Coe et al., 2004), mediante el cual se hace referencia a las iniciativas tendientes a satisfacer las necesidades estratégicas de las firmas. No obstante, recientemente se ha intentado incorporar a sus marcos teóricos nuevas aproximaciones acerca del rol del Estado, reconociendo la poca relevancia que se le había dado hasta el momento (Horner & Alford, 2019). En este marco, comienzan a establecerse cuatro roles que el Estado lleva adelante en este nuevo contexto: el de



facilitador —políticas que asistan a las firmas en su participación en las cadenas de producción—, como ente regulador —aquellas medidas que limitan o restringen las actividades de las firmas—, el rol de comprador —por medio de las contrataciones públicas— y el de productor —a través de las empresas estatales—. No obstante, a pesar de esta reciente e importante inclusión para intentar atenuar las críticas realizadas desde diversos ámbitos en cuanto a la deliberada omisión del Estado en los estudios de GVC, esta requiere de mayor profundidad. Por un lado, el rol de “facilitador” ha sido el enfoque predominante en la literatura de GVC así como también en su asimilación en los organismos internacionales, a partir del estudio de las políticas amigables con el mercado para favorecer la participación en ellas. Por otro lado, el análisis de los roles de “productor” o “comprador” reflejan las diversas maneras en que el Estado participa en las cadenas de valor, por lo tanto es un actor más que compite con otras empresas. Por último, el rol “regulador”, que podría haber implicado una discusión profunda acerca del rol del Estado en el contexto de fragmentación de la producción actual, se asoció tangencialmente al estudio sobre la implementación de estándares privados transnacionales para la sostenibilidad a nivel nacional.

### *El proceso de industrialización*

De acuerdo con lo mencionado, existen pocos estudios centrados en GVC tendientes a analizar el papel central del Estado como direccionador y actor central del proceso integral de desarrollo. En tal consideración, intervienen a su vez el rol de la política industrial y del proceso de industrialización en forma general a la hora de abordar la problemática del desarrollo.

A pesar de que algunos estudios advierten sobre los peligros de considerar la industrialización como sinónimo de desarrollo (Arrighi et al., 2003), los países que hoy conforman el centro de la economía mundial han atravesado procesos de desenvolvimiento industrial que permitieron configurar una base manufacturera compleja y dinámica. En este sentido, el marco teórico de GVC abona a la idea de una alternativa “fácil” de industrialización a través de la incorporación a las cadenas productivas globales mediante la especialización productiva (Baldwin, 2013). Es decir, debido a que los procesos productivos traspasan las fronteras nacionales, ya no es necesario desarrollar todas las etapas para la elaboración de un producto, sino que los países pueden centrarse en sus ventajas comparativas.

Vinculado con lo anterior, si se analizan los sectores en los cuales se centran los principales estudios empíricos de la literatura de GVC, los datos obtenidos revelan la gran preponderancia que tienen aquellos relacionados con los recursos naturales y alimentos (38%), seguidos de la industria textil y vestimenta (21%). Ello da cuenta que el marco teórico de GVC, al presentarse como la nueva herramienta de desarrollo para los países periféricos, hace foco en aquellos sectores en donde dichos países tienen ventajas competitivas. Es decir, en sus estudios de caso analizan la manera de insertar las actividades productivas ya existentes en dichos países en una cadena de producción determinada. Esto no hace más que revigorizar el viejo marco teórico ricardiano por detrás de estas ideas, el cual tiende a reforzar la especialización en detrimento de la alteración de las estructuras productivas.

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

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

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

En consecuencia, la base del pensamiento en torno a GVC implica desconsiderar, como ya se advirtió, al actor central en la confección de la política industrial, el Estado, y poniendo el énfasis en las firmas como el actor que ha permitido el impulso para la producción manufacturera. A partir de afirmaciones como “en la actualidad las naciones buscan industrializarse simplemente uniéndose a una cadena de valor para ensamblar productos finales o hacer insumos especializados” (Gereffi, 2014, p. 10), se presenta la ficción respecto a que todos los países pueden industrializarse y alcanzar los eslabones superiores de aquellas cadenas a las cuales se acopla.

Al desconocer el tipo de industrialización que deriva de la inserción a las redes productivas, a la vez que relativiza el impacto que ello tiene en la configuración de las estructuras productivas de los países periféricos, esta dinámica pareciera soslayar la importancia del desenvolvimiento manufacturero para lograr el desarrollo.

