

# REVISTA DE ESTUDIOS REGIONALES

I.S.S.N.: 0213-7585

2ª EPOCA Mayo-Agosto 2018



# 112

## SUMARIO

**Andrés Niembro.** Globalización, (re)localización productiva y desigualdades territoriales: Una (re)visión integradora de los enfoques de cadenas globales de valor y redes globales de producción

**Antonio V. Lozano Peña y Felicidad García Bustos.** Desequilibrios Verticales en la Financiación Autonómica: El caso de la Financiación de la Atención a la Dependencia  
**Amalia Bañales-Mallo, María Leticia Santos-Vijande y M. Soledad Aguirre García.** Aplicación de la Gestión de Calidad Total en el gobierno local y su repercusión en la Dirección Estratégica urbana: El caso de San Sebastián

**Emilio José de la Higuera-Molina, José Luis Zafrá-Gómez, Ana María Plata-Díaz y Cristina María Campos-Alba.** Ciclos políticos y factores explicativos de la externalización de servicios públicos en los gobiernos locales

**Moisés Simancas Cruz, María Pilar Peñarrubia Zaragoza, Rafael Temes Cordovez y Tamara Horcajada Herrera.** La transformación de los destinos turísticos en ciudades: Análisis geodemográfico de las áreas turísticas del litoral de Canarias (España)

**Sánchez, F.J., Sánchez, A.M. y Ruiz Muñoz, D.** Análisis estadístico sociolaboral de los municipios en Andalucía

**Ángel L. Martín-Román, Alfonso Moral de Blas, Javier Martín-Román y Jaime Cuéllar-Martín.** Una evaluación de impacto del segundo Plan Regional de Empleo de Castilla y León

# **I. Artículos**



# **Globalización, (re)localización productiva y desigualdades territoriales: Una (re)visión integradora de los enfoques de cadenas globales de valor y redes globales de producción**

## ***Globalization, productive re-location and territorial inequalities: A comprehensive re-view of the approaches of global value chains and global production networks***

**Andrés Niembro**

**Universidad Nacional de Río Negro (Sede Andina), Argentina**

Recibido, Enero de 2017; Versión final aceptada, Septiembre de 2017.

PALABRAS CLAVES: Desigualdades territoriales, Desarrollo regional, Cadenas globales de valor, Redes globales de producción.

KEY WORDS: Territorial inequalities, Regional development, Global value chains, Global production networks.

Clasificación JEL: O18, R11, R12.

### RESUMEN:

En paralelo a la globalización han aumentado tanto la desigualdad en general como, en particular, las disparidades territoriales en los países en desarrollo. Frente a estos nuevos retos, el presente artículo ofrece una (re)visión integradora de los enfoques de cadenas globales de valor y redes globales de producción, a modo de contribución para el análisis de las desigualdades regionales. Mediante un balance de sus fortalezas y debilidades, sostenemos que ambos enfoques pueden complementarse y enriquecerse mutuamente, de forma tal de desentrañar los distintos factores que median la compleja relación entre globalización y desarrollo regional desigual.

### ABSTRACT:

Socioeconomic inequalities can take different forms. Sometimes they appear simply as disparities between individuals or households, or between groups that differ on the basis of factors such as social class, gender, age, ethnicity, among many others. Likewise, social and economic inequalities can be perceived in different geographical scales of analysis, between countries or groups of countries, as well as between regions, provinces, cities or neighborhoods. Although this paper focuses on territorial inequalities, there is no doubt that both levels are deeply interrelated.

At this point, there is no longer any doubt that globalization has gone hand in hand with increasing inequality in general and, in particular, growing regional disparities in developing countries throughout Latin America, Asia, Africa or Eastern Europe, as well as the continuity of regional inequalities in developed countries such as Spain, for example. This context poses new challenges for the academic investigation of inequality, because to explain the phenomenon of unequal regional development in a globalized world it is necessary to put the actors of this process and their roots in the territory in the center of the scene, along with issues such as their position in the economic system and the generation and reproduction of power asymmetries.

Although for some authors globalization acts as an asymmetric process that tends to deepen the inequalities between countries and regions, for others the problem is not strictly the process of globalization, but the way in which countries, regions and firms are inserted and positioned in global economy. What is clear is that, being in some way an inevitable scenario, globalization contains both opportunities and challenges for regional development, while it generates winners and losers among the actors and regions involved.

We believe that the approaches of Global Value Chains (GVC) and Global Production Networks (GPN) can be useful tools for understanding the relationships between globalization and unequal regional development, and for analyzing how actors and regions participate in the global economy, how the power and income are distributed among them and what possibilities exist for repositioning, among other issues.

If we look at, for example, the literature on developing countries in Latin America, the tendency in recent decades to adopt the conceptual framework of GVC is evident, but the contributions from GPN have been largely unnoticed so far, which has tended to limit its specific application to the analysis of territorial inequalities. On the other hand, several authors have highlighted the need to compatibilize, enrich and eclectically integrate the analytical frameworks of GVC and GPN.

The article aims to cover these research niches with a comprehensive review of the approaches of global value chains and global production networks, hoping that it can be used as a theoretical and methodological contribution to the analysis of regional inequalities. This review is structured on the basis of a contrast between the respective strengths and weaknesses of each approach, showing those points where they can complement and enrich each other.

Throughout the literature there is an old interest in understanding the changing forms of organization of production and trade at global level, its evolution and its repercussions over territorial inequalities, starting for example with dependence theories, center-periphery, world system and commodity chains, passing through global commodity chains (GCC) and arriving at the further development of GVC. While there are some differences in terminology and emphases between the origins of GVC and GPN, over the years they have tended to shrink and converge, since these approaches are interrelated and share a common agenda of problems. Another central aspect is that, despite theoretical discussions (and, in particular, criticisms of GPN towards GVC), studies under one tradition or another tend to be largely similar, since there are not great methodological differences between them. This is directly related to the balance of strengths and weaknesses of each approach. On the one hand, authors that support the GPN framework value their greater analytical-conceptual breadth (covering topics supposedly relegated by GVC tradition), but it has the counterpart of making its implementation more complex. In contrast, GVC analysis is best understood as a methodological approach that can be mobilized within various theoretical perspectives, although this greater operational versatility comes with the cost of some degree of theoretical eclecticism.

It should be noted that, although these approaches have been developed, such as their own names indicate, over the basis of the internationalization and relocation of different circuits of production and trade at a global level, their methodological contributions can also be applied to domestic chains or networks, making a broad interpretation of trade and exports of a particular region to analyze the interaction between the local dimension and the extra-regional scale (national or international factors).

As a closure, we can conclude that the GVC approach is applicable to regional analysis (avoiding some analytical complexities of GPN) but it needs to be strengthened with some elements of GPN tradition. In particular, it is necessary to reinforce the territoriality of chains of networks, to widen the spectrum of institutions taken into account and to analyze their relations from a multidimensional (vertical, horizontal, diagonal) and multiscalar perspective (regional, national, international, global). At the same time, it is necessary to keep in mind the existence of different types of networks, power relations and possibilities of upgrading.

At this point we should also point out some possible restrictions or weaknesses for the application of the approaches of GVC and GPN to the analysis of uneven regional development. On the one hand, the idea of inequality necessarily relates with economic processes that, by their own nature, can adopt asymmetric and divergent characteristics. But unlike the analytical (often critical) perspectives we present in this paper, the use of the concept of global value chains has become popular in recent years and has entered into the agendas of international organizations and multilateral forums that tend to adopt a highly optimistic (or uncritical) view towards globalization and its possible impacts on the progress of underdeveloped countries and regions. By circumventing or minimizing the potentially negative and inequitable factors discussed in the article, this can strongly change public policy recommendations and strategies.

On the other hand, a weakness of GVC and GPN literatures is the limited recognition that innovation, knowledge and technology have usually received. In any case, these approaches recognize the importance of innovation as a basic input for upgrading processes, but little is said about the specific nature of the complex processes of learning and innovation, which represents an interesting line of work to be covered.

---

## 1. INTRODUCCIÓN

---

Las desigualdades del desarrollo socio-económico pueden manifestarse de diferentes maneras. A veces, se expresan simplemente como disparidades entre individuos (u hogares); o bien, entre grupos emparentados sobre la base de factores tan variados como, por ejemplo, clase social, género, edad, etnia, entre tantos otros. Asimismo, las desigualdades sociales y económicas pueden percibirse en diferentes escalas geográficas de análisis, entre países o conjuntos de países, como también a nivel subnacional, entre regiones, provincias, ciudades o barrios (Niembro et al., 2016). Si bien este trabajo se focaliza en las desigualdades territoriales, no quedan dudas de que ambos planos se encuentran profundamente interrelacionados. Como señala Kessler (2014, p. 204), “no hay superación de la desigualdad de los habitantes sin modificar las desigualdades de los territorios que habitan”. Por otro lado, las disparidades espaciales son una parte central de la inequidad total de un país. Dado que las diferencias entre territorios respecto a sus niveles de ingresos, pobreza, salud o educación, entre otros, contribuyen a los contrastes agregados de esos indicadores en el ámbito nacional, para alcanzar una mayor igualdad es imprescindible enfrentar las brechas regionales (CEPAL, 2010; 2015; 2016).

A esta altura ya no quedan dudas tampoco de que, en las últimas décadas, la globalización ha ido de la mano de un aumento de la desigualdad en general (Milanovic, 2005b; 2012; Stiglitz, 2012; Piketty, 2013; Kanbur, 2014; Atkinson, 2015;

Bourguignon, 2015) y, en particular, de las disparidades regionales en los países en desarrollo de Latinoamérica, Asia, África o Europa del Este (véase, por ejemplo, Kanbur *et al.*, 2005; Milanovic, 2005a; Kanbur *et al.*, 2006; Heidenreich y Wunder, 2008; Barrios y Strobl, 2009; Kim, 2009; CEPAL, 2010; Cuadrado-Roura y Aroca, 2013; CEPAL, 2015; Aroca y Atienza, 2016), como así también de cierta continuidad en las desigualdades territoriales en países desarrollados como España, por ejemplo (Cuadrado-Roura *et al.*, 1999; Ahamdanech Zarco *et al.*, 2010; Peña Sánchez y Jiménez García, 2013; Peña Sánchez *et al.*, 2016). Este contexto plantea nuevos retos para la investigación académica de la desigualdad, ya que para poder dar cuenta del fenómeno del desarrollo regional desigual en un mundo globalizado es necesario poner en el centro de la escena a los *actores* de este proceso y su *arraigamiento* al territorio, junto con cuestiones como el *posicionamiento* (de las regiones y los agentes económicos) en el sistema económico y la generación y reproducción de asimetrías de *poder* (Sheppard, 2002; Allen, 2003; Christopherson y Clark, 2007; Yeung, 2009b; Dawley, 2011). Como señala Sheppard (2002, p. 325), “el desarrollo desigual no es simplemente una consecuencia de condiciones locales ya que el desigual posicionamiento de los lugares puede reforzar disparidades preexistentes”.

