



# CADENAS GLOBALES DE VALOR

ELÓI MARTINS SENHORAS  
LUIS EDUARDO REINA BERMÚDEZ  
(organizadores)



2022

# **CADENAS GLOBALES DE VALOR**



# CADENAS GLOBALES DE VALOR

---

**ELÓI MARTINS SENHORAS  
LUIS EDUARDO REINA BERMÚDEZ**  
(organizadores)



BOA VISTA/RR  
2022

## Editora IOLE

Todos los derechos reservados.

La reproducción no autorizada de esta publicación, en todo o en parte, constituye una violación de los derechos de autor (Ley n. 9.610/1998) es un delito establecido por el artículo 184 del Código Penal brasileño.



### EXPEDIENTE

#### Revisión

Elói Martins Senhoras  
Maria Sharlyany Marques Ramos

#### Portada

Alokike Gael Chloe Hounkonnou  
Elói Martins Senhoras

#### Diseño gráfico y diagramación

Elói Martins Senhoras  
Rita de Cássia de Oliveira Ferreira

#### Consejo editorial

Abigail Pascoal dos Santos  
Charles Pennaforte  
Claudete de Castro Silva Vitte  
Elói Martins Senhoras  
Fabiano de Araújo Moreira  
Julio Burdman  
Marcos Antônio Fávaro Martins  
Rozane Pereira Ignácio  
Patrícia Nasser de Carvalho  
Simone Rodrigues Batista Mendes  
Vitor Stuart Gabriel de Pieri

### DATOS INTERNACIONALES DEL CATÁLOGO EN PUBLICACIÓN (CIP)

Se16 SENHORAS, Elói Martins; BERMÚDEZ, Luis Eduardo Reina (organizadores).

Cadenas Globales de Valor. Boa Vista: Editora IOLE, 2022, 325 p.

Serie: Administración. Editor: Elói Martins Senhoras.

ISBN: 978-65-998355-0-6  
<https://doi.org/10.5281/zenodo.7010089>

I - Brasil. 2 - Cadenas Globales de Valor. 3 - Empresas. 4 - Logística.  
I - Título. II - Senhoras, Elói Martins. III - Administración. IV - Serie

CDD-650

La veracidad de las informaciones, conceptos  
y opiniones es responsabilidad exclusiva de los autores.



## EDITORIAL

La editorial IOLE tiene como objetivo dar a conocer la producción de obras intelectuales que tengan calidad y relevancia social, científica o didáctica en diferentes áreas del conocimiento y dirigidas a un amplio público de lectores con diferentes intereses.

Las publicaciones de la editorial IOLE están destinadas a aportar aportes al avance de la reflexión y la praxis en diferentes áreas del pensamiento y a la consolidación de una comunidad de autores comprometidos con la pluralidad del pensamiento y con una creciente institucionalización de los debates.

El contenido producido y publicado en este libro es responsabilidad exclusiva de los autores en términos de forma, corrección y confiabilidad, no representando el discurso oficial de la editorial IOLE, que es responsable exclusivamente de la edición, publicación y difusión del trabajo.

Concebido como un material de alta capilaridad para sus lectores potenciales, este libro de la editorial IOLE se publica en formato impreso y electrónico con el fin de propiciar la democratización del conocimiento a través del libre acceso y difusión de las obras.

*Prof. Dr. Elói Martins Senhoras*

(Redactor Jefe)





# ÍNDICE

|              |    |
|--------------|----|
| INTRODUCCIÓN | 09 |
|--------------|----|

---

|   |    |
|---|----|
| CAPÍTULO 1  <br>Hacia una Nueva Agenda para la Estrategia de<br>Desarrollo Basada en la Inserción a las Cadenas Globales de Valor | 13 |
|---|----|

---

|   |    |
|---|----|
| CAPÍTULO 2  <br>Cadeias Globais de Valor: Desafios Pós-Pandemia | 47 |
|---|----|

---

|   |    |
|---|----|
| CAPÍTULO 3  <br>Trayectorias Nacionales en las Cadenas<br>Globales de Valor. Tensiones entre el Norte y el Sur Global | 75 |
|---|----|

---

|   |     |
|---|-----|
| CAPÍTULO 4  <br>Cadeias Globais de Valor e<br>Desenvolvimento Econômico na América Latina | 105 |
|---|-----|

---

|   |     |
|---|-----|
| CAPÍTULO 5  <br>Oportunidad y Asociación para<br>Latinoamerica Frente a las Cadenas Globales de Valor | 133 |
|---|-----|

---

# ÍNDICE

|  |     |
|--|-----|
| CAPÍTULO 6  <br>Las Cadenas Globales de<br>Valorización y el Momento Crítico de Sudamérica   | 163 |
| CAPÍTULO 7  <br>Perseguindo Editais: As <i>Startups</i> na<br>Perspectiva das Cadeias Globais de Valor                             | 211 |
| CAPÍTULO 8  <br>La Participación de Empresas de Dispositivos Médicos<br>en las Cadenas Globales de Valor en Costa Rica (2020-2021) | 249 |
| CAPÍTULO 9  <br>Cadeia Produtiva do Babaçu: Uma Análise Através<br>das Dimensões da Abordagem da Cadeia Global de Valor            | 289 |
| SOBRE LOS AUTORES  | 315 |

# **CAPÍTULO 1**

---

*Hacia una Nueva Agenda para  
la Estrategia de Desarrollo Basada en  
la Inserción a las Cadenas Globales de Valor*