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

## Conclusión

El presente artículo buscó profundizar en los aportes de la literatura de GVC para entender la problemática del desarrollo en el marco de las transformaciones productivas del siglo XXI. Para dar cuenta de ello, el escrito se estructuró en dos grandes secciones. En primera instancia, se analizó la evolución de su conceptualización a lo largo de las últimas décadas del siglo XX e inicios del XXI. Allí, se resaltó el alejamiento que gradualmente comenzó a observarse —a medida que GVC ganaba consenso en los círculos académicos—, respecto a marcos teóricos críticos del funcionamiento capitalista y que formaron parte de su génesis conceptual, como la teoría del sistema-mundo y las contribuciones vertidas desde Latinoamérica. Dicha divergencia contribuyó a la aceptación generalizada de su marco teórico, ya no solo como herramienta de análisis de la nueva configuración productiva en el escenario post-Consenso de Washington, sino como dispositivo de desarrollo para los países periféricos.

En este marco, la segunda parte del artículo hizo foco en desentrañar la vinculación del andamiaje teórico de GVC con la problemática del desarrollo, destacándose las importantes ausencias conceptuales respecto de los enfoques teóricos críticos que le dieron origen. Por un lado, se analizó la poca relevancia dada a las asimetrías de poder que conforman las estructuras productivas globales. El marco teórico de GVC ha resuelto el análisis de las relaciones de poder a partir del reemplazo de una conceptualización entendida como capacidad de dominación, por otra que lo asocia a procesos de coproducción colectiva. Esta noción contribuyó a opacar las limitaciones estructurales que ostentan los actores económicos de los países periféricos a la hora de controlar las actividades consideradas centrales de los encadenamientos productivos y evitar, de este modo, una integración asimétrica y excluyente.

Por otra parte, sustentado en el sobre-centramiento en las redes empresariales como unidad de análisis de GVC, se destacó la ausencia de la escala nacional, y dentro de ella, del rol del Estado al momento de direccionar el proceso de industrialización. Su marco teórico adolece de poder explicativo para comprender las implicancias de la conformación de una cadena productiva para regiones o países específicos, y, contrariamente, para entender la manera en que tales encadenamientos productivos se ven influidos por los procesos nacionales y regionales. Esta restricción impide problematizar cómo los Estados contribuyen a conformar diferentes variedades de capitalismo en los escenarios nacionales y macrorregionales, los cuales decantan en diversos tipos de respuestas en la configuración productiva actual. Es decir, la imposibilidad de observar esas variedades hace que el enfoque de GVC quede empobrecido a la hora de identificar las causas de las diferentes experiencias y configuraciones nacionales que tensionan con los procesos globales.

Estas omisiones conceptuales del marco teórico de GVC constituyen sus principales limitaciones a la hora de entender la problemática del desarrollo de la periferia. Es decir, el alejamiento de los enfoques críticos acerca del funcionamiento del capitalismo obtura una mirada conflictual de su estructura jerárquica y desigual. En virtud de estas ideas, puede destacarse que la principal limitación del enfoque de GVC es que no expresa una teoría del desarrollo y debido a ello es que no lo conceptualiza. Una teoría semejante demanda un instrumental de análisis que escapa al foco realizado en el upgrading y la gobernanza de las cadenas. Estos conceptos no permiten una comprensión integral acerca del desarrollo de un país, sino que hacen del enfoque de GVC una nueva “tecnología de análisis” para la comprensión de las formas de interrelación empresarial en el marco de un mercado global conformado por redes diferencialmente controladas por las ETs. Este centramiento en el análisis empresarial y sus enlaces inter-firmas, junto con las propias ambigüedades del enfoque inherentes a la conceptualización del desarrollo, y sumado a los elementos omitidos analizados, permiten explicar por qué el enfoque ha atraído a la comunidad vinculada al desarrollo del sector privado. Es decir, es un enfoque que esencialmente ha interpelado al sector privado empresarial, manteniéndose al margen de otros aspectos básicos y conflictivos que asume la noción de desarrollo en el sistema capitalista.

