

UNA VISIÓN ALTERNATIVA:
CADENAS MERCANTILES GLOBALES *

ROBERTO PATRICIO KORZENIEWICZ **

¿Cuáles son las posibles contribuciones del marco conceptual de cadenas mercantiles globales al debate sobre políticas de desarrollo económico en México? La presente monografía abarca dos temas. Primero, presenta una breve discusión sobre los orígenes del marco conceptual de cadenas mercantiles globales, para clarificar la problemática encarada por el mismo. Segundo, busca ofrecer una síntesis del marco conceptual que estamos considerando, enfatizando las contribuciones más recientes a nuestro estudio sobre estas cadenas, así como las posibles contribuciones de esta perspectiva a nuestras consideraciones sobre políticas de desarrollo económico. Estos temas están estrechamente ligados, ya que muchos investigadores buscan utilizar el marco conceptual de cadenas mercantiles globales para dar respuesta precisamente a lo que se percibe como una crisis de políticas de desarrollo económico. ¿Cuáles son estas respuestas, y en qué medida son adecuadas para los términos de esta crisis? En este trabajo se buscará delinear no tanto las propias respuestas, sino las preguntas que sirven de partida para el marco conceptual que estamos considerando.

* Este trabajo fue inicialmente presentado en el congreso sobre "Cadenas mercantiles globales y política industrial en México", organizado en Junio de 1995 por la División de Estudios de Posgrado de la Facultad de Economía de la Universidad Nacional Autónoma de México. Quisiera agradecer a los profesores Clemente Ruiz Durán y Enrique Dussel Peters por la oportunidad de participar en el encuentro.

** Profesor de la Universidad de Maryland del College Park.

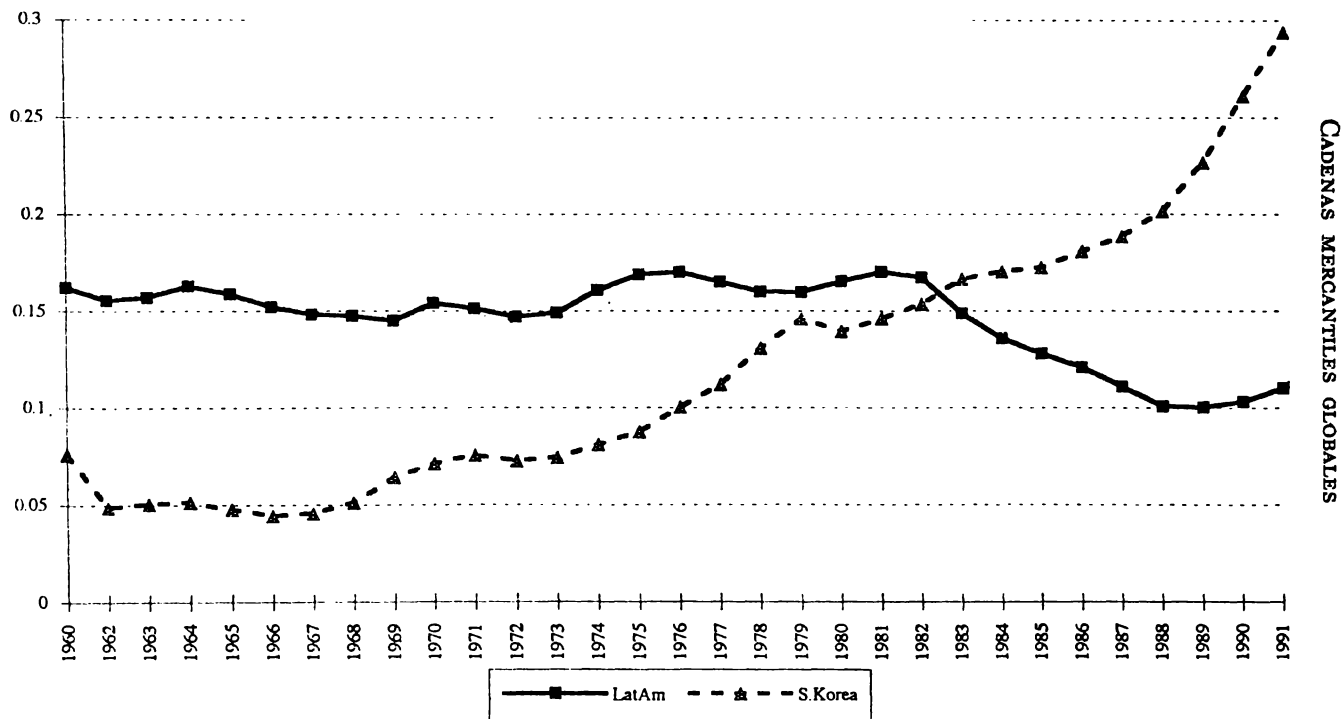
DIVERGENCIA ECONÓMICA Y CONVERGENCIA TEÓRICA

Una breve discusión respecto a la reciente evolución de esta perspectiva nos permite comenzar a clarificar la problemática encarada por el marco de cadenas mercantiles globales. En los años ochenta hemos presenciado un proceso de mayor divergencia económica entre países pobres y ricos que, sin embargo, ha sido acompañada por una pronunciada convergencia teórica (entre las interpretaciones del desarrollo económico) a la luz de la cual debemos examinar el marco conceptual de cadenas mercantiles globales.

