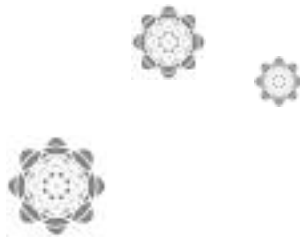


*Disputando la frontera.  
Las dimensiones políticas  
en las redes globales de producción  
y en el desarrollo regional y local*



**Carlos de Castro**  
**Universidad Autónoma de Madrid**

DOI: 10.4422/ager.2018.03

**ager**

Revista de Estudios sobre Despoblación y Desarrollo Rural  
Journal of Depopulation and Rural Development Studies

***Disputando la frontera. Las dimensiones políticas en las redes globales de producción y en el desarrollo regional y local***

*Resumen:* Este artículo explora las complejas y diversas dimensiones políticas implicadas en los procesos de reestructuración territorial que aspiran a orientar el desarrollo de una región por medio de la articulación con las redes globales de la economía. Basándose principalmente en la perspectiva de la des/articulación de Bair, su objetivo es ampliar la concepción de lo político en estos debates para lo que es necesario cuestionar la naturalización de la separación entre lo económico y lo político, que comparten los enfoques revisados. Al contrario de esa idea, aquí se sostiene que la frontera entre lo económico y lo político es una construcción social y política, por lo que tiene una naturaleza cambiante y, sobre todo, disputada. Se afirma, entonces, que lo que está en juego en los procesos de construcción de las redes globales de producción y de los procesos de reestructuración regional asociados a ellos es la disputa por la propia delimitación del espacio de lo político, esto es, la disputa por la legitimidad y por el derecho a decidir sobre cuestiones económicas de la vida social, una disputa que la concepción ampliada de lo político aquí presentada aspira a recoger.

*Palabras clave:* Política, des/articulaciones, redes globales de producción, cadenas globales de mercancías, desarrollo regional

***Disputing the border: the political dimensions in global production networks and in regional and local development***

*Abstract:* This article explores the complex and diverse political dimensions involved in territorial restructuring processes that aspire to guide the development of a region through articulation to the global networks of the economy. Based on Bair's dis/articulation perspective, the article aims at broadening the conception of the political in these debates. This requires questioning the naturalization of the separation between the economic and the political, which is shared by the approaches considered here. It is argued here that the border between the economic and the political is a social and political construction. Therefore, it has a changing and, above all, disputed nature. It is then argued that what is at stake in the processes of construction of global production networks and the processes of regional restructuring associated with them is the dispute over the delimitation of the political space itself, that is, the dispute over the legitimacy and over the right to decide on the economic questions of social life. It is a dispute that the expanded conception of the political presented here aspires to incorporate.

*Keywords:* Politics, dis/articulations, global commodity chains, global production networks, regional development/agricultural enclaves, social marginalization, labor markets, labor migration, social sustainability.

Recibido: 20 de marzo de 2017

Devuelto para revisión: 5 de octubre de 2017

Aceptado: 20 de diciembre de 2017

Contacto: c.decastro@uam.es

## *Introducción*

Las políticas de liberalización comercial y financiera impulsadas a partir de finales de los años setenta y principios de los ochenta configuraron un nuevo marco económico y político a escala global que, por un lado, redefinió el funcionamiento de la economía global y, por otro, redefinió las competencias económicas de los Estados. La economía global empezaría a articularse en redes de producción fragmentadas organizativamente y dispersas geográficamente. Por su parte, los Estados empezarían a reestructurarse internamente y a reorientar sus formas de intervención en la economía. Las estrategias de desarrollo fueron uno de los ámbitos en los que se produjeron tales reorientaciones pasando de unas políticas de sustitución de importaciones que aspiraban a industrializar las economías de los países en desarrollo a unas políticas que orientaban sus economías hacia la exportación haciéndola más dependiente de los mercados e inversores globales (Harvey 2007a; Bair 2005). Esta transformación del "proyecto del desarrollo" (McMichael 2016; Escobar [1995] 2014) supuso un importante cambio de paradigma, pasando de un consenso keynesiano a un consenso neoliberal, e intensificó la subordinación de los países periféricos con respecto a los países centrales.

Desde entonces, la conexión entre las redes de la economía global y las estrategias de desarrollo de los estados y de las regiones ha sido objeto de apasionados y vibrantes debates en un gran número de campos disciplinares (véase una recopilación

en Levy 2008; Bair 2009; Robinson y Rainbird 2013; Selwyn 2013; MacKinnon 2013). Los diferentes enfoques de la literatura de las cadenas (CC, GCC, GVC, GPN<sup>1</sup>) (Wallerstein y Hopkins [1986] 2000; Gereffi 1994; Gereffi *et al.* 2005; Coe *et al.* 2008) y los estudios regionales sobre el desarrollo (Pike *et al.* 2011a, 2017; Martin 2015) son dos importantes ejemplos de ello y los que centrarán la atención de este artículo.

Aunque con diferencias, los diversos enfoques de la literatura de las cadenas han estudiado cómo los procesos productivos están estructurados organizativamente en redes (GPN) o cadenas (CC, GCC, GVC) que se extienden a escala global, así como sus formas de gobernanza. Además, han estudiado las relaciones entre las redes globales de producción y los actores e instituciones de los territorios concretos, interesándose cada vez más por las estructuras y dinámicas institucionales y sociales de los territorios en los que se inserta.

Por su parte, los estudios regionales sobre el desarrollo se han centrado tradicionalmente en estudiar las complejas estructuras institucionales de las regiones y cómo estas han cambiado especialmente con los procesos de reestructuración de competencias de los estados, así como por sus relaciones con las instituciones supranacionales. Además, han analizado el papel que podía jugar ese denso entramado institucional en la orientación de las estrategias de desarrollo regional (Amin y Thrift 1994).

Este artículo pretende hacer un repaso selectivo por el modo en que se ha abordado lo político en varios enfoques de estas literaturas con el fin de plantear una ampliación de la concepción de lo político. Lo más llamativo de estos enfoques es la escasa atención que han recibido las dimensiones políticas de los procesos de construcción de las cadenas globales de producción y de los procesos de reestructuración regional asociados a ellos. Solo recientemente han empezado a recuperar el interés por el análisis de lo político, aunque de formas muy distintas y referido, principalmente, al papel del Estado y de las instituciones políticas locales (Levy 2008; Glassman 2011; Cumbers y MacKinnon 2011; Smith 2015; Mayer *et al.* 2017).

En el caso de los enfoques de las cadenas y redes globales de producción han estudiado las disputas por la distribución del poder entre las empresas, indagando en las diferentes formas de gobernanza, y entre las empresas y las instituciones estatales a varias escalas; y solo recientemente se han analizado las disputas de los trabajadores

---

1• *Commodity chains, global commodity chains, global value chains y global production networks*, respectivamente.

y los sindicatos con las empresas por mejorar sus condiciones de trabajo (Coe y Hess 2011; Selwyn 2012). Mientras que los estudios regionales han priorizado el estudio de las disputas competenciales entre diferentes escalas de la administración pública y, en menor medida, las disputas de las instituciones públicas con los actores de la sociedad civil (Cumbers y MacKinnon 2011; Martin 2015; Pike *et al.* 2017).