## **HACIA UNA NUEVA AGENDA PARA LA ESTRATEGIA DE DESARROLLO BASADA EN LA INSERCIÓN A LAS CADENAS GLOBALES DE VALOR**

*Manuel Facundo Trevignani*

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

Ahora bien, ¿por qué importa conocer la trayectoria de un marco teórico como el enfoque de GVC? En primer lugar, porque el enfoque se ha transformado desde comienzos del nuevo siglo en una herramienta de gran relevancia y actualidad, no solo para el análisis de las redes económicas globales en base a las cuales funciona el sistema capitalista actual, sino también para la formulación de políticas de desarrollo. En segundo lugar, porque la perspectiva ha tenido una creciente, aunque no siempre homogénea, utilización por

parte de los OI. De este modo, comenzó a formar parte de las categorías que integran el repertorio de organismos, comprendiendo tanto aquellos ligados al diagnóstico y el asesoramiento (como los vinculados a Naciones Unidas); así como también aquellos que han operado como financiadores de las estrategias que en su momento fueron dominadas por el Consenso de Washington (como el BID y el Banco Mundial). En este orden de ideas, el enfoque de GVC ha obtenido una aceptación y generalidad inusual. Durante la primera década de este siglo, fue ganando notoriedad y relevancia entre los círculos académicos y en los OI relacionados con la temática general del desarrollo. Mientras que, para la segunda década, los principales aportes de GVC prácticamente han sido cooptados por todos los actores del sistema capitalista (gobiernos locales, empresas transnacionales, ONGs, organismos internacionales, círculos académicos), erigiéndose en el “nuevo” paradigma para el desarrollo de los países periféricos. En consecuencia, se ha ido conformando una comunidad a escala global que converge en esta nueva concepción respecto a la incorporación de los países periféricos a las cadenas globales de producción como estrategia para alcanzar el desarrollo.

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

En el marco de la profundización de este escenario, luego de esta introducción, la investigación se estructura de la siguiente manera. En primer lugar, se propone reflexionar acerca de las consecuencias que el nuevo modelo de desarrollo basado en la inserción a las

cadena global de valor tiene para los actores y espacios periféricos. Poniendo el énfasis en la región latinoamericana, se intenta tazar una comparación con la región dinámica del Este asiático. Mientras que, en segundo lugar, a través de algunos indicadores se indaga en el mapa geoeconómico y geopolítico actual que interpela al propio concepto de GVC en términos de su pertinencia para explicar el nuevo escenario productivo global. Por último, el trabajo cierra con algunas reflexiones tendientes a pensar acerca de estas nuevas ideas acerca del desarrollo nacidas en los países anglosajones que “viajan” acriticamente a las regiones periféricas.

## **LA ESTRATEGIA DE DESARROLLO DE GVC Y LA EXPERIENCIA ASIÁTICA**

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

limitaciones para otorgarle relevancia en la dinamización de los procesos de transformación estructural de las distintas economías nacionales.

En el último lustro emergieron algunos trabajos que han profundizado en estos temas y que brindan herramientas para avanzar en líneas de investigación alternativas a las propuestas por el enfoque de GVC, sobre las estrategias de desarrollo asociadas a la inserción en cadenas globales de producción. Diversos trabajos, como los de Andreoni (2019), Behuria (2019), Hauge (2020), Horner (2017) y Lauridsen (2018), han procurado establecer un diálogo entre los enfoques de cadenas centrados en la firma y aquellos estudios estado-céntricos sobre el desarrollo. Estos autores rescatan que, aún en la economía capitalista contemporánea, en donde pareciera que la acumulación tiene lugar en un mundo sin fronteras a través de redes productivas globales, los Estados nacionales continúan siendo relevantes para propiciar procesos que viabilicen la salida de posicionamientos periféricos.

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

llevar adelante otro tipo de cualificaciones que no son sencillas de lograr.

La inserción a los encadenamientos productivos por parte de los países periféricos, generalmente se produce a partir de que las grandes empresas transnacionales (ETs) que comandan las cadenas consideran atractiva su dotación de mano de obra o de recursos naturales (HUMPHREY, 2004). Así, la inserción de las firmas de estos países en las cadenas globales queda asociada a una industrialización que presenta limitaciones para habilitar un proceso de transformación estructural que viabilice el desarrollo. Esta estrategia de desarrollo no pareciera impulsar el desenvolvimiento de un sector industrial complejo y dinámico que, sobre la base de prácticas innovativas, contribuya a generar eslabonamientos intersectoriales que permitan avanzar hacia la homogeneización y diversificación de la estructura productiva. En detrimento, al sustentarse en el aprovechamiento de las ventajas comparativas espurias de los distintos espacios periféricos, se incentiva el desenvolvimiento de sectores de actividad industrial que muchas veces funcionan como enclaves que no presentan mayores articulaciones con el resto de la economía (HEIDRICH; WILLIAMS, 2011). Inclusive, la inserción en las redes globales de producción, en ocasiones también contribuye al desmantelamiento de eslabonamientos productivos previamente existentes en los espacios nacionales, lo que deteriora la dinámica socioeconómica de los países periféricos (DALLE *et al.*, 2013; KOSACOFF; LÓPEZ, 2008; SANTARCÁNGELO *et al.*, 2017), dando lugar a un crecimiento empobrecedor.

A pesar de estas consideraciones, y retomado las experiencias exitosas de desarrollo a partir de la inserción en cadenas, la dinámica histórica de un cúmulo de países del Este asiático permite introducir elementos para reflexionar acerca la incorporación a las cadenas como vía conducente del desarrollo,

poniendo de manifiesto la estratégica intervención estatal (HAUGE, 2020).

En el marco de estas economías crecientemente estructuradas a través de encadenamientos productivos, destacan las experiencias de Corea del Sur y Taiwán, que iniciaron una transformación estructural mediante una industrialización temprana en la década de 1960. Estos casos formaron parte de una expansión regional del sistema de subcontratación multiestratificado de empresas japonesas -conocido como *flying geese* (AKAMATSU, 1962) -, aunque también de la propagación de empresas norteamericanas (ARRIGHI, 1999; MILBERG *et al.*, 2014) que, en procura de bajar los costos de producción y mantener su tasa de ganancia, deslocalizaron y tercerizaron distintas partes de sus actividades productivas intensivas en mano de obra. Inicialmente, estos países ofrecían una fuerza de trabajo disciplinada y barata en términos internacionales que permitían llevar adelante redituablemente distintas etapas de producción. Las primeras actividades industriales en las que se involucraron estos países asiáticos no presentaban mayores niveles de sofisticación tecnológica ni requerían personal altamente calificado para su ejecución. No obstante, hacia 1980 fueron desarrollando actividades que demandaban mayores niveles de conocimiento, habilidades y tecnología (GEREFFI, 1996; 1999).