La gráfica 1 nos recuerda las dimensiones de los cambios que afectaron a los patrones de crecimiento económico después de fines de los años setenta. La gráfica toma el promedio del producto nacional bruto *per capita* (PNBPC) para América Latina en su totalidad (por supuesto, encontramos cierta variación a través de la región, pero la mayoría de los países han seguido el patrón sugerido por la gráfica), y representa este promedio como un porcentaje del PNBPC de los países de altos ingresos. La gráfica 1 sugiere que alrededor de 1960, el PNBPC de América Latina era, en promedio, de un 16 o 17 por ciento de los niveles de esta misma medida en países de altos ingresos. Y alrededor de 1980-1981, nos encontramos con que este porcentaje se encontraba básicamente al mismo nivel. Es después de los comienzos de los años ochenta que observamos un rápido deterioro de la posición relativa de los países latinoamericanos, que resalta particularmente al compararlo con el pronunciado crecimiento de algunos países de Asia del Este (para ilustrar este punto, la gráfica 1 presenta los datos respectivos para Corea del Sur).

Estas observaciones nos sirven para adelantar una serie de proposiciones. El modelo de desarrollo que prevaleció en América Latina durante la mayor parte de la posguerra, basado principalmente en el impulso a la industrialización con considerable regulación estatal, ya durante los años sesenta y setenta había encontrado claras dificultades en cumplir con su promesa de crecimiento económico y convergencia con países de altos ingresos. Estas dificultades habían generado una serie de debates acerca de cuales serían las vías más apropiadas para el crecimiento económico —a través de esas décadas nos encontramos, por ejemplo, con persistentes controversias acerca de los efectos del proteccionismo y la regulación estatal. Sin embargo, por lo menos hasta comienzos de los años ochenta, estas críticas no lograron despla-

GRÁFICA 1. *Proporción del PNBPC de Latinoamérica y Corea del Sur a Países Centrales*
(= 1.00), 1960-1991



FUENTE: R. P. Korzeniewicz (1994).

zar al proyecto de industrialización como modelo hegemónico de desarrollo económico —en parte porque en ese periodo siempre existieron casos (como los de la propia Unión Soviética en los años cincuenta, Yugoslavia, Brasil o el propio México en los sesenta y setenta) que parecían probar la viabilidad de este modelo.

Existen muchas especulaciones acerca de las razones por las cuales el proyecto de industrialización prevaleció hasta comienzos de los años ochenta como modelo de desarrollo económico. Se ha indicado, por ejemplo, que el proyecto de industrialización delineaba al mismo tiempo ciertos mecanismos posibles de integración social, lo cual fortalecía su *viabilidad* política como modelo de desarrollo económico. Al mismo tiempo, el modelo general del proyecto (es decir, el impulso de la industrialización a través de la regulación estatal) permitía una considerable *flexibilidad* política, ya que ciertos mecanismos específicos del modelo (por ejemplo la dirección y grado de la redistribución de ingresos, o el peso relativo de canales corporativos de representación) podían ser adaptados tanto por regímenes más o menos autoritarios o democráticos, como por otros más o menos de izquierda o de derecha. El punto más importante a enfatizar para los propósitos de esta monografía, es que sólo después de los principios de los años ochenta comienza a prevalecer una caracterización de esta experiencia como modelo fracasado. Obviamente, ya en los años sesenta y setenta se percibían claros problemas, y se observaba que las economías de la mayoría de los países latinoamericanos parecían ir muy rápido sólo para lograr (a duras penas) permanecer en el mismo lugar. Sin embargo, generalmente, las críticas surgidas antes de los comienzos de los años ochenta no se planteaban a sí mismas como modelo alternativo de desarrollo.

Vale la pena explorar brevemente este tema, ya que nos permite elucidar los cambios que se dan en los últimos quince años. Durante los años sesenta y setenta, tanto los críticos del proteccionismo como los del liberalismo económico generalmente compartían una premisa en común, asumiendo tanto unos como otros que el desarrollo económico y el enriquecimiento de las naciones podrían ser mejor asegurados a través de la industrialización. Para unos, la industrialización y la incorporación de nuevas tecnologías se podía impulsar en mayor medida a través de la participación plena en los mercados internacionales de bienes y capitales. Para otros, la industrialización efectiva requería de cierta autarquía para proteger a las industrias nacientes de las presiones competitivas a nivel internacional. Pero para las dos interpretacio-

nes, este fue un periodo de considerable optimismo acerca de las tendencias generales en la distribución de ingresos a nivel mundial. Aún dentro de la doctrina económica, este periodo se caracterizó por un gran énfasis en la noción de convergencia, la cual asumía que los países de altos ingresos se encontrarían con tasas más reducidