

Política industrial: ¿el eslabón perdido en el debate de las Cadenas Globales de Valor?

Demián Dalle
Verónica Fossati
Federico Lavopa *

Resumen

Las cadenas globales de valor (CGV) están tomando un inusual protagonismo en las agendas de investigación de organismos internacionales como la OMC, la OCDE y la UNCTAD, y en ciertos ámbitos académicos relacionados con el comercio y la economía internacional. Más importante aún, las CGV ganaron un espacio central en la agenda de los principales foros económicos internacionales del año 2013.

El concepto de CGV dista, sin embargo, de ser novedoso. De hecho, las CGV fueron intensamente investigadas en la literatura especializada desde los años '90, a partir de los trabajos seminales de autores –que podríamos agrupar bajo el rótulo de “neo-schumpeterianos”–, como Gary Gereffi, Raphael Kaplinsky, Timothy Sturgeon, John Humphrey y otros. Lo que sí constituye una novedad, en cambio, es la utilización de esta herramienta analítica para sustentar una agenda de reformas económicas de corte eminentemente liberalizador.

Si bien las recientes iniciativas de la OMC, la OCDE, la UNCTAD y otros constituyen un ejercicio de gran interés y utilidad, en muchos casos las conclusiones que extraen a partir del análisis de las CGV y los supuestos teóricos en los que se basan resultan, como mínimo, discutibles. El presente trabajo buscará brindar una visión crítica sobre estas conclusiones, principalmente sobre aquellas prescripciones que solamente parecen buscar nuevos fundamentos teóricos y discursivos para empujar la agenda de apertura comercial, ignorando las implicancias negativas que pueda traer aparejadas para el desarrollo de las economías menos avanzadas. Para ello, nuestro análisis buscará aportar nuevos elementos a la discusión y plantear una agenda de investigación futura, en especial desde la perspectiva de los países en desarrollo y de la Argentina en particular. Nuestro objetivo central será volver a poner el concepto de CGV al servicio de los estudios del desarrollo económico, para el que fuera concebido originalmente.

* Este trabajo se benefició de los debates e intercambios de ideas mantenidos con Gabriel Michelena, Gustavo Ludmer, Francisco Mango, Mariano Barrionuevo, Florencia Iborra, Carlos Galperín, Daniel Berrettoni, Mariela Bembi y Eugenia Benedetti. Sin embargo, las opiniones vertidas, así como cualquier error o imprecisión es atribuible exclusivamente a los autores.

1. Introducción

Las cadenas globales de valor (CGV) están tomando un inusual protagonismo en las agendas de investigación de organismos internacionales y ciertos ámbitos académicos relacionados con el comercio y la economía internacional. La Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) y la Organización Mundial de Comercio (OMC) elaboraron en los últimos años una serie de documentos sobre el tema y construyeron una base de datos conjunta con el objetivo de medir la importancia de las cadenas globales de valor en el comercio mundial (OCDE y OMC, 2012, 2013 a y b; OCDE, 2013 a, b, c y d⁽¹⁾). Este impulso fue acompañado por otras instituciones como la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD, 2013 a y b), el Banco Mundial (Cattaneo *et al.*, 2010) y la Organización Internacional del Trabajo (Milberg, 2004; Gereffi, 2006; entre otros). Asimismo, diversas entidades⁽²⁾ e importantes académicos e institutos especializados en economía y comercio internacional de los países desarrollados⁽³⁾ comenzaron a focalizar sus agendas de investigación en el tema. Más importante aún, las CGV ganaron un espacio central en la agenda de los principales foros económicos internacionales del año 2013.⁽⁴⁾

En su versión más extrema, la “nueva” cosmovisión propuesta desde estos centros de pensamiento global considera que la economía mundial ha entrado en una nueva fase dominada por las CGV. Esta etapa se caracterizaría por la creciente interconexión entre países, el aumento de la participación de los insumos intermedios en las importaciones mundiales y la especialización, tanto de los países como de las empresas, en determinadas tareas y funciones más que en industrias completamente integradas a nivel doméstico. En ese contexto, los estudios mencionados sostienen que el curso de acción más adecuado que puede tomar un gobierno para asegurar el desarrollo económico de su país es disminuir, en toda la medida posible, los aranceles y otros obstáculos al comercio de bienes y servicios. De esta manera, los eslabones de estas cadenas ubicados o que deseen ubicarse en el territorio de este país podrían obtener sus insumos importados al menor costo posible y, así, ganar competitividad en el mercado mundial en el que deben colocar productos finales “hechos en el mundo”. Según esta lógica, en la medida que las barreras comerciales agregan costos a los insumos que deben utilizar las empresas que participan en las CGV, el proteccionismo deviene “destruccionismo” (Baldwin, 2012).

La génesis de este nuevo capítulo en la historia del capitalismo signado por las CGV suele rastrearse típicamente a la década del '70 y relacionarse con el nacimiento de la globalización y de una nueva era de competencia internacional que habría modificado los patrones de comercio y producción globales, así como las formas de organización industrial. En este contexto, las empresas habrían fragmentado su producción alrededor del mundo aprovechando una serie de factores, entre los que suelen destacarse: las comunicaciones menos onerosas y cada vez más confiables, los *software* de manejo de información y las computadoras más poderosas, que redujeron significativamente el costo de coordinación de actividades complejas tanto dentro de las empresas como entre ellas; el transporte por contenedores, la estandarización, la automatización y la creciente intermodalidad del transporte, que facilitaron el movimiento de bienes; y, por último, los menores aranceles y la liberalización de las inversiones, que permitieron que las empresas dispersaran sus actividades. El concepto de CGV vio su origen, justamente, como una forma de analizar esta expansión internacional y dispersión geográfica de las cadenas productivas.⁽⁵⁾

Este andamiaje teórico dista, sin embargo, de ser novedoso. De hecho, las CGV fueron intensamente investigadas en la literatura especializada desde los años 90, a partir de los trabajos seminales de autores –que podríamos agrupar bajo el rótulo de neo-schumpeterianos–, como Gary Gereffi, Raphael Kaplinsky, Timothy Sturgeon, John Humphrey y otros.⁽⁶⁾ Lo que sí constituye una novedad, en cambio, es la utilización de esta herramienta analítica para sustentar una agenda de reformas económicas de corte eminentemente liberalizador.

En efecto, como se argumentará en las próximas secciones, si bien las iniciativas de la OCDE, la OMC y otros organismos constituyen un ejercicio de gran interés y utilidad, en muchos casos las conclusiones que extraen a

1 Este último documento engloba gran parte del trabajo desarrollado por la OCDE a lo largo de los últimos años.

2 Entre ellos, United States Agency for International Development (USAID, 2011), United States International Trade Commission (USITC, 2011) y Foreign Affairs and International Trade Canada (Sydor, 2011).

3 Por ejemplo, el CEPR (Baldwin, 2012) y el World Economic Forum (2012).

4 Entre ellos, la Reunión Ministerial de la OCDE, París, mayo 2013 y la Cumbre de Líderes del G20, San Petesburgo, septiembre 2013.

5 En su acepción más común, estas fueron definidas como toda la gama de actividades que se requieren para llevar un producto o servicio desde su concepción, a través de las fases intermedias de producción, hasta el consumidor final, incluyendo la eliminación final después de su uso (Kaplinsky, 2000 y 2004; Gereffi *et al.*, 2001). Esto abarca una amplia gama de actividades -entre ellas diseño, producción, comercialización, distribución y apoyo al consumidor final-, que pueden ser desarrolladas por una única empresa o pueden encontrarse divididas entre distintas empresas y países.

6 El sitio web Global Value Chains (<http://www.globalvaluechains.org>) registra más de 700 publicaciones relacionadas con el tema desde 1986 hasta octubre de 2013.

partir del análisis de las CGV y los supuestos teóricos en los que se basan resultan, como mínimo, discutibles. El presente trabajo buscará brindar una visión crítica sobre estas conclusiones, principalmente sobre aquellas prescripciones que solamente parecen buscar nuevos fundamentos teóricos y discursivos para empujar la agenda de liberalización comercial, ignorando las implicancias negativas que pueda traer aparejadas para el desarrollo de las economías menos avanzadas. Para ello, nuestro análisis buscará aportar nuevos elementos a la discusión y plantear una agenda de investigación futura, en especial desde la perspectiva de los países en desarrollo y de la Argentina en particular. Nuestro objetivo central será volver a poner el concepto de CGV al servicio de los estudios del desarrollo económico, para el que fuera concebido originalmente.

El trabajo se organiza de la siguiente manera: en la segunda sección se presentará un breve resumen de los principales postulados y recomendaciones de política pública sobre la materia propuestos en los trabajos recientes de la OCDE, la OMC, la UNCTAD y otros ámbitos académicos. La tercera sección buscará realizar un análisis crítico de estos documentos, contrastándolos con los aportes de los autores neo-schumpeterianos y cuestionando algunos de sus presupuestos fundamentales. Por último se presentarán algunas reflexiones finales y un llamado a iniciar una agenda de investigación del tema desde una visión Sur.

2. Las visiones liberales de inserción a las CGV: principales postulados y recomendaciones de los trabajos recientes de la OCDE, la OMC y la UNCTAD

Entre los numerosos trabajos mencionados arriba sobre CGV, resultan de particular interés los análisis efectuados por la OMC, la OCDE y la UNCTAD. Tal como se mencionara en la introducción, estos organismos elaboraron varios documentos relacionados con el tema en los últimos años y lanzaron una base de datos conjunta que busca medir la importancia de las cadenas globales de valor en el comercio mundial (ver Recuadro). Esta sección presentará un breve resumen de los argumentos centrales propuestos en este nuevo esfuerzo intelectual destinado a fundamentar una serie de recomendaciones de política pública que giran alrededor de la liberalización comercial.

La propuesta teórica de la OCDE, la OMC y la UNCTAD parece reposar en unos pocos supuestos básicos, sobre los que se construye una visión altamente optimista de la globalización, las CGV y sus efectos potenciales y actuales sobre el desarrollo económico. En primer lugar, considera que existe un impacto positivo de la globalización sobre la productividad, debido a varios factores, entre ellos, la mejora de la eficiencia debido a la competencia internacional, la posibilidad de acceder a tecnología y conocimientos nuevos, y el mayor espacio para la especialización y las economías de escala. Además, presume que la participación en las cadenas de valor podría incrementar aún más la productividad, ya que permitiría acceder a insumos intermedios más baratos o de mayor calidad (ver por ejemplo OCDE 2013 b y d). Por otra parte, las CGV actuarían como una ruta de acceso a los mercados internacionales de bienes y servicios para los países en desarrollo, sin la necesidad de establecer una cadena de valor completa, sino focalizándose en determinadas actividades y procesos (UNCTAD 2013 a y b).

Recuadro 1

Medición del comercio internacional en valor agregado

El comercio internacional en el marco de las CGV difiere del comercio tradicional, lo que resulta en la necesidad de una nueva forma de medición del intercambio de bienes y servicios. El concepto de valor agregado en el comercio (ya sean las exportaciones o las importaciones) se diferencia del de las estadísticas comerciales tradicionales en que estas últimas registran el intercambio de bienes y servicios en valores brutos (es decir, sin descontar la utilización de insumos).^(a)

Al contabilizar las operaciones de comercio exterior en valores brutos se pueden generar problemas de doble contabilidad, ya que los bienes que se utilizan como productos primarios o insumos intermedios suelen cruzar varias veces las fronteras para su mayor procesamiento. Esto constituye un inconveniente especialmente en aquellos países en donde las CGV juegan un rol importante. La imputación de la totalidad del valor comercial al último país de origen puede sesgar la medición de los balances comerciales bilaterales, distorsionar el debate sobre el origen de estos desequilibrios y provocar que se tomen decisiones mal fundamentadas.^(b)

En este contexto, la OMC y la OCDE presentaron, en forma conjunta, una nueva base de datos de comercio internacional enfocada en el valor agregado por cada país en la producción de los bienes y servicios que exportan. La base contiene estimaciones para 57 países (entre ellos, los miembros de la OCDE y los asociados; también cuenta con estimaciones para la Argentina) correspondientes a los años 1995, 2000, 2005, 2008 y 2009. La información se encuentra desagregada en 18 actividades (OCDE y OMC, 2013 a y b).

Uno de los objetivos de esta iniciativa consiste en comprender con mayor profundidad el rol que juegan las importaciones de insumos intermedios y servicios en las exportaciones de los países. Este enfoque contribuiría a entender la interdependencia comercial y el rol de cada economía en las CGV. Además, permitiría perfeccionar el conocimiento sobre los mecanismos de transmisión de los shocks macroeconómicos y su impacto en los distintos eslabones de la cadena.

Por su parte, la UNCTAD también ha desarrollado su propia base de datos sobre comercio internacional (UNCTAD-EORA GVC) que comprende 187 países, abarca el período 1990-2010 y cubre entre 25 y 500 industrias, dependiendo del país (UNCTAD, 2013 a). Las exportaciones brutas se descomponen para identificar qué proporción se corresponde con valor agregado local y cuánto con valor agregado extranjero.