Si bien para algunos autores la globalización operaría como un proceso asimétrico que tiende a profundizar las desigualdades entre los países y regiones (Alonso, 1999; Romero y Vera-Colina, 2012), para otros el problema no sería estrictamente la globalización *per se*, sino la forma en que los países, regiones y firmas se insertan y posicionan en la economía global (Kaplinsky y Morris, 2001; Kaplinsky, 2005). Según Baldwin (2011), por ejemplo, la globalización podría abrir nuevas vías alternativas para la industrialización a partir de la inserción (de un país) en una cadena internacional, en lugar de tener que construir todos los eslabones internamente, al anterior estilo de los procesos de industrialización por sustitución de importaciones en los países en desarrollo.

Lo que está claro es que, siendo un escenario en cierta medida inevitable, la globalización contiene tanto oportunidades como desafíos para el desarrollo regional (Parrilli *et al.*, 2013), al mismo tiempo que genera ganadores y perdedores entre los actores y regiones participantes. Como señalan Palpacuer y Parisotto (2003, p. 97):

“un desafío principal es utilizar a la globalización como una palanca para el desarrollo local, ayudando a las firmas y los trabajadores locales a aprovechar las oportunidades abiertas por la economía global (...). Otro reto clave es contener los desbalances sociales y económicos resultantes de la integración global.”

En esta línea, los enfoques de cadenas globales de valor (CGV) y redes globales de producción (RGP) pueden ser herramientas útiles para entender las relaciones entre globalización y desarrollo regional desigual, y analizar cómo los actores y las

regiones participan en la economía global, cómo es el reparto de poder, la generación y distribución de valor/rentas entre sí y qué posibilidades existen para el reposicionamiento (o *upgrading*), entre otras cuestiones (Kaplinsky, 2000; Henderson *et al.*, 2002; Kaplinsky, 2004; Yeung y Coe, 2015).

Si miramos, por ejemplo, la literatura sobre los países en desarrollo de Latinoamérica, ha sido evidente la inclinación en las últimas décadas por la adopción del marco conceptual de CGV (Giuliani *et al.*, 2005a; Pietrobelli y Rabelotti, 2007; Kosakoff y López, 2008; López *et al.*, 2009; Prochnik, 2010; Hernández *et al.*, 2014; Gereffi, 2015), pero los aportes desde el enfoque de RGP han pasado mayormente desapercibidos hasta ahora, lo cual en cierta medida ha tendido a limitar su aplicación específica al análisis de las desigualdades territoriales. Aunque en algunos trabajos recientes aparecen menciones a las redes globales de producción, no se presenta un planteo claro que diferencie al enfoque de RGP del de CGV, o bien se alterna el uso de la terminología como si representasen exactamente lo mismo (ver Pozas *et al.*, 2010; Blandón López, 2015; Florensa *et al.*, 2015). Por otro lado, varios autores han destacado la necesidad de compatibilizar, enriquecer e integrar eclécticamente los marcos analíticos de CGV y RGP (Parrilli *et al.*, 2013; Fold, 2014; Neilson *et al.*, 2014). El presente trabajo se posiciona, precisamente, entre estos nichos de investigación y apunta a presentar una (re)visión integradora de los enfoques de cadenas globales de valor y redes globales de producción, esperando que en última instancia pueda emplearse como una contribución teórico-metodológica para el análisis de las desigualdades regionales.

En adelante, el artículo se estructura de la siguiente forma. En la sección 2 enmarcamos los orígenes y algunas coincidencias generales de ambos enfoques. En la tercera sección presentamos y analizamos las principales críticas (y aportes) desde el enfoque de RGP al de CGV, para luego, en la sección 4, considerar las mayores fortalezas de CGV (y, su contracara, las debilidades de RGP). Finalmente, dejamos la última sección para hacer un balance y esgrimir algunas posibles líneas de trabajo futuro.

---

## 2. ANTECEDENTES, PUNTOS DE CONTACTO Y ALCANCES DE CGV Y RGP

---

A lo largo de la literatura puede rastrearse una vieja inquietud por entender las cambiantes formas de organización de la producción y el comercio a nivel global, su evolución y sus repercusiones en materia de desigualdades territoriales, arrancando por ejemplo con las teorías de la dependencia, centro-periferia, sistema mundo y *commodity chains* (CC) (Prebisch, 1949; Singer, 1950; Hopkins y Wallerstein, 1977; Frank, 1978; Hopkins y Wallerstein, 1994), pasando por las cadenas globales de *commodities* (CGC) (Gereffi, 1994; Gereffi y Korzeniewicz, 1994; Gereffi, 1995; 1999) y arribando a los ulteriores desarrollos de CGV (Gereffi *et al.*, 2001; Gereffi

*et al.*, 2005; Gereffi, 2014) y RGP (Coe *et al.*, 2004; Coe *et al.*, 2008; Coe y Yeung, 2015). Para una revisión de la secuencia CC-CGC-CGV pueden consultarse los trabajos de Bair (2005; 2009) y Gibbon y Ponte (2005), mientras que Dicken *et al.* (2001) y Smith *et al.* (2002) aportan revisiones críticas sobre las CGC-CGV. Cabe mencionar que, por otro lado, existe una vasta literatura acerca de las vinculaciones entre inversión extranjera directa, firmas multinacionales y desarrollo regional, pero que no desarrollaremos aquí por cuestiones de espacio y foco del presente trabajo (ver, por ejemplo, Taylor y Thrift, 1982; Turok, 1993; Phelps y Fuller, 2000; Driffield y Hughes, 2003; Phelps *et al.*, 2003).

Si bien hay ciertas diferencias de terminología y énfasis entre los orígenes de los marcos de CGV y RGP (sobre las que ahondaremos en las próximas secciones), la realidad indica que con el paso de los años han tendido a achicarse y converger (Schmitz y Strambach, 2009; Coe, 2012; Fold, 2014), puesto que se trata de enfoques interrelacionados (Neilson *et al.*, 2014) que comparten una agenda común de problemáticas (Sturgeon, 2009). Otro aspecto central en torno a este acercamiento es que, al margen de las discusiones conceptuales cruzadas (y, en especial, de las críticas desde RGP hacia CGV), en la práctica los estudios bajo una u otra tradición tienden a asemejarse en buena medida, puesto que en términos operativos no se observan grandes diferencias metodológicas entre sí (Bair, 2008; Coe *et al.*, 2008; Levy, 2008; Fold, 2014). Esto se relaciona directamente con el balance de fortalezas y debilidades de cada enfoque. Por un lado, y como veremos más adelante, los autores que abogan por el marco de RGP valoran su mayor amplitud analítica-conceptual (abarcando tópicos supuestamente relegados por las CGV), pero esto tiene la contrapartida de volver más compleja su puesta en práctica, sumado a que a veces no se provee una metodología explícitamente articulada para la investigación de RGP (Hess y Yeung, 2006). Según Fold (2014), las directrices para el trabajo empírico en el caso de RGP pueden resultar vagas y difíciles de aplicar por la multiplicidad de elementos que deben considerarse. En cambio, como sostienen Gibbon *et al.* (2008, p. 315), “el análisis de CGV se entiende mejor como un enfoque metodológico que puede movilizarse dentro de varias perspectivas teóricas”. Sin dudas, esta mayor versatilidad operativa viene al costo de cierto grado de eclecticismo teórico, el cual:

“refleja una tradición de investigación multidisciplinaria y vagamente integrada pero vibrante, que incorpora una gama de perspectivas que pueden ser aprovechadas por los investigadores, según sus preferencias teóricas y la pregunta de investigación específica a mano. Este eclecticismo, lejos de ser una carga, podría ser considerado un activo positivo” (Gibbon *et al.*, 2008, p. 334).

Cabe aclarar que, aunque estos enfoques se han desarrollado, como sus propios nombres lo indican, sobre la base de la internacionalización, reestructuración

y relocalización a nivel global de distintos eslabones de los circuitos productivos y comerciales, sus aportes metodológicos también pueden aprovecharse flexibilizando la aplicación a cadenas/redes domésticas y haciendo una interpretación amplia del comercio y las *exportaciones* de una región particular, para analizar la interacción entre la dimensión local y la escala extra-regional (factores nacionales y/o globales). Algo de esto se verifica en el trabajo de Giuliani *et al.* (2005a), donde se aplican los mismos conceptos y métodos a cadenas globales, cadenas domésticas y cadenas con ambos horizontes, como así también en los aportes de Navas-Aleman (2006; 2011), en los cuales se comparan cadenas globales y nacionales (y se plantea la alternativa de una estrategia *multi-chain*). Por otro lado, Sturgeon (2009, p. 123) resalta explícitamente que:

“la palabra *global* en cadenas globales de valor simplemente señala nuestro interés en cadenas de valor que incluyen un elemento de cierta distancia. Cadenas de valor regionales, nacionales y locales están firmemente contenidas dentro de las cadenas globales de valor (...) y la teoría de *governance* de las CGV opera igualmente bien en cualquiera y en todas estas escalas espaciales.”

---

### 3. CRÍTICAS Y APORTES DESDE EL ENFOQUE DE RGP

---

Como antes señalamos, tanto el enfoque de CGV como RGP dan cuenta de las formas organizacionales a través de las cuales la producción y el comercio se coordinan a nivel global, permitiendo entender así las relaciones que se establecen entre firmas, regiones y naciones, las complejas dinámicas de poder y las capacidades de creación, *upgrading* y apropiación de valor que cada uno dispone para fomentar su competitividad y desarrollo (Coe, 2012; Neilson *et al.*, 2014; Yeung y Coe, 2015). No obstante, los principales proponentes de las RGP -un grupo de geógrafos económicos catalogados como la *Manchester School* por Bathelt (2006)- establecieron a inicios de los 2000 una serie de críticas sobre los puntos que consideraban más débiles del marco de CGC y, el por entonces reciente, CGV y que, según ellos, el enfoque de RGP venía a mejorar (ver Dicken *et al.*, 2001; Henderson *et al.*, 2002).

