

January 2018

Emprendimiento social y cadenas globales de valor

Yasmani Jiménez Barrera

Universidad Hermanos Saíz, yjimenez@upr.edu.cu

Follow this and additional works at: <https://ciencia.lasalle.edu.co/eq>

Citación recomendada

Jiménez Barrera, Y. (2018). Emprendimiento social y cadenas globales de valor. *Equidad y Desarrollo*, (32), 227-246. <https://doi.org/10.19052/ed.5270>

This Artículo de Investigación is brought to you for free and open access by the Revistas científicas at Ciencia Unisalle. It has been accepted for inclusion in *Equidad y Desarrollo* by an authorized editor of Ciencia Unisalle. For more information, please contact ciencia@lasalle.edu.co.

Emprendimiento social y cadenas globales de valor: una revisión de la literatura*

Yasmani Jiménez Barrera**

227

Resumen

El emprendimiento social se distingue por partir de la iniciativa privada y estar en función de los intereses generales en el ámbito socioeconómico de una comunidad específica. Sin embargo, recientemente se han erigido numerosas polémicas en la literatura especializada sobre cadenas globales de valor, las cuales versan acerca de las posibilidades de escalonamiento y gobernanza en los territorios. Los principales organismos internacionales aducen que la inserción a estas estructuras constituye una oportunidad relevante para el proceso de desarrollo económico local. Con una evidencia empírica reveladora, esta teoría muestra formas nacionales, regionales y empresariales de ascenso industrial, y así prueba que seguir patrones de gobernanza específicos conduce hacia el desarrollo local de selectos espacios geográficos. Empero, se sostiene que las posibilidades de escalonamiento resultan de esfuerzos endógenos, lo cual subestima el poder de las empresas líderes en estas cadenas. El artículo concluye que los emprendimientos sociales se presentan como vías alternativas para el desarrollo local, pero que la inserción a cadenas globales de valor mediante el escalonamiento no supone un proceso de desarrollo natural y espontáneo.

Palabras clave

Ascenso económico, cadenas globales de valor, costos de transacción, desarrollo local, emprendedor, gobernanza

Clasificación JEL

D23, F23, L22, L26, R11

Cómo citar este artículo: Jiménez Barrera, Y. (2018). Emprendimiento social y cadenas globales de valor: una revisión de la literatura. *Equidad y Desarrollo*, (32), 227-246. doi: <https://doi.org/10.19052/ed.5270>

Fecha de recepción: 25 de noviembre de 2017 • Fecha de aceptación: 3 de mayo de 2018

* El presente artículo es producto de la investigación del autor sobre los emprendimientos sociales y las cadenas globales de valor.

** Profesor asistente de Teoría Económica, Departamento de Economía Global, Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, Universidad Hermanos Saíz Montes de Oca, Pinar del Río, Cuba. Doctorando en Economía Política por la Universidad de La Habana. Correo electrónico: yjimenez@upr.edu.cu / yjimenezbarrera@gmail.com

Social entrepreneurship and global value chains: A literature review

Abstract

Social entrepreneurship is characterized by arising from private initiative and serving general interests in the socio-economic environment of a specific community. However, numerous controversies have been recently discussed in the specialized literature on global value chains, which deal with the possibilities of scaling-up and governance in different territories. The main international organizations claim that insertion into these structures constitutes an important opportunity for the local economic development process. With insightful empirical evidence, this theory shows national, regional, and entrepreneurial forms of industrial scaling-up, and thus proves that following specific governance patterns leads to the local development of selected geographical spaces. However, it argues that the possibilities of scaling-up arise from endogenous efforts, which underestimates the power of leading companies in these chains. The article concludes that social business ventures are presented as alternative routes for local development, but insertion into global value chains through scaling-up does not imply a natural and spontaneous development process.

Keywords

Economic scaling-up, global value chains, transaction costs, local development, entrepreneur, governance

Empreendimento social e cadeias globais de valor: uma revisão da literatura

Resumo

O empreendedorismo social diferencia-se por partir da iniciativa privada e estar em função dos interesses gerais no âmbito socioeconômico de uma comunidade específica. Contudo, recentemente têm surgido numerosas polêmicas na literatura especializada sobre cadeias globais de valor, que lidam com as possibilidades de escalonamento e governança nos territórios. Os principais organismos internacionais argumentam que a inserção a estas estruturas constitui uma oportunidade relevante para o processo de desenvolvimento econômico local. Com uma evidência empírica reveladora, esta teoria mostra formas nacionais, regionais e empresariais de ascenso industrial, provando assim, que seguir padrões de governança específicos conduz ao desenvolvimento local de seletos espaços geográficos. Contudo, sustenta-se a afirmação de que as possibilidades de escalonamento resultam de esforços en-

Palavras chave

Ascenso econômico, cadeias globais de valor, custos de transação, desenvolvimento local, empreendedor, governança

dógenos, fator que subestima o poder das empresas líderes nestas cadeias. O artigo conclui que os empreendimentos sociais se apresentam como vias alternativas para o desenvolvimento local, mas que a inserção a cadeias globais de valor mediante o escalonamento não supõe um processo de desenvolvimento natural e espontâneo.

Introducción

El acelerado proceso de cambio tecnológico que asiste al capitalismo mundial es la base material de la estructuración de la globalización en torno a las llamadas cadenas globales de valor (CGV). Según estimaciones de la Organización Mundial del Comercio (OMC), alrededor del 80% del comercio internacional ocurre dentro de las CGV. De este modo, el 20% restante obedece al comercio local o territorial. Así las cosas, la dinámica inmanente al cambio tecnológico ha ido actuando en dos planos bien definidos: en lo global y lo local. En el primer caso estructuró el comercio internacional en grandes cadenas de valor, mientras en el segundo, provocó respuestas de políticas económicas de desarrollo locales y endógenas.

La literatura referida al desarrollo local es extensa y heterogénea, pues se basa en casos de estudio bien dispares. Además, los territorios son por su naturaleza diferentes, de modo que su reacción ante los cambios económicos debe ser diferente en cada localidad. Esta aproximación territorial al desarrollo permite ver más allá de los modelos tradicionales sobre el proceso de desarrollo. Concebir el desarrollo “desde abajo” permite aprovechar las potencialidades de la capacidad emprendedora de los actores locales. No es posible el desarrollo territorial sin alianzas entre empresas cooperativas y asociaciones de pequeña producción (Sánchez-Álvarez, 2018). El proceso de cambio tecnológico tiende a ser concentrado hacia las áreas más desarrolladas, lo que causa encadenamientos productivos en industrias importantes. Sin embargo, los territorios más atrasados quedan fuera. De ahí que son las propias iniciativas locales por acceder al desarrollo las que profundizan en innovaciones y emprendimientos de carácter local.