Existen otros proyectos que, utilizando distintas metodologías, buscan compilar tablas insumo-producto que podrían utilizarse para medir el comercio internacional en términos de valor agregado, entre ellos: el *Institute of Development Economies* asociado con la *Japanese External Trade Organization* (IDE-JETRO), la base de datos GTAP de la Universidad Purdue, y la *World Input-Output Database* (WIOD) –proyecto llevado adelante por un consorcio de 11 instituciones y financiado para la Unión Europea–.

a. Uno de los ejemplos más utilizados para ver el sesgo que se genera al imputar la totalidad del comercio de un producto al último país de origen de las exportaciones es el del *iPod*: cada vez que un país importa uno de estos dispositivos, el valor declarado en aduana se imputa íntegramente como importación procedente de China. Sin embargo, si bien es ensamblado en China, el *iPod* lleva microcircuitos japoneses, diseño estadounidense y pantallas planas coreanas. Por lo tanto, si se considera el origen nacional del valor agregado incorporado en esa importación, se observa que el grueso de su valor corresponde a una reimportación procedente de Japón y el resto debe imputarse a Estados Unidos y Corea. En realidad, menos del 10% del costo del precio de fábrica del producto corresponde a valor agregado por China (Dedrick *et al.*, 2010).

b. Por ejemplo, es muy común que se destaque el desequilibrio bilateral existente entre Estados Unidos y China. Sin embargo, si en vez de utilizar estadísticas comerciales convencionales se emplearan estadísticas sobre el valor agregado en el comercio se observa que en 2009 se está sobrestimando el déficit bilateral de los Estados Unidos con China en alrededor de un 30% (ver el informe de mayo de 2013 de la base de comercio en Valor Agregado de la OCDE y la OMC, disponible en <http://www.oecd.org/sti/ind/whatcantavadatabasetellus.htm>). Del mismo modo, el déficit bilateral de los Estados Unidos con Corea o Japón aumentaría proporcionalmente a la reducción del déficit de los Estados Unidos con China.

Por lo tanto, de acuerdo con estos organismos, la integración en las CGV ofrecería una vía rápida hacia el desarrollo y la industrialización. En este sentido, destacan por ejemplo que se observa una correlación positiva entre el nivel de participación en las CGV y la tasa de crecimiento del Producto Interno Bruto (PIB) *per cápita*, tanto para países industrializados como para economías en desarrollo (UNCTAD 2013 a y b). Sin embargo, la entrada a este mundo de oportunidades no sería automática: para poder beneficiarse plenamente de las CGV, sería necesario disminuir los costos de los insumos intermedios y servicios y, así, mejorar la competitividad de las exportaciones en los

mercados globales. En base a estos argumentos, la OECD, la OMC y la UNCTAD extraen una serie de conclusiones y recomendaciones de política, entre las que se destacan las siguientes:

- **Necesidad de una mayor liberalización comercial de bienes:**

Los aranceles y las barreras no arancelarias impactarían negativamente no sólo sobre los proveedores extranjeros sino también sobre los productores domésticos. En particular, las medidas que restringen las importaciones de insumos intermedios incrementarían los costos de producción y reducirían la habilidad de un país para competir en los mercados internacionales. En las palabras de uno de los mayores teóricos del libre comercio de la actualidad, el proteccionismo se volvería “destruccionismo”, ya que ahuyentaría la localización de etapas de las CGV (Baldwin, 2012). En consecuencia, la noción “tradicional” de que el acceso al mercado de un país debe darse bajo la lógica de reciprocidad⁷⁾ resultaría contraproducente: la mejor respuesta a la nueva realidad de las CGV sería la liberalización unilateral.

Más aun, aquellos países que tomen primero la iniciativa liberalizadora (“*first movers*”) podrían obtener ventajas adicionales, ya que al acceder a insumos extranjeros baratos lograrían incrementar su participación y posicionarse en los mercados internacionales con economías de escala y de alcance, dificultando la competencia a nuevos participantes.

- **Liberalización comercial entendida en un sentido amplio:**

La reducción arancelaria constituiría sólo el punto de partida. Las negociaciones comerciales deberían incluir también la liberalización en la esfera de los servicios, la inversión, la política de competencia, la propiedad intelectual y el movimiento temporario de trabajadores, entre otras cuestiones.

Así, por ejemplo, la liberalización de los servicios se justificaría porque el desempeño de las CGV depende del buen funcionamiento de la cadena logística y requiere redes de infraestructura y servicios complementarios eficientes. En cuanto a la liberalización de inversiones, se asume que las restricciones sobre las mismas desincentivan la integración en las CGV y podrían tener consecuencias negativas sobre los distintos eslabones de la cadena. Por otra parte, resulta necesario asegurar la protección de los derechos de propiedad intelectual, ya que estos son cruciales para proteger el capital basado en conocimiento que le permite a las empresas crear valor y competir en los mercados globales, e impiden la réplica de nuevos diseños y tecnologías por parte de firmas rivales.

- **Facilitación del comercio:**

Por último, dentro del menú de recomendaciones para aumentar los beneficios de la inserción en las CGV, aparece la implementación de medidas de facilitación de comercio, por ejemplo, acciones tendientes a simplificar los procedimientos en puertos y aduanas, convergencia de estándares y requerimientos de certificación y celebración de acuerdos de reconocimiento mutuo, entre otros. Este tipo de medidas ayudarían a agilizar el flujo regular de operaciones que requieren las CGV y, de esa manera, a atraer inversiones.

Esta visión de los organismos económicos internacionales coincide con lo que Milberg (2013) denomina visión “liberal” en el debate sobre política industrial en el marco de las CGV. En resumidas cuentas, para este enfoque la presencia de cadenas de valor implica apoyarse en la importación de insumos para mejorar el desempeño exportador, lo que provee una base para la liberalización amplia del comercio y la facilitación del intercambio. En cambio, según la visión denominada por dicho autor “desarrollista”, la presencia de las CGV aumenta la posibilidad de acceder a los mercados, incrementar el valor agregado y construir capacidades, tecnología y redes regionales. Según este autor, para capturar estas ganancias potenciales se necesita tanto de la política industrial como de la intervención del Estado en el comercio. La siguiente sección buscará desarrollar esta visión alternativa de los modos de inserción en la economía global, estrechamente relacionado con esta visión “desarrollista” de las CGV.

7 El concepto de reciprocidad en las negociaciones comerciales constituye uno de los principios fundamentales de las reglas comerciales multilaterales. Surgió en el artículo 17 de la Carta de La Habana y en el preámbulo del Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT, por su sigla en inglés) de 1947, formó parte de las reglas de todas las rondas de negociación y, finalmente, fue incorporada en el artículo XXVIII bis del GATT de 1994. La idea es que un país obtenga, a cambio de una reducción en su nivel de protección, una reducción equivalente en el nivel de protección de su socio comercial.

3. Situando el debate en perspectiva teórica: los aportes de los autores neo-schumpeterianos al análisis de las CGV y el desarrollo económico

Los trabajos anteriormente citados reconocen –aunque muy tímidamente– que la mera inserción de las empresas de un país en cadenas globales de valor no es un camino garantizado hacia el desarrollo económico. Por el contrario, el éxito de esta estrategia dependerá en gran medida de la ubicación que tengan dichas empresas en las CGV, ya que ésta será la que determine los beneficios obtenidos mediante la vinculación con las mismas. Así, algunas actividades de la parte “superior” de la cadena –diseño, investigación y desarrollo, producción de componentes avanzados–, y de la parte “inferior” de la cadena –marketing y distribución– tienden a generar mayor valor agregado que aquellas intermedias, por ejemplo, el ensamblado. De hecho, la evidencia empírica disponible confirma que las actividades intensivas en mano de obra están principalmente ubicadas en países en desarrollo y emergentes, mientras que las actividades intensivas en conocimiento se concentran en las economías desarrolladas.