Cabe destacar que, en paralelo pero sin conexión entre sí, Ernst (1999; 2002a; 2002b) también desarrolló el concepto de RGP, aunque considerándolo más bien como un tipo de innovación organizacional que las empresas transnacionales líderes desarrollan para articular su compleja y dispersa red de actividades y funciones a nivel global, y no con un sentido de mejora o superación de la literatura sobre GCC/CGV para analizar los procesos de desarrollo regional, como sí se propusieron los autores de la *Manchester School*.

### 3.1. Geografía y territorialidad

Lo primero que cuestionaban los proponentes de las RGP era que, en la práctica, la geografía y territorialidad de las CGC/CGV se encontraba muy poco desarrollada y teorizada, obscurecida muchas veces por análisis industriales-sectoriales o bien agregados a nivel nacional (por lo general, preocupados por las posibilidades de *upgrading* de los países en desarrollo). Por ejemplo, Yeung (2009b; 2015) objeta el recurso del *nacionalismo metodológico* y Dicken (2011) habla de romper las *cajas nacionales* para bajar a lo subnacional. El enfoque de RGP apunta entonces a describir mejor los procesos de desarrollo regional, las interrelaciones con las redes globales de producción y comercio y, en última instancia, su (grado de) arraigamiento territorial (Hess, 2004). De este modo, se entiende al desarrollo como un fenómeno relacional y multiescalar, que depende de la dialéctica local-nacional-global (Henderson *et al.*, 2002; Coe *et al.*, 2004; Coe y Hess, 2011) o trans-regional, que combina mecanismos intra, inter y extra-regionales (Yeung, 2009a).

Como una especie de alegato del marco de CGV, casi paralelamente a estos primeros planteamientos comenzaba a surgir una serie de trabajos abocados al estudio de las formas de inserción y (re)posicionamiento de determinados *clusters* (o sistemas productivos locales) en las cadenas globales de valor (Knorringa, 1999; Bair y Gereffi, 2001; Humphrey y Schmitz, 2002; Schmitz, 2004; Giuliani *et al.*, 2005a; Giuliani *et al.*, 2005b; Nadvi y Halder, 2005; Pietrobelli y Rabellotti, 2007). No obstante, el objetivo no pasaba tanto por analizar o explicar la evolución de las desigualdades regionales, sino más bien por comprender que la competitividad de las firmas y su desempeño en las CGV dependía tanto de factores internos como del propio entorno en que se encontraban inmersas. Por otra parte, esta tradición de vincular *clusters* productivos y CGV tendió a perder participación en la literatura en los últimos años.

En definitiva, si bien en algunos estudios sobre CGV (mayormente de los años 2000) se incorporaron al análisis cuestiones del contexto local, la dimensión geográfica de las cadenas globales de valor no ha sido suficientemente desarrollada y operacionalizada como una categoría de estudio. Como contracara, dado su alto nivel de agregación, se evidencia cierta falta de atención por los aspectos regionales y, sobre todo, por los posibles impactos *desigualadores* (o no) que el desarrollo de las CGV puede traer consigo. Es precisamente en este marco de *descuido* por las perspectivas territoriales donde la literatura sobre RGP puede ayudar a remediar dichos vacíos analíticos y complementar ambos marcos teóricos<sup>1</sup>.

1 Agradecemos a uno de los evaluadores que nos ha remarcado las ideas finalmente contenidos en este último párrafo.

### 3.2. Actores, organizaciones e instituciones

El segundo cuestionamiento a la literatura de CGC/CGV pasaba por la centralidad asignada, en mayor medida, a las relaciones entre firmas y la escasa consideración hacia otro tipo de organizaciones (no privadas) e instituciones. En cambio, el enfoque de RGP tendería a adoptar una visión más amplia del tipo de actores y de los múltiples niveles institucionales (local, nacional, supranacional) que influyen sobre el desarrollo regional, aceptando el hecho de que los sistemas de gobierno y regulación también se vuelven cada vez más multiescalares, más allá del rol clave que suelen retener las estructuras nacionales (Hudson, 2004; Dicken, 2011). Esto llevaría también a complejizar las percepciones sobre quiénes detentan y cómo ejercen el poder, ya que además del tradicional poder corporativo en la red/cadena, se reconoce la posibilidad de que emerjan otras formas de poder institucionales y colectivas (Henderson *et al.*, 2002; Coe *et al.*, 2008). En este sentido, las RGP pueden entenderse como:

“el nexo organizado a escala global de funciones y operaciones interconectadas entre firmas y otras instituciones, a través del cual se producen y distribuyen bienes y servicios. Estas redes no sólo integran firmas (y partes de firmas) (...), sino también integran economías regionales y nacionales en formas que tienen enormes implicaciones para sus resultados de desarrollo” (Coe *et al.*, 2004, p. 471; ver también Dicken, 2011).

La combinación de los argumentos anteriores nos indica que los diferentes componentes de la red/cadena se encuentran insertos y arraigados en locaciones específicas con contextos socio-políticos, institucionales y culturales particulares, y que estos factores influyen sobre la propia naturaleza y dinámica de la RGP. Todo esto genera trayectorias *path-dependent*, donde la geografía y la historia importan y mucho (Dicken y Malmberg, 2001; Henderson *et al.*, 2002; Hess, 2004; Dicken, 2011), aunque es posible recurrir a estos mismos enfoques para pensar, de cara al futuro, formas alternativas con las que intentar romper los escenarios de *lock-in* (Coe *et al.*, 2004).

Al igual que antes, también pueden esgrimirse algunos argumentos (de defensa) desde el enfoque de CGC/CGV. Por ejemplo, si nos remontamos a los orígenes de dicho marco analítico (Gereffi, 1994; 1995), es posible destacar cuatro dimensiones centrales de análisis: i) la estructura de insumo-producto (a través de la cual se va agregando y distribuyendo el valor); ii) la territorialidad (o alcance geográfico) de la cadena; iii) la estructura de *governance* (coordinación y poder); y iv) el contexto institucional (las *reglas del juego* que la enmarcan) (Bair, 2009; Gereffi y Fernandez-Stark, 2011). Por su parte, Sturgeon *et al.* (2008) señalan a la *governance*, el poder y las

instituciones como tres elementos clave de las CGV (ver también Sturgeon, 2009). La relevancia de la estructura de instituciones formales (leyes, normas, regulaciones) e informales (convenciones, valores, costumbres) como parte de una noción más abarcativa, sistémica y dinámica de las cadenas globales de valor puede rastrearse además en otros trabajos (Gereffi *et al.*, 2005; Ponte y Gibbon, 2005; Nadvi, 2008; Pietrobelli y Rabellotti, 2011; Khattak, 2013; Ponte y Sturgeon, 2014). Como señalan Neilson y Pritchard (2009, p. 9), “una perspectiva institucional reconoce que el progreso, dirección y resultados de la reestructuración de una cadena de valor se encuentran impregnados por el peso de la historia, cultura y geografía”.

### 3.3. Verticalidad, horizontalidad, transversalidad

Un tercer punto de discusión atañe a la supuesta simplicidad, linealidad y verticalidad de las cadenas de valor, frente a una interpretación más compleja y multidimensional de las redes de producción, con vínculos verticales pero también horizontales y diagonales (Henderson *et al.*, 2002; Dicken, 2011), y más cercana en todo caso a la idea de *netchain* de Lazzarini *et al.* (2001). Pero como bien señalan Kaplinsky y Morris (2001, p. 4), si bien en su forma más general la cadena de valor suele esquematizarse, de forma vertical, como “la gama completa de actividades que se requieren para llevar el producto o servicio desde la concepción, a través de las diferentes fases de producción (incluyendo una combinación de transformaciones físicas y el insumo de varios servicios para la producción), hasta la entrega a los consumidores finales y desecho final luego de su uso”, en la realidad es mucho más compleja: i) la producción *per se* comprende sólo una parte de todos los eslabones de la cadena; ii) dentro de cada eslabón se puede encontrar además un conjunto amplio y diverso de actividades; iii) las vinculaciones entre eslabones no se dan únicamente en un sentido (vertical, de arriba hacia abajo), sino que muchas son de doble vía (por ejemplo, la etapa de diseño influye sobre las de producción y marketing, pero también es afectada por restricciones y *feedbacks* desde esas instancias de la cadena); iv) varios eslabones de insumos o productos intermedios tienden a atravesar a (y ubicarse en) diferentes cadenas de valor, generando un entrelazamiento entre las mismas. Bair (2009) también resalta que la visión original de Hopkins y Wallerstein (1994) sobre las CC es más parecida a una red que a una concepción lineal, puesto que las cadenas exhiben una naturaleza superpuesta con diferentes intersecciones entre sí. Por otro lado, las dimensiones vertical y horizontal se combinan cuando las cadenas globales atraviesan a diferentes *clusters* (van Dijk y Sverrisson, 2003; van Dijk y Trienekens, 2012), conformándose ulteriormente *redes de clusters* (Sturgeon, 2001).

---

#### 4. FORTALEZAS ANALÍTICO-METODOLÓGICAS DEL ENFOQUE DE CGV

---

Un balance parcial de lo que hemos visto hasta ahora se centraría en el *trade-off* entre complejidad conceptual y operatividad metodológica, con los enfoques de RGP y CGV inclinados para cada lado de la balanza, respectivamente. No obstante, el marco de cadenas globales de valor también presenta algunas fortalezas analíticas y metodológicas distintivas y en las cuales el estudio de redes globales de producción suele mostrar cierto grado de contingencia y vaguedad, limitando así su aplicación (en todo caso, teniendo que recurrir a análisis *ad hoc*, poco comparables entre sí, o bien a los métodos provistos por el otro enfoque).