En este escenario de progresiva cualificación, la política industrial implementada por los Estados desarrollistas de estos países ocupó un lugar relevante. La intervención estatal, lejos de habilitar solamente procesos de liberalización del comercio y de los flujos de capital, procuró avanzar en procesos de transformación estructural a través del diseño y despliegue de medidas proteccionistas, orientadas a estimular el desenvolvimiento de un sector industrial complejo y dinámico (FERNÁNDEZ, 2017) que progresivamente permitió a estos países lograr procesos sustantivos de *upgrading* dentro de las cadenas de producción globales y

regionales. A modo de ejemplo, entre las medidas de política más desatacadas puede mencionarse: a) el direccionamiento del crédito a la actividad industrial a través de la banca pública y/o mediante el uso de la banca comercial privada; b) el condicionamiento al ingreso de la inversión extranjera directa de las ETs, que, además de implicar su restricción de acceso a ciertos sectores de actividad, estimulaba vínculos de asociación con el capital local –público y/o privado– con el objetivo de habilitar la transferencia de tecnología a las empresas nacionales; c) el control de la participación de componentes locales en las exportaciones; d) la restricción a las importaciones, tanto a través de barreras arancelarias como no arancelarias, para poder avanzar domésticamente en la producción de los distintos componentes de los bienes industriales exportables; y e) los subsidios a las exportaciones (AMSDEN, 2001; CHANG, 2004; EVANS, 1995; WADE, 1990).

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

A su vez, reparando brevemente en el caso de China, su crecimiento en el marco de este dinamismo de la región asiática operó al inicio como una continuidad del *flying geese* regional (KASAHARA, 2013; KWAN, 2002). Desde los años 80, China comenzó a habilitar emprendimientos de capital privado local

orientados a la exportación, y abriendo las puertas al ingreso de capital extranjero a su territorio. Tanto las empresas locales chinas orientadas a la exportación, como las ETs extranjeras –muchas de ellas de la propia región– que estaban al frente de cadenas productivas globales, explotaron la ventaja comparativa de la economía china: abundante y relativamente calificada mano de obra. En este escenario tuvieron un marcado crecimiento actividades manufactureras trabajo-intensivas, como ser: textiles, zapatos, juguetes, y electrodomésticos sencillos, que formaban parte de cadenas globales de producción (DEFRAINGE, 2014; YUE; EVENETT, 2010).

El ingreso del capital extranjero a China, a semejanza de lo que sucedió previamente en el territorio de sus vecinos regionales, no se presentó de manera irrestricta y libre de condicionamientos (KWAN, 2002). Ciertas industrias consideradas estratégicas en términos económicos y políticos –como telecomunicaciones, energía, transporte y banca– se mantuvieron ajenas a la penetración del capital foráneo, estimulando los denominados “campeones nacionales” –muchos de los cuales eran empresas de propiedad estatal– con el objetivo que devengan en firmas líderes de cadenas globales, en el marco de la estrategia de *China Go Global* (MINISTRY FOR FOREIGN TRADE AND ECONOMIC COOPERATION, 2000). Por otro lado, también se ha forzado el establecimiento de *joint ventures* entre empresas locales y extranjeras con el objeto de adquirir conocimientos tecnológicos y de gestión; se han establecido pautas al ingreso del capital foráneo que involucran directamente la transferencia de tecnología o la sustitución progresiva de importaciones por producción local, por mencionar algunas de las medidas más relevantes en relación al condicionamiento de la inversión extranjera, que también apuntan a mejorar la competitividad de las empresas locales (DEFRAINGE, 2014; GABUSI, 2016).

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

De acuerdo a lo dicho, la estrategia de este país en la actualidad -así como las implementadas por los países del Este asiático que han logrado salir de posicionamientos periféricos-, interpela a poner en el centro de la agenda del desarrollo la importancia de la intervención estatal a través de la política industrial. Esta resulta una herramienta estratégica para avanzar en un desenvolvimiento manufacturero que permita una transformación estructural de los países de la periferia en un escenario de fragmentación de la producción global.

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

relaciones Norte-Sur que primaba en anteriores décadas (UNCTAD, 2015).

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

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

dimensiones distintas: el entramado de actores y la configuración espacial.

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

Por otra parte, respecto a la perspectiva espacial, el control concentrado de funciones estratégicas de las cadenas de valor se ha desarrollado junto con una jerarquía altamente rígida, producida por el proceso de acumulación desigual que divide al Norte del Sur (SOMEL, 2003). El poder entendido como “capacidad de imponer” se basa en una lógica espacial dominada por la reproducción de la estructura desigual descrita en los orígenes teóricos críticos del enfoque de GVC en el marco de la teoría del sistema-mundo (TREVIGNANI; FERNÁNDEZ, 2017). Es en este contexto en que hay que analizar los procesos de desindustrialización de los países centrales y la industrialización de la periferia, tal como observa Arrighi: *“la industrialización de la semiperiferia y la periferia ha*