Este punto, que pasa prácticamente desapercibido en los documentos de la OECD, la OMC y la UNCTAD, constituye la clave del aporte que buscaron realizar los autores neo-schumpeterianos que, hacia fines de los ‘90, desarrollaron el concepto de cadenas globales de valor como una herramienta conceptual para comprender las oportunidades de desarrollo de las economías menos avanzadas (ver por ejemplo Gereffi *et al.*, 2001 y Kaplinsky, 2000 y 2004, entre otros). Según estos autores, el desafío para los países en desarrollo pasa en gran medida por identificar las formas en que pueden acceder a las actividades de alto valor agregado en las CGV, a través de un proceso generalmente conocido como “*upgrading*”, y lograr que dicha participación lleve al crecimiento sostenido en los niveles de ingreso.

Según esta concepción, el proceso de globalización habría originado una nueva división internacional del trabajo entre los países desarrollados, las economías de medianos ingresos que se están industrializando y los países en desarrollo más pobres. En este esquema, las actividades que generan mayores beneficios se encontrarían concentradas en los países industrializados de mayores ingresos, en tanto que el proceso de producción sería llevado a cabo por las economías en desarrollo. Dentro de este último grupo podrían distinguirse a los países emergentes que exhiben procesos productivos altamente competitivos –algunos de los cuales pueden producir componentes baratos a base de bajos salarios (como, por ejemplo, China, India, México, Corea del Sur, Singapur)–, de aquellas economías que sólo han podido integrarse en las CGV mediante la mano de obra barata y se encuentran atrapados dentro de un proceso de “crecimiento empobrecedor”, donde la actividad aumenta pero los retornos económicos disminuyen (por ejemplo, Bangladesh, República Dominicana) (Kaplinsky y Morris, 2001).

Esta nueva división mundial del trabajo sería resultado de que las barreras a la entrada en la industria manufacturera –que tradicionalmente estaba en manos de los países desarrollados– han ido cayendo en el tiempo, especialmente a partir de que cada vez más países –en particular, China y la India– fueron adquiriendo la habilidad de producir eficientemente manufacturas a costos bajos. Según estos autores, las principales rentas económicas primarias en la cadena de producción se encuentran en áreas distintas a la producción, tales como el diseño, el desarrollo de marcas y el marketing (ver por ejemplo Kaplinsky y Morris, 2001). Conscientes de esta situación, las empresas líderes tienden a externalizar todos aquellos aspectos del proceso de producción que no contribuyan a optimizar las rentas de las empresas (en general, los activos tangibles).

Como resultado de esta situación, se estaría generando una asimetría en la estructura de mercado de las CGV: mientras que existe una gran dispersión de la producción –competencia– en los sectores manufactureros de bajo valor agregado (es decir, entre los proveedores), se observa una fuerte tendencia hacia la concentración –oligopolio– de la industria a nivel global (*v.g.*, entre las empresas líderes) (Milberg, 2004). En este contexto, las firmas líderes, generalmente situadas en los países industrializados, son las que manejan las actividades intangibles, mientras que las empresas de los países en desarrollo se sitúan en eslabones altamente competitivos de la cadena, lo que los puede llevar a enfrentarse a una situación de “crecimiento empobrecedor”. He aquí la clave, según esta escuela neo-schumpeteriana, de la creciente desigualdad en la distribución de beneficios derivados de la inserción en las CGV.

América Latina proporciona un buen ejemplo de esta dualidad. De acuerdo con Kosacoff y López (2008), las formas predominantes de inserción de los países latinoamericanos dentro de las CGV, basadas en maquilas y zonas de procesamiento, dieron lugar a esquemas en donde los países de la región se especializaron en etapas trabajo-intensivas de la cadena, que reposan principalmente en ventajas pecuniarias (en lugar de descansar en el desarrollo de capacidades locales) y que funcionan como modelos de enclave cuyos frutos no se transfieren al resto de la economía. Además, estos esquemas están sujetos a amenazas de relocalización hacia otros países con costos

laborales más bajos, tornándose muy dependientes de la existencia de costos de transporte relativamente elevados para ciertas mercancías y/o de preferencias arancelarias. En el mismo sentido, Heidrich y Williams (2011) sostienen que, si bien las cadenas orientadas a la exportación han generado importantes beneficios económicos en América Latina, también han presentado una serie de desafíos en términos de su contribución al desarrollo económico y social de los países de la región. Más específicamente, su aporte potencial se ha visto restringido por la poca cantidad y la baja calidad de empleos creados, por la falta de integración con el resto de la economía y por el riesgo de quedar atrapados en la producción de bienes con bajo valor agregado. Similares conclusiones se obtienen en el último Panorama de la Inserción Internacional de América Latina y el Caribe (CEPAL, 2013), en el que se observa una gran heterogeneidad entre los países de la región en cuanto a la participación en las cadenas de valor.⁽⁸⁾

En el marco de este diagnóstico, la receta propuesta por los autores neo-schumpeterianos es la creación de los incentivos adecuados para que las empresas nacionales puedan avanzar en el proceso de escalar las cadenas de producción, desde eslabones básicos hacia aquellos en los que se incorpora mayor valor agregado y que, por tanto, generan mayores ingresos. Humphrey y Schmitz (2002), por ejemplo, distinguen cuatro tipos de *upgrading*: i) de procesos, que implica producir más eficientemente, ya sea utilizando tecnología superior o mediante la reorganización de los sistemas productivos, dentro de la empresa o mejorando las relaciones con otros eslabones de la cadena; ii) de productos, que requiere producir bienes con mayor grado de sofisticación; iii) funcional, que entraña el desplazamiento hacia actividades que requieran mayores capacidades; y iv) intersectorial, que conlleva el traslado hacia otros sectores.⁽⁹⁾

Parte de esta literatura sostiene que es posible determinar una trayectoria de jerarquización exitosa, que comienza con el *upgrading* de procesos, luego se continúa con el de productos, después con el funcional y por último con el intersectorial. De esta manera, las empresas comienzan ensamblando y luego se van desplazando, primero hacia la producción manufacturera y luego hacia el diseño o el marketing. Por último, pueden llegar a moverse hacia una nueva cadena (Gereffi y Fernández Stark, 2011). Esto se corresponde con la experiencia de algunas empresas del Este asiático, que basaron su éxito en la transición de producción OEA ("*original equipment assembling*"), es decir ensamblaje con poco valor agregado bajo contratos con un comprador global; a producción OEM ("*original equipment manufacturing*"), que implica producir un producto que llevará la marca de la empresa multinacional, totalmente diseñado por ella; luego a ODM ("*own design manufacturing*"), en donde si bien el diseño básico del producto todavía lo hace la empresa transnacional, la firma local integra las partes y componentes y realiza el diseño de detalle; y, por último, a OBM ("*own brand manufacturing*"), donde la firma local no sólo se ocupa del diseño en su conjunto, sino también de la comercialización (Gereffi, 1999).