##### 4.1. Estructuras de *governance*, posicionamiento y poder

Por *governance* se entiende la estructura de liderazgo, coordinación y control de las cadenas globales, un punto en el que tanto la literatura sobre CGV como RGP reconocen que, por lo general, las empresas transnacionales suelen ejercer un papel central. Entre los aspectos a coordinar se encuentran: qué se produce (diseño y detalles técnicos); cómo se produce (proceso de producción, tecnología, estándares de calidad, ambientales, laborales, etc.); cuánto y cuándo se produce (flujo de insumo-producto, tiempos, logística); y, muchas veces también, a qué precio se adquieren los productos. Bajo una postura polar (de extremos) según la literatura de costos de transacción (Coase, 1937; Williamson, 1975), la forma de resolver la organización de la producción y el intercambio podría ser totalmente impersonal, sin coordinación explícita, recurriendo simplemente al mercado, o bien mediante la internalización completa de dichos procesos, integrándolos verticalmente bajo una misma estructura y jerarquía corporativa de filiales. No obstante, en el medio entre ambas opciones existen también otros tipos de arreglos organizacionales, que comúnmente se engloban con el término de redes, y que se caracterizan por mostrar vinculaciones con cierta estabilidad en el tiempo (y, por ende, menos impersonales), pero sin la necesidad de una conexión societaria (integración vertical) entre las partes.

Ahora bien, no todas las formas de redes son iguales en términos de *governance* y poder (Gereffi *et al.*, 2005; Bair, 2009). Una primera distinción en la literatura sobre CGC/CGV se dio entre: las cadenas lideradas por los compradores (*buyer-driven*), comunes en sectores como textiles, juguetes, artículos del hogar, entre otros; y aquellas conducidas por los productores (*producer-driven*), más usuales en industrias como la automotriz, electrónica, de bienes de capital, etc. (Gereffi, 1994). A éstas Gibbon (2001a; 2001b) adicionó un tercer tipo relevante: las cadenas *trader-driven*, tradicionales en productos agrícolas y agroalimentarios donde las grandes compañías de comercialización internacional (los *traders*) cuentan con un poder crítico. En un interesante aporte, Sturgeon (2009) muestra cómo estas primeras tipologías se

relacionan con las diferentes categorías de *redes* que se describen en el posterior (pero ya clásico) trabajo que realizó junto a Gereffi y Humphrey: modulares, relacionales y cautivas (o cuasi-jerárquicas) (ver Gereffi *et al.*, 2005).

Estos autores buscan explicar por qué la estructura de *governance* tiende a tomar la forma específica de alguno de los tipos de redes recién mencionados, o bien de los casos polares de mercado y jerarquía, recurriendo a tres factores explicativos: i) la complejidad de las operaciones y transacciones a realizar; ii) el grado en que la información necesaria para desarrollar cada actividad puede codificarse y transmitirse de manera relativamente fácil (y menos costosa); y iii) el nivel de capacidades y habilidades (productivas, tecnológicas, organizacionales, etc.) con que cuentan los potenciales proveedores.

Como se puede apreciar en el Cuadro 1, resulta lógico que cuando las transacciones son simples o poco complejas (hablamos de productos relativamente maduros o estandarizados), las posibilidades de codificación y comunicación con terceras firmas son buenas y las capacidades de las mismas son satisfactorias, entonces se puede recurrir al mercado como estrategia de aprovisionamiento. Y cuando se da todo lo contrario, los altos costos de transacción para lidiar con actividades complejas, difíciles de especificar y comunicar a proveedores de escasas competencias llevarían a la firma a optar por desarrollar estas operaciones internamente.

CUADRO 1  
**DETERMINANTES DE LA GOVERNANCE DE LAS CGV**

| Tipo de <i>governance</i> | Complejidad de las transacciones | Posibilidad de codificar las transacciones | Capacidades de los proveedores | Grado de coordinación explícita y asimetría de poder |
|---------------------------|----------------------------------|--|--------------------------------|--|
| Mercado                   | Baja                             | Alta                                       | Alta                           | Baja   |
| Modular                   | Alta                             | Alta                                       | Alta                           | ▲  |
| Relacional                | Alta                             | Baja                                       | Alta                           | ↕  |
| Cautiva                   | Alta                             | Alta                                       | Baja                           | ▼  |
| Jerarquía                 | Alta                             | Baja                                       | Baja                           | Alta   |

Fuente: Gereffi *et al.* (2005).

Los casos intermedios de las redes son más complejos y presentan también diferentes grados de asimetrías de poder entre los actores. Por ejemplo, las cuasi-jerarquías o cadenas cautivas demandan un acompañamiento y apoyo (cuanto menos inicial) de parte de los líderes para mejorar las (bajas) capacidades productivas de los posibles proveedores, como así también una serie de controles y monitoreos

constantes para garantizar la pertinencia y calidad de los productos. Esto genera relaciones de poder dispares entre empresas que, si bien no están vinculadas por lazos corporativos, se vuelven muy dependientes (cautivas) de la firma líder, en función del volumen de ventas que ésta significa y un tipo de producto que se realiza de acuerdo a sus necesidades.

Un caso menos asimétrico es el de las cadenas modulares, donde las mayores capacidades de los proveedores, junto con la facilidad de codificar y transmitir las necesidades entre las partes (por ejemplo, recurriendo a estándares técnicos reconocidos y manejados por todos), permiten atender a diferentes clientes, simplemente alterando el *módulo* de producción. Esto reduce fuertemente la dependencia con respecto a las firmas que coordinan cada cadena.

Por su parte, las cadenas relacionales son el tipo de red en el cual se suele pensar de forma más común (y, como luego señalaremos, en el que parece recaer usualmente la literatura sobre RGP), ya que plantea condiciones de cierta simetría entre los actores, dependencia mutua y confianza generada sobre la base de objetivos, valores y experiencias compartidas a lo largo del tiempo. Como se observa en el cuadro 1, las posibilidades de codificación son muy bajas, por lo que prima el conocimiento tácito, aquél que no puede traducirse en un lenguaje (o código) simple al alcance de todos, sino que es necesario transmitir personalmente, *cara a cara* y mediante un aprendizaje de saberes prácticos. A diferencia de la combinación de determinantes con el caso de la jerarquía, el hecho de que los proveedores estén ahora altamente calificados, y probablemente cuenten con conocimientos que la propia firma líder no posee, genera un incentivo para la vinculación y también abre el espacio para una relación más equitativa entre sí.

Cabe aclarar que en los distintos eslabonamientos (entre clientes y proveedores) que se producen a lo largo de una cadena de valor pueden observarse diferentes patrones de *governance* (Bair, 2008), por lo que más que hablar de la coordinación de la cadena como un todo es posible separar y analizar la coordinación en eslabonamientos puntuales (Ponte y Gibbon, 2005; Sturgeon, 2009). Por otro lado, las distintas estructuras de *governance* no son fenómenos estáticos, sino que pueden ir transformándose a partir de procesos dinámicos donde importan tanto la evolución de los tres determinantes antes mencionados como también otros tipos de estructuras e instituciones locales y nacionales. Como señalan Gereffi *et al.* (2005, p. 98), estos factores:

“a veces se determinan por las características tecnológicas de los productos y procesos (algunas transacciones son inherentemente más complejas y difíciles de codificar que otras, por ejemplo) y usualmente dependen de la efectividad de los actores de la industria y de los procesos sociales que rodean el desarrollo, diseminación y adopción de estándares y otros esquemas de codificación. Es este último

conjunto de determinantes, en particular, el que abre la puerta para intervenciones de política y estrategias corporativas”.

Hasta el reciente aporte de Yeung y Coe (2015), la literatura sobre RGP o bien no ofrecía un análisis explícito de la *governance*, entendiendo que se trataba de estructuras complejas y contingentes (Yang y Coe, 2009) que debían analizarse caso por caso, o bien se adoptaba la tipología propuesta por el enfoque de CGV (ver Dicken, 2011; Coe, 2012). En tanto, Yeung y Coe (2015) hacen el esfuerzo de definir una tipología de estrategias y prácticas de los actores (en particular, los líderes) de las RGP en función de una serie de motivaciones empresariales: optimizar la relación entre costos y capacidades, desarrollar mercados, cumplir con cierta disciplina financiera y mitigar distintos tipos de riesgos. No obstante, las formas propuestas terminan siendo muy similares a las estructuras de *governance* de CGV: i) coordinación intra-firma (similar a jerarquía); ii) control inter-firmas (cautivas); iii) *partnership* inter-firmas (relacional o modular); y iv) negociación extra-firma (el caso más distinto, que plantea la intersección entre procesos económicos, políticos y ambientales, con la participación también de actores no privados y temáticas como estándares y normas).

#### 4.2. Re-posicionamiento, generación y captura de valor/rentas

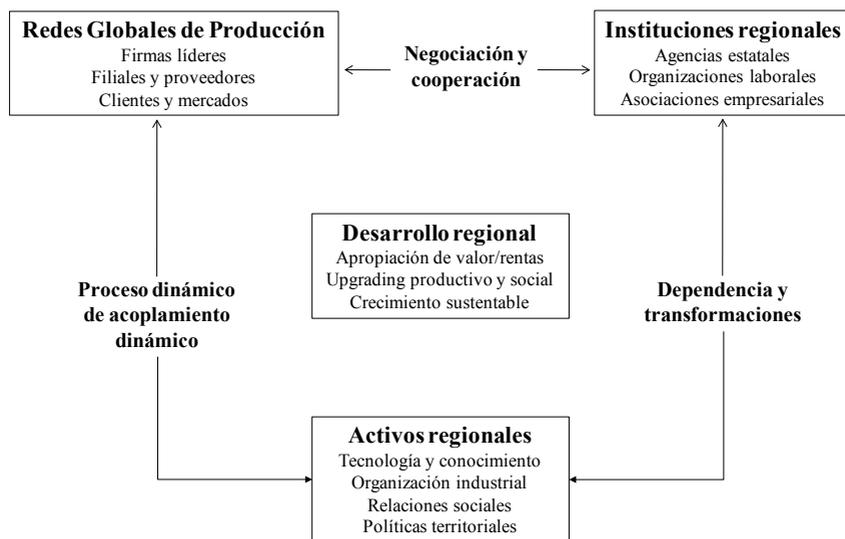
El otro sesgo del enfoque de RGP, por lo menos en la discusión teórica de varios trabajos reconocidos de esta tradición, ha sido presentar una visión relativamente optimista sobre estas redes. De esta forma, se suelen subestimar las asimetrías de poder entre las empresas (transnacionales) líderes y las instituciones regionales y/o sobreestimar las capacidades de *negociación* institucional y las posibilidades de que se genere un acoplamiento estratégico (*strategic coupling*) beneficioso para el desarrollo regional (Dawley, 2007; 2011; MacKinnon, 2012). Según el propio Yeung (2009a, p. 332):

“*Strategic coupling* se define como el proceso mutuamente dependiente y constitutivo que supone intereses compartidos y cooperación entre dos o más grupos de actores que de otra manera no actuarían en conjunto para un objetivo estratégico común. En el contexto del desarrollo regional, *strategic coupling* hace referencia a los procesos dinámicos a través de los cuales los actores en las regiones coordinan, median y arbitran intereses estratégicos entre actores locales y sus contrapartes en la economía global”.