Este artículo mostrará que estos enfoques entienden lo político como algo separado y subordinado a lo económico y plantea que para ampliar la concepción de lo político es necesario cuestionar esa separación y considerarla como un espacio de disputa. Para ello se apoyará en la perspectiva de las des/articulaciones (Bair y Werner 2011; Bair *et al.* 2013; McGrowth 2017), puesto que representa uno de los principales esfuerzos por analizar la importancia de las dinámicas sociales, políticas y culturales en el proceso de configuración histórica de los territorios y de los sujetos que se conectan (y se desconectan) a las redes globales de producción.

Así pues, tras realizar una revisión del tratamiento de lo político en los enfoques mencionados, este artículo mostrará, en primer lugar, la naturaleza cambiante y disputada de la frontera entre lo económico y lo político y, en segundo lugar, explorará brevemente las dimensiones que ha de abarcar una concepción ampliada de lo político en el análisis de la conexión entre las redes de la economía global y los procesos de reestructuración regional.

## *El lugar de lo político en la globalización de los procesos productivos y los procesos de reestructuración regional*

### ***Cadenas de mercancías***

No deja de ser paradójico, como bien observa Glassman (2011), la escasa atención a lo político en los diversos enfoques de las cadenas y las redes puesto que el desarrollo del análisis del sistema-mundo, del que se deriva el concepto estrella que inspiró las ideas de las CGM y de las RGP, cadenas de mercancías, tomaba como punto de partida una reflexión política acerca de los límites del control del Estado como estrategia política de los grandes proyectos emancipadores del siglo XIX y XX.

Wallerstein apuntaba que estos movimientos sociales emancipadores aprendieron la lección de que gran parte del poder económico que aspiraban a controlar circulaba más allá de los contornos del Estado y de la soberanía nacional. Era posible, por tanto, estar en el gobierno, pero no tener el poder (Wallerstein 2000: 358-60, 362, 367-8). Se trataba de una lección importante en la medida en que la crisis económica de los años setenta se convirtió en la crisis de la socialdemocracia.

Por otra parte, la crisis mundial de los 70 también es la crisis del "proyecto de desarrollo" que los países occidentales diseñaron a finales de los años 40 para sus colonias (MacMichael 2016; Escobar [1995] 2014; Rist 2002; Hart 2001). Un proyecto que trazó una nueva frontera entre países desarrollados y países subdesarrollados, dando así lugar a lo que Escobar ha llamado "la invención del tercer mundo". Los procesos de descolonización iniciados a mediados de los cincuenta fueron de la mano de la construcción de nuevos Estados, especialmente en África y Asia, y de la implantación del proyecto del desarrollo en los ahora considerados "países subdesarrollados". La crisis de este proyecto fue señalada por algunos autores procedentes de América Latina, donde, a pesar de que sus procesos de independencia política se desarrollaron desde principios del siglo XIX, también se implantó de manera intensa el proyecto del desarrollo. Varias teorías (por ejemplo, la teoría de la dependencia y la teoría del desarrollo desigual) coincidían en señalar que el proyecto del desarrollo generaba una situación de dependencia estructural de los países periféricos con respecto a los países centrales. Para comprender esta situación de dependencia, algunos autores, como Cardoso y Faletto, consideraron que la conexión entre el sistema capitalista internacional y las economías de los países periféricos no podía explicarse únicamente a partir de las dinámicas de acumulación capitalista sino también a partir de "la convergencia de los intereses entre las clases dominantes de un determinado país y las clases internacionales, que puede ser puesta en cuestión por los grupos y clases dominadas locales" (Cardoso y Faletto 1967: 17). Esto implicaba un claro giro hacia el análisis de las estructuras sociales y políticas de los "países subdesarrollados"<sup>2</sup>.

Es en este contexto intelectual y político, y dentro del marco del análisis del sistema mundo, en el que Wallerstein propone el concepto de cadenas de mercancías (CM), con el que pretendía explorar el espacio económico trans-estatal producido por la nueva división internacional de la producción y del trabajo que estaba emergiendo

---

2• Un giro que en Europa estuvo protagonizado por la escuela de la regulación (Aglietta, Boyer) y en Estados Unidos por varios autores estadounidenses (Bowles, Gordon, Edwards) con el concepto de estructuras sociales de acumulación (Roseberry 2002).

desde finales de los sesenta y principios de los setenta y en el que se estaban redefiniendo las relaciones de poder. El concepto de CM, en concreto, se refería a "una red de procesos de producción y de trabajo en cuyo final se encontraba un producto acabado". Wallerstein y Hopkins ([1986] 2000: 223) proponían reconstruir la cadena de cada mercancía tomando como punto de partida el producto acabado y avanzando hacia atrás hasta llegar a las materias primas básicas. No obstante, el análisis del sistema mundo comprendía las cadenas de mercancías no sólo como las etapas implicadas en la transformación de las materias primas en productos finales sino también como redes que conectan una serie de actividades productivas con la reproducción social de la fuerza de trabajo. Además, analizaban de qué manera las cadenas de mercancías estructuran y reproducen históricamente un sistema mundo estratificado y jerarquizado en países centrales y países periféricos. Con esta distinción entre centro y periferia pretendían apuntar hacia, dicen Arrighi y Drangel (1986: 16), "las distribuciones desiguales de las recompensas entre las diferentes actividades que constituyen la división internacional del trabajo que define y delimita la economía mundial, actividades que se supone que constituyen las cadenas de mercancías".

Esta aproximación suponía un cuestionamiento de la centralidad de Estado en la construcción de esos espacios económicos o cadenas de mercancías. Sin embargo, con esto Wallerstein y Hopkins ([1986] 2000: 221-233) no pretendían negar la importancia del Estado, sino, muy al contrario, indagar sobre cuál habría de ser su nuevo papel. El concepto de CM era claramente una indagación sobre la redefinición de las fronteras entre lo político y lo económico en un momento en el que la soberanía estatal sobre la economía estaba siendo fuertemente cuestionada y, en consecuencia, Wallerstein deducía que los movimientos sociales emancipadores que aspiraran a tomar el control del Estado para controlar a los poderes económicos trans-estatales debían rediseñar sus estrategias.

### ***Cadenas globales de mercancías***

En desarrollos posteriores en esta literatura, esta sensibilidad política fue dejando paso a un análisis sobre la distribución del poder en el ámbito estrictamente empresarial, lo que suponía aceptar los términos del debate impuestos por el neoliberalismo, esto es, que el mercado es el único espacio en el que se dirime la distribución del poder y del valor según la productividad y capacidad innovadora de los agentes económicos. Algo que conduce a analizar lo económico en una relación no conflictiva con lo político. En los noventa, Gereffi (1994) retomó el concepto, denominado ahora

cadenas globales de mercancías (CGM), para referirse a las cadenas de mercancías como una serie de redes inter-empresariales que conectan entre sí a los productores, proveedores y subcontratistas de las industrias globales y que los conecta con los mercados globales.

Hasta entonces se había prestado mucha atención al papel que habían jugado los procesos de deslocalización de los sectores industriales de los países avanzados en la configuración de las redes de producción establecidas en los países exportadores más dinámicos, como los del sudeste asiático, pero, señalaba Gereffi (1994: 95), se había ignorado el protagonismo que las grandes empresas comercializadoras (grandes distribuidores o grandes marcas) estaban teniendo en la configuración de esas redes globales de producción. El gran hallazgo de Gereffi fue, por tanto, dar cuenta de la emergencia de un nuevo y poderoso agente económico global: el gran minorista de los países avanzados. Este hallazgo fue la base para realizar su ya célebre distinción entre dos tipos de estructuras de cadenas de mercancías: cadenas dirigidas por los productores y cadenas dirigidas por los comercializadores.