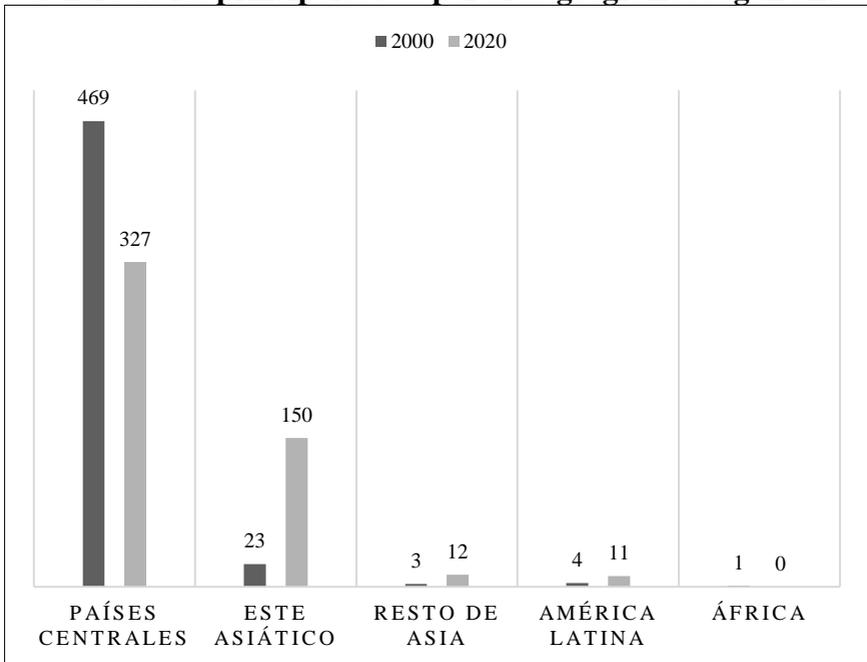
*sido en última instancia un canal, no de subversión, sino de reproducción de la jerarquía de la economía-mundo"* (ARRIGHI *et al.*, 2003, p. 56). En este sentido, las experiencias del Este asiático han sido las únicas excepciones. En consecuencia, la industrialización de los países periféricos es el resultado de la deslocalización de procesos productivos que no están orientados a transformar, sino que son funcionales a una lógica general de acumulación en la cual los actores que controlan las funciones más dinámicas de las cadenas de valor permanecen en los países centrales.

## **HACIA UNA RECONFIGURACIÓN PRODUCTIVA GLOBAL**

Esta dinámica divergente en términos de actores y espacios periféricos puede analizarse a partir de algunos indicadores que dan cuenta de un novedoso mapa. En primer lugar, el análisis respecto al origen de las principales ETs líderes a nivel global puede ayudar a pensar sobre ello. La existencia de cadenas de valor controladas por las ETs son dos características que confluyen en la estructura de producción actual, con lo cual indagar sobre las cadenas implica indefectiblemente analizar también quienes las dirigen. Las ETs desarrollan las distintas actividades de una cadena de producción deslocalizadamente y representan los agentes capitalistas dinamizadores de la acumulación. Ahora bien, de esa deslocalización y externalización de la producción no forman parte las actividades consideradas centrales, las cuales quedan bajo su órbita de control en el lugar de origen o ubicación de su sede principal (FERNÁNDEZ *et al.*, 2014). En función de ello, el análisis de su radicación resulta útil como indicador indirecto de la estructura jerárquica del sistema mundial (DOSSO *et al.*, 2017). El

mantenimiento de la localización de esas empresas globales y sus funciones en los países centrales refleja, a nivel agregado, la estructura asimétrica sobre la que se reproduce el capitalismo. Así, a pesar de que en la actualidad el 65% de las 500 principales corporaciones a nivel global pertenecen a EEUU, Europa occidental, Japón, y los países de la Mancomunidad de Naciones, tal como se deriva del Gráfico 1, el crecimiento observado en los países dinámicos de la región asiática (excluyendo a Japón) en las últimas dos décadas ha sido sorprendente. Allí se compara diversas regiones periféricas en el posicionamiento de sus empresas en términos relativos con los países centrales mencionados.

**Gráfico 1 - Cantidad de empresas transnacionales dentro de las principales 500 por área geográfica según año**



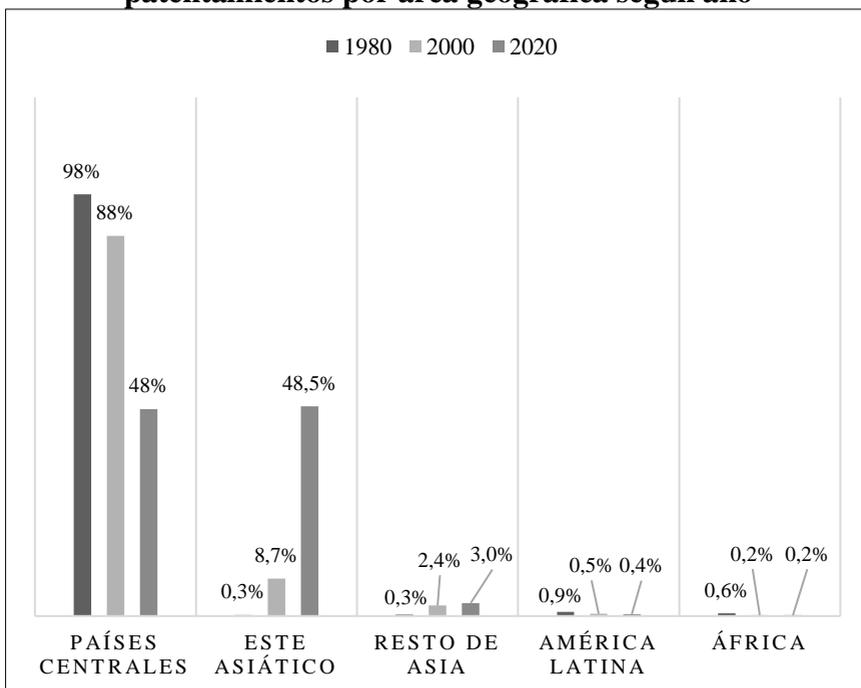
Fuente: Elaboración propia. Basada en: FORTUNE GLOBAL 500.