En virtud de ello, un análisis crítico del enfoque de GVC demanda re-asociarlo con aquellos elementos que permiten detectar y doblegar los aspectos que operan en el socavamiento de la autonomía decisional de países y regiones periféricas, de modo de integrarse a las cadenas bajo patrones no subordinados. La incorporación de estos elementos en el estructuralmente conflictivo y desigualador escenario del capitalismo, implica recuperar los aportes de los enfoques heterodoxos de la económica política mencionados a lo largo del artículo, como la escala nacional, el rol del Estado, la importancia de la industrialización y la integración regional. La presencia de estos elementos resulta imprescindible para entender cómo y con qué alcance, en el marco de las redes productivas, el mercado puede dejar de operar únicamente en ventaja de algunos países/empresas que subordinan y limitan a otros su desarrollo autónomo.

## Referencias

- [1] Ali-Yrkkö, J., Rouvinen, P., Seppälä, T., & Ylä-Anttila, P. (2011). Who Captures Value in Global Supply Chains? Case Nokia N95 Smartphone. *Journal of Industry, Competition and Trade*, 11(3), 263-278. <https://doi.org/10.1007/s10842-011-0107-4>
- [2] Amsden, A. (2001). *The Rise of the Rest: Challenges of the West from Late-Industrializing Economies*. Oxford University Press.
- [3] Arrighi, G. (1990). The Developmentalist Illusion: A Reconceptualization of the Semiperiphery. En W. Martin (ed.), *Semiperipheral States in the World-Economy* (pp. 11-42). Greenwood Press.
- [4] Arrighi, G. (1999). *El largo siglo XX*. Akal.
- [5] Arrighi, G., Silver, B., & Brewer, B. (2003). Industrial Convergence, Globalization, and the Persistence of North-South Divide. *Studies in Comparative International Development*, 38(1), 3-31. <https://doi.org/10.1007/bf02686319>

- [6] Bain, C. (2010). Governing the Global Value Chain: GLOBALGAP and the Chilean Fresh Fruit Industry. *International journal of sociology of agriculture and food*, 17(1), 1-23. <https://doi.org/10.48416/ijaf.v17i1.265>
- [7] Bair, J. (2009). Global Commodity Chains: Genealogy and Review. En J. Bair (ed.), *Frontiers of Commodity Chain Research* (pp.1-34). Stanford University Press.
- [8] Bair, J., & Gereffi, G. (2001). Local Clusters in Global Chains: The Causes and Consequences of Export Dynamism in Torreon's Blue Jeans Industry. *World Development*, 29(11), 1885-1903. [https://doi.org/10.1016/s0305-750x\(01\)00075-4](https://doi.org/10.1016/s0305-750x(01)00075-4)
- [9] Baldwin, R. (2013). Global Supply Chains: Why They Emerged, Why They Matter, and Where They Are Going. En D. Elms & P. Low (eds.), *Global Value Chains in a Changing World* (pp. 13-59). WTO Secretariat.
- [10] Bamber, P., & Staritz, C. (2016). *The Gender Dimensions of Global Value Chains*. International Center for Trade and Sustainable Development. <https://www.tralac.org/images/docs/10585/the-gender-dimensions-of-global-value-chains-ictsd-september-2016.pdf>
- [11] Bazan, L., & Navas-Alemán, L. (2004). The Underground Revolution in the Sinos Valley: A Comparison of Upgrading in Global and National Value Chains. En H. Schmitz (ed.), *Local enterprises in the global economy. Issues of governance and upgrading* (pp. 110-139). Edward Elgar.
- [12] Chang, H.J. (2004). Regulation of Foreign Investment in Historical Perspective. *European Journal of Development Research*, 16(3), 687-715. <https://doi.org/10.1080/0957881042000266660>
- [13] Coe, N., Hess, M., Yeung, H., Dicken, P., & Henderson, J. (2004). 'Globalizing' Regional Development: A Global Production Networks Perspective. *Transactions of the Institute of British Geographers*, 29(4), 468-484. <https://doi.org/10.1111/j.0020-2754.2004.00142.x>
- [14] Dalle, D., Fossati, V., & Lavopa, F. (2013). Política industrial: ¿el eslabón perdido en el debate de las Cadenas Globales de Valor? *Revista Argentina de Economía Internacional*, (2), 3-16. [http://mesi.webiiep.econ.uba.ar/media/uploads/files/impacto\\_manzanas.pdf](http://mesi.webiiep.econ.uba.ar/media/uploads/files/impacto_manzanas.pdf)
- [15] Di Filippo, A. (1998). La visión centro periferia hoy. *Revista de la CEPAL*, RCEX01, 175-185. <https://repositorio.cepal.org/handle/11362/12135>
- [16] Dolan, C., & Humphrey, J. (2000). Governance and Trade in Fresh Vegetables: The Impact of UK Supermarkets on the African Horticulture Industry. *Journal of Development Studies*, 37(2), 147-176. <https://doi.org/10.1080/713600072>
- [17] Durand, C., & Milberg, W. (2020). Intellectual Monopoly in Global Value Chains. *Review of International Political Economy*, 27(2), 404-429. <https://doi.org/10.1080/09692290.2019.1660703>
- [18] Fernández, V. (2017). *La trilogía del erizo-zorro. Redes globales, trayectorias nacionales y dinámicas regionales desde la periferia*. Anthropos-UNL.
- [19] Fernández, V., & Trevignani, M. (2015). Cadenas globales de valor y desarrollo: Perspectivas críticas desde el Sur Global. *DADOS*, 58(2). <https://doi.org/10.1590/00115258201551>
- [20] Fridell, G., & Walker, C. (2019). Social Upgrading as Market Fantasy: The Limits of Global Value Chain Integration. *Human geography*, 12(2), 1-17. <https://doi.org/10.1177/194277861901200201>
- [21] Gereffi, G. (1995). Global Production Systems and Third World Development. En B. Stallings (ed.), *Global Change, Regional Response* (pp. 100-142). Cambridge University Press.