Las cadenas dirigidas por el productor se referían a aquellas industrias en las que las empresas multinacionales (EMN) concentraban todo el poder y jugaban un papel central en el control del conjunto del sistema de producción. Es una estructura que predomina en las industrias intensivas en capital y tecnología (automóviles, aviación, equipamiento electrónico e informático...) y en el que es frecuente la subcontratación de los procesos productivos intensivos en mano de obra. Su estructura productiva está dispersa en varias regiones geográficas pero las decisiones productivas se concentran en la dirección de la EMN. Es decir, la característica principal es que la dirección de la EMN controla el conjunto del proceso productivo y, por tanto, se apropia de la mayor parte del valor creado en diferentes lugares por los diversos subcontratistas y proveedores (Gereffi, 1994: 97).

Por su parte las cadenas dirigidas por el comercializador se referían a aquellas industrias en las que los grandes minoristas (por ejemplo, supermercados, grandes marcas y distribuidores) juegan un papel clave en el establecimiento y el control de las redes de producción en los países exportadores, normalmente situados en la periferia del sistema-mundo. Esta estructura de producción predomina en aquellas industrias basadas en el uso intensivo de trabajo como la industria textil, agroalimentaria, calzado, juguetes... La diferencia es que las comercializadoras y las marcas realizan el diseño de los productos y ofrecen las pautas de fabricación para que sean elaborados en su totalidad por una red de empresas independientes dispersas en regiones en desarrollo. Es decir, no producen componentes para luego ser ensamblados en países desarrollados, sino que producen el bien en su totalidad para que posteriormente sea



comercializado por el minorista. Estas comercializadoras serían fabricantes sin fábricas y su tarea principal consistiría en coordinar organizativa y tecnológicamente el conjunto del proceso para conseguir la elaboración y comercialización del producto acabado. Los beneficios no procederían únicamente de la economía de escala y de los avances tecnológicos sino de una combinación de investigación, diseño, comercialización, marketing y servicios financieros. En este caso, sostiene Gereffi, la mayor parte del valor se crearía no en las fases de producción sino en las de diseño y marketing. Al controlar los eslabones productivos más rentables, los grandes minoristas estarían en la posición más ventajosa para apropiarse de la mayor parte del valor creado en el conjunto de la cadena (Gereffi, 1994: 97-99).

Las estructuras de las emergentes redes de producción internacional eran importantes para comprender las estrategias de desarrollo de los países. Como señala Bair (2005: 161-162), las aportaciones de Gereffi surgen en el debate de los años noventa acerca de cómo podían insertarse los países en desarrollo en una economía global en transformación. La mayoría de los países del Sur pasaron de un modelo de desarrollo basado en la sustitución de importaciones liderado por el estado a una estrategia de desarrollo basada en las exportaciones a mercados globales.

Gereffi (1994: 100) señaló que existía una importante afinidad entre las estructuras de las cadenas globales y las estrategias de desarrollo nacional. Las estrategias de sustitución de importaciones, señalaba Gereffi, solían coincidir con aquellas industrias en las que predominaban las cadenas dirigidas por los productores, donde los principales productores solían ser empresas estatales. Por su parte, la estrategia de industrialización orientada a la exportación solía coincidir con aquellas industrias en las que predominaban las cadenas dirigidas por las comercializadoras.

Esto suponía que el papel del Estado en cada una de las cadenas de mercancías era distinto. Si en las cadenas dirigidas por el productor era más intervencionista, en las cadenas dirigidas por el vendedor, el estado era facilitador y se dedicaba a la creación de las condiciones más favorables para los productores en vez de implicarse en la producción de una manera directa (Gereffi, 1994: 100-101). En ambos casos se centraba en analizar las políticas comerciales, industriales y fiscales y su influencia sobre la composición de la cadena.

Gereffi abandonó progresivamente el análisis de las políticas estatales para centrarse en el análisis de la gobernanza de las cadenas globales de mercancías con el fin de captar las diferentes formas en que las empresas organizan y controlan las redes de producción transnacional, enfatizando el papel de las empresas líderes. De esta

forma, de una manera implícita, el lugar de lo político queda relegado a un estado que facilita la iniciativa privada de las empresas.

### ***Cadenas globales de valor***

A principios de los 2000 se produjo un nuevo giro en esta literatura. El propio Gereffi, junto con sus colaboradores (Gereffi *et al.* 2005), fue uno de los impulsores tratando de desarrollar lo que ahora llamaría cadenas globales de valor (CGV) con el fin de prestar atención a la influencia de las dinámicas internas de los sectores de actividad, tales como la estructura industrial o los elementos técnicos y organizativos de los procesos de producción así como los marcos institucionales que articulan los sectores, e influye sobre las relaciones entre las empresas que forman parte de la cadena global de producción. Este giro se basaba en la idea de que el desarrollo económico de los países y de las regiones dependía cada vez más de su capacidad para posicionarse estratégicamente de las redes globales de producción y para conectar sus sectores con las grandes empresas líderes. De esto se deducía que para generar y retener más valor, las empresas locales tendrían que desarrollar las estrategias para mejorar su posición en uno u otro segmento de la red (*upgrading strategies*), algo que normalmente está asociado a un aumento la competitividad que permita capturar el mayor valor posible a lo largo del proceso productivo. Por su parte, para el estado y demás instituciones locales significaba que debían orientar su actuación a acompañar o facilitar las estrategias empresariales de mejora de la competitividad.

Así pues, el análisis de las estructuras de gobernanza de la cadena era algo decisivo puesto que ayudaba a conocer cómo se distribuía el valor y el poder a lo largo de la cadena y permitía diseñar estrategia de generación y de captura de valor de manera más adecuada. En palabras de Gereffi *et al.* (2001: 2),

comprender cómo funcionan las cadenas de valor es muy importante para las empresas y para los diseñadores de políticas de los países en desarrollo porque la manera en la que las cadenas están estructuradas, tienen consecuencias para los recién llegados. ¿Cómo pueden los actores económicos conseguir las habilidades, las competencias y los servicios de apoyo requeridos para participar en las cadenas globales de valor? ¿Qué potencial hay para que las empresas, las industrias y las sociedades de los países en desarrollo mejoren por medio de la transformación activa de la manera en que están vinculados a las cadenas globales de valor?

Gereffi *et al.* (2005) señalaron que la gobernanza de la cadena global de valor dependía de las formas de coordinación entre las empresas que participaban en la cadena. Identificaron cinco formas de coordinación entre las empresas de las cadenas globales de valor según la complejidad de las transacciones, según la codificación de la información y según la capacidad de los proveedores: mercado, jerarquía, modular, relacional y cautiva. Estas cinco formas de coordinación mostrarían los diferentes grados de desequilibrio de poder entre las empresas. El poder queda así reducido a la gestión competitiva de estrategias empresariales para aumentar la captura de valor.