Por otra parte, esto se ve reforzado si se analizan los centros generadores de innovación tecnológica líderes a nivel mundial, donde se concentran mayormente las actividades más dinámicas y se capta la mayor porción de valor en las cadenas. Este tipo de actividades, ubicadas en los extremos de los encadenamientos productivos, se denominan indistintamente como activos intangibles o basados en el conocimiento y han tenido un formidable crecimiento al punto tal de superar el valor de los activos tangibles (OMPI, 2017). De este modo, al comienzo de la cadena se encuentran los eslabonamientos asociados a I+D, marca, diseño o propiedad intelectual; mientras que al final de la misma se ubican aquellas actividades asociadas al marketing, el mantenimiento y los servicios postventa. En este sentido, la cantidad de solicitudes de patentes es un importante indicador utilizado para analizar el proceso de innovación en la producción, dado que representa dos aspectos clave del proceso de acumulación y reproducción del capital, como el acceso y el control de la información (NAGAOKA *et al.*, 2010). A este respecto, el análisis de los países que concentran los mayores requerimientos de patentes también permite dar cuenta de la pérdida de relevancia de los países centrales frente a la región asiática. Tal como se analiza en el Gráfico 2, la región asiática ha logrado un extraordinario proceso de convergencia con los países centrales en las últimas décadas, al punto tal de equiparar su número de solicitud de patentes en la actualidad. En contrapartida, puede verse la escasa relevancia del resto de los países periféricos a lo largo de todo el período, lo cual da cuenta de su exiguuo predominio en lo que hace al desarrollo de conocimiento y tecnología a nivel mundial, actividades que generan importante valor agregado y beneficios dentro de la cadena.

En este marco, la literatura de GVC no ha prestado la debida atención al rol que las grandes ETs cumplen en un mundo de fragmentación productiva. Su marco teórico las ubica como “socios en el desarrollo” de las firmas locales de los países periféricos que

buscan el *upgrading*. No obstante, hay un vínculo no del todo problematizado en la literatura de GVC respecto a la relación entre las ETs y los activos intangibles en las cadenas globales de valor.

**Gráfico 2 - Porcentaje de solicitudes de patentamientos por área geográfica según año**



Fuente: Elaboración propia. Basada en: OMPI.

Según Serfati y Sauviat (2019), este control de los activos intangibles por parte de las ETs tiene consecuencias en dos lógicas interpretativas. Por un lado, una lógica productiva, a partir del liderazgo que ejercen en las cadenas productivas las ETs consolidan su posición monopólica (DURAND; MILBERG, 2020), e

incrementan la captura de valor que deriva de las actividades ubicadas en ambos extremos de ella, esto es, los activos intangibles. Y, por otro lado, una lógica financiera, en donde esos mismos activos intangibles incrementan su propia valorización financiera en los mercados de capitales, multiplicando las rentas, con lo cual las estrategias de las ETs se vuelven dependientes de las finanzas.

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

Esta mirada alternativa tiene una profunda implicancia a la hora de entender los procesos productivos actuales, ya que el centramiento que las ETs tienen en los eslabonamientos ubicados en los extremos de la curva de la sonrisa no es solamente algo ocasionado por los cambios globales, sino algo motivado también por la búsqueda de multiplicar las rentas mediante estas mismas actividades. En este sentido,

...ni las economías de escala ni las barreras de entrada son características ‘naturales’ de los mercados. Se basan, en gran medida, en el despliegue de las

cadenas productivas como un espacio estratégico y de valorización, en el cual las relaciones de poder entre los actores son críticas en la construcción y, más importante, el mantenimiento de esas características ‘naturales’ a fin de capturar rentas (SERFATI; SAUVIAT, 2019, p. 15).

De acuerdo a los datos presentados, actualmente el mundo se encuentra ante un proceso vertiginoso de reconfiguración del mapa geoeconómico y geopolítico global desde comienzos de siglo. En este sentido, la configuración productiva global de finales de los 90 que el enfoque explicó en sus orígenes es diferente a la actual, donde en apenas dos décadas la región asiática comenzó a disputar el centro dinámico de acumulación a los países centrales. Por otra parte, a este proceso se suma la desconfiguración de las cadenas globales de valor (BERGLÖF, 2020) desde la crisis financiera de 2008-2009, profundizado con la crisis pandémica de 2020, y el consecuente auge de las estrategias centradas en la escala nacional y regional (MAAS, 2021).

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

Esto indudablemente marcará tensiones en la manera en que la narrativa de GVC se adaptará a este escenario novedoso, en donde las instancias supranacionales asiáticas imponen un desafío a las occidentales. En este sentido, irrumpen dos procesos bidireccionales. Por un lado, el reordenamiento del mapa productivo global luego de

la década de 1970, donde el concepto de cadenas globales de valor es partícipe central de ese proceso de transformación. Por otro lado, el emergente actual de ese reordenamiento espacial global produce una reconfiguración que interpela al propio enfoque de GVC en su potencialidad y pertinencia para explicar el escenario actual.

Es decir, el enfoque de GVC ha sido relevante a la hora de explicar la configuración productiva de finales del siglo XX, donde la conformación de cadenas globales contribuyó esencialmente a ese proceso. Ahora bien, los datos presentados anteriormente invitan a reflexionar sobre la potencialidad explicativa del enfoque de GVC, dado que en la actualidad está siendo utilizado con otras lógicas por países que han tomado una envergadura excepcional, como la región asiática.