En este contexto, la teoría que se ha erigido sobre las CGV destaca el rol de la política industrial en función de la inserción a ellas. Los escalonamientos o ascensos, que pueden lograr las firmas y las regiones que se insertan adecuadamente en

las CGV, están limitados por el propio cambio tecnológico, que al llegar a cierto límite impone la gobernanza de la empresa líder sobre sus proveedores. Así se producen cambios estructurales de menor relevancia, pero que desarrollan en alguna medida a la empresa o región que se logra insertar. En el peor de los casos están los que no logran insertarse, ya sea por incapacidad de ajustarse a los estándares de la empresa líder o por no contar con los recursos como abastecedor de materias primas. En cualquier caso, no se logra un proceso de desarrollo endógeno, es decir, no está el ser humano en el centro del desarrollo.

Siguiendo esta problemática, el objetivo de este trabajo consiste en fundamentar las posibilidades y limitaciones del desarrollo local y los emprendimientos sociales en el marco de las CGV. El artículo inicia repasando los emprendimientos sociales y su vínculo con los costos de transacción. En un segundo momento, se analiza el marco teórico de las CGV, señalando sus nudos conceptuales fundamentales. En tercer lugar, se abordan la relación que se establece entre la gobernanza que ejerce la firma líder de la CGV, el escalonamiento y el desarrollo local. Por último, se presentan algunas reflexiones del artículo.

Emprendimientos sociales y costos de transacción

El clásico emprendedor, caracterizado por la teoría económica neoclásica, sustenta sus innovaciones en el ámbito individual. Él mismo obtiene logros y desaciertos y en gran medida el proceso de desarrollo económico del capitalismo descansa en sus innovaciones tanto radicales como incrementales, es decir, en sus emprendimientos individuales. Schumpeter (1978), su más encumbrado autor, introdujo la noción de *empresario innovador*, que asumiría riesgos adicionales a los objetivos económicos.

Así, para Schumpeter (1978) se trata de un empresario que revoluciona al sistema económico, pero sostiene que son las empresas, las innovaciones, los mercados y las instituciones las que tiran del desarrollo desde abajo (Vázquez Barquero, 2010). Por otro lado, más recientemente se ha erigido una excitante literatura académica sobre los emprendimientos sociales, en la que se orienta el emprendimiento más allá de la perspectiva económica. Boisier y Silva (1989) refieren que “[...] la endogeneidad del desarrollo regional está estrechamente asociada a la interacción y *sinergia regional*, más que a factores individuales” (p. 96). Así, pues, el desarrollo local no puede surgir de manera espontánea; debe ser conducido endógenamente

y su base económica se sustenta en los emprendimientos sociales como motores del proceso de desarrollo.

Emprendimientos sociales

En la década de los ochenta, Bill Drayton, fundador de Ashoka, acuñó por primera vez el término *emprendedor social*. Los emprendimientos sociales constituyen las acciones llevadas a cabo por personas, empresas u organizaciones para la resolución de problemas mediante la innovación. En sus inicios, estas finalidades perseguían objetivos netamente económicos, pero en la actualidad el paradigma ha ido cambiando hacia los objetivos sociales. Teóricamente, estos emprendimientos hallan su lugar cuando las iniciativas privadas y el gobierno no pueden o no les interesa actuar, es decir, donde la sociedad no puede desenvolverse (Gámez, 2017). Mientras que los emprendedores crean empresas en busca del lucro, el emprendedor social construye sus proyectos en el ámbito de los problemas sociales (Nussbaum, 2012).

Décadas atrás, Stöhr (1992) planteaba la necesidad de un empresario social que hiciera frente a la incapacidad local de crear innovaciones y a la flexibilidad local en periodos de reestructuración productiva. La visión del desarrollo, enfocada en el desarrollo regional y local “desde abajo”¹ (Stöhr y Taylor, 1981), debía servir de base para que tales emprendimientos emergieran como una alternativa efectiva ante al gran reto que imponía la globalización. Un argumento en su favor resulta incuestionable: ni las políticas de carácter general, adoptadas por el Estado en su versión keynesiana, ni mucho menos la libre empresa, promovida por el neoliberalismo, han sido favorables al desarrollo local.

Como el desarrollo es un proceso territorial, requiere la capacidad emprendedora e innovadora como mecanismo impulsor (Vázquez Barquero, 2007, p. 204). De acuerdo con Albuquerque (2004) y Vázquez Barquero (2007), las innovaciones tecnológicas nunca suceden en el vacío, sino como parte de transformaciones sociales e institucionales. Así pues, las innovaciones son entendidas en un sentido

1 “El desarrollo ‘desde abajo’ requiere... la creación de impulsos dinámicos de desarrollo dentro de las áreas menos desarrolladas [...]; requiere la creación de factores endógenos de cambio a fin de aumentar la equidad y la dinámica del desarrollo [...] En consecuencia, el desarrollo ‘desde abajo’ requeriría que la mayor parte de cualquier excedente fuese invertido en la región con el propósito de diversificar la economía regional” (Stöhr, 1981, p. 187).

más amplio, en el que las innovaciones sociales y tecnológicas se complementan mutuamente, como resultante de los emprendimientos sociales.

232 Existen amplias definiciones sobre *emprendimiento*. Por ejemplo, Salinas y Osorio (2012) plantean que se trata de un “[...] conjunto de actitudes y conductas que dan lugar a un determinado perfil de personal orientado hacia la autoconfianza, la creatividad, la capacidad de innovación, el sentido de responsabilidad y el manejo del riesgo” (p. 132). Así, el emprendimiento social se propone responder a las necesidades sociales, promover y sostener valores, conocimientos, capacidades y recursos al servicio de la sociedad (Salinas y Osorio, 2012). De acuerdo con Harding (2004), el término sigue siendo impreciso entre los principales investigadores, por lo cual el debate sobre un concepto más acabado continúa en el centro del debate. Un elemento central del paradigma de los emprendimientos sociales es el marcado carácter cualitativo y conceptual de sus investigaciones.

Así, pues, los emprendedores sociales “actúan como agentes de cambio en el sector social, innovando y actuando de acuerdo con el deseo de crear un valor social sostenible” (Harding, 2004, p. 41). Guzmán y Trujillo (2008) sostienen que el emprendimiento social y el comercial coexisten. Aunque no se trata de actividades filantrópicas o caritativas, ni mucho menos lucrativas, el emprendimiento social tiene necesariamente un poco de cada una.