En el giro que representa el enfoque de las cadenas globales de valor destaca, por un lado, que las estrategias de desarrollo de los países quedan definitivamente codificadas como estrategias de mejora de la posición en las cadenas globales (*upgrading strategies*) y, por otro lado, y como consecuencia de ello, destaca igualmente que el estado quede considerado como un mero facilitador de esas estrategias empresariales. Por tanto, el espacio de lo político queda relegado a ser un asistente de la iniciativa empresarial en un contexto de políticas comerciales e industriales del desarrollo orientadas a la exportación. Es una muestra clara de cómo se despolitiza el proceso de formación de un nuevo espacio económico global otorgando un protagonismo nuclear a las empresas líderes. Una concepción de lo político en sintonía con la hegemonía neoliberal de la década de los 2000.

Por otra parte, es importante destacar que el enfoque CGV no es solamente una herramienta conceptual para analizar los procesos de configuración de las redes globales de la economía sino que, desde finales de los 2000, las principales organizaciones internacionales como el Banco Mundial (BM), la Organización Mundial del Comercio (OMC), la Organización Internacional del Trabajo (OIT), la Organización para la Cooperación y el desarrollo económico (OCDE), el Foro Económico Mundial o la Conferencia para el Comercio y el desarrollo de la ONU (UNCTAD) lo han adoptado como paradigma para orientar el diseño de sus políticas económicas y de los planes de desarrollo (Gereffi 2014), algo que obviamente ha contribuido a orientar las propias políticas de los estados. Por lo tanto, la influencia de este paradigma en la delimitación de lo político es muy importante en la medida en que contribuye a consolidar el papel del Estado como mero facilitador.

Algunas de las críticas más importantes al enfoque de las cadenas globales de valor han apuntado su excesivo énfasis en las lógicas sectoriales y en las dinámicas interempresariales de las diferentes cadenas y su escasa atención a aquellos factores exteriores que configuran la geografía y la composición de las cadenas y condiciona el grado en que los diferentes actores pueden beneficiarse de su participación en ellas. De ahí que, como señala Bair (2005: 167-171) tanto dentro del propio enfoque GVC

como de otras áreas disciplinares, se hayan realizado estudios que han intentado analizar las regulaciones de los territorios en los que se ubica la cadena, así como los contextos sociales e institucionales, lo que puede considerarse como una tendencia hacia la re-territorialización del análisis del funcionamiento de la economía global. Uno de los enfoques más importantes que ha seguido esta línea es el de las redes globales de producción.

### **Redes globales de producción**

El enfoque de las redes globales de producción (RGP), impulsado principalmente por geógrafos económicos de la Universidad de Manchester, precisamente trata de ampliar el marco para analizar el contexto regulativo, institucional y social del territorio en el que se ubican las redes de producción (Henderson *et al.* 2002; Coe *et al.* 2008; Coe y Yeung 2015). Una red global de producción puede definirse, según este enfoque, como "un nexo globalmente organizado de funciones y operaciones interconectadas de empresas e instituciones no empresariales a través de las cuales se producen, se distribuyen y se consumen bienes y servicios" (Coe y Hess 2011: 130). Desplazan su atención, por tanto, hacia la conexión entre las redes globales de producción y el territorio analizando las estrategias que la compleja red de actores económicos, políticos y sociales (empresarios, asociaciones de empresarios, asociaciones ecologistas, trabajadores, sindicatos, asociaciones de consumidores, etc...) y las instituciones estatales y regionales despliegan para hacer posible la inserción del territorio en la red global de producción, así como sus marcos legales y culturales (Coe y Hess 2011, 2013).

De esta manera el enfoque GPN pretende aportar un marco de análisis para incorporar la perspectiva institucional en los temas sobre desarrollo regional y nacional y, al hacerlo, reintroduce al Estado y a las instituciones políticas locales, como actores con un mayor protagonismo, aunque considerándoles muy significativamente como "actores extra-empresariales" (Coe y Yeung 2015: 47).

El análisis del enfoque GPN gira principalmente alrededor de tres elementos (Henderson *et al.* 2002: 448-53): valor, poder e integración. Por un lado, al igual que el enfoque GCC, se analizan las estrategias de las empresas para crear valor (rentas tecnológicas, organizacionales, relacionales, de marca) y para capturar valor, así como las circunstancias bajo las cuales las instituciones facilitan la creación de valor (tecnología, formación, conocimiento productivo del tejido empresarial local).

Por otro lado, analizan cómo se distribuye el poder entre las empresas, las instituciones y la sociedad civil en varias escalas: estatal, regional y local. Este enfoque multiescalar sobre la distribución del poder permite atender a las disputas entre las empresas locales y las empresas extralocales (poder corporativo), y permite atender a la influencia de las instituciones locales, estatales, supraestatales (UE) pero también de las internacionales (poder institucional). En esta escala de poder analizan la capacidad legislativa y de supervisión de las instituciones políticas supraestatales, estatales y regionales, aunque asumiendo, al igual que en el enfoque GVC, su carácter "facilitador". Y, por último, también se refieren al poder de la sociedad civil (poder colectivo) y su capacidad de participación en la configuración de las redes globales de producción: sindicatos, asociaciones de empresarios, asociaciones ecologistas, ONGs, asociaciones de inmigrantes, etc... nacionales o locales o internacionales (Coe y Yeung 2015: 48-50).

El último de los elementos que analizan es la integración (*embeddedness*) de la RGP en el contexto institucional, cultural y social de la región. Las redes globales de producción no solo conectan entre sí a las empresas funcional y territorialmente, sino que también conectan a las empresas de la red con las características sociales, culturales, políticas e históricas del territorio. Estas características del territorio, por un lado, moldean las estrategias y valores de la empresa, y, por otro lado, moldean las prioridades y expectativas de los gerentes, de los trabajadores, de los hogares y, en general, de la comunidad (Coe *et al.* 2008)

Desde el enfoque GPN apuestan, por tanto, por comprender el papel activo que juegan el conjunto de los actores locales en los procesos de reestructuración territorial y productiva que requiere la inserción de una región y de las empresas en las redes. Lo más atractivo de la propuesta del enfoque GPN es la idea de que los procesos de reestructuración territorial y productiva son impulsados por actores y procesos exógenos y endógenos. El resultado de todo ello es una concepción del poder y de la política más difusa y, sobre todo, más disputada.

De ahí que desde el enfoque GPN la gobernanza de las redes globales de producción se considere no solo como las diversas formas de coordinación entre empresas sino también entre empresas transnacionales y locales, por un lado, y, por otro lado, instituciones estatales, supraestatales (UE) y locales (ayuntamientos, consejerías) y actores locales (trabajadores, hogares, asociaciones...). Esta concepción de la gobernanza permite considerar los procesos de inserción como complejos y disputados procesos políticos de acoplamiento estratégico (Yeung 2009), por medio de los cuales las redes de actores globales han de insertarse en las complejas redes de poder local (Gibbon y Ponte 2008). El acoplamiento estratégico estaría entonces ligado a la construcción de una alianza social de actores locales y extralocales que disputarían su

papel en el proceso de inserción de la región en las redes globales de producción. El desarrollo de una región dependería de la capacidad de las instituciones estatales y locales para realizar el acoplamiento estratégico con las empresas.

Es innegable que el enfoque GPN abre un amplio espacio potencial para el estudio de las dimensiones políticas. No obstante, los conflictos entre los actores políticos y económicos quedan reducidos a una disputa por mejorar su posición y su captura de valor en ese proceso de inserción en la cadena. Desde este enfoque no tienden a identificar actores o posturas que cuestionen el propio proyecto con lo que se produce una impresión poco verosímil de consenso en torno al proyecto de desarrollo.