Como se presenta en la Figura 1, para que una región se beneficie de su inserción en distintas RGP, los activos regionales deben complementarse estratégi-

camente con las necesidades de quienes las lideran, en un proceso que involucra “convergencia intencional y articulación entre actores de las economías regionales como también de las RGP para [lograr] ganancias y beneficios mutuos” (Yeung, 2015, p. 5). Pero también se reconoce, aunque a veces con un menor ímpetu, que la participación en estas redes no garantiza que se concreten resultados positivos (y equitativos) para el desarrollo regional (Coe *et al.*, 2004).

FIGURA 1  
**DESARROLLO REGIONAL Y ACOPLAMIENTO ESTRATÉGICO EN LAS RGP**



Fuente: Yeung (2015) , adaptado de Coe *et al.* (2004).

Recién en los trabajos de Hess (2009) y Coe y Hess (2011) se observa una mayor preocupación y consideración por los *lados oscuros* de las RGP y el *strategic coupling*. Allí se reconoce la posible existencia de profundas asimetrías de poder con las transnacionales, los riesgos de desinversión o *decoupling* -Bair y Werner (2011a; 2011b) introducen el término de *desarticulaciones*- y la posibilidad de resultados inequitativos a nivel regional, con ganadores y perdedores por la participación en RGP, entre otras cuestiones.

La clave para el desarrollo regional radica en la creación, incremento (*enhancement*) y apropiación de valor (y rentas) a nivel territorial, por lo que es necesario atender a los casos donde se crea poco valor/renta en la región o no se lo logra

retener y fluye hacia otras regiones. Según Coe *et al.* (2004, p. 474), “el incremento [*enhancement*] de valor esencialmente implica transferencia de conocimiento y tecnología y *upgrading* industrial”. Esto nos da pie para presentar otro punto fuerte del enfoque de CGV: el análisis explícito sobre las diferentes formas de *upgrading* y su vinculación con las estructuras de *governance* y poder. En cambio, la literatura sobre RGP o bien entiende y trata al *upgrading* en términos más generales (Parrilli *et al.*, 2013) o, al igual que antes, vuelve a hacer uso de los tipos propuestos por el marco de CGV (ver, por ejemplo, Dicken, 2011).

El *upgrading* consiste en un proceso de re-posicionamiento (o escalamiento) de las firmas en sus vinculaciones con las cadenas globales de valor, con el propósito final de aumentar los beneficios extraídos de dicha participación (Bair, 2009). Como señala Kaplinsky (2004, p. 111), “posicionamiento y *path-dependency* son críticos ya que, en sí, la participación en la economía global puede no proveer un camino para el crecimiento sustentable del ingreso o para una distribución equitativa de las ganancias”. Este ejercicio de re-posicionamiento implica avanzar hacia actividades o nichos de mercado más redituables, de mayor valor agregado y/o con barreras a la competencia, para lo cual los procesos de aprendizaje e innovación y la acumulación de conocimiento, habilidades y tecnologías más sofisticadas resultan decisivos (Gereffi, 1999; Humphrey y Schmitz, 2002; Giuliani *et al.*, 2005a). El enfoque de CGV reconoce comúnmente cuatro tipos principales de *upgrading*: i) de productos (apuntando a una mayor sofisticación, calidad o valor agregado del producto final); ii) de procesos (aumentando la eficiencia productiva u organizacional); iii) funcional (yendo hacia otras funciones superiores, más intensivas en conocimientos y, por ende, de mayor sustentabilidad); iv) inter-sectorial (aplicando las capacidades adquiridas en otro sector o cadena).

No obstante, este cuadro de posibilidades en teoría lejos está de representar la *panacea* en la práctica. En primer lugar, las diferentes estructuras de *governance* y poder pueden favorecer algunas de las estrategias de *upgrading*, al tiempo que bloqueen u obstaculicen otras. Por ejemplo, en las cuasi-jerarquías el accionar de las firmas líderes puede promover cierto *upgrading* de producto y/o proceso entre sus proveedores, pero probablemente éstos tengan muy bajas *chances* de dar un salto funcional (entre otras, hacia las actividades *core* que los líderes retienen para sí). En cambio, las relaciones de mercado tienden a volver más lentas las mejoras de producto o proceso (dado que no hay un acompañamiento externo en esta línea), aunque en principio quedan las puertas abiertas para que la firma avance hacia otras funciones. En tanto, el caso de las cadenas relacionales sería el marco ideal para los procesos de *upgrading*, ya que, se supone, radica en interacciones más simétricas, de dependencia recíproca y cooperación entre las partes.

Pero por otro lado, cuando se analiza la realidad de los países (y regiones) en desarrollo se suele observar un mayor peso de las cadenas cautivas que de los

otros tipos de redes (Humphrey y Schmitz, 2002; Giuliani *et al.*, 2005a), debido, entre otros aspectos, a las menores competencias domésticas y a la asimetría de poder con los grandes compradores (quienes deben intensificar el control y monitoreo sobre sus proveedores). La dependencia transaccional con respecto a los líderes de las cadenas y las barreras a la entrada levantadas en las actividades más valiosas (diseño, investigación y desarrollo, marketing, etc.) se convierten en obstáculos difíciles de salvar (Palpacuer y Parisotto, 2003).

Por último, si se espera que la inserción y/o el re-posicionamiento en CGV contribuyan al desarrollo territorial, es necesario no sólo atender a los aspectos económicos, sino también fomentar el *upgrading* social. Para ello, hay que abordar explícitamente los efectos de las cadenas globales sobre temas sensibles como pobreza, empleo y distribución (muy probablemente desigual) de ingresos (Palpacuer y Parisotto, 2003; Nadvi, 2004; Palpacuer, 2008; Ponte y Ewert, 2009; Bolwig *et al.*, 2010; Barrientos *et al.*, 2011; Fold, 2014).

---

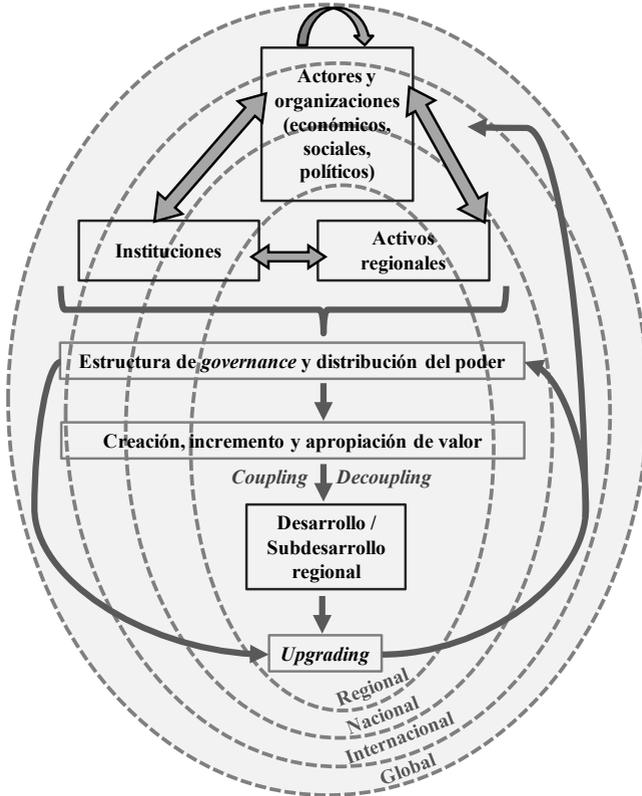
## 5. CONCLUSIONES

---

A pesar de algunas diferencias originales entre los enfoques de CGV y RGP (buena parte de las cuales han tendido a reducirse con los años y sucesivos aportes), en este artículo hemos intentado contribuir con una (re)visión integrada y complementaria de ambos marcos teórico-metodológicos, matizando principalmente sus respectivas fortalezas y debilidades. De este balance puede llegarse tranquilamente a la postura de que “el enfoque de CGV es aplicable al análisis regional (evitando las complejidades analíticas del enfoque de RGP) pero necesita ser (...) ‘enriquecido’ con algunos elementos del enfoque de RGP” (Fold, 2014, p. 783). En especial, es necesario reforzar la cuestión de la territorialidad de las cadenas/redes, ampliar el espectro de actores e instituciones tenidos en cuenta y analizar sus relaciones desde una perspectiva multidimensional (vertical, horizontal, diagonal) y multiescalar (regional, nacional, internacional, global). Si quisiéramos dar un nombre a esta comunión, nos animamos a proponer el de redes globales de valor (*global value networks*) -tomando prestadas algunas expresiones previas de Amin y Thrift (1992), Sturgeon (2001), Smith *et al.* (2002) o Chaminade y Vang (2008)-. Eso sí, hemos destacado que es necesario tener bien presente la existencia de diferentes tipos de redes, relaciones de poder y posibilidades de *upgrading*.

Con el afán de compatibilizar e integrar los marcos analíticos de CGV y RGP en la Figura 2 presentamos una visión de conjunto que reúne los puntos fuertes de cada enfoque. Como puede apreciarse, la dimensión territorial (regional, nacional, internacional, global) ocupa un papel central y atraviesa tanto a los distintos elementos de la cadena/red como a los procesos que se generan a partir de su interacción.

FIGURA 2  
UNA VISIÓN INTEGRADORA DE LAS CGV Y RGP



Fuente: Elaboración propia.

Incluso, reconocemos que los activos regionales pueden depender de trayectorias más amplias, por ejemplo, nacionales, en la medida en que ciertas políticas o recursos se van direccionando y anclando en diferentes territorios (como suele ser el caso de los esfuerzos nacionales en materia educativa o en ciencia y tecnología). Estos activos regionales condicionan, en cierta medida, la estrategia empresarial de las firmas líderes, el tipo de vinculación que se plantea con los proveedores locales (reconociendo que pueden no ser necesariamente lineales o verticales) y la distribución del poder entre sí (en definitiva, la estructura de *governance*), pero por

otro lado también son importantes las relaciones dialécticas que se plantean con otras clases de actores u organizaciones y con el contexto institucional<sup>2</sup>.