En suma, el proceso de industrialización producido dentro del contexto de las CGV⁽¹⁰⁾ implica el *upgrading* hacia funciones que generan mayor valor agregado dentro de una determinada cadena o hacia nuevas cadenas que agregan más valor (Milberg *et al.*, 2013; Gereffi y Sturgeon, 2013). A diferencia de la industrialización por sustitución de importaciones (ISI), donde los países buscan restringir las importaciones, y de la industrialización basada en exportaciones (generalmente conocido como modelo EOI, por su sigla en inglés), donde se concentran en promover las exportaciones, en el caso de la industrialización en el marco de las CGV el énfasis debe ponerse en cómo emplear los insumos intermedios para capturar más valor dentro de las cadenas. Por definición, una estrategia de desarrollo basado en la inserción en CGV implica importar insumos intermedios para poder producir los bienes que serán exportados. Sin embargo, en general la forma de lograr el *upgrading* es a través de la posterior producción doméstica de esos mismos productos, lo que conlleva algún tipo de intervención estatal. Por lo tanto, concluyen estos autores, si bien en ciertas circunstancias el proteccionismo puede resultar contraproducente, en otras se torna necesario. Al mismo tiempo, este tipo de industrialización se apoya en la generación de vínculos fuertes con la base de proveedores de las CGV, establecidos en los países en desarrollo. En consecuencia, las importaciones necesarias para producir las exportaciones involucran necesariamente un alto grado de comercio Sur-Sur (Milberg *et al.*, 2013).⁽¹¹⁾

8 En la misma línea, Prochnik (2010) encuentra que, si bien algunos países de América Latina tuvieron éxito para insertarse en las CGV en ciertos sectores específicos, fundamentalmente debido a la IED, en otros países de la región se generó una dependencia excesiva de algunos mercados (por ejemplo, de Estados Unidos en el caso de México) y de ciertos productos, en particular de las *commodities*.

9 Existen otros mecanismos además del *upgrading* para poder agregar mayor valor dentro de las CGV. Günther y Alcorta (2011) distingue tres tipos de estrategias: i) diversificación industrial (estrategias que buscan incentivar la creación de nuevas industrias), ii) expansión industrial y *upgrading* (buscan mejorar la capacidad de las industrias existentes), y profundización industrial (buscan crear nuevos encadenamientos y complementariedades aguas arriba y aguas abajo dentro de una industria existente).

10 Algunos autores lo denominan industrialización por especialización vertical (*vertically specialized industrialization*, VSI) (Milberg *et al.*, 2013), otros industrialización orientada a las CGV (Gereffi y Sturgeon, 2013).

11 Después de la crisis internacional de 2008 muchos países incluso están trasladando sus mercados de exportación del Norte al Sur. Asimismo, las economías emergentes están incrementando sus redes de proveedores locales y volcándose hacia cadenas regionales.

Desde el punto de vista del diseño de políticas públicas para el desarrollo económico, el que interesa particularmente a este trabajo, quizás la conclusión más interesante que puede extraerse de esta literatura es que los procesos de *upgrading* no son automáticos, difieren entre industrias y países y requieren la intervención estatal. Como bien reconoce la UNCTAD (2013 b), inserción a las CGV y desarrollo económico no son sinónimos: si bien una mayor integración a las cadenas de valor puede generar beneficios a largo plazo, la evidencia indica que relativamente pocos países en desarrollo han logrado incrementar su porción de valor agregado doméstico y construir nuevas habilidades y capacidad productiva a través de este medio.

En este marco, las políticas públicas tienen un rol protagónico a la hora de maximizar los beneficios que pueden obtenerse de la integración a las CGV. Según la OCDE y la OMC, el papel del Estado para acompañar a sus empresas en estos procesos de *upgrading* se limitaría a las típicas recetas pro-mercado: aumentar la competencia para incentivar a las empresas a mejorar su productividad; fomentar un sector empresarial dinámico; invertir en bienes públicos; y proveer un marco de condiciones para apoyar la inversión privada en esas áreas. Más allá de que exista alguna evidencia empírica que sustente el posible éxito de este tipo de recomendaciones de política, los trabajos omiten una serie de cuestiones que hacen a las herramientas con que cuentan (o no cuentan) los países en desarrollo para nivelar el campo de juego y, de esa manera, generar o atraer hacia sus territorios aquellas actividades que agregan un mayor valor. Así, por ejemplo, la OCDE adopta una posición bastante ambigua en torno al rol de los derechos de propiedad intelectual y omite totalmente cualquier referencia a cuestiones tales como las regulaciones internacionales en materia de protección de inversiones y las estructuras arancelarias de los países desarrollados.

En cuanto al primero de estos aspectos, cabe destacar que las actividades de las CGV que implican mayores barreras de entrada –y, por lo tanto, ofrecen mayores retornos– son eminentemente intangibles: se trata en general de tareas intensivas en conocimientos y habilidades, que están incorporadas en los sistemas organizacionales. Este tipo de conocimientos, tácitos por naturaleza, están protegidos por importantes barreras naturales a la entrada (Kaplinsky y Morris, 2001). Pero, además, cuentan con una protección adicional artificial, producto de la protección de los derechos de propiedad intelectual. Por ejemplo, los derechos de autor son válidos por más de 70 años y las marcas son perpetuas, representando una forma absoluta e inmutable de renta económica. Lo mismo aplica al caso del desarrollo de nuevas tecnologías, que cuentan con una protección patentaria mínima de 20 años. Esto explica el gran interés de los países desarrollados –en particular de Estados Unidos– en la protección de los derechos de propiedad intelectual (Kaplinsky, 2000 y 2004).

Un comentario similar puede hacerse con respecto a las disciplinas internacionales en materia de admisión y trato de inversiones extranjeras. La maraña de reglas existentes en la materia en los planos multilateral (Acuerdo sobre Medidas en Materia de Inversiones Relacionadas con el Comercio –TRIMs, por su sigla en inglés– y el modo de prestación de servicios mediante presencia comercial de servicios del Acuerdo sobre Servicios –GATS, por su sigla en inglés–); regional (capítulos de inversiones en acuerdos de preferencias comerciales como, por ejemplo, el Acuerdo de Libre Comercio de América del Norte –NAFTA, por su sigla en inglés–); y bilaterales (los miles de acuerdos bilaterales de inversión existentes, más conocidos por su sigla en inglés como BITs) imponen una serie de obligaciones que impiden a los países en desarrollo implementar, entre otras, políticas destinadas a seleccionar qué tipo de inversiones ingresarán en sus mercados o a extraer mayores beneficios de las inversiones que lo hacen (por ejemplo, a través de requisitos de desempeño).

En el mismo sentido, como bien señala Milberg (2004), los aranceles se han reducido mucho más en los sectores de bajo valor agregado, en parte como un objetivo explícito de programas como los derivados de la Convención de Lomé de la Unión Europea o del establecimiento de zonas de procesamiento de exportaciones, que se concentraron en los sectores de indumentaria (uno de los sectores manufactureros que genera menor valor) y de electrónicos (las partes y componentes eléctricos producidos en las zonas de procesamiento generalmente se sitúan en la parte de menor generación de valor dentro de los productos eléctricos). Más aun, en el caso de los productos agrícolas y los alimentos, el valor agregado por los países en desarrollo proveedores de mercados industrializados ha estado históricamente restringido por el escalonamiento arancelario y las barreras no arancelarias impuestas por las economías desarrolladas (Bhatia, 2013).