Por otra parte, los estudios realizados bajo este enfoque suelen dejar este espacio político desatendido en favor de una excesiva atención a las estrategias de las empresas y a sus conflictos con las instituciones locales (por ejemplo: Chen 2011; Zhu y He 2016). Esto indica que, a pesar del intento de superación del sesgo empresa-céntrico, este enfoque continúa tomando a la empresa como unidad organizativa de referencia en el proceso de creación de valor y reproduce una visión marcadamente economicista del proceso de formación de RGP y de su acoplamiento con las regiones (Selwyn 2012)

### ***Estudios regionales del desarrollo***

Muy similar al análisis del territorio que planteaban desde el enfoque GPN, los análisis de los estudios regionales han puesto el acento en la descripción del denso entramado institucional y social (clústeres, distritos industriales, sistemas regionales de innovación) que facilita y pone en marcha la conexión de la región con la economía global en el marco de una estrategia de desarrollo (Pike *et al.* 2011b, 2017; Martin 2015). La diferencia es que ubican ese análisis de las instituciones regionales en el marco de la dinámica de reestructuración territorial del estado y de sus estrategias de desarrollo.

Tras la segunda guerra mundial, en el marco del consenso keynesiano, el estado era hegemónico en la definición de las estrategias de desarrollo nacional y regional (Pike *et al.* 2016). En los países más desarrollados, los estados aspiraban a promocionar un desarrollo económico sin grandes desequilibrios territoriales lo que implicaba canalizar fondos económicos desde las regiones más desarrolladas hacia las menos desarrolladas por medio de las transferencias estatales, la provisión de servicios públicos y de la industrialización. De esta forma, las regiones menos desarrolladas aumen-

tarian los niveles de empleo y actividad mientras que las regiones más desarrolladas conseguirían ampliar el mercado para sus productos y aliviar las presiones inflacionarias al encontrar nuevos espacios de inversión para sus beneficios. El resultado de este "keynesianismo espacial" (Brenner 2004, 2017) sería un desarrollo más equilibrado territorialmente pero también una mayor integración política en la medida en que su aplicación se realizaba por medio de órganos de planificación regional en los que participaban instituciones y empresarios locales, así como otros actores locales como sindicatos y patronales (Keating y Pintarist 1997).

La crisis económica de los años 70 erosionó la legitimidad del papel del Estado en la economía y dio lugar al auge del neoliberalismo. El equilibrio regional, desde entonces, sería considerado como el resultado del funcionamiento natural del mercado. Esta perspectiva neoliberal del desarrollo regional se basaba en la idea de que todos los factores productivos responderían a las señales del mercado y se distribuirían de una manera eficiente entre los territorios asegurando el equilibrio a largo plazo (Pike *et al.* 2011a: 94-102).

Esto conllevó un cambio profundo en las estrategias de desarrollo regional. Las regiones ya no buscarían su desarrollo en el marco de las estrategias estatales, sino que lo harían tratando de competir globalmente con otras regiones por atraer inversiones, actividad y empleo, algo que Harvey ([1989] 2007) ha llamado "empresarialismo urbano". Esta descentralización estatal y el mayor protagonismo de las instituciones regionales en la búsqueda del desarrollo despertaron un gran interés en los estudios regionales. No obstante, el empoderamiento de las instituciones y actores regionales puede comprenderse de una manera empresarial o economicista, como lo hace el Nuevo Regionalismo, o de una manera más política, como lo hace Keating en clave de política territorial o como lo hace el enfoque integrado de desarrollo local y regional que proponen Pike *et al.* (2011a: 338 y ss).

El llamado "nuevo regionalismo" se centró en analizar la capacidad de las instituciones regionales para favorecer el resurgimiento de las economías regionales (Storper 1995). Este nuevo paradigma partía de una visión mercantil del desarrollo regional y enfatizaba la iniciativa y el potencial autóctono de cada región en los procesos de construcción de clústeres industriales y de sistemas regionales de innovación, en los procesos de aprendizaje y de adaptación organizativa de las empresas, en los procesos de formación de los empleados, y en los procesos de creación y fortalecimiento de instituciones regionales (Amin 1999: 370-374; Martin 2015; Pike *et al.* 2017: 6). Basándose en su análisis del caso europeo, Keating y Pintarist (1997: 3) han señalado los efectos políticos de este cambio de estrategia de desarrollo regional al indicar que ha dado lugar a la formación de nuevas coaliciones de desarrollo en aque-

llas regiones que aspiran a insertarse y alcanzar reconocimiento en el nuevo orden económico y político global (véanse también Keating 1998 y Keating *et al.* 2003). A partir de varios ejemplos como Cataluña o Escocia, sostiene que las regiones, como entidades económicas, pueden ser instrumentalizadas como vía para impulsar diferentes tipos de demanda de autogobierno. Keating y Pintarist desdibujan así la frontera entre lo económico y lo político, pero de una manera peculiar. Sitúan la gestión de lo económico en el marco de la disputa entre dos sujetos políticos: el estado y el sujeto político regional emergente que aspira a mejorar su autonomía. Una disputa que puede dar lugar a un proceso de reestructuración de competencias estatales (o de creación de un nuevo estado, en última instancia) y que puede dar lugar a un proceso de redefinición de la escala del espacio económico (una nueva región o un nuevo estado) cuyo gestor legítimo sería la entidad regional. No obstante, no hay un cuestionamiento de la separación entre lo político y lo económico sino una disputa por la apropiación de uno y otro espacio. La frontera continúa, aunque los actores cambien.

Por su parte, desde el enfoque integrado de desarrollo local y regional que proponen Pike *et al.* (2011a), el empoderamiento de las instituciones locales ha supuesto para las regiones la oportunidad de asumir un mayor control sobre el diseño de sus estrategias y ha supuesto el reto de establecer nuevas formas de coordinación o gobernanza a varios niveles. De tal forma que para analizar en qué medida una región aprovecha su potencial de desarrollo no solo es necesario analizar las formas de desempeño organizativo y tecnológico sino también su capacidad para coordinar los intereses de todos los actores locales y extra-locales, esto es, la gobernanza multinivel. La gobernanza multinivel puede incluir mecanismos institucionales de articulación, representación, deliberación y decisión que faciliten la participación de todos los actores implicados (instituciones y actores de todos los niveles). Este enfoque sostiene que la apertura de estos mecanismos de decisión sobre la estrategia de desarrollo supondría una oportunidad para la democratización de las políticas de desarrollo local y regional (Pike *et al.* 2011a: 355).

Esta propuesta es muy interesante y tiene mucho potencial en la medida en que la apertura a nuevos actores implicaría la apertura a otros proyectos no economicistas del desarrollo e, incluso, al cuestionamiento del propio proyecto del desarrollo. No obstante, este enfoque no explora esa vía, sino que da por supuesto que la existencia de un consenso en torno al contenido del proyecto de desarrollo y sitúa las discrepancias en los actores y mecanismos con que se implementa. Además, su análisis de la gobernanza multinivel da por supuesto, entonces, que se producirá una redistribución del poder de decisión sobre los asuntos en materia de desarrollo local. Más allá de lo discutible que pueda ser, lo que más llama la atención de esta propuesta es la ausencia



del análisis del enfrentamiento político que previsiblemente provocaría con quienes ostentan ese poder de decisión ya sea dentro o fuera de las instituciones, así como la ausencia del análisis de dónde se encuentra realmente ese poder de decisión: ¿concentrado en las instituciones estatales y supraestatales?, ¿en las instituciones regionales?, ¿fuera de ambas, en las empresas que dominan las redes globales de producción? Regresamos entonces a la intuición de Wallerstein acerca de aquellos poderes económicos y políticos que circulan a través y más allá del estado y que él intentaba apresar con el concepto de CM. Una intuición que apuntaba a la naturaleza cambiante y, sobre todo, disputada de la frontera entre lo económico y lo político.