Todos estos aspectos influyen sobre la creación, incremento y, especialmente, la apropiación del valor por parte de los diferentes actores involucrados, en un proceso que puede presentar tanto resultados positivos (*coupling*) como lados oscuros y no tan optimistas (*decoupling*) para el desarrollo regional. Por otra parte, las estructuras de *governance* y el reparto de la renta suelen afectar a las posibilidades de re-posicionamiento dentro de las redes, por lo que es preciso romper con las *trampas de subdesarrollo* mediante estrategias de *upgrading* que permitan modificar los activos y/o capacidades de las firmas locales, generar nuevos tipos de relaciones de poder y, por ende, una mayor retención del excedente de cara a promover el desarrollo regional.

Llegados a este punto también debemos señalar algunas posibles restricciones o debilidades de la aplicación de los enfoques de CGV y RGP de cara al análisis del desarrollo regional desigual. Por un lado, la idea de desigualdad se entrelaza necesariamente con procesos económicos que, por su propia naturaleza, pueden adoptar características asimétricas y divergentes. Pero a diferencia de las perspectivas analíticas (muchas veces críticas) que presentamos en este trabajo, el uso del concepto de cadenas globales de valor se ha venido popularizando en los últimos años y ha ingresado en las agendas de organismos internacionales y/o foros multilaterales que tienden a tomar una postura sumamente optimista (o acrítica) frente a la globalización y sus posibles impactos sobre el desarrollo de los países y las regiones más atrasadas (ver Dalle *et al.*, 2013; Fernández, 2015; Fernández y Trevignani, 2015). Al soslayar o minimizar los factores potencialmente negativos y *desigualadores* que hemos discutido, esto puede condicionar fuertemente las recomendaciones y estrategias de política pública. Si tenemos en cuenta además que, en paralelo, el uso del marco de CGV se ha difundido fuertemente en la literatura académica (por ejemplo, entre los países en desarrollo de Latinoamérica), todo esto plantea tanto una oportunidad como un desafío: la oportunidad de aprovechar esta base de entendimiento común para incorporar la dimensión territorial hasta ahora ausente y retomar la vieja discusión sobre el desarrollo desigual; y, a su vez, el desafío para

2 A diferencia de lo reflejado en la Figura 1 sobre RGP, donde por instituciones se comprende a una serie de organizaciones privadas y no privadas, consideramos que es conveniente separar ambas cuestiones en la Figura 2. En particular, y como hemos señalado previamente, entendemos por instituciones a las reglas del juego que estructuran y delimitan la interacción social, incluyendo tanto manifestaciones formales (leyes, normas, regulaciones) como informales (convenciones, valores, costumbres). Un ejemplo usual dentro de la literatura sobre CGV ha sido el de los estándares técnicos, los cuales pueden modificar las posibilidades de codificar las transacciones y, con ello, la forma de *governance* de la cadena.

futuros trabajos de no caer en visiones o recetas *mágicas*, que siguiendo a la tendencia general desconozcan la posibilidad de resultados negativos y/o asimétricos.

Por otra parte, una debilidad de las literaturas de CGV y RGP es el limitado reconocimiento y análisis que le han asignado usualmente a la innovación, el conocimiento y la tecnología (a modo de ejemplo, pueden revisarse los trabajos de Kaplinsky, 2005; Coe, 2012). En todo caso, se sostiene la importancia de la innovación como un insumo básico para los procesos de *upgrading* (en Giuliani *et al.*, 2005a, prácticamente se los usa como sinónimos), pero poco es lo que se profundiza sobre la naturaleza específica de los complejos procesos de aprendizaje e innovación. Si bien han habido algunos intentos de vincular el enfoque de CGV con el de capacidades tecnológicas o de sistemas de innovación (Morrison *et al.*, 2008; Pietrobelli y Rabellotti, 2011), y Ernst (1999; 2002a; 2002b) ha desarrollado una particular concepción sobre las RGP y su relación con el manejo de fuentes domésticas e internacionales de conocimiento, consideramos que estos esfuerzos todavía son insuficientes. Por ello, compartimos la visión de Coe y Hess (2011, p. 135) de que para: “que el concepto de *strategic coupling* alcance su potencial (...) es importante reconsiderar el significado del desarrollo regional y las nociones subyacentes de valor e innovación”, lo cual representa una interesante línea de trabajo para desarrollar a futuro.

Otro aspecto que posiblemente quedará para más adelante, en la medida en que se vaya acumulando una masa crítica de trabajos, puede consistir en revisar y comparar los aportes que se vienen realizando desde diversas universidades holandesas y que también comparten la complementariedad entre los enfoques discutidos en este trabajo<sup>3</sup>.

3 Agradecemos este punto a uno de los evaluadores.

## BIBLIOGRAFÍA

- AHAMDANECH ZARCO, I., GARCÍA PÉREZ, C. y PRIETO ALAIZ, M. (2010): "Convergencia regional de las distribuciones personales de la renta en España (1990-2003)". *Revista de Economía Aplicada*, Vol. 18, No. 52, pp. 35-61.
- ALONSO, L.E. (1999): "El discurso de la globalización y la nueva desigualdad regional". *Revista de Estudios Regionales*, Vol. 54, No., pp. 125-45.
- ALLEN, J. (2003): *Lost Geographies of Power*. Oxford: Blackwell.
- AMIN, A. y THRIFT, N. (1992): "Neo-Marshallian Nodes in Global Networks". *International Journal of urban and regional research*, Vol. 16, No. 4, pp. 571-87.
- AROCA, P. y ATIENZA, M. (2016): "Spatial concentration in Latin America and the role of institutions". *Investigaciones regionales*, Vol. 36, No., pp. 233-53.
- ATKINSON, A. (2015): *Inequality: What Can Be Done?* Cambridge, MA: Harvard University Press.
- BAIR, J. (2005): "Global capitalism and commodity chains: looking back, going forward". *Competition & Change*, Vol. 9, No. 2, pp. 153-80.
- BAIR, J. (2008): "Analysing global economic organization: Embedded networks and global chains compared". *Economy and Society*, Vol. 37, No. 3, pp. 339-64.
- BAIR, J. (2009): "Global Commodity Chains: Genealogy and Review". En BAIR, J. (ed.), *Frontiers of Commodity Chain Research*. Stanford: Stanford University Press.
- BAIR, J. y GEREFFI, G. (2001): "Local clusters in global chains: The causes and consequences of export dynamism in Torreon's blue jeans industry". *World development*, Vol. 29, No. 11, pp. 1885-903.
- BAIR, J. y WERNER, M. (2011a): "Commodity chains and the uneven geographies of global capitalism: A disarticulations perspective". *Environment and planning A*, Vol. 43, No. 5, pp. 988-97.
- BAIR, J. y WERNER, M. (2011b): "The place of disarticulations: Global commodity production in La Laguna, Mexico". *Environment and planning A*, Vol. 43, No. 5, pp. 998-1015.
- BALDWIN, R. (2011): "Trade and industrialization after globalization's second unbundling: How building and joining a supply chain are different and why it matters". NBER Working Paper No. 17716. Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research.
- BARRIENTOS, S., GEREFFI, G. y ROSSI, A. (2011): "Economic and social upgrading in global production networks: A new paradigm for a changing world". *International Labour Review*, Vol. 150, No. 3-4, pp. 319-40.
- BARRIOS, S. y STROBL, E. (2009): "The dynamics of regional inequalities". *Regional Science and Urban Economics*, Vol. 39, No. 5, pp. 575-91.
- BATHELT, H. (2006): "Geographies of production: Growth regimes in spatial perspective 3 - Toward a relational view of economic action and policy". *Progress in human geography*, Vol. 30, No. 2, pp. 223-36.
- BLANDÓN LÓPEZ, A. (2015): "Cadenas globales de producción, redes globales de producción y competitividad regional". *Revista Mundo Económico y Empresarial*, Vol. 11, No., pp. 32-36.
- BOLWIG, S., PONTE, S., DU TOIT, A., RIISGAARD, L. y HALBERG, N. (2010): "Integrating Poverty and Environmental Concerns into Value-Chain Analysis: A Conceptual Framework". *Development Policy Review*, Vol. 28, No. 2, pp. 173-94.
- BOURGUIGNON, F. (2015): *The Globalization of Inequality*. Princeton: Princeton University Press.
- CEPAL (2010): *La hora de la igualdad: brechas por cerrar, caminos por abrir*. Santiago de Chile: CEPAL, Naciones Unidas.
- CEPAL (2015): *Panorama del desarrollo territorial en América Latina y el Caribe, 2015: Pactos para la igualdad territorial*. Santiago de Chile: CEPAL, Naciones Unidas.
- CEPAL (2016): *Horizontes 2030: La igualdad en el centro del desarrollo sostenible*. Santiago de Chile: CEPAL, Naciones Unidas.
- COASE, R. (1937): "The nature of the firm". *economica*, Vol. 4, No. 16, pp. 386-405.
- COE, N. (2012): "Geographies of production II: A global production network A-Z". *Progress in human geography*, Vol. 36, No. 3, pp. 389-402.
- COE, N., DICKEN, P. y HESS, M. (2008): "Global production networks: realizing the potential". *Journal of Economic Geography*, Vol. 8, No. 3, pp. 271-95.