Costos de transacción

Los procesos de desarrollo —tanto en el plano local como en el más global— no ocurren en el vacío, sino que tienen un entramado institucional y cultural único de cada economía (North, 1981; Williamson, 1985). La evidencia empírica sugiere que el proceso de desarrollo se produce con mayor fuerza en los territorios de sistema institucional más evolucionado y complejo (Vázquez Barquero, 2007).

Según Coase (1937), la existencia de los costos de transacción conduce al surgimiento de la firma. De aquí se deduce que la competencia perfecta no existe. Más aún, las empresas son creadas, crecen y se integran vertical y horizontalmente para evitar los costos de transacción que impone el mercado. Muy tempranamente, Coase (1937, p. 397) planteó que las innovaciones que tienden a acercar los factores productivos sirven para incrementar el tamaño de la empresa. Se sostiene que si los costos de hacer un intercambio son mayores que los beneficios que produce, esta transacción no ocurre (Coase, 1991). No basta con tener un mecanismo eficiente

de formación de precios, sino que la firma necesita comprender los factores que gobiernan su accionar y cómo ocurre.

Según North (1993), los costos de transacción son aquellos en los que se incurre al medir lo que se intercambia y al exigir el cumplimiento de lo convenido. Claro está que las instituciones no son inmutables; cambian con la aparición de nuevas oportunidades que descubren los emprendedores, o simplemente actúan como reacciones de los empresarios ante las amenazas del entorno (North, 2007).

De acuerdo con Becattini (1997), una de las especificidades más importantes derivadas del desarrollo endógeno es la reducción de los costos de transacción, mediante el aprovechamiento de las economías de escala y los recursos locales. Sin embargo, el crecimiento económico es concebido desde este enfoque como una sucesión aleatoria e incierta, y no como una sucesión de equilibrios del tipo neoclásico (León y Sorhegui, 2007).

En las últimas décadas han devenido profundos cambios en el marco del desarrollo capitalista, en cuya base radican transformaciones en las comunicaciones y en el transporte. Con la propia reducción del costo de transporte, se ha originado una interconexión de grandes ciudades, que a través del ciberespacio participan de la globalización. De acuerdo con Chandler (1990), la necesidad de reducir costos y mejorar la eficiencia productiva ha posibilitado el aumento en tamaño de las firmas modernas, lo cual descansa en los cambios tecnológicos y organizativos que han desplegado durante las últimas décadas. El resultado menos cuestionable ha sido la reducción de los costos de transacción.

El marco teórico de las cadenas globales de valor

Una de las premisas fundamentales para la aparición de las CGV fue el surgimiento de un sistema de manufacturas global, en el cual la capacidad de producción se ha dispersado por un sin precedente número de países en desarrollo, así como los industrializados (Gereffi, 1989; Gereffi y Hirsch, 1989). Este entramado sistema global de manufacturas ha estado encabezado por un incremento de complejas redes de producción y un sin precedentes grado de especialización productiva (Gereffi, 1989, p. 100). “Las cadenas de bienes primarios y las redes exportadoras están replazando así a las naciones-Estado como unidades clave de análisis en el sistema manufacturero global contemporáneo” (Gereffi y Hirsch, 1989, p. 53).

Gereffi (1994a, p. 215) plantea que las cadenas globales de mercancías (CGM) están enraizadas en el funcionamiento de la economía internacional, como un sistema de producción transnacional. Mientras la internacionalización permite la prolongación en selectos espacios geográficos de las actividades económicas, la globalización implica un grado de integración funcional entre esas actividades dispersas geográficamente. Una característica central de este enfoque es el alcance organizativo, más allá de la diseminación de la producción.²

Según Gereffi (1994a, p. 215), existen tres dimensiones principales en el enfoque de las CGM: 1) *una estructura de entradas y salidas*,³ 2) *una territorialidad*⁴ y 3) *una estructura de gobernanza*.⁵ Según su opinión, la gobernanza, a pesar de ser esencial para la coordinación del sistema de producción transnacional, ha recibido muy poca atención de la literatura académica. Gereffi (1994a, p. 97) encontró que durante las décadas de los setenta y de los ochenta hubo una transformación fundamental en la organización de algunas cadenas productivas, que pasaron de ser “conducidas por productores” a ser “conducidas por compradores”.

Los estudios iniciales sobre la gobernanza dividieron claramente entre “cadenas dirigidas por el productor” (CDC) (Gereffi, 1994a, 1999)⁶ y “cadenas dirigidas

2 El concepto *cadenas productivas* desarrollado por los autores Hopkins y Wallerstein (1977; 1986) fue la primera aproximación al tema que se reconoce. Gereffi (1994a) rescata el concepto, lo transforma en “cadenas globales de mercancías”. Humphrey y Schmitz (2002b) declaran que en septiembre de 2000, Gereffi y varios autores introdujeron en la literatura científica el término *cadenas globales de valor*. De acuerdo con Fernández y Trevignani (2015, p. 503) se ha visto cómo el concepto, además de sufrir una severa mutación, ha cambiado su visión holística por una centrada en su utilización como herramienta analítica para la empresa y las aglomeraciones, en las que se pierde la dimensión sistémica que le dio origen. El tránsito de cadenas de mercancías hacia CGV implica superar las limitaciones de un enfoque alojado en los bienes finales, que amplía su rango analítico hacia el estudio de la organización productiva para la “agregación del valor” (Ornelas, 2017, p. 19).

3 Se trata de una “colección de productos y servicios vinculados todos en una secuencia de actividades de agregación de valor” (Gereffi, 1994b, p. 97).

4 Esta alude a una: “dispersión espacial o concentración de redes de producción y distribución, compuestas por diferentes empresas de diferentes tamaños y tipos” (Gereffi, 1994b, p. 97).

5 Se define como: “las elaciones de autoridad y poder que determinan como los recursos financieros, materiales y humanos son asignados y fluyen hacia una cadena” (Gereffi, 1994b, p. 97).

6 “[...] son aquellas en las cuales los grandes productores, generalmente transnacionales, desempeñan el rol central en la coordinación de las redes de producción (incluyendo sus vinculaciones hacia atrás y hacia delante de la cadena). Esta descripción es característica de las industrias capital y tecnologías intensivas tales como la automotriz, las de aeronavegación, computación, semiconductores y la de maquinaria pesada” (Gereffi, 2000, p. 58).

por el comprador” (CDP) (Gereffi, 1994a; 1999)⁷, lo que sugiere la diferencia entre el capital productivo y el capital comercial, respectivamente. “El capital y las industrias intensivas en capital como los electrónicos y automóviles son cadenas conducidas por el productor, mientras que las industrias intensivas en mano de obra como los textiles son conducidas por los compradores” (Sturgeon, 2011, p. 17).