- [22] Gereffi, G. (2014). Global value chains in a post-Washington Consensus world. *Review of International Political Economy*, 21(1), 9-37. <https://doi.org/10.1080/09692290.2012.756414>
- [23] Gereffi, G., Korzeniewicz, M., & Korzeniewicz, R. (1994). Introduction: Global Commodity Chains. En G. Gereffi & M. Korzeniewicz (eds.), *Commodity chains and global capitalism* (pp.1-14). Praeger.
- [24] Gereffi, G., Humphrey, J., Kaplinsky, R., & Sturgeon, T. (2001). Globalization, Value Chains and Development. *IDS Bulletin*, 32(3), 1-8. <https://doi.org/10.1111/j.1759-5436.2001.mp32003001.x>
- [25] Gereffi, G., Humphrey, J., & Sturgeon, T. (2005). The Governance of Global Value Chains. *Review of International Political Economy*, 12(1), 78-104. <https://doi.org/10.1080/09692290500049805>
- [26] Gibbon, P., & Ponte, S. (2008). Global Value Chains: From Governance to Governmentality? *Economy and Society*, 37(3), 365-392. <https://doi.org/10.1080/03085140802172680>
- [27] Global Value Chains (s.f.). Global Value Chains Initiative. Consultado el 15 de enero de 2022. <https://www.globalvaluechains.org/>
- [28] Granovetter, M. (1985). Economic Action, and Social Structure: The Problem of Embeddedness. *American Journal of Sociology*, 91(3), 481-510. <https://doi.org/10.1086/228311>
- [29] Hauge, J. (2020). Industrial Policy in the Era of Global Value Chains: Towards a Developmentalist Framework Drawing on the Industrialization Experiences of South Korea and Taiwan. *The World Economy*, 43(8), 2070-2092. <https://doi.org/10.1111/twec.12922>
- [30] Henderson, J., Dicken, P., Hess, M., Coe, N., & Yeung, H. (2002). Global Production Networks and the Analysis of Economic Development. *Review of International Political Economy*, 9(3), 436-464. <https://doi.org/10.1080/09692290210150842>
- [31] Hopkins, T., & Wallerstein, I. (1986). Commodity Chains in the World Economy Prior to 1800. *Review*, 10(1), 157-170. <http://www.jstor.org/stable/40241052>
- [32] Horner, R., & Alford, M. (2019). The Roles of the State in Global Value Chains: An Update and Emerging Agenda [Global Development Institute Working Paper Series, No. 2019-036]. University of Manchester. <https://hummedia.manchester.ac.uk/institutes/gdi/publications/workingpapers/GDI/GDI-working-paper-2019036-Horner-Alford.pdf>
- [33] Humphrey, J., & Schmitz, H. (2002). How Does Insertion in Global Value Chains Affect Upgrading in Industrial Clusters? *Regional Studies*, 36(9), 1017-1027. <https://doi.org/10.1080/0034340022000022198>
- [34] Latour, B. (2005). *Reassembling the social: an introduction to Actor-Network-Theory*. Oxford University Press.
- [35] Linden, G.; Kraemer, K., & Dedrick, J. (2009). Who Captures Value in a Global Innovation Network? *Communications of the ACM*, 52(3), 140-144. <https://doi.org/10.1145/1467247.1467280>
- [36] Lund-Thomsen, P., & Nadvi, K. (2010). Clusters, Chains and Compliance: Corporate Social Responsibility and Governance in Football Manufacturing in South Asia. *Journal of Business Ethics*, 93(2), 201-222. <https://doi.org/10.1007/s10551-010-0561-7>
- [37] Milberg, W., Jiang, X., & Gereffi, G. (2014). Industrial Policy in The Era of Vertically Specialized Industrialization. En J. Salazar-Xirinachs, N. Nübler & R. Kozul-Wright (eds.), *Transforming economies: making industrial policy work for growth, jobs and development* (pp. 151-178). ILO.