- COE, N. y HESS, M. (2011): "Local and regional development: A global production network approach". En PIKE, A., RODRÍGUEZ-POSE, A. y TOMANEY, J. (ed.), *Handbook of Local and Regional Development*. Londres y Nueva York: Routledge.
- COE, N., HESS, M., YEUNG, H.W.-C., DICKEN, P. y HENDERSON, J. (2004): "'Globalizing' regional development: a global production networks perspective". *Transactions of the Institute of British geographers*, Vol. 29, No. 4, pp. 468-84.
- COE, N. y YEUNG, H.W.-C. (2015): *Global production networks: Theorizing economic development in an interconnected world*. Oxford: Oxford University Press.
- CUADRADO-ROURA, J.R. y AROCA, P. (ed.) (2013): *Regional Problems and Policies in Latin America*. Nueva York: Springer.
- CUADRADO-ROURA, J.R., GARRIDO YSERTE, R. y MANCHA NAVARRO, T. (1999): "Disparidades regionales y convergencia en España: 1980-1995". *Revista de Estudios Regionales*, Vol. 55, No., pp. 109-40.
- CHAMINADE, C. y VANG, J. (2008): "Globalisation of knowledge production and regional innovation policy: Supporting specialized hubs in the Bangalore software industry". *Research Policy*, Vol. 37, No. 10, pp. 1684-96.
- CHRISTOPHERSON, S. y CLARK, J. (2007): *Remaking Regional Economies: Power, Labor, and Firm Strategies in the Knowledge Economy*. New York: Routledge.
- DALLE, D., FOSSATI, V. y LAVOPA, F. (2013): "Política industrial: ¿el eslabón perdido en el debate de las Cadenas Globales de Valor?". *Revista Argentina de Economía Internacional*, Vol. 2, No., pp. 3-16.
- DAWLEY, S. (2007): "Fluctuating rounds of inward investment in peripheral regions: Semiconductors in the North East of England". *Economic geography*, Vol. 83, No. 1, pp. 51-73.
- DAWLEY, S. (2011): "Transnational corporations and local and regional development". En PIKE, A., RODRÍGUEZ-POSE, A. y TOMANEY, J. (ed.), *Handbook of Local and Regional Development*. Londres y Nueva York: Routledge.
- DICKEN, P. (2011): *Global Shift: Mapping the Changing Contours of the World Economy* (6ta. edición). New York: The Guilford Press.
- DICKEN, P., KELLY, P., OLDS, K. y YEUNG, H.W.-C. (2001): "Chains and networks, territories and scales: Towards a relational framework for analysing the global economy". *Global Networks*, Vol. 1, No. 2, pp. 89-112.
- DICKEN, P. y MALMBERG, A. (2001): "Firms in territories: A relational perspective". *Economic geography*, Vol. 77, No. 4, pp. 345-63.
- DRIFFIELD, N. y HUGHES, D. (2003): "Foreign and domestic investment: Regional development or crowding out?". *Regional studies*, Vol. 37, No. 3, pp. 277-88.
- ERNST, D. (1999): "How globalization reshapes the geography of innovation systems: Reflections on Global Production Networks in information industries". DRUID Summer Conference on Innovation Systems, Rebild, Denmark, June 9-12.
- ERNST, D. (2002a): "Global Production Networks and Industrial Upgrading-A Knowledge-Centered Approach". En GEREFFI, G. (ed.), *Who Gets Ahead in the Global Economy? Industrial Upgrading, Theory and Practice*. Baltimore: Johns Hopkins University Press.
- ERNST, D. (2002b): "Global production networks and the changing geography of innovation systems. Implications for developing countries". *Economics of Innovation and New Technology*, Vol. 11, No. 6, pp. 497-523.
- FERNÁNDEZ, V.R. (2015): "Global Value Chains in Global Political Networks: Tool for Development or Neoliberal Device?". *Review of Radical Political Economics*, Vol. 47, No. 2, pp. 209-30.
- FERNÁNDEZ, V.R. y TREVIGNANI, M. (2015): "Cadenas Globales de Valor y Desarrollo: Perspectivas Críticas desde el Sur Global". *Revista Dados*, Vol. 58, No. 2, pp. 499-536.
- FLORENSA, L.M., MÁRQUEZ-RAMOS, L., MARTÍNEZ-ZARZOSO, I. y RECALDE, M.L. (2015): "Regional versus global production networks: Where does Latin America stand?". *Applied Economics*, Vol. 47, No. 37, pp. 3938-56.
- FOLD, N. (2014): "Value chain dynamics, settlement trajectories and regional development". *Regional studies*, Vol. 48, No. 5, pp. 778-90.
- FRANK, A.G. (1978): *Dependent Accumulation and Underdevelopment*. London: Macmillan.

- GEREFFI, G. (1994): "The organization of buyer-driven global commodity chains: How U.S. retailers shape overseas production networks". En GEREFFI, G. y KORZENIEWICZ, M. (ed.), *Commodity chains and global capitalism*. Westport: Praeger.
- GEREFFI, G. (1995): "Global production systems and Third World development". En STALLINGS, B. (ed.), *Global change, regional response: The new international context of development*. Cambridge, UK: Cambridge University Press.
- GEREFFI, G. (1999): "International trade and industrial upgrading in the apparel commodity chain". *Journal of International Economics*, Vol. 48, No. 1, pp. 37-70.
- GEREFFI, G. (2014): "Global value chains in a post-Washington Consensus world". *Review of international political economy*, Vol. 21, No. 1, pp. 9-37.
- GEREFFI, G. (2015): "América Latina en las cadenas globales de valor y el papel de China". *Boletín Informativo Techint*, Vol. 350 (Septiembre-Diciembre), No., pp. 27-40.
- GEREFFI, G. y FERNANDEZ-STARK, K. (2011): "Global Value Chain Analysis: A Primer". Center on Globalization, Governance & Competitiveness (CGGC), Duke University, North Carolina, USA.
- GEREFFI, G., HUMPHREY, J. y KAPLINSKY, R. (2001): "Introduction: Globalisation, value chains and development". *IDS bulletin*, Vol. 32, No. 3, pp. 1-8.
- GEREFFI, G., HUMPHREY, J. y STURGEON, T. (2005): "The governance of global value chains". *Review of international political economy*, Vol. 12, No. 1, pp. 78-104.
- GEREFFI, G. y KORZENIEWICZ, M. (ed.) (1994): *Commodity chains and global capitalism*. Westport: Praeger.
- GIBBON, P. (2001a): "Agro-Commodity Chains: An Introduction". *IDS bulletin*, Vol. 32, No. 3, pp. 60-68.
- GIBBON, P. (2001b): "Upgrading primary production: A global commodity chain approach". *World development*, Vol. 29, No. 2, pp. 345-63.
- GIBBON, P., BAIR, J. y PONTE, S. (2008): "Governing global value chains: An introduction". *Economy and Society*, Vol. 37, No. 3, pp. 315-38.
- GIBBON, P. y PONTE, S. (2005): *Trading Down: Africa, Value Chains, and the Global Economy*. Philadelphia: Temple University Press.
- GIULIANI, E., PIETROBELLI, C. y RABELLOTTI, R. (2005a): "Upgrading in global value chains: lessons from Latin American clusters". *World development*, Vol. 33, No. 4, pp. 549-73.
- GIULIANI, E., RABELLOTTI, R. y VAN DIJK, M.P. (ed.) (2005b): *Clusters facing competition: The importance of external linkages*. Aldershot: Ashgate.
- HEIDENREICH, M. y WUNDER, C. (2008): "Patterns of regional inequality in the enlarged Europe". *European Sociological Review*, Vol. 24, No. 1, pp. 19-36.
- HENDERSON, J., DICKEN, P., HESS, M., COE, N. y YEUNG, H.W.-C. (2002): "Global production networks and the analysis of economic development". *Review of international political economy*, Vol. 9, No. 3, pp. 436-64.
- HERNÁNDEZ, R., MARTÍNEZ PIVA, J.M. y MULDER, N. (ed.) (2014): *Global Value Chains and World Trade: Prospects and Challenges for Latin America*. Santiago de Chile: CEPAL, Naciones Unidas.
- HESS, M. (2004): "'Spatial' relationships? Towards a reconceptualization of embeddedness". *Progress in human geography*, Vol. 28, No. 2, pp. 165-86.
- HESS, M. (2009): "Investigating the archipelago economy: Chains, networks and the study of uneven development". *Austrian Journal for Development Studies*, Vol. 25, No. 2, pp. 20-37.
- HESS, M. y YEUNG, H.W.-C. (2006): "Whither global production networks in economic geography? Past, present and future". *Environment and planning A*, Vol. 38, No. 7, pp. 1193-204.
- HOPKINS, T. y WALLERSTEIN, I. (1977): "Patterns of development of the modern world-system". *Review*, Vol. 1, No. 2, pp. 111-45.
- HOPKINS, T. y WALLERSTEIN, I. (1994): "Commodity chains: Construct and research". En GEREFFI, G. y KORZENIEWICZ, M. (ed.), *Commodity chains and global capitalism*. Westport: Praeger.
- HUDSON, R. (2004): "Conceptualizing economies and their geographies: Spaces, flows and circuits". *Progress in human geography*, Vol. 28, No. 4, pp. 447-71.
- HUMPHREY, J. y SCHMITZ, H. (2002): "How does insertion in global value chains affect upgrading in industrial clusters?". *Regional studies*, Vol. 36, No. 9, pp. 1017-27.