El caso de los países dinámicos del Este asiático en general, y de China en particular, resulta clave, ya que si bien todo su proceso industrializador se ha visto sustentado sobre la base de la deslocalización productiva asiática y americana, actualmente su proyecto geopolítico y geoeconómico basado en cadenas adquiere un nuevo sentido. Actualmente, China desarrolla un triple juego en el escenario productivo: a) a nivel global está produciendo una acentuada integración con regiones periféricas como América Latina y África (SUM, 2019; SHUNLI, 2018; DUSSEL, 2014; WANG, 2014); b) a nivel regional, continúa con el proceso histórico de integración denominado *flying geese*, esto es, lo que anteriormente Japón y Corea del Sur hicieron en términos de deslocalización productiva con China, ahora este último lo realiza en países como Vietnam (PASIERBIAK, 2019; YUZHU, 2011; KASAHARA, 2013); y c) a nivel local, comenzó la construcción de cadenas productivas domésticas, habilitado por su enorme escala (STATE COUNCIL OF CHINA, 2015; KEE; TANG, 2016; US CHAMBER OF COMMERCE, 2017). Todo ello se encuentra direccionado por un Estado con capacidades autónomas que controla el capital

financiero, de manera que no atente contra el proceso productivo. De este modo, tanto la demanda doméstica como la integración regional comienzan a tener un rol que el enfoque de GVC no advierte en su marco teórico.

Es este contexto, este nuevo proceso no obstruye la deslocalización productiva, la división del trabajo o los flujos comerciales, pero sí se encuentra reordenado sobre una diversidad de elementos novedosos que obligan a pensar el propio enfoque de GVC, y sobre todo su vinculación con el desarrollo. En este sentido, China ha resultado ser un gran difusor de la narrativa de GVC, pero sobre la base de un componente geopolítico que el enfoque no tiene en cuenta en su marco conceptual. Es el Estado chino quien controla las principales empresas, ramas de actividad, sistema financiero y tecnología, pero potenciando la acumulación de mercado.

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

## REFLEXIONES FINALES

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

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

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

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

Las redes políticas transnacionales se han convertido en una herramienta estratégica para la consolidación de una estructura que muestra beneficios crecientes para las empresas líderes de las cadenas, eminentemente las transnacionales, que manejan las porciones más dinámicas y valiosas de las cadenas globales, mientras que aseguran a los subordinados una integración selectiva en las cadenas productivas. En este sentido, el enfoque de GVC puede ser entendido como un nuevo ejemplo de “concepto cooptado”. Es decir, un concepto que emerge con características heterodoxas, desafiando el paradigma neoliberal dominante pero que, luego de cobrar notoriedad, “*se ve fragmentado para abarcar un amplio espectro de puntos de vista que desembocan en su disolución, emergiendo una visión hegemónica*” (FRIDELL; WALKER, 2019, p. 13). En consecuencia, GVC finalmente se ha integrado a un relato estandarizado que oculta las estructuras explotadoras y subordinadas de la reproducción global, destacando la forma consensuada de incorporación en estrategias donde todos ganan. De este modo, puede considerarse a GVC como un “producto” del conocimiento experto, promovido por las organizaciones internacionales ligadas al desarrollo como parte de

una amplia “fantasía desarrollista” alrededor de una globalización armoniosa (PEET, 2018; FRIDELL; WALKER, 2019).

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

En función de lo desarrollado a lo largo de este escrito, se plantean algunos elementos que pueden ayudar a elaborar una agenda futura respecto al enfoque de GVC y contribuir a superar las limitaciones observadas en su vinculación con el desarrollo. En primera instancia, surge la necesidad de reconectar el enfoque con sus orígenes en el marco de la teoría del sistema-mundo, de manera de situarlo en el contexto del devenir histórico del sistema capitalista, con su lógica contradictoria que divide centros de periferias. No obstante, esta necesaria reconexión no resulta

suficiente en términos de entender los procesos actuales, dado que por distintas razones ambos cuerpos teóricos invisibilizan la problematización de las instancias nacionales y regionales en los procesos de desarrollo.

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

En tercer lugar, es necesario recuperar elementos propios de América Latina, como el estructuralismo. En las últimas décadas, el dinamismo que han evidenciado los países del Este asiático ha desafiado a algunos cuerpos teóricos críticos en el campo del desarrollo. Por un lado, interpela la mirada determinista de la teoría de la dependencia, que establece que dentro del sistema capitalista no es posible el desarrollo; y, por otro lado, desafía a la teoría del sistema-mundo por el rol del Estado en la dirección del proceso de desarrollo. No obstante, en el proceso de desarrollo de la región asiática es posible encontrar elementos del estructuralismo latinoamericano bajo las ideas de Prebisch (AMSDEN, 2004), y del proceso de autonomía basado en la integración regional: la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ASEAN) se ha convertido en el mayor socio comercial de China, superando en el último lustro tanto a EEUU como a la Unión Europea (SERIC *et al.*, 2021).

Pensando en América Latina, resulta importante que los análisis superen el nacionalismo metodológico y otras formas de

encapsulamientos anticuados. Más bien se trata de construir instancias de articulación regional al estilo asiático que habiliten una integración global de manera cualificada. Para los países latinoamericanos, la inserción en los encadenamientos productivos globales se produce principalmente mediante commodities; mientras que mediante una consistente integración regional puede haber margen para otro tipo de inserción, que saque provecho del consecuente aumento del mercado interno y habilite posicionarse de otra forma ante la emergencia de China. En este marco, resulta necesario recuperar la idea del estructuralismo en tanto procesos de autonomía con integración regional e inserción global, donde la industrialización representa un aspecto clave.

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

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

## REFERÊNCIAS

AKAMATSU, K. A “historical pattern of economic growth in developing countries”. **The Developing Economies**, vol. 1, n. 1, 1962.

AMSDEN, A. “La sustitución de importaciones en las industrias de alta tecnología: Prebisch renace en Asia”. **Revista de la CEPAL**, vol. 82, 2004.

AMSDEN, A. **The rise of “the rest”**: Challenges to the west from late-industrializing economies. Nueva York: Oxford University Press, 2001.

ANDREONI, A. “A generalized linkage approach to local production systems development in the era of global value chains, with special reference to Africa”. *In*: KANBUR, E. N. R.; NOMAN, A.; STIGLITZ, Y. J. E. (eds.). **The Quality of Growth in Africa**. Nueva York: Columbia University Press, 2019.