Por su parte, las CDC representan la deslocalización industrial en países subdesarrollados de actividades de menor contenido tecnológico. Por tales motivos han sido consideradas “fabricantes sin fábricas”. Las empresas líderes controlan las actividades de innovación y aseguran con ello un estatus exclusivo. Se trata de una prolongación en la órbita de la circulación del proceso de producción. Las CDP son consideradas oligopolios mundiales. Contrariamente, las cadenas dirigidas por el comprador poseen sistemas de fabricación altamente competitivos y globalmente descentralizados.

Las CDP se conformaron en gran medida como resultado de la inversión extranjera directa de las corporaciones transnacionales, en su búsqueda incesante en el extranjero de nuevos recursos y mercados (Gereffi, 2001a, p. 32). Sin embargo, las CDC están determinadas por el dominio del capital comercial, estructurado de forma funcional a través de redes. Estas dos tipologías de cadenas constituyen los dos tipos de estructura de gobernanza inicialmente descubiertas.

Las CDC representan una forma de producción mucho más descentralizada que las primeras, en la que las casas matrices se especializan en el diseño y comercialización de las mercancías, mientras que las filiales se encargan de la actividad industrial. En su conjunto, los dos tipos de cadenas conforman el dualismo dispersión-productiva e integración-funcional, en el cual se asienta el capitalismo contemporáneo. Las CDP presentan como factor fundamental el costo, mientras las CDC tienen como factor clave la diferenciación del producto (Sandoval, 2012).⁸

7 “[...] comprenden a aquellas industrias en las cuales los grandes minoristas, los comercializadores y los fabricantes de marca desempeñan los roles centrales en la organización de redes de producción descentralizadas en una variedad de países exportadores, usualmente pertenecientes al tercer mundo. Este modelo de industrialización motorizada por el comercio se ha vuelto común en las industrias de trabajo intensivas de bienes de consumo, tales como las prendas de vestir, el calzado, los juguetes, los artículos para el hogar, los artículos electrónicos de consumo y una variedad de artesanías. La producción generalmente se realiza a través de redes compuestas por series estratificadas de contratistas del tercer mundo que fabrican bienes terminados para compradores extranjeros. Los grandes minoristas o los comercializadores que encargan los bienes son quienes proporcionan las especificaciones” (Gereffi, 2000, p. 58).

8 “Las ganancias de las cadenas destinadas al comprador no se derivan de la escala, volumen o avances tecnológicos, como sucede en las cadenas destinadas al productor, sino más bien de

El enfoque de las CGV encubre la localización productiva de actividades en países subdesarrollados, resultante de una división del trabajo dentro de las cadenas.⁹

Gereffi, Humphrey y Sturgeon (2005) retomaron los estudios sobre la gobernanza. Esta plantea la posibilidad de ascenso desde eslabones inferiores en las CGV. Según Gereffi (2005, p. 171), la gobernabilidad explica “[...] el proceso por el cual los agentes económicos —naciones, firmas y trabajadores— se mueven de actividades de bajo valor a actividades de alto valor, en las redes de producción global”.

La función del concepto de gobernanza captura las variaciones en las formas en las cuales las empresas organizan sus redes de producción transfronterizas. Más específicamente, el marco analítico de las cadenas productivas definió que existen dos tipos de empresas líderes que conducen las cadenas globales: los compradores y los proveedores. (Sturgeon, 2011, p. 16)

La gobernanza es un mecanismo de neutralización a la difusión de la innovación. Desde esta perspectiva, la gobernanza determina el tipo de ascenso industrial. Depende de los “vínculos selectivos con los diferentes tipos de empresas líderes (*lead firms*) de las industrias globales” (Gereffi, 2001b, p. 13). Según la literatura sobre CGV, el escalonamiento describe cómo los actores pueden mejorar su competitividad e incrementar los beneficios con base en su participación en las industrias globales (Daly y Gereffi, 2017).

Según Gereffi (2001b, p. 28), el ascenso industrial abarca varios niveles analíticos: 1) producto, 2) actividades económicas, 3) intrasectorial y 4) intersectorial. A su vez, existen tres elementos teóricos que lo definen (Gereffi, 2001b, pp. 32-33). El primero plantea que las “las secuencias de los papeles exportadores son rasgos contingentes del ascenso industrial”. En segundo término, se plantea que el ascenso industrial implica aprendizaje organizativo para mejorar la posición de las empresas o de las naciones en el comercio internacional y en las redes de producción (Gereffi y Tam, 1998). El tercero revela que “el ascenso industrial requiere no solo capital físico y humano, sino también capital social” (Gereffi, 2001b, p. 33).

combinaciones únicas de investigación de alto valor, diseño, ventas y comercialización y servicios financieros” (Gereffi, 1994a, p. 99).

⁹ “La fragmentación geográfica de la producción ha creado una nueva realidad comercial. Esta fragmentación, designada con frecuencia con las expresiones ‘cadenas de valor mundiales’ o ‘especialización vertical’, aumenta la interdependencia comercial y tiene muchas consecuencias sobre la manera en que entendemos la política comercial” (Organización Mundial del Comercio, 2011, p. 4).

El nivel *producto* es el ascenso desde las mercancías simples hasta las más complejas del mismo tipo. En el nivel de *actividades económicas* aparece un grado de sofisticación que involucra la producción, la comercialización y el diseño. El tercer nivel, el *intrasectorial*, incluye los vínculos hacia atrás y hacia delante de la cadena. El cambio *intersectorial* significa el ascenso de industrias intensivas en mano de obra de bajo valor hacia industrias intensivas en capital y tecnología (Gereffi, 2001b).

Gereffi (2001b, p. 14) sostiene que el cambio del papel exportador permite el ascenso industrial. La sustitución de exportaciones cambiantes en el tiempo sustenta el tránsito de una producción de alto volumen a otra de alto valor. Ello ha dado lugar a un marco más complejo en las relaciones económicas internacionales, en el que las economías subdesarrolladas han logrado avances importantes en su proceso de industrialización.

Según Humphrey y Schmitz (2002b), el poder o gobernanza en las CGV es cardinal, ya que permite el acceso al mercado, la rápida adquisición de las capacidades de producción, la distribución de las ganancias, los puntos de apalancamiento para iniciativas políticas y el encauzamiento de la asistencia técnica. Se sostiene que la participación en las CGV es un paso necesario para el progreso industrial, por poner a las empresas en curvas de aprendizaje dinámicas, al tiempo que reconoce la existencia de muchos obstáculos para ascender.