- KANBUR, R. (2014): "Globalization and Inequality". Working Paper No. 2014-03. Charles H. Dyson School of Applied Economics and Management, Cornell University, Ithaca, New York.
- KANBUR, R., LÓPEZ CALVA, L.F. y VENABLES, A. (2005): "Symposium on Spatial Inequality in Latin America". *Cuadernos de Economía*, Vol. 42, No. Mayo, pp. 133-36.
- KANBUR, R., VENABLES, A. y WAN, G. (2006): *Spatial Disparities in Human Development: Perspectives from Asia*. United Nations University Press.
- KAPLINSKY, R. (2000): "Globalisation and unequalisation: What can be learned from value chain analysis?". *Journal of Development Studies*, Vol. 37, No. 2, pp. 117-46.
- KAPLINSKY, R. (2004): "Spreading the gains from globalization: What can be learned from value-chain analysis?". *Problems of economic transition*, Vol. 47, No. 2, pp. 74-115.
- KAPLINSKY, R. (2005): *Globalization, Poverty and Inequality*. Cambridge, UK: Polity Press.
- KAPLINSKY, R. y MORRIS, M. (2001): "A Handbook for Value Chain Research". Prepared for the IDRC.
- KESSLER, G. (2014): *Controversias sobre la desigualdad: Argentina, 2003-2013*. Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica.
- KHATTAK, A. (2013): "A comparative analysis of South Asian apparel firms in global value chains: Governance, institutions and upgrading". PhD Thesis. University of Auckland.
- KIM, S. (2009): "Spatial Inequality and Economic Development: Theories, Facts, and Policies". En SPENCE, M., CLARKE, P. y BUCKLEY, R. (ed.), *Urbanization and growth*. Washington DC: The World Bank.
- KNORRINGA, P. (1999): "Agra: An old cluster facing the new competition". *World development*, Vol. 27, No. 9, pp. 1587-604.
- KOSAKOFF, B. y LÓPEZ, A. (2008): "América Latina y las Cadenas Globales de Valor: Debilidades y potencialidades". *Globalización, Competitividad y Gobernabilidad*, Vol. 2, No. 1, pp. 18-32.
- LAZZARINI, S., CHADDAD, F. y COOK, M. (2001): "Integrating supply chain and network analyses: The study of netchains". *Journal on chain and network science*, Vol. 1, No. 1, pp. 7-22.
- LEVY, D. (2008): "Political contestation in global production networks". *Academy of management review*, Vol. 33, No. 4, pp. 943-63.
- LÓPEZ, A., RAMOS, D. y TORRE, I. (2009): "Las exportaciones de servicios de América Latina y su integración en las cadenas globales de valor". Colección Documentos de proyectos No. LC/BUE/W.37. Santiago de Chile: CEPAL, Naciones Unidas.
- MACKINNON, D. (2012): "Beyond strategic coupling: Reassessing the firm-region nexus in global production networks". *Journal of Economic Geography*, Vol. 12, No. 1, pp. 227-45.
- MILANOVIC, B. (2005a): "Half a World: Regional inequality in five great federations". *Journal of the Asia Pacific Economy*, Vol. 10, No. 4, pp. 408-45.
- MILANOVIC, B. (2005b). "Worlds Apart: Global and International Inequality 1950-2000". Princeton y Oxford: Princeton University Press.
- MILANOVIC, B. (ed.) (2012): *Globalization and Inequality*. Cheltenham, UK y Northampton, MA, USA: Edward Elgar.
- MORRISON, A., PIETROBELLI, C. y RABELLOTTI, R. (2008): "Global value chains and technological capabilities: a framework to study learning and innovation in developing countries". *Oxford development studies*, Vol. 36, No. 1, pp. 39-58.
- NADVI, K. (2004): "Globalisation and Poverty: How can global value chain research inform the policy debate?". *IDS bulletin*, Vol. 35, No. 1, pp. 20-30.
- NADVI, K. (2008): "Global standards, global governance and the organization of global value chains". *Journal of Economic Geography*, Vol. 8, No. 3, pp. 323-43.
- NADVI, K. y HALDER, G. (2005): "Local clusters in global value chains: Exploring dynamic linkages between Germany and Pakistan". *Entrepreneurship & Regional Development*, Vol. 17, No. 5, pp. 339-63.
- NAVAS-ALEMÁN, L. (2006): "Opportunities and Obstacles for Industrial Upgrading of Brazilian Footwear and Furniture Firms: a Comparison of Global and National Value Chains". Doctoral Thesis. Brighton: Institute of Development Studies, University of Sussex.
- NAVAS-ALEMÁN, L. (2011): "The impact of operating in multiple value chains for upgrading: The case of the Brazilian furniture and footwear industries". *World development*, Vol. 39, No. 8, pp. 1386-97.

- NEILSON, J. y PRITCHARD, B. (2009): *Value chain struggles: Institutions and governance in the plantation districts of South India*. Chichester: Wiley-Blackwell.
- NEILSON, J., PRITCHARD, B. y YEUNG, H.W.-C. (2014): "Global value chains and global production networks in the changing international political economy: An introduction". *Review of international political economy*, Vol. 21, No. 1, pp. 1-8.
- NIEMBRO, A., DONDO, M. y CIVITARESI, H.M. (2016): "La manifestación territorial de las desigualdades socioeconómicas en Argentina: Del diagnóstico a las políticas públicas". *Población & Sociedad*, Vol. 23, No. 1, pp. 79-123.
- PALPACUER, F. (2008): "Bringing the social context back in: Governance and wealth distribution in global commodity chains". *Economy and Society*, Vol. 37, No. 3, pp. 393-419.
- PALPACUER, F. y PARISOTTO, A. (2003): "Global production and local jobs: Can global enterprise networks be used as levers for local development?". *Global Networks*, Vol. 3, No. 2, pp. 97-120.
- PARRILLI, M.D., NADVI, K. y YEUNG, H.W.-C. (2013): "Local and regional development in Global Value Chains, production networks and innovation networks: A comparative review and the challenges for future research". *European Planning Studies*, Vol. 21, No. 7, pp. 967-88.
- PEÑA SÁNCHEZ, A.R. y JIMÉNEZ GARCÍA, M. (2013): "Productividad y estructura sectorial: Elementos determinantes de las disparidades económicas regionales de España". *Revista de Estudios Regionales*, Vol. 97, No., pp. 137-70.
- PEÑA SÁNCHEZ, A.R., JIMÉNEZ GARCÍA, M. y RUIZ CHICO, J. (2016): "Capital humano, inversión educativa y crecimiento económico: Revisión y actualización de la asimetría económica regional en España (1980-2012)". *Revista de Estudios Regionales*, Vol. 106, No., pp. 21-53.
- PHELPS, N. y FULLER, C. (2000): "Multinationals, Intracorporate Competition, and Regional Development". *Economic geography*, Vol. 76, No. 3, pp. 224-43.
- PHELPS, N., MACKINNON, D., STONE, I. y BRAIDFORD, P. (2003): "Embedding the multinationals? Institutions and the development of overseas manufacturing affiliates in Wales and North East England". *Regional studies*, Vol. 37, No. 1, pp. 27-40.
- PIETROBELLI, C. y RABELLOTTI, R. (2011): "Global value chains meet innovation systems: Are there learning opportunities for developing countries?". *World development*, Vol. 39, No. 7, pp. 1261-69.
- PIETROBELLI, C. y RABELLOTTI, R. (ed.) (2007): *Upgrading to compete: SMEs, clusters and value chains in Latin America*. Cambridge, MA.
- PIKETTY, T. (2013): *Capital in the Twenty-First Century*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- PONTE, S. y EWERT, J. (2009): "Which way is "up" in upgrading? Trajectories of change in the value chain for South African wine". *World development*, Vol. 37, No. 10, pp. 1637-50.
- PONTE, S. y GIBBON, P. (2005): "Quality standards, conventions and the governance of global value chains". *Economy and Society*, Vol. 34, No. 1, pp. 1-31.
- PONTE, S. y STURGEON, T. (2014): "Explaining governance in global value chains: A modular theory-building effort". *Review of international political economy*, Vol. 21, No. 1, pp. 195-223.
- POZAS, M.D.L.Á., RIVERA, M.Á. y DABAT, A. (ed.) (2010): *Redes globales de producción, rentas económicas y estrategias de desarrollo: La situación de América Latina*. México DF: El Colegio de México.
- PREBISCH, R. (1949): "Crecimiento, desequilibrio y disparidades: Interpretación del proceso de desarrollo económico". En: *Estudio Económico de América Latina, 1949*. CEPAL, Naciones Unidas.
- PROCHNIK, V. (ed.) (2010): *La inserción de América Latina en las cadenas globales de valor*. Montevideo, Uruguay: Red Mercosur de Investigaciones Económicas.
- ROMERO, A. y VERA-COLINA, M.A. (2012): "La globalización posible: Límites y alternativas". *Cuadernos de Economía*, Vol. 31, No. 58, pp. 49-76.
- SCHMITZ, H. (ed.) (2004): *Local enterprises in the global economy: Issues of governance and upgrading*. Cheltenham, UK y Northampton, MA, USA: Edward Elgar.
- SCHMITZ, H. y STRAMBACH, S. (2009): "The organisational decomposition of innovation and global distribution of innovative activities: insights and research agenda". *International Journal of Technological Learning, Innovation and Development*, Vol. 2, No. 4, pp. 231-49.

- SHEPPARD, E. (2002): "The Spaces and Times of Globalization: Place, Scale, Networks, and Positionality". *Economic geography*, Vol. 78, No. 3, pp. 307-30.
- SINGER, H. (1950): "The distribution of gains between investing and borrowing countries". *The American Economic Review*, Vol., No., pp. 473-85.
- SMITH, A., RAINNIE, A., DUNFORD, M., HARDY, J., HUDSON, R. y SADLER, D. (2002): "Networks of value, commodities and regions: Reworking divisions of labour in macro-regional economies". *Progress in human geography*, Vol. 26, No. 1, pp. 41-63.
- STIGLITZ, J. (2012): *The Price of Inequality: How Today's Divided Society Endangers Our Future*. New York: Norton.
- STURGEON, T. (2001): "How Do We Define Value Chains and Production Networks?". *IDS bulletin*, Vol. 32, No. 3, pp. 9-18.
- STURGEON, T. (2009): "From Commodity Chains to Value Chains: Interdisciplinary Theory Building in an Age of Globalization". En BAIR, J. (ed.), *Frontiers of Commodity Chain Research*. Stanford: Stanford University Press.
- STURGEON, T., VAN BIESEBROECK, J. y GEREFFI, G. (2008): "Value chains, networks and clusters: Reframing the global automotive industry". *Journal of Economic Geography*, Vol. 8, No. 3, pp. 297-321.
- TAYLOR, M. y THRIFT, N. (ed.) (1982): *The geography of multinationals: Studies in the spatial development and economic consequences of multinational corporations*. London: Croom Helm.
- TUROK, I. (1993): "Inward investment and local linkages: How deeply embedded is "Silicon Glen"?. *Regional studies*, Vol. 27, No. 5, pp. 401-17.
- VAN DIJK, M.P. y SVERRISSON, Á. (2003): "Enterprise clusters in developing countries: Mechanisms of transition and stagnation". *Entrepreneurship & Regional Development*, Vol. 15, No. 3, pp. 183-206.
- VAN DIJK, M.P. y TRIENEKENS, J. (2012): "Global Value Chains: An Overview of the Issues and Concepts". En VAN DIJK, M.P. y TRIENEKENS, J. (ed.), *Global value chains: Linking local producers from developing countries to international markets*. Amsterdam: Amsterdam University Press.
- WILLIAMSON, O. (1975): *Markets and hierarchies*. New York: Free Press.
- YANG, D.Y.-R. y COE, N. (2009): "The governance of global production networks and regional development: A case study of Taiwanese PC production networks". *Growth and Change*, Vol. 40, No. 1, pp. 30-53.
- YEUNG, H.W.-C. (2009a): "Regional development and the competitive dynamics of global production networks: an East Asian perspective". *Regional studies*, Vol. 43, No. 3, pp. 325-51.
- YEUNG, H.W.-C. (2009b): "Transnational corporations, global production networks, and urban and regional development: A geographer's perspective on Multinational enterprises and the global economy". *Growth and Change*, Vol. 40, No. 2, pp. 197-226.
- YEUNG, H.W.-C. (2015): "Regional development in the global economy: A dynamic perspective of strategic coupling in global production networks". *Regional Science Policy & Practice*, Vol. 7, No. 1, pp. 1-23.
- YEUNG, H.W.-C. y COE, N. (2015): "Toward a dynamic theory of global production networks". *Economic geography*, Vol. 91, No. 1, pp. 29-58.