ARRIGHI, G. **El largo siglo XX**. Madrid: Akal, 1999.

ARRIGHI, G.; DRANGEL, J. “The stratification of the world-economy: an exploration of the semiperipheral zone”. **Review**, vol. 10, n. 1, 1986.

ARRIGHI, G.; SILVER, B.; BREWER, B. “Industrial convergence, globalization, and the persistence of north-south divide”. **Studies in comparative international development**, vol. 38, n. 1, 2003.

BABONES, S. “The Country-level Income Structure of the World-economy”. **Journal of World-systems Research**, vol. 11, n. 1, 2005.

BAIN, C. “Governing the global value chain: GLOBALGAP and the Chilean fresh fruit industry”. **International journal of sociology of agriculture and food**, vol. 17, n. 1, 2010.

BAIR, J. “Analyzing global economic organization: embedded networks and global chains compared”. **Economy and Society**, vol. 37, n. 3, 2008.

BECK, U. “The cosmopolitan perspective: sociology of the second age of modernity”. **The British Journal of Sociology**, vol. 51, n. 1, 2000.

BEHURIA, P. “The domestic political economy of upgrading in global value chains: how politics shapes pathways for upgrading in Rwanda’s coffee sector”. **Review of International Political Economy**, vol. 27, n. 2, 2019.

BERGLÖF, E. “The Decline of Global Value Chains”. **Project Syndicate Commentary** [02/01/2020]. Disponível em: <<https://www.project-syndicate.org/commentary>>. Acesso em: 09/08/2020.

CHANG, H. “Regulation of foreign investment in historical perspective”. **The European Journal of Development Research**, vol. 16, n. 3, 2004.

DALLE, D.; FOSSATI, V.; LAVOPA, F. “Política industrial: ¿el eslabón perdido en el debate de las Cadenas Globales de Valor?” **Revista Argentina de Economía Internacional**, vol. 2, 2013.

DEFRAINGE, J. “China’s industrial policy”. **Europe China Research and Advice Network Short Term Policy Brief**, vol. 81, 2014.

DOLAN, C.; HUMPHREY, J. “Governance and trade in fresh vegetables: the impact of UK supermarkets on the African horticulture industry”. **Journal of Development Studies**, vol. 37, n. 2, 2000.

DOLAN, C.; TEWARI, M. “From what we wear to what we eat: upgrading in global value chains”. **IDS Bulletin**, vol. 32, n. 3, 2001.

DOSSO, M.; POTTERS, L.; TÜBKE, A. “R&D and innovation across global value chains: insights for EU territorial innovation policy”. **IRITEC Briefs Series**, vol. 2, 2017.

DUAN, Y.; DIETZENBACHER, E.; JIANG, X.; CHEN, X.; YANG, C. “Why has China’s vertical specialization declined?” **Economic Systems Research**, vol. 30, n. 2, 2018.

DURAND, C.; MILBERG, W. “Intellectual monopoly in global value chains”. **Review of International Political Economy**, vol. 27, n. 2, 2020.

DUSSEL PETERS, E. (2014). La inversión extranjera directa de China en América Latina: 10 estudios de caso. México: Unión de Universidades de América Latina y el Caribe.

EVANS, P. **Embedded autonomy**: States and industrial transformation. Princeton: Princeton University Press, 1995.

FERNÁNDEZ, V. **La trilogía del erizo-zorro**: Redes globales, trayectorias nacionales y dinámicas regionales desde la periferia. Barcelona: Anthropos, 2017.

FERNÁNDEZ, V.; LAUXMANN, C.; TREVIGNANI, M. “Emergencia del Sur Global. Perspectivas para el desarrollo de la periferia latino-americana”. **Economía e Sociedade**, vol. 23 n. 3, 2014.

FRIDELL, G.; WALKER, C. “Social Upgrading as Market Fantasy: The Limits of Global Value Chain Integration”. **Human Geography**, vol. 12, n. 2, 2019.

GABUSI, G. “The reports of my death have been greatly exaggerated: China and the developmental state 25 years after Governing the Market”. **The Pacific Review**, vol. 30, n. 2, 2016.

GEREFFI, G. “Global commodity chains: new forms of coordination and control among nations and firms in international industries”. **Competition and Change**, vol. 1, n. 4, 1996.

GEREFFI, G. “Global value chains and international development policy: Bringing firms, networks and policy-engaged scholarship back in”. **Journal of International Business Policy**, vol. 2, n. 3, 2019.

GEREFFI, G. “International Trade and Industrial Upgrading in the Apparel Commodity Chain”. **Journal of International Economics**, vol. 48, 1999.

GIBBON, P. “Upgrading primary commodities: a global commodity chain perspective”. **World Development**, vol. 29, n. 2, 2001.

HAUGE, J. “Industrial policy in the era of global value chains: Towards a developmentalist framework drawing on the industrialisation experiences of South Korea and Taiwan”. **The World Economy**, vol. 43, n. 8, 2020.

HEIDRICH, P.; WILLIAMS, Z. “Global production chains in Latin America: challenges for inclusive and sustainable growth”. **Trade and Inclusive Growth Series Brief**, n. 72, 2011.

HORNER, R. “Beyond facilitator? State roles in global value chains and global production networks”. **Geography Compass**, vol. 11, n. 2, 2017.

HUMPHREY, J. “Upgrading in Global Value Chains”. **International Labour Office Working Paper**, n. 28, 2004.

KARATASLI, S. “The Capitalist World-economy in the Longue Durée: Changing Modes of the Global Distribution of Wealth, 1500–2008”. **Sociology of Development**, vol. 3, n. 2, 2016.

KASAHARA, S. “The Asian developmental State and the flying geese paradigm”. **United Nations Conference on trade and Development Discussion Papers**, n. 213, 2013.