Las CGV expresan la configuración organizacional de expansión y autonomización del capital (Sandoval, 2015, p. 186). El proceso de desarrollo capitalista hace ver a los distintos capitales como conformación atomística y perfectamente organizada. No solo son procesos de producción disgregados geográficamente, sino que integran los procesos de circulación, conformando una dinámica capitalista global sin precedentes.

Las CGV se presentan como expresión de la competencia capitalista, como síntoma del proceso de acumulación del capital, ahora regional y global (Sandoval, 2015, p. 188). El fetichismo mercantil se eleva en la misma medida en que crece el grado de internacionalización capitalista. Su necesidad perenne de valorización obliga a la búsqueda de nuevos mercados. El proceso de globalización capitalista demuestra cómo la interconexión entre diferentes procesos de producción y circulación se estructura en CGV.

Los conceptos de *gobernanza* y *ascenso* han ido cambiando en el tiempo. Gereffi y Fernández-Stark (2016, p. 7) proponen una nueva visión sobre ambos. Según indican, en un plano global residen tres dimensiones: 1) *estructura de in-*

sumo-producto, que alude a la transformación de materias primas hasta el producto terminado; 2) *alcance geográfico*, que explica cómo la industria es globalmente dispersada y en cuales de los diferentes países las CGV las han llevado y 3) *estructura de la gobernanza*, que indica el control de la cadena de valor por la firma líder.

En la dimensión local existen otros tres elementos: 1) *ascenso*,¹⁰ que describe los movimientos dinámicos dentro de la cadena de valor, examinado cómo los productores se mueven entre las diferentes etapas de la cadena de valor; 2) *contexto institucional local*, en el cual la cadena de valor industrial está enclava en elementos locales económicos y sociales; y 3) *partes interesadas de la industria*, que describe cómo los diferentes actores locales de la cadena de valor interactúan para lograr el ascenso industrial.

Gobernanza, escalonamiento y desarrollo local

El escalonamiento, como ha sido anteriormente expuesto, tiene dos dimensiones claramente diferenciadas. Mientras la dimensión económica trata sobre movimientos dentro de las actividades de alto valor en las CGV, el ascenso social, por su parte, plantea mejoras salariales y derechos laborales de los trabajadores —al igual que los emprendimientos sociales—. De tal suerte, son compatibles los objetivos de escalamiento en las CGV y la estrategia de desarrollo endógeno, de modo que la complementariedad entre ambos conduce al desarrollo local.

10 Según refieren Daly y Gereffi (2017) existen en la actualidad dos dimensiones sobre el escalonamiento o ascenso industrial: la *económica* y la *social*. Mientras el *ascenso económico* describe cómo las firmas o países pueden adicionar valor a su producción o moverse dentro de actividades de alto valor, el *ascenso social*, por su parte, condensa mejoras apreciables en la calidad —tipo de empleo, salarios, horas de trabajo y protección social— y en la posibilidad de los derechos de los trabajadores —derecho a negociaciones colectivas, libertad de asociación y la no discriminación—. Humphrey y Schmitz (2002a) sostienen que además de los tipos de ascenso analizados anteriormente existen mejoras de *proceso* —transformación eficiente de insumos en productos—, de *producto* —pasar a líneas de productos de mayor complejidad—, *funcional* —asumir nuevas funciones para ser más hábiles en sus actividades— e *intersectorial o de cadena* —entrar a un nuevo sector mediante las competencias adquiridas—. Gereffi y Fernandez-Stark (2016) adicionan el ascenso de *entrada en la cadena de valor* —cuando las firmas participan por primera vez en cadenas de valor nacionales, regionales o globales—, *vínculos hacia atrás* —cuando las firmas locales empiezan a ofrecer insumos tradicionales o servicios a las compañías localizadas en el país y están casi separadas en una CGV— y *mercado final* —puede incluir movimientos dentro de los más sofisticados mercados, lo que requiere conformidad con la nueva y más rigurosa calidad, o dentro de mercados más extensos, en los que para producir exigen más grandes escalamientos y accesibilidad de precios—.

Siguiendo a Méndez y Lloret (2003), el desarrollo local debe ser entendido como el conjunto de actividades de producción y servicios que tienen lugar en la localidad, y sobre las que la sociedad tiene poder de decisión e influencia directa para su proceso de desarrollo y funcionamiento. Así las cosas, el escalonamiento se presenta como una vía de desarrollo local, no solo por lo atractivo que resulte la inserción en las CGV, sino porque cada vez se vuelve más urgente hacerlo para no quedar fuera de su dinámica de funcionamiento.

La dinámica de las CGV genera una elevada coordinación de los recursos por dispersos que se encuentren, pero al propio tiempo, la afluencia de estos compone el funcionamiento global de la economía y no el de las economías locales. La inserción a las CGV impide la autonomía para la toma de decisiones. Vázquez Barquero (2009) sostiene que el desarrollo local es una estrategia cuyos resultados no están garantizados. Las industrias maquiladoras constituyen un ejemplo de inserción en las CGV, pero débil desarrollo local derivado de su inserción en ellas. Lo cierto es que “los eslabonamientos entre los sectores vinculados a los núcleos dinámicos y los sistemas productivos locales pueden ser muy limitados, con lo cual la difusión del progreso técnico, el crecimiento económico, el empleo y el ingreso sería escasa” (Alburquerque, 1997, p. 151). La tabla 1 indica los criterios para establecer los patrones de gobernanza que se establece en las CGV.

Tabla 1. Determinantes clave en la gobernabilidad de las cadenas de valor global

Tipo de gobernabilidad	Complejidad de las transacciones	Habilidad para codificar las transacciones	Capacidad de los proveedores	Grado de coordinación explícita asimetrías de poder
Mercado	Baja	Alta	Alta	Baja
Modular	Alta	Alta	Alta	↓
Relacional	Alta	Baja	Alta	↓
Cautiva	Alta	Alta	Baja	↓
Jerárquica	Alta	Baja	Baja	Alta

Fuente: Gereffi, Humphrey y Sturgeon (2005, p. 87)

Existen tres variables “determinantes” en la estructura de gobernanza de las CGV: 1) *la complejidad de las transacciones*, que indica el grado de dificultad para comunicar la oferta y la demanda, la información y el conocimiento entre bienes

y servicios; 2) *la codificación de las transacciones*, que es la capacidad de llevar los requerimientos diseñados hasta su culminación y que el cliente se sienta satisfecho, es decir, convertir conocimientos complejos en normas para toda la industria; 3) *la capacidad de los proveedores*, que indica el nivel de satisfacción de la demanda del comprador, es decir, la aptitud de los proveedores para cumplir los requerimientos de las transacciones.