Siguiendo esta línea, *South Centre* (2013) sostiene que las reglas y negociaciones en el marco de la OMC deberían permitir: i) el empleo de flexibilidades por parte de los países en desarrollo, en particular, que se completen las agendas sobre Trato Especial y Diferenciado y las Cuestiones relativas a la Aplicación en la Ronda Doha¹²; ii) la

12 Incluye temas que ayudarían al desarrollo industrial tales como: medidas en Materia de Inversiones relacionadas con el Comercio (TRIMs, por su sigla en inglés), la revisión del artículo XVIII del GATT sobre asistencia gubernamental para el desarrollo económico, el refuerzo del artículo XXXVIII sobre industria naciente, Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (TRIPS, por su sigla en inglés) y transferencia de tecnología para países menos adelantados.

utilización estratégica de aranceles y otras herramientas de política comercial para el desarrollo industrial y agrícola; iii) espacio de política en la regulación de los sectores de servicios de modo tal que incentive la inversión doméstica y la expansión de la producción de capacidades en servicios; y iv) ciertas precauciones en relación a la consolidación de los compromisos relacionados con la Facilitación del Comercio, ya que estos muchas veces insumen importantes esfuerzos y no siempre se ajustan a las necesidades de los países en desarrollo.

Por otro lado, los documentos de la OCDE, OMC y UNCTAD omiten también hacer mención a otro de los aportes fundamentales de literatura "clásica" sobre el tema: gran parte de las decisiones acerca de la localización de las distintas actividades de una cadena de valor en diferentes ubicaciones geográficas dependerá de decisiones tomadas en aquellos eslabones de la misma desde donde las mismas son "gobernadas".

Las formas de gobierno de las cadenas de valor pueden variar desde relaciones independientes (de mercado) hasta estructuras jerárquicas (de integración vertical), dependiendo de la complejidad de la información que deben compartir los distintos actores de la cadena, la forma en que se codifica la información necesaria para producir y el nivel de competencia de los proveedores (Gereffi *et al.*, 2005).¹³ El hecho de que una CGV dada adopte uno u otro tipo de estructura de gobierno incidirá en las posibilidades de *upgrading*. El apoyo de las empresas líderes de la cadena para proyectos que mejoren las capacidades de las firmas de los países en desarrollo depende de que ello contribuya a sus propias ganancias. Y, dado que las empresas líderes se reservan las decisiones más importantes de la cadena, pueden actuar dificultando o incluso impidiendo el desarrollo de las empresas subordinadas. Así, por ejemplo, en aquellas cadenas con esquemas de gobierno de tipo cautivo, en el que las empresas líderes se concentran en las actividades intensivas en conocimiento y sólo transmiten una serie de requisitos técnicos a sus proveedores, el intercambio de activos intangibles que estimule el proceso de aprendizaje tenderá a ser limitado. En consecuencia, bajo este tipo de gobierno, los procesos de jerarquización más observados serán los de productos y procesos. En cambio, en estructuras de gobierno más horizontales son más comunes las relaciones de cooperación entre empresas, lo que hace más factibles los procesos de *upgrading* funcional que, junto con el *upgrading* intersectorial, son los que asegurarían las mayores oportunidades de desarrollo a largo plazo.

De nuevo, en materia de diseño de políticas públicas, la reflexión más relevante que surge de este último punto es que los gobiernos que busquen incentivar la industrialización deben tener en cuenta las relaciones de poder dentro de la cadena, y los intereses y estrategias de las firmas líderes y de las redes de proveedores (ya sea que cooperen o compitan con las firmas locales). En este contexto, la política industrial necesita promover la capacidad de los productores domésticos para vincularse de manera directa con las CGV y construir capacidad y habilidades en respuesta a las necesidades del sector privado (Milberg *et al.*, 2013; Gereffi y Sturgeon, 2013).

Una segunda reflexión que busca presentar este trabajo se relaciona con los supuestos implícitos en los que la OMC, la OCDE y la UNCTAD parecen basar sus recomendaciones. De manera muy simplificada, podría afirmarse que, por detrás de las conclusiones de estos organismos, aparece muy fuertemente el siguiente razonamiento: la desgravación arancelaria sobre la importación de insumos traerá aparejada una mejora en la competitividad externa de la economía y esto, a su vez, derivará en un incremento en las exportaciones y –por lo tanto– del ingreso. Este argumento reposa en al menos dos supuestos implícitos que, como veremos, ignoran la diferencia en las estructuras productivas de los distintos países y solamente son válidos en ciertos casos especiales, que no necesariamente abundan en el mundo real y, en particular, en la periferia.

En primer lugar, se presume que existe una alta elasticidad de las exportaciones y que, por lo tanto, éstas responden vigorosamente ante un cambio en el precio. Esto puede no ser así para muchos países en desarrollo, sobre todo para aquellos cuyas exportaciones están constituidas mayoritariamente por productos primarios o por manufacturas basadas en recursos naturales, que encuentran limitaciones físicas o naturales para aumentar su producción.¹⁴

Por otra parte, aún en el caso de países con una alta elasticidad precio de las exportaciones, el aumento de las mismas no implicará necesariamente una mejora en el producto bruto. En efecto, una reducción de aranceles de los insumos intermedios puede derivar en una contracción del producto y del empleo si existe una elevada tasa de sustitución en la utilización de insumos, esto es, si existe una alta propensión de las firmas locales a cambiar

13 Gereffi *et al.* (2005) distinguen cinco distintos tipos de estructuras de gobierno: i) *de mercado*, que suponen transacciones relativamente simples y poca coordinación entre los actores de la cadena; ii) *modular*, donde las especificaciones de producción son más complejas pero fáciles de codificar; iii) *relacional*, en las que los compradores y vendedores dependen de información compleja y que no se puede transmitir fácilmente y se requiere una coordinación cercana; iv) *cautiva*, donde un grupo de proveedores depende de uno o muy pocos compradores y que suponen la presencia de asimetrías de poder en la cadena; y v) *jerárquica*, o de integración vertical, que conllevan la propiedad de las empresas proveedoras por parte de la firma líder.