KEE, H.; TANG, H. “How has China moved-up the global value chains?” **Let's Talk Development** [11/01/2016]. Disponível em: <<https://blogs.worldbank.org>>. Acesso em: 10/02/2022.

KOSACOFF, B.; LÓPEZ, A. “América Latina y las cadenas globales de valor: debilidades y potencialidades”. **Globalización, Competitividad y Gobernabilidad**, vol. 2, n. 1, 2008.

KWAN, C. “The rise of China and Asia's flying-geese pattern of economic development: an empirical analysis based on US import statistics”. **Research Institute of Economy, Trade and Industry Discussion Paper Series**, 02-E-009, 2002.

LAURIDSEN, L. “New economic globalization, new industrial policy and late development in the 21st century: A critical analytical review”. **Development Policy Review**, vol. 36, n. 3, 2018.

LEE, J.; GEREFFI, G. “Global value chains, rising power firms and economic and social upgrading”. **Critical Perspectives on International Business**, vol. 11, n. 3/4, 2015.

MAAS, P. “La vuelta del nacionalismo económico: EE.UU. dice adiós a las cadenas globales de valor”. **El Economista** [17/06/2021]. Disponible em: <<https://www.economista.com.ar>>. Acceso em: 10/02/2022.

MILBERG, W.; JIANG, X.; GEREFFI, G. “Industrial policy in the era of vertically specialized industrialization”. *In: SALAZAR-XIRINACHS, J.; NÜBLER, N.; KOZUL-WRIGHT, Y. R. (eds.). **Transforming economies: making industrial policy work for growth, jobs and development.** Geneva: ILO, 2014.*

NAGAOKA, S.; MOTOHASHI, K.; GOTO, A. “Patent Statistics as an Innovation Indicator”. *In: BRONWYN, H. H.; ROSENBERG, Y. N. (eds.). **Handbook of the Economics of Innovation**, vol. 2.* Boston: North-Holland, 2010.

NAYYAR, D. **Catching Up** - Developing Countries in the World Economy. Oxford: Oxford University Press, 2013.

NOLAN, P. “Industrial Policy in the Early 21 st. Century: The Challenge of the Global Business Revolution”. *In: CHANG, H. (ed.). **Rethinking Development Economics.** London: Anthem Press, 2003.*

OMPI - Organización Mundial de la Propiedad Intelectual. **Informe mundial sobre la propiedad intelectual 2017: Capital intangible en las cadenas globales de valor.** Ginebra: Organización Mundial de la Propiedad Intelectual, 2017.

PASIERBIAK, P. “China's Role in East Asian Economic Integration since AFC - Evolution and Prospects”. **11th International Scientific Conference New Challenges of Economic and Business Development: Incentives for Sustainable Economic Growth.** Riga, Letonia, 2019.

PEET, R. “Power/Knowledge/Geography: Speculation at the End of History”. In: MEUSBURGER, E. N. P.; GREGORY, D.; SUARSANA, Y. L. (eds.). **Geographies of Knowledge and Power**. New York: Springer, 2018.

SANTARCÁNGELO, J.; SCHTEINGART, D.; PORTA, F. “Cadenas globales de valor: una mirada crítica a una nueva forma de pensar el desarrollo”. **Cuadernos de Economía Crítica**, vol. 4, n. 7, 2017.

SERFATI, C.; SAUVIAT, C. “Global supply chains and intangible assets in the automotive and aeronautical industries”. **International Labour Organization Working Paper**, n. 43, 2019.

SERIC, A.; WINDISCH, M.; GÖRG, H.; LIU, W-H. “Risk, resilience and recalibration in global value chains”. **OECD Development Matters** [02/10/2021]. Disponível em: <<https://www.oecd-development-matters.org>>. Acesso em: 10/02/2022.

SHUNLI, Y. “South-south cooperation in the era of global value chains: What can China offer?” **Asia-Pacific Research and Training Network on Trade Working Paper Series**, n. 177, 2018.

SOMEL, C. “Commodity Chains, Unequal Exchange and Uneven Development”. **Working Papers ERC**, n. 411, 2003.

STATE COUNCIL OF CHINA. “Made in China 2025 plan issued”. **State Council of China** [19/05/2015]. Disponível em: <<https://www.gov.cn/policies>>. Acesso em: 09/08/2020.

SUM, N.-L. “The intertwined geopolitics and geoeconomics of hopes/fears: China’s triple economic bubbles and the ‘One Belt One Road’ imaginary”. **Territory, Politics, Governance**, vol. 7, n. 4, 2019.

THE WHITE HOUSE. **Building resilient supply chains, revitalizing American manufacturing, and fostering broad-based growth.** Washington: The White House, 2021.

TREVIGNANI, M.; FERNÁNDEZ, V. **Desarrollo y Cadenas Globales de Valor: una revisión crítica desde la periferia.** Santa Fe: Universidad Nacional del Litoral, 2017.

UNCTAD - United Nations Conference on Trade and Development. **Global Value Chains and South trade.** New York: UNCTAD, 2015.

US - Chamber of Commerce. **Made in China 2025: global ambitions built on local protections.** Washington: United States Chamber of Commerce, 2017.

WADE, R. **Governing the Market: Economic theory and the role of government in East Asian industrialization.** Princeton: Princeton University Press, 1990.

WANG, E. “China in Africa: presence, perceptions and prospects”. **Journal of Contemporary China**, vol. 23, n. 90, 2014.

YEUNG, H. “Governing the market in a globalizing era: Developmental states, global production networks and inter-firm dynamics in East Asia”. **Review of International Political Economy**, vol. 21, n. 1, 2014.

YUE, P.; EVENETT, S. **Moving up the value chain: Upgrading China’s manufacturing sector.** Winnipeg: International Institute for Sustainable Development, 2010.

YUZHU, W. “China, Economic Regionalism, and East Asian Integration”. **Japanese Journal of Political Science**, vol. 12, n. 2, 2011.