Nótese que los determinantes están en función de las CDC, lo cual otorga relevancia a las producciones según la demanda del cliente (Sandoval, 2012, p. 15). Una vez que se conoce el tipo de CGV, el proveedor podrá actuar en consecuencia, de modo que existen varias combinaciones:

1. Si la cadena es de tipo mercado, debe saber que la empresa líder¹¹ ha dispersado horizontalmente su rango de actividades hacia la búsqueda de menores costos de producción. La complejidad de las transacciones es baja, pero la habilidad para codificar transacciones y la capacidad de los proveedores son altas. De tal suerte que la competencia se elevará y su ascenso industrial o escalamiento ocurre cambiando su actividad económica, de productor de mercancías a distribuidor o comercializador. El grado de coordinación explícita es bajo, así como la asimetría de poder. Su ascenso industrial sería por su *actividad económica*.
2. Si la cadena es de tipo modular, el proveedor entenderá que se enfrenta a un grado de mayor competencia, en el que se le exigirá mayor capacidad tecnológica. La complejidad de las transacciones, la habilidad para codificar transacciones y la capacidad de los proveedores son altas. Ello ocurre mediante el avance de actividades manufactureras hacia la producción de bienes alto valor. El grado de coordinación explícita es bajo; la asimetría de poder también es baja. Este tipo de ascenso industrial se conoce como *intrasectorial*.
3. Si la cadena es de tipo relacional, en este caso el proveedor deberá integrarse de modo elevado con la empresa líder. El esfuerzo por satisfacer al cliente debe ser su objetivo fundamental. Aquí la complejidad de las transacciones es alta, pero la habilidad para codificar transacciones es baja. Por su parte, es alta la capacidad de los proveedores, lo cual implica lazos de confianza grandes

¹¹ Entiéndase por ello a la firma o empresa que establece los parámetros con los que debe operar toda la cadena, de modo que poseen libertades para establecer y reemplazar sus proveedores.

entre el proveedor y el cliente, porque este tiene que confiar mucho en su proveedor, que posee baja capacidad para asimilar la demanda. El grado de coordinación explícita es bajo; la asimetría de poder también es baja. Este tipo de ascenso industrial es por nivel de *producto*.

4. Si la cadena es de tipo cautiva deberá saber que la relación es casi vertical con la empresa líder, que controlará enormemente su actividad, debido a que existe alta complejidad de las transacciones y habilidad para la codificación de las transacciones, pero en cambio una baja capacidad de los proveedores para asimilar la demanda. El grado de coordinación explícita es bajo; la asimetría de poder también es baja. Este tipo de ascenso se denomina *intersectorial*.
5. Si la cadena es de tipo jerárquica, el proveedor representa una filial de la CGV verticalmente integrada, por lo cual las barreras al ascenso son elevadísimas. Dado que la complejidad de las transacciones es alta y la capacidad para codificarlas, conjuntamente con la capacidad de los proveedores baja, existe una dependencia del proveedor a su empresa líder. El grado de coordinación explícita es alto y la asimetría de poder también es alta, lo cual impide el ascenso industrial. Estos patrones de gobernanza establecen la base analítica para desarrollar estrategias de ascenso industrial. De acuerdo con Sandoval (2015): “La gobernanza en la cadena de valor expresa la capacidad de inhibir la difusión de la innovación por parte de quien la posee” (p. 186).

Según refiere Sandoval (2012, citando a Gereffi, 2001b), el ascenso industrial es dinámico, por lo que el retroceso es posible y no es una condición *sine qua non* para avanzar hacia otro nivel, toda vez que se ha llegado a uno inferior. Además, se plantea que el ascenso representa un aprendizaje organizativo, ya que la presencia en una cadena de valor incluye la presencia en curvas de aprendizaje. También requiere capital social, además del físico y humano, es decir, representa un cambio intersectorial (Gereffi, 2001b, p. 33):

Los tres elementos teóricos del ascenso industrial pueden resumirse en el dinamismo de las oportunidades, el aprendizaje organizacional y los vínculos selectivos con los agentes líderes de la red. Podríamos considerar el primer elemento como motor exógeno, al segundo como motor endógeno y al tercero como el resultado de la sinergia entre estas dos fuerzas. (Sandoval, 2012, p. 20)

De acuerdo con León y Sorhegui (2007), el desarrollo endógeno o local no solo puede amortiguar los impactos del proceso de globalización, sino que constituye una alternativa ante la imposibilidad real y objetiva de muchas localidades y territorios, para insertarse adecuadamente en las CGV. Ello se comprueba en la resolución de necesidades muy primarias y más modestas del territorio, donde los emprendimientos sociales adquieren mayor relevancia. De este modo, las posibilidades de desarrollo local son consecuencia de las actuaciones de empresas locales en regiones específicas y que eligen las producciones más adecuadas, y no la resultante de la óptima localización industrial de las CGV (Cuadrado, 1988, p. 23).

Alburquerque (1995) refiere que la región puede influir en la capacidad de las empresas para competir en sectores determinados, pero son las empresas esos competidores directos en el mercado. De acuerdo con Vázquez Barquero (1996), la vieja polémica de si el objetivo de la política regional debe ser entre eficiencia o equidad, ha quedado resuelta en favor del equilibrio dinámico entre ambas. Se trata de eficiencia en la asignación de recursos y equidad en la distribución de riquezas. De tal suerte, Valenciano y Carretero (2006) sostienen que el modelo de desarrollo local considera vital la intervención de los actores económicos, sociales e institucionales del territorio, con la finalidad de favorecer el carácter innovador que genera el crecimiento y el cambio estructural.

Según Vázquez Barquero (1988), aunque sea admitido el valor de las empresas innovadoras en el proceso de crecimiento y cambio estructural de las regiones, sugerido por los autores neoschumpeterianos, no es posible la interpretación del proceso de desarrollo y la dinámica de las regiones, si la teoría no reconoce la capacidad imitadora de las empresas locales y la adaptación de tecnologías como fenómenos decisivos en las transformaciones empresariales y productivas. En este sentido, los emprendimientos sociales se convierten en motores del proceso de desarrollo local, pues el enfoque territorial del desarrollo admite que lo más importante es la construcción de redes de empresas, las cuales incrementan las economías de escala y reducen los costos de transacción (Parente, 2014).

Reflexiones finales

Según la teoría neoclásica, los costos de transacción conducen al surgimiento de la firma. Sin embargo, en las últimas décadas se ha producido un cambio importante en el capitalismo. Al tiempo que las innovaciones y los cambios tecnológicos

han ido reduciendo los costos de transacción y permiten operar al sistema en tiempo real, se ha ido configurando una estructurada red de CGV.