14 Por ejemplo, en el caso de Argentina, Berrettoni y Castresana (2009) estimaron, a través de un estudio econométrico, una baja elasticidad precio para las exportaciones.

los proveedores locales por otros externos ante un abaratamiento de los insumos importados. Si la caída en la producción de bienes intermedios locales no es compensada por un incremento mayor en las exportaciones o en el consumo doméstico de bienes finales, el resultado general será una contracción en el ingreso de la economía en su conjunto. La conclusión es que el efecto contractivo de la medida puede superar muchas veces al expansivo, aún cuando las exportaciones sean sensibles a los cambios en el costo de producción.⁽¹⁵⁾

Por último, cabe señalar una debilidad adicional al argumento de la OMC, la OCDE y la UNCTAD, que podría enmarcarse dentro del problema de la “*falacia de la composición*”: aún cuando fuera factible la inserción de los países en desarrollo por la vía del *upgrading*, por definición la cadena de producción siempre incluirá un eslabón trabajo-intensivo, de escaso valor agregado y competitivo en precio. Si esto es así, no todos los países en desarrollo podrán insertarse al mismo tiempo en los eslabones de mayor valor agregado de las CGV. Así, por ejemplo, siempre será necesario que exista un eslabón básico que se encargue de ensamblar los componentes de alto valor agregado producidos en los eslabones sofisticados de la cadena. En otras palabras, el estímulo que desde los organismos económicos internacionales se está otorgando a la inserción a las CGV como política desarrollo tiene un límite natural: no todos los países podrán beneficiarse en la misma medida de esta estrategia al mismo tiempo.⁽¹⁶⁾

4. Reflexiones finales: ¿hacia una agenda de investigación del fenómeno de las CGV desde una óptica Sur?

Las CGV parecen perfilarse como una herramienta analítica de largo alcance y un tema de discusión obligado en diversos foros económicos internacionales en los próximos años. El tema fue retomado con creciente protagonismo en las agendas de investigación de instituciones internacionales como la OCDE, la OMC y la UNCTAD, y comenzó a ser incluido en las agendas de negociación de diversos foros como la OCDE y el G20. La importancia que está cobrando esta herramienta analítica llega al punto de ser presentada como un nuevo paradigma de desarrollo superador, que vendría a reemplazar otros paradigmas como la ISI en los países latinoamericanos y el modelo *export-led* de los países del sudeste asiático.

De acuerdo con los representantes de este naciente *mainstream* del desarrollo económico post-globalización, la integración en las CGV ofrecería una vía rápida hacia el desarrollo y la industrialización. Por lo tanto, los países en desarrollo deberían concentrar sus políticas en la integración en estas cadenas, promoviendo la inserción de las empresas nacionales en ciertas actividades específicas en vez de en industrias completas.

Sin embargo, como se argumentó en las secciones precedentes, la irrupción del fenómeno de las CGV en la literatura económica internacional tuvo lugar muchos años antes de su reciente y repentina aparición en las agendas de investigación de instituciones como la OCDE, la OMC y la UNCTAD. Más importante aún, el presente trabajo buscó demostrar que, en su concepción original neo-schumpeteriana, las recomendaciones de política pública que se extrajeron de esta herramienta analítica distaban mucho de las propuestas por estos organismos económicos internacionales. En efecto, lejos de proponer como estos últimos una agenda de liberalización comercial y desregulación de las inversiones, autores como Kaplinsky, Gereffi, Milberg y otros destacaron la importancia de identificar las barreras –tanto naturales como artificiales– que dificultan las posibilidades de las empresas de países en desarrollo para ascender hacia eslabones de las CGV con mayores retornos. Una primera reflexión que surge del presente trabajo es, por lo tanto, la necesidad de recuperar esta visión originaria, mucho más sofisticada y compleja, de la relación entre cadenas globales de valor y políticas públicas para el desarrollo económico.

Desde esta perspectiva, la mera participación en las CGV no implica, *a priori*, un aspecto positivo para las perspectivas de desarrollo económico de un país. Para que dicha participación sea efectiva, debe estar acompañada de un conjunto de factores que permita a las empresas locales escalar los eslabones de la cadena facilitando así la absorción de los potenciales beneficios derivados de la inserción en las CGV. En otras palabras, la jerarquización debería permitir

15 Ver Michelena (por publicarse), que efectúa un análisis detallado de los efectos macroeconómicos de una liberalización unilateral de aranceles a partir de un modelo de equilibrio general, en donde los resultados dependen de los valores que pueden tomar la elasticidad precio de las exportaciones y la tasa de sustitución de insumos.

16 Se observa también en la literatura una creciente preocupación de que una mayor participación en las CGV esté relacionada con un deterioro de las condiciones sociales o laborales, es decir que no haya una correspondencia entre el *upgrading* económico y el social (Ver por ejemplo Barrientos et al., 2010; Gereffi y Fernández Stark, 2011).

que los países en desarrollo se alejen de las actividades de menor valor agregado, donde la competitividad depende solamente de los costos y las barreras a la entrada son bajas.

De nuevo, estos procesos de *upgrading* son mucho menos lineales y automáticos de lo que los documentos de la OMC y la OCDE parecen sugerir y, como suele ser el caso, difieren entre industrias y países. Las posibilidades de jerarquización dependen de varios factores, entre los que se encuentran aquellos señalados por la OCDE-OMC, esto es, aspectos de las economías locales que influyen en el "ambiente de negocios" (por ejemplo: la estabilidad macroeconómica e institucional, las políticas públicas vigentes, la disponibilidad de capital humano, la capacidad tecnológica y de absorción de las empresas, el acervo de infraestructura y los sistemas de innovación). Sin embargo, también son de vital importancia otros aspectos, sobre los que los organismos internacionales parecen guardar silencio, entre los que se destacan: i) las decisiones que se toman desde los eslabones donde se gobiernan las cadenas –generalmente situados en países centrales– sobre la localización de las distintas actividades y la división de trabajo al interior de la cadena; y ii) las limitaciones que las reglas económicas internacionales imponen sobre distintas herramientas de política pública que permitirían a los países en desarrollo generar los incentivos correctos para ir escalando en las cadenas de valor (entre ellas, la protección internacional de los derechos de propiedad intelectual, la protección internacional de las inversiones y la estructura arancelaria de los países desarrollados).

El sorprendente protagonismo que está cobrando el análisis de las CGV en las agendas de organismos y foros internacionales tendrá seguramente un impacto en el diseño de las políticas y reglas económicas internacionales que se implementarán en los próximos años. Sin embargo, por el momento son pocos los esfuerzos realizados desde el Sur y, en particular, desde la región, para avanzar en un análisis crítico de los avances que se están realizando en estos centros de pensamiento, la mayoría de ellos con una visión estrechamente cercana a los intereses de los países desarrollados. Este trabajo busca dar el primer paso en esta urgente tarea de plantear una agenda de investigación que, entre otros, incluya interrogantes como: ¿en qué medida las diferentes formas de gobierno de las cadenas de valor influyen sobre las posibilidades de que las economías menos avanzadas incorporen actividades con mayor valor agregado?; ¿qué herramientas de política pública están aún disponibles para los países en desarrollo que deseen crear incentivos para atraer aquellos eslabones de la cadena con mayores retornos?; ¿en qué medida las recomendaciones de la OCDE-OMC y otros de fortalecer las disciplinas internacionales en materia de protección de inversiones o derechos de propiedad intelectual no implicarán una reducción de este espacio de política pública? De la misma manera, si estamos dispuestos a descartar la propuesta lineal de que el camino para una integración exitosa a las CGV depende casi exclusivamente de la liberalización comercial y desregulación de las inversiones, cabría preguntarse qué ejemplos concretos de políticas públicas se han propuesto para crear los incentivos adecuados para que las empresas nacionales escalen los eslabones de las cadenas en las que están insertas y qué tan accesibles son estas propuestas para países en desarrollo que, muchas veces, tienen restricciones presupuestarias que limitan su margen de acción.