## *Construyendo y disputando la frontera*

La frontera tiene un carácter performativo en la medida en que crea los espacios que separa. Algo similar ocurre entre lo económico y lo político. Desde el campo de la sociología económica, Streeck (2012), inspirándose en el legado de Marx y Polanyi, ha señalado que el capitalismo es una formación social histórica que ha cristalizado las relaciones entre la economía y la política gracias a la creación de diversas estructuras institucionales en diferentes territorios<sup>3</sup>. No obstante, señala Streeck, esta cristalización no debe invisibilizar la naturaleza fluida, cambiante y, sobre todo, disputada de la frontera entre la economía y la sociedad. En este sentido, considera que los procesos de liberalización, desregulación y privatización, ligados al auge del neoliberalismo de los años ochenta, visibilizaron el carácter político y disputado de esa frontera (véase también Izquierdo 2012).

La liberalización, señala Streeck (2012), no sería, por tanto, un proceso coyuntural, sino que sería la base del dinamismo del capitalismo. La liberalización, la mercantilización o la privatización no serían más que diferentes formas de denominar esa tendencia inherente en el capitalismo hacia la expansión de las relaciones de mercado hacia todas las esferas de la vida social, algo que habría redefinido las propias fronte-

---

3• La contribución de Streeck se encuadra en concreto en la socio-economía, una rama de la sociología económica que trata de aunar los enfoques institucionalistas de la sociología con las corrientes de la nueva economía política (Beckert y Streeck 2008).

ras entre lo económico y lo social, y en concreto, entre lo económico y lo político, entre el mercado y el estado<sup>4</sup>.

Para Polanyi ([1944] 1989), los procesos de liberalización no sería más que uno de los dos movimientos que estructuran la evolución histórica de las sociedades modernas. Para él, los movimientos de expansión del mercado siempre han ido acompañados de movimientos de protección de la sociedad. Por tanto, este doble movimiento de las sociedades expresaría la disputa por la frontera entre lo económico y lo político. Puede considerarse, entonces, que los procesos de mercantilización son procesos de despolitización, en el sentido de que se naturaliza la frontera, el reparto de funciones y el funcionamiento de lo económico para luego subordinar lo político a sus "leyes de hierro", mientras que los movimientos de protección social pueden considerarse procesos de repolitización, en la medida en que los actores sociales cuestionan los principios que rigen la economía para demandar protección impugnando así el reparto de papeles y la propia frontera. Estos contra-movimientos de protección social expresarían, entonces, la ausencia de un consenso en la sociedad sobre la prioridad de la búsqueda de eficiencia y la competitividad como principios rectores de la economía, expresando así la deslegitimación de los mecanismos del mercado, y abrirían el debate sobre la consideración de otros criterios de gestión de lo económico y de lo político.

Por su parte, la perspectiva de las des/articulaciones (Bair y Werner 2011; Bair *et al.* 2013) también apunta hacia la conexión entre la naturaleza cambiante de los espacios y la dinámica expansiva del capitalismo, pero atendiendo a los procesos de expulsión de algunas regiones de las cadenas globales de producción. El desarrollo del capitalismo, señalan, también lleva consigo dinámicas de desinversión y de desposesión, lo que, por tanto, puede provocar que los territorios concretos estén sujetos a una dinámica permanente de inclusión y exclusión de los circuitos del capital. Esto, a su vez, implica no solo una permanente disputa por la redefinición de la frontera entre lo económico y lo político, sino también por la redefinición de los sujetos que pueden participar en esos espacios. En consecuencia, la relación entre los territorios concretos y las dinámicas económicas globales estaría definida por una serie de procesos dinámicos y conflictivos que producen y reproducen constantemente lugares y sujetos incluidos y excluidos de las cadenas globales de producción.

---

4• Esta concepción de la liberalización se conecta con la revisión del concepto de "acumulación primitiva de capital" de Marx que algunos autores como De Angelis (2001) o Harvey (2005) emprendieron a principios de los 2000.

El concepto de des/articulación trataría, por tanto, de analizar la historia particular de un territorio y las dinámicas internas (sus procesos históricos de lucha social y política entre actores locales y entre actores locales y extralocales, los procesos de acumulación previos, los procesos de desinversión) que históricamente han configurado las condiciones sociales, políticas y culturales para su articulación con las cadenas globales de producción.

## *Conclusiones: un esbozo de ampliación de lo político*

En resumen, un análisis ampliado de lo político debe atender a los múltiples conflictos que conllevan los procesos de producción de territorios y de sujetos para su (des)articulación en las cadenas globales de producción.

Hay que tener en cuenta, por tanto, un doble contexto. Por un lado, las disputas tienen lugar en el contexto de la posición central o periférica de ocupan los territorios en la economía mundo (Wallerstein 2000). Y, por otro lado, estas disputas tienen lugar en el contexto de la estructura social y de las complejas dinámicas históricas de los territorios. Podría observarse que los procesos de expulsión o desanclaje de las redes globales de la economía que ha atravesado históricamente una región, pueden ser importantes para comprender sus actuales procesos de reestructuración. Además, también podría observarse cómo las negociaciones y disputas que se derivan de los procesos de reestructuración regional, por un lado, están influidas por la historia económica, social y política de la región y por la hegemonía de unos actores en detrimento de otros y, por otro lado, intervienen en ellas otras prioridades propias de la lógica de reproducción social del territorio distintas a la competitividad como la necesidad de evitar procesos de despoblamiento de áreas rurales, la de garantizar la estabilidad social y económica de los hogares y de los trabajadores o la necesidad de garantizar el sostenimiento ecológico de la región.

En este caso lo que entra en juego igualmente es el análisis de la estructura social y política del territorio puesto que los procesos de reestructuración territorial no solo construyen las condiciones productivas, institucionales y ecológicas que hacen posible la inserción de la cadena en el territorio, sino que además tienden a reproducir las dinámicas de desigualdad que históricamente se han dado en los territorios (Werner 2016)

Por otra parte, una concepción ampliada de lo político implica que lo político no puede situarse únicamente en las instituciones políticas estatales o regionales ni solo en las disputas por el poder entre las empresas, y entre las empresas y otros actores, aunque sean de una importancia decisiva, sino que lo político abarca también los procesos de movilización colectiva que desde diferentes ámbitos (empresarial, social, laboral, medioambiental, etc...) impulsan los actores dentro y fuera del territorio tanto para apoyar la puesta en marcha del proyecto de desarrollo como para oponerse a él en base a diversos criterios. Las movilizaciones colectivas serían una forma de repolitización de división de las fronteras económicas y políticas y, en consecuencia, por fijar el marco y los criterios de discusión sobre las cuestiones económicas.