Tales cadenas han estructurado la globalización en una dinámica entre la gran dispersión de los procesos productivos y la elevada coordinación que ejerce la firma líder con sus proveedores. Se trata de una muy bien estructurada red internacional de comercialización, en la cual los espacios locales quedan limitados a simples procesos de escalonamiento o inserción en algunas cadenas productivas. Mientras la gobernanza indica la forma en que la empresa líder controla la cadena de valor, el ascenso describe los movimientos dinámicos dentro de la cadena, es decir, los cambios de estrategias usados por los países y regiones por mantenerse y mejorar sus posiciones en la economía global.

La elevada competitividad internacional representa un gran desafío a las iniciativas de desarrollo local, pues la variedad de respuestas de los territorios da cuenta del efecto que esta representa para el desarrollo endógeno de las comunidades locales. Dichas iniciativas de desarrollo endógeno surgieron en el contexto de reestructuración productiva del sistema capitalista en el decenio de 1970, en el cual las clásicas teorías del desarrollo —con su enfoque general, por un lado— y la liberalización de los mercados —con el arribo al modelo neoliberal— descuidaron y relegaron a los azares económicos el desarrollo local de las pequeñas comunidades.

El desarrollo local reduce los costos de transacción, ya que por un lado se aprovechan las economías de escala y, por otra parte, se consideran la acumulación de capital y el cambio tecnológico como elementos básicos del crecimiento económico. Al propio tiempo, la gobernanza que ejerce la firma líder sobre sus proveedores se incrementa. No obstante, la integración a las CGV de los actores locales permite en el mejor de los casos un escalonamiento sin grandes repercusiones en cuanto al desarrollo territorial. La inserción a las CGV mediante el escalonamiento no significa un proceso de desarrollo natural y espontáneo.

Mientras los emprendimientos económicos persiguen objetivos lucrativos, los emprendimientos sociales, en cambio, buscan resolver problemas sociales y no necesariamente están buscando remuneraciones a cambio de su actividad innovadora. Esto, unido a que el desarrollo local busca el desarrollo económico y social a partir de recursos endógenos, arroja mucha luz sobre cómo se produce en las condiciones actuales una sinergia imprescindible para las regiones marginadas por las CGV. Más aún: habiendo reconocido que la inserción a estas estructuras no constituye un desarrollo endógeno, debido que su actividad obedece básicamente a una lógica de emprendimientos económicos, el escalonamiento, en caso

de lograrse, no desarrolla a los territorios en los que se localizan los sistemas productivos. En este contexto, los actores locales precisan emprendimientos sociales propios. Existe un puente que conecta a los emprendimientos sociales con el tipo de escalonamiento social en el marco de las CGV. Ambos paradigmas coinciden en un punto: lograr la inserción sociolaboral de sectores excluidos y aumentar los estándares de calidad del empleo y su estabilidad.

Referencias

- Albuquerque, F. (1995). Competitividad internacional, estrategia empresarial y papel de las regiones. *Revista EURE*, 21(63), 41-56.
- Albuquerque, F. (1997). La importancia de la producción local y la pequeña empresa para el desarrollo de América Latina. *Revista de la CEPAL*, (63), 147-160.
- Albuquerque, F. (2004). El enfoque del desarrollo económico local. *Cuaderno de capacitación*, 1. Buenos Aires: Organización Internacional del Trabajo.
- Becattini, G. (1997). Totalito e cambiamento: e paradigma dei distreti industriali. *Sviluppo Locale*, 4(6), 5-24.
- Boisier, S. y Silva, V. (1989). Propiedad del capital y desarrollo regional endógeno en el marco de las transformaciones del capitalismo actual. Reflexiones acerca de la región del Bío-Bío. *Revista EURE*, 16(47), 91-124.
- Chandler, A. (1990). *Scale and scope. The dynamics of industrial capitalism*. Massachusetts: Harvard University Press.
- Coase, R. H. (1937). The nature of the firm. *Economica*, 4(16), 386-405. doi: <https://doi.org/10.1111/j.1468-0335.1937.tb00002.x>
- Coase, R. H. (1991). La estructura institucional de producción. *Revista Universidad Eafit*, (85), 19-27.
- Cuadrado Roura, J. R. (1988). Políticas regionales: hacia un nuevo enfoque. *Papeles de Economía Española*, (35), 68-95.
- Daly, J. y Gereffi, G. (2017). *Tourism global value chains and Africa*. *WIDER Working Paper*, 17, 2-25.
- Fernández, V. y Trevignani, M. F. (2015). Cadenas globales de valor y desarrollo: perspectivas críticas desde el sur global. *DADOS-Revista de Ciências Sociais*, 58(2), 499-536. doi: <https://doi.org/10.1590/00115258201551>
- Gámez Gutiérrez, J. (2017). Aproximación al emprendimiento social. *Gestión & Finanzas*, 1(1), 21-28.
- Gereffi, G. (1989). Development strategies and the global factory. *The Annals of the American Academy of Political and Social Science*, 505, 92-104. doi: <https://doi.org/10.1177/0002716289505001008>
- Gereffi, G. (1994a). The organization of buyer-driven global commodity chains: How U.S. retailers shape overseas production networks. En G. Gereffi y M. E. Korzeniewicz (Eds.), *Commodity chains and global capitalism* (pp. 95-122). Westport, CT: Praeger.
- Gereffi, G. (1994b). The international economy and economic development. En N. J. Smelser y R. Swedberg (Eds.), *The handbook of*