- [38] Neilson, J. (2014). Value Chains, Neoliberalism and Development Practice: The Indonesian Experience. *Review of International Political Economy*, 21(1), 38-69. <https://doi.org/10.1080/09692290.2013.809782>
- [39] Perroux, F. (1948). Esquisse d'une théorie de l'économie dominante. *Economie Appliquée*, 1(2-3).
- [40] Piore, M., & Sabel, C. (1984). *The Second Industrial Divide. Possibilities for Prosperity*. Basic Books.
- [41] Ponte, S. (2004). *Standards and Sustainability in the Coffee Sector: A Global Value Chain Approach* [working paper] International Institute for Sustainable Development. UNCTAD. [https://www.iisd.org/system/files/publications/sci\\_coffee\\_standards.pdf](https://www.iisd.org/system/files/publications/sci_coffee_standards.pdf)
- [42] Porter, M. (1985). *Competitive advantage: Creating and sustaining superior performance*. Free Press.
- [43] Prebisch, R. (1986). El desarrollo económico de la América Latina y algunos de sus principales problemas. *Desarrollo Económico*, 26(103), 479-502. <https://doi.org/10.2307/3466824>
- [44] Responsible Global Value Chains. (s.f.). Rethinking Global Value Chains. Consultado el 15 de enero de 2022. <https://rgvc.org/>
- [45] Rossi, A. (2019). Applying the GVC framework to policy: The ILO experience. *Journal of International Business Policy*, 2(3), 211-216. <https://doi.org/10.1057/s42214-019-00031-y>
- [46] Schmitz, H. (2004). *Local Enterprises in the Global Economy. Issues of Governance and Upgrading*. Edward Elgar.
- [47] Serfati, C., & Sauviat, C. (2019). Global Supply Chains and Intangible Assets in the Automotive and Aeronautical Industries. *International Journal of Automotive Technology and Management*, 19(3/4), 183. <https://doi.org/10.1504/ijatm.2019.10022003>
- [48] Smith, A., Rainnie, A., Dunford, M., Hardy, J., Hudson, R., & Sadler, D. (2002). Networks of Value, Commodities and Regions: Reworking Divisions of Labour in Macro-Regional Economies. *Progress in Human Geography*, 26(1), 41-63. <https://doi.org/10.1191/0309132502ph355ra>
- [49] Storper, M., & Scott, A. (1989). The Geographical Foundations and Social Regulation of Flexible Production Complexes. En J. Wolch & M. Dear (eds.), *The power of Geography* (pp.19-40). Unwin Hyman.
- [50] Sunkel, O., & Paz, P. (1970). *El subdesarrollo latinoamericano y la teoría del desarrollo*. Siglo XXI.
- [51] Szirmai, A. (2013). Manufacturing and Economic Development. En A. Szirmai, W. Naudé, y L. Alcorta (Eds.), *Pathways to Industrialization in the Twenty-First Century. New Challenges and Emerging Paradigms*. Oxford: Oxford University Press.
- [52] Trienekens, J., & van Dijk, M. (2012). Upgrading of Value Chains in Developing Countries. En M. van Dijk & J. Trienekens (eds.), *Global Value Chains. Linking local Producers from Developing Countries to International Markets* (pp. 237-250). Amsterdam University Press.
- [53] Wade, R. (1990). *Governing the Market: Economic Theory and the Role of Government in East Asia's Industrialization*. Princeton University Press.
- [54] Werner, M., Bair, J., & Fernández, V. R. (2014). Linking Up to Development? Global Value Chains and The Making of a Post-Washington Consensus. *Development and Change*, 45(6), 1219-1247. <https://doi.org/10.1111/dech.12132>