Lejos de intentar ser exhaustiva, esta lista de preguntas busca mostrar la urgente necesidad de analizar críticamente los estudios sobre el fenómeno de las CGV– y las recomendaciones de política pública derivados de ellos– que se reproducen y propongan rápidamente, especialmente en centros de pensamiento vinculados a los países desarrollados, y a iniciar una agenda de investigación en la materia que refleje los intereses de los países en desarrollo.

Referencias

- Baldwin, Richard (2012). "WTO 2.0: Global governance of supply chain trade". CEPR Policy Insight N° 64, diciembre.
- Barrientos, Stephanie, Gary Gereffi y Arianna Rossi (2010). "Economic and social upgrading in global production networks: developing a framework for analysis". Working Paper 3. Capturing the Gains. Julio.
- Berrettoni, Daniel y Sebastián Castresana (2009). "Elasticidades de comercio de la Argentina para el período 1993-2008". *Revista del CEI: Comercio Exterior e Integración*, 16: 85-97.
- Bhatia, Ujal Singh (2013). "The globalization of supply chains: policy challenges for developing countries". En *Global value chains in a changing world*, Deborah K. Elms y Patrick Low (editores), 313-328. Geneva: World Trade Organization.
- Cattaneo, Olivier, Gary Gereffi y Cornelia Staritz (editores) (2010). "Global value chains in a postcrisis world. A development perspective". Washington, D.C.: The World Bank.
- CEPAL (2013). "Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe. Lenta poscrisis, meganegociaciones comerciales y cadenas de valor: el espacio de acción regional". Santiago de Chile: Naciones Unidas.
- Dedrick, Jason, Kenneth L. Kraemer y Greg Linden (2010). "Who profits from innovation in global value chains? A study of the iPod and notebook PCs". *Industrial and Corporate Change*, 19 (1): 81-116.
- Gereffi, Gary (1999). "International trade and industrial upgrading in the apparel commodity chain". *Journal of International Economics*, 48 (1): 37-70.
- Gereffi, Gary (2006). "The new offshoring of jobs and global development". ILO Social Policy Lectures, International Institute for Labour Studies. Geneva: International Labour Organization.
- Gereffi, Gary, John Humphrey, Raphael Kaplinsky y Timothy Sturgeon (2001). "Introduction: globalisation, value chains and development". IDS Bulletin 32.3. Institute of Development Studies.
- Gereffi, Gary, John Humphrey y Timothy Sturgeon (2005). "The governance of global value chains". *Review of International Political Economy*, 12 (1): 78-104.
- Gereffi, Gary y Karina Fernández-Stark (2011). "Global value chain analysis: a primer". Center on Globalization, Governance & Competitiveness (CGGC), Duke University.
- Gereffi, Gary y Timothy Sturgeon (2013). "Global value chain-oriented industrial policy: the role of emerging economies". En *Global value chains in a changing world*, Deborah K. Elms y Patrick Low (editores), 329-360. Geneva: World Trade Organization.
- Heidrich, Pablo y Zoe Williams (2011). "Global production chains in Latin America: challenges for inclusive and sustainable growth". *Trade and Inclusive Growth Series*, Brief N°72. Septiembre. LATN.
- Humphrey, John y Hubert Schmitz (2002). "Developing country firms in the global economy: governance and upgrading in global value chains". INEF Report N° 61.
- Kaplinsky, Raphael (2000). "Globalisation and unequalisation: what can be learned from value chain analysis?". *The Journal of Development Studies*, 37 (2): 117-146.
- Kaplinsky, Raphael (2004). "Spreading the gains from globalization: what can be learned from value-chain analysis?". *Problems of Economic Transition*, 47 (2): 74-115.
- Kaplinsky, Raphael y Mike Morris (2001). "A handbook for value chain research". International Development Research Centre – IDRC.

Kosacoff, Bernardo y Andrés López (2008). "América Latina y las cadenas globales de valor: debilidades y potencialidades". *Revista Globalización, Competitividad y Gobernabilidad*, 2 (1): 18-32.

Michelena, Gabriel (por publicarse). "Las cadenas globales de valor y sus implicancias para las economías semi industrializadas".

Milberg, William (2004). "The changing structure of trade linked to global production systems: what are the policy implications?". *International Labour Review*, 143 (1-2): 45-90.

Milberg, William (2013). "Industrial policy when global value chains matter". Presentado en Multi-year Expert Meeting on Enhancing the Enabling Economic Environment at all Levels in Support of Inclusive and Sustainable Development, UNCTAD, 16-17 de abril.

Milberg, William, Xiao Jiang y Gary Gereffi (2013, en prensa). "Industrial policy in the era of vertically specialized industrialization". En *Industrial Policy for Economic Development: Lessons from Country Experiences*, Irmgard Nubler, José Manuel Salazar-Xirinachs y Richard Kozul-Wright (editores). Geneva: ILO-UNCTAD.

OCDE (2013 a). "Trade policy Implications of global value chains: contribution to the report on global value chains". Working Party of the Trade Committee. Febrero.

OCDE (2013 b). "Drawing the benefits from global value chains – draft synthesis paper". Directorate for Financial and Enterprise Affairs, Investment Committee. Marzo.

OCDE (2013 c). "Trade Policy Implications of Global Value Chains". Disponible en http://www.oecd.org/sti/ind/Trade_Policy_Implications_May_2013.pdf.

OCDE (2013 d). "Interconnected economies: benefiting from global value chains". Paris: OECD Publishing.

OCDE y OMC (2012). "Trade in value-added: concepts, methodologies and challenges". Disponible en <http://www.oecd.org/sti/ind/49894138.pdf>.

OCDE y OMC (2013 a). "OECD-WTO database on trade value-added – first estimates: 16 January 2013". Disponible en http://www.oecd.org/sti/ind/TIVA_stats%20flyer_ENG.pdf.

OECD y OMC (2013 b). "OECD-WTO database on trade value-added – May 2013 release". Disponible en <http://www.oecd.org/sti/ind/TIVA%20flyer%20FINAL.pdf>.

Prochnik, Víctor (2010). "América Latina en las cadenas globales de valor". Red Mercosur de Investigaciones Económicas, Serie Policy Briefs N°6, abril.

South Centre (2013). "Global value chains (GVCs) from a development perspective". Analytical Note SC/TDP/AN. Julio. Geneva: SouthCentre.

Sydor, Aaron (editor) (2011). "Global value chains: impacts and implications. Trade policy research 2011". Foreign Affairs and International Trade, Minister of Public Works and Government Services, Canadá.

UNCTAD (2013 a). "Global value chains and development. investment and value added trade in the global economy. A preliminary analysis". New York & Geneva: United Nations.

UNCTAD (2013 b). *World investment report 2013. Global value chains: investment and trade for development*. New York & Geneva: United Nations.

USAID (2011). "Value chain development". Microlinks. Disponible en <http://microlinks.kdid.org/topics/value-chain-development>.

USITC (2011). "The economic effects of significant U.S. import restraints. Seventh update 2011. Special topic: global supply chains". Washington, D.C.: United States International Trade Commission.

World Economic Forum (2012). "The shifting geography of global value chains: implications for Developing Countries and trade policy". Global Agenda Council on the Global Trade System.