- economic sociology* (pp. 2016-233). Nueva York: Princeton University Press.
- Gereffi, G. (2000). La transformación de la industria de la indumentaria en América del Norte: ¿Es el TLCAN una maldición o una bendición? En R. Buitelaar y E. Rodríguez (Eds.), *Impacto del TLCAN en las exportaciones de prendas de vestir de los países de América Central y República Dominicana* (pp. 53-108). Santiago de Chile: Banco Interamericano de Desarrollo, Instituto para la Integración de América Latina y el Caribe, CEPAL, Naciones Unidas.
- Gereffi, G. (2001a). Beyond the producer-driven/buyer driven dichotomy. The evolution of global value chain in the internet era. *IDS Bulletin*, 32(3), 30-40. doi: <https://doi.org/10.1111/j.1759-5436.2001.mp32003004.x>
- Gereffi, G. (2001b). Las cadenas productivas como marco analítico para la globalización. *Problemas del Desarrollo*, 32(125), 9-37.
- Gereffi, G. (2005). The Global Economy: Organization, Governance, and Development. En N. J. Smelser y R. Swedberg (Eds.), *The handbook of economic sociology* (pp. 160-182). Nueva York: Princeton University Press.
- Gereffi, G. y Hirsch, S. (1989). Repensando la teoría del desarrollo: experiencias del este de Asia y América Latina. *Foro Internacional*, 30(1), 36-65.
- Gereffi, G. y Tam, T. (1998). *Industrial upgrading through organizational chains: Dynamic of rent, learning, and mobility in the global economy*. Documento procedente del 93rd Annual Meeting of the American Sociological Association, agosto, San Francisco, California.
- Gereffi, G. y Fernandez-Stark, K. (2016). *Global value chain analysis: a primer*. 2.^a ed. Carolina del Norte: Duke Center on Globalization, Governance & Competitiveness. Recuperado de: http://www.cggc.duke.edu/pdfs/Duke_CGGC_Global_Value_Chain_GVC_Analysis_Primer_2nd_Ed_2016.pdf
- Gereffi, G., Humphrey, J. y Sturgeon, T. (2005). The governance of global value chains. *Review of International Political Economy*, 12(1), 78-104. doi: <https://doi.org/10.1080/09692290500049805>
- Guzmán Vásquez, A. y Trujillo Dávila, M. A. (2008). Emprendimiento social-revisión de literatura. *Estudios Gerenciales*, 24(109), 105-126. [https://doi.org/10.1016/S0123-5923\(08\)70055-X](https://doi.org/10.1016/S0123-5923(08)70055-X)
- Harding, R. (2004). Social enterprise: the new economic engine? *Business Strategy Review*, 15(4), 39-43.
- Hopkins, T. y Wallerstein, I. (1977). Patterns of development of the modern world-system. *Review*, 1(2), 11-145.
- Hopkins, T. y Wallerstein, I. (1986). Commodity chains in the world economy prior to 1800. *Review*, 10(1), 157-170.
- Humphrey, J. y Schmitz, H. (2002a). How does insertion in global value chains affect upgrading in industrial clusters? *Regional Studies*, 36(9), 1017-1027. doi: <https://doi.org/10.1080/0034340022000022198>
- Humphrey, J. y Schmitz, H. (2002b). Developing country firms in the global economy: governance and upgrading in global value chains. *INEF Report*, 61, 3-17.
- León Segura, C. M. y Sorhegui Ortega, R. (2007). Repensar el desarrollo local en Cuba. *Economía y Desarrollo*, 142(2), 150-171.
- Méndez, E. y Lloret, M. C. (2003). Una vía para medir el desarrollo económico local en Cuba. *Economía y Desarrollo*, 133(2), 43-68.
- Nussbaum, M. (2012). *Crear capacidades. Propuesta para el desarrollo humano*. Bogotá: Paidós.
- North, D. C. (1981). *Structure and change in economic history*. Nueva York: W. W. Norton.

- North, D. C. (1993). What do we mean by rationality? *Public Choice*, 77(1), 159-162. doi: <https://doi.org/10.1007/BF01049229>
- North, D. C. (2007). *Understanding the Process of Economic Change*. Princeton University Press.
- Organización Mundial del Comercio. (2011). *Pautas del comercio y cadenas de valor mundiales en el caso de Asia oriental: del comercio de mercancías al comercio de tareas*. Suiza: autor.
- Ornelas, R. (2017). Hacia una economía política de la competencia. La empresa transnacional. *Problemas del Desarrollo*, 48(189), 9-32. doi: <https://doi.org/10.1016/j.rpd.2017.04.002>
- Parente, S. M. (2014). *Economía solidaria, desarrollo local y microfinanzas: una convergencia posible* (tesis doctoral). Universidad Autónoma de Madrid, España.
- Salinas Ramos, F. y Osorio Bayter, L. (2012). Emprendimiento y economía social, oportunidades y efectos en una sociedad en transformación. *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, (75), 128-151.
- Sánchez-Álvarez, C. (2018). Comercio justo y economía social y solidaria: historia y evolución de sus instituciones de fomento. *Equidad y Desarrollo*, (30), 149-172. doi: <http://dx.doi.org/10.19052/ed.4216>
- Sandoval, S. (2012). Gobernabilidad y ascenso en la cadena de valor: discusión conceptual. *Análisis Económico*, 27(66), 7-23.
- Sandoval, S. (2015). La cadena global de valor: consideraciones desde el ciclo del capital. *Problemas del Desarrollo*, 46(182), 165-190. doi: <https://doi.org/10.1016/j.rpd.2015.04.003>
- Schumpeter, J. A. (1978). *Teoría del desarrollo económico*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Stöhr, W. (1981). ¿Hacia otro desarrollo regional? En S. Boisier, F. Cepeda, J. Hilhorst, S. Riffka y F. Uribe-Echevarría (Comps.), *Experiencias de planificación regional en América Latina. Una teoría en busca de una práctica*. Santiago de Chile: Naciones Unidas-Cepal-Instituto Latinoamericano de Planificación Económica y Social.
- Stöhr, W. B. (1992). Estrategias de desarrollo local para hacer frente a la crisis local. *Revista EURE*, 18(55), 5-11.
- Stöhr, W. B. y Fraser Taylor, D. R. (1981). *Development from above or below?* Nueva York: John Wiley & Sons. Sturgeon, T. J. (2011). De cadenas de mercancías (*commodities*) a cadenas de valor: construcciones teóricas en una época de globalización. *Eutopía*, (2), 11-38.
- Valenciano, J. y Carretero Gómez, A. (2006). Desarrollo local en el mundo rural: el caso europeo. *Perspectivas*, 9(3), 57-80.
- Vázquez Barquero, A. (1988). Las iniciativas locales y los sistemas de localización industrial. *Estudios Regionales*, (22), 69-82.
- Vázquez Barquero, A. (1996). Desarrollos recientes de la política regional. La experiencia europea. *Revista EURE*, 22(65), 101-114.
- Vázquez Barquero, A. (2007). Desarrollo endógeno. Teorías y políticas de desarrollo territorial. *Investigaciones Regionales*, 11, 183-210.
- Vázquez Barquero, A. (2009). Desarrollo local, una estrategia para tiempos de crisis. *Apuntes del CENES*, 28(47), 117-132.
- Vázquez Barquero, A. (2010). Diversidad territorial y desarrollo endógeno en Argentina. *Revista Cultura Económica*, 28(77/78), 46-72.
- Williamson, O. (1985). *The economic institutions of capitalism: firms, markets, relational contracting*. Nueva York: The Free Press.