Pero el conflicto no solo tiene múltiples dimensiones, sino que además hunde sus raíces en la complejidad de la naturaleza política. La naturaleza política del proyecto de desarrollo basado en la articulación de un territorio a las cadenas globales de producción tiene al menos dos dimensiones. Por un lado, los proyectos de desarrollo son políticos en la medida en que se basan en las luchas entre las clases históricamente configuradas en los territorios concretos, así como en la construcción de alianzas entre varias clases sociales contra otras con el fin de consolidar su posición social o de mejorarla. Y para ello tratan de controlar y utilizar las instituciones políticas estatales, supraestatales y regionales. Así pues, la puesta en marcha del proyecto de articulación de las regiones en las redes globales de producción o su paralización dependerá en gran medida de la capacidad de los actores para formar una amplia alianza social de actores regionales y extra-regionales provenientes de las redes de poder corporativo, político y asociativo.

Estas disputas entre varios grupos por el control o por la capacidad de decidir sobre la definición de los proyectos de desarrollo son disputas por la legitimidad del derecho de decidir sobre lo económico, de ahí que una de las dimensiones políticas a analizar consista en la construcción de un consenso en torno a la legitimidad del proyecto.

Así pues, por otro lado, la naturaleza política de estos proyectos se refiere a la formación del sujeto político llamado a respaldar y a legitimar social y culturalmente la profunda transformación social que trae consigo un proyecto de desarrollo (y por tanto, a legitimar también las dinámicas de desigualdad social y de destrucción ecológica que suelen desencadenar). Por tanto, los procesos de articulación están ligados a una construcción ideológica y cultural de las bases de su legitimación. Aquí pueden ser importantes las aportaciones de Levy (2008) quien, inspirándose en Gramsci, señala que la construcción del consenso debe incorporar tanto elementos económicos como elementos políticos y culturales. Por tanto, la construcción de un consenso requiere el establecimiento de una afinidad económica, política y cultural entre, por

un lado, los actores impulsores de la reestructuración regional para acoplarse a las redes globales de producción y, por otro lado, entre los actores impulsores y resto de la población, lo que requiere conseguir la complicidad y el respaldo generalizado de la población, conectando con sus intereses económicos y con su sensibilidad política y cultural. Pero la fabricación de ese consenso está disputada por las coaliciones de "resistencia", quienes se movilizan a partir de la impugnación de la legitimidad del proyecto de desarrollo.

En los años ochenta, el antropólogo William Roseberry (1989) abordó esta cuestión en su estudio de la transición de la industria del café a la del petróleo en el Estado de Trujillo en Venezuela a partir de los años veinte hasta los ochenta. Su idea era que los elementos culturales que constituyeron la conciencia política del proletariado urbano vinculado al sector del petróleo y de los servicios estaban impregnados de una imagen ambivalente del campesinado construida a partir de varios polos discursivos opuestos (café-petróleo, atraso-desarrollo, campo-ciudad, dictadura-democracia).

Inspirándose en las aportaciones de Roseberry, Winnie Lem (2007) ha estudiado el reciente desarrollo del capitalismo en China. Señala que las fuerzas que han configurado un proletariado transregional en China y una migración masiva desde China a Europa y América del Norte no son solo fuerzas económicas y políticas sino también culturales. Muestra cómo en China el estado ha impulsado numerosas campañas dirigidas a crear una nueva conciencia que implique la transformación de la subjetividad popular para incorporar los valores de la competencia, del progreso y del individualismo.

La propia Marion Werner (2016) ha hecho algo similar en un estudio sobre el desarrollo histórico de las cadenas globales de producción textil en la República Dominicana y en Haití, enfatizando la importancia que ha tenido en la legitimación de las desigualdades la construcción de una identidad dominicana racial y sexualmente excluyente.

No obstante, la gente participa en esas cadenas globales desde sus territorios no solo por su posición subordinada en términos materiales o por compartir los valores culturales hegemónicos que acompañan al proyecto de desarrollo. Por ejemplo, en diferentes contextos, Priti Ramamurthy (2011) y Alicia Reigada (2017), entre otros, han recurrido a los significados culturales y políticos concretos que adquieren las relaciones económicas en cada lugar para tratar de entender por qué los pequeños productores participan en las cadenas de producción incluso perdiendo dinero o acumulando deudas. Priti Ramamurthy ha demostrado que la participación de miembros de la casta dalit como pequeños productores en la cadena global de semillas de algodón en Andhra Pradesh (India), les conduce al endeudamiento, pero continúan en ella porque les permite emanciparse de la estructura de dominación del sistema de las castas en

India y alcanzar así un cierto sentido de dignidad social. Por su parte, Alicia Reigada ha mostrado cómo los pequeños propietarios de la cadena global de la uva en Almería mantienen su actividad deficitaria porque les permite preservar el orgullo de la pertenencia a pequeño campesinado y, sobre todo, dejar de ser pobres jornaleros como lo fueron sus abuelos. En ambos casos esta pertenencia a una identidad colectiva sirve de base a procesos de auto-explotación que garantizan la viabilidad de la industria en la región y por tanto de su conexión a la cadena.

En definitiva, el análisis de los procesos de articulación/desarticulación entre las redes globales de producción y los territorios debe esforzarse por estudiar el entrelazamiento entre las dimensiones sociales, políticas y culturales. Este artículo ha tratado de realizar un pequeño avance en esa dirección por medio de una revisión de los conceptos claves.

## Agradecimientos

Este artículo presenta resultados del proyecto "Gobernanza de la calidad en las cadenas globales agroalimentarias. Un análisis comparado de los territorios agro-exportadores en España", financiado por el Ministerio de Ciencia e Innovación (CSO2017-85507). El autor desea agradecer los comentarios y sugerencias efectuados por los evaluadores anónimos.

## Bibliografía

- Amin, A. 1999. "An Institutional Perspective on Regional Economic Development". *International Journal of Urban and Regional Research* 23: 365-378.
- Amin, A. y Thrift, N. 1994. "Living in the Global". En *Globalization, Institutions and Regional Development in Europe*, eds. A. Amin y N. Thrift, 1-22. Oxford: Oxford University Press.
- Arrighi, G. y Drangel, J. 1986. "The stratification of the world-economy". *Review* 10 (1): 9-74.
- Bair, J. 2005. "Global capitalism and commodity chains: looking back, going forward". *Competition and Change* 9 (2): 153-180.

- Bair, J. y Werner, M. 2011. "Commodity chains and the uneven geographies of global capitalism: a disarticulation perspective". *Environment and Planning A* 43: 988-997.
- Bair, J., Werner, M. Berndt, C. y Boecker, M. 2013 "Dis/articulating producers, markets, and regions: new directions in critical studies of commodity chains". *Environment and Planning A* 45: 2544-2552.
- Bair, J. (ed.) 2009. *Frontiers of commodity chain research*. Stanford: Stanford University Press.
- Beckert, J. y Streeck, W. 2008. "Economic Sociology and Political Economy. A Programmatic Perspective", MPIfG Working Paper 08/4 (Max-Planck-Institut für Gesellschaftsforschung).
- Brenner, N. 2004. "Urban governance and the production of new state spaces in western Europe, 1960-2000". *Review of International Political Economy* 11: 447-488.
- Brenner, N. 2017. *Teoría urbana crítica y políticas de escala*. Barcelona: Icaria.
- Cardoso, F. y Faletto, E. 1967. *Dependencia y desarrollo en América Latina*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Chen, H. 2011. "The governance and evolution of local production networks in a cluster: the case of Taiwan's machine tool industry". *GeoJournal* 76 (6): 605-622.
- Coe, N. y Yeung, H. 2015. *Global production networks. Theorizing economic development in an interconnected world*. Oxford: Oxford University Press.
- Coe, N. y Hess, M. 2013. "Global production networks, labour and development". *Geoforum* 44: 4-9.
- Coe, N. y Hess, M. 2011. "Local and regional development. A GPN approach". En *Handbook of local and regional development*, eds. A. Pike, A. Rodríguez-Pose y J. Tomaney, 128-140. Londres: Routledge.
- Coe, N., Dicken, P. y Hess, M. 2008. "Global production networks: realizing the potential". *Journal of Economic Geography* 8 (3): 271-295.
- Cumbers, A. y McKinnon, D. 2011. "Putting 'the political' back into the region. Power, agency and reconstituted regional political economy". En *Handbook of local and regional development*, eds. A. Pike, A. Rodríguez-Pose y J. Tomaney, 248-260. Londres: Routledge.
- De Angelis M. 2001. "Marx's theory of primitive accumulation: a suggested reinterpretation". *The Commoner* 2: 1-22.
- Escobar, A. [1995] 2014. *La invención del tercer mundo. Construcción y desconstrucción del desarrollo*. Popayán: Universidad del Cauca.
- Gereffi, G. 1994. "The organization of buyer-driven global commodity chains: how U.S. retailers shape overseas production networks". En *Commodity chains and global capitalism*, eds. G. Gereffi y M. Korzeniewicz, 95-122. Westport: Praeger.
- Gereffi, G. 2014. "Global value chains in a post-Washington Consensus world". *New Political Economy* 21 (1): 9-37.
- Gereffi, G., Humphrey, J. y Sturgeon, T. 2005. "The governance of global value chains". *Review of International Political Economy* 12: 78-104.

- Gereffi, G., Humphrey, J. Kaplinsky, R. y Sturgeon, T. 2001. "Introduction: globalisation, value chains, and development". *IDS Bulletin* 32 (3): 1-8.
- Gibbon, P. y Ponte, S. 2008. "Global value chains: from governance to governmentality?". *Economy and Society* 37(3): 365-392.
- Glassman, J. 2011. "The geo-political economy of global production networks". *Geography Compass* 5 (4): 154-164.
- Harvey, D. 2005. *El nuevo imperialismo*. Madrid: Akal.
- Harvey, D. 2007. *Espacios del capital*. Madrid: Akal.
- Henderson, J., Dicken, P., Hess, M., Coe, N.M. y Yeung, H.W. 2002. "Global production networks and the analysis of regional development". *Review of International Political Economy* 9 (3): 436-464.
- Izquierdo, J. 2012. "Alteridad del pasado, indisciplina del presente. Karl Polanyi, Otto Brunner y los usos de la vieja Europa". *Áreas* 31: 41-53.
- Keating, M. 1998. *The new regionalism in Western Europe: territorial restructuring and political change*. Cheltenham: Edward Elgar.
- Keating, M. y Pintarist, S. 1997. "Europe and the regions: past, present and future", presentado en la conferencia de la European Community Studies Association Seattle).
- Keating, M., Loughlin, J. y Deschouwer, K. 2003. *Culture, institutions and economic development. a study of eight European regions*. London: Edward Elgar.
- Lem. W. 2007. "William Roseberry, class and inequality in the anthropology of migration". *Critique of Anthropology* 27 (4): 377-394.
- Levy, D. 2008. "Political contestation in global production networks". *Academy of Management Review* 33 (4): 943-963.
- Mackinnon, D. 2013. "Strategic coupling and regional development in resource economies: the case of the Pilbara". *Australian Geographer* 44 (3): 305-321.
- McGrawth, S. 2017. "Dis/articulations and the interrogation of development in GPN research". *Progress in Human Geography* (doi:10.1177/0309132517700981).
- McMichael, P. 2016. *Development and social change*. London: Sage.
- Martin, R. 2015. "Rebalancing the spatial economy. the challenge for regional theory". *Territory, Politics, Governance* 3 (3): 235-272.
- Mayer, F., Phillips, N. y Posthuma, A. 2017. "The political economy of governance in a 'global value chain world'". *New Political Economy* 22(2) 129-133.
- Pike, A., Rodríguez-Pose, A. y Tomaney, J. 2011a. *Desarrollo local y regional*. Valencia: Universidad de Valencia.
- Pike, A. Rodríguez-Pose, A. y Tomaney, J. 2011b. "Introduction: A handbook of local and regional development". En *Handbook of local and regional development*, eds. A. Pike, A. Rodriguez-Pose y J. Tomaney, 1-12. Londres: Routledge.



- Pike, A., Rodríguez-Pose, A. y Tomaney, J. 2017 "Shifting horizons in local and regional development". *Regional Studies* 51 (1): 46-57.
- Polanyi, K. [1944] 1989. *La gran transformación: crítica del liberalismo económico*. Madrid: La Piqueta.
- Ramamurthy, P. 2011. "Rearticulating caste: the global cottonseed commodity chain and the paradox of smallholder capitalism in south India". *Environment and Planning A* 43: 135-156.
- Reigada, A. 2017. "Economic rationale and human experience: global agrifood supply chains from the perspective of social anthropology". En *Market versus society: human values and economic norms in changing times*, ed. M. Spyridakis, 227-246. Londres: Palgrave Macmillan.
- Rist, G. 2002. *El desarrollo: historia de una creencia occidental*. Madrid: Catarata.
- Robinson, P. y Rainbird, H. 2013. "International supply chains and the labour process". *Competition and Change* 17(1): 91-107.
- Roseberry, W. 2002. "Understanding capitalism – historically, structurally, spatially". En *Locating capitalism in time and space: global restructurings, politics and identity*, ed. D. Nugent, 61-79. California: Stanford University Press.
- Roseberry, W. [1989] 2014. *Antropologías e historias. Ensayos sobre cultura, historia y economía política*. Zamora, Michoacán: El Colegio de Michoacán.
- Selwyn, B. 2012. "Beyond firm-centrism: re-integrating labour and capitalism into global commodity chains analysis". *Journal of Economic Geography* 12 (1): 205-226.
- Selwyn, B. 2013. "The global retail revolution, fruitculture and economic development in North East Brazil". *Review of International Political Economy* 20 (1): 153-179.
- Smith, A. 2015. "The state, institutional frameworks and the dynamics of capital in global production networks". *Progress in Human Geography* 39(3): 290-315.
- Storper, M. 1995. "The resurgence of regional economies, ten years later: the region as a nexus of untraded interdependencies". *European Urban and Regional Studies* 2: 191-221.
- Streeck, W. 2012. "How to study contemporary capitalism?". *European Journal of Sociology* 53: 128-149.
- Wallerstein, I. 2000. *The essential Wallerstein*. Nueva York: The New Press.
- Wallerstein, I. y Hopkins, T. [1986] 2000. "Commodity chains in the world economy prior to 1800". En *The essential Wallerstein*, I. Wallerstein, 221-233. Nueva York: The New Press.
- Werner, M. 2016. *Global displacements: the making of uneven development in the Caribbean*. Oxford: Wiley Blackwell.
- Yeung, H. W. C. 2009. "Regional development and the competitive dynamics of global production networks: an East Asian perspective". *Regional Studies* 43 (3): 325-351.
- Zhu, H y He, Z. 2016. "Global and local governance, industrial and geographical dynamics: a tale of two clusters". *Environment and Planning C* 34 (8): 1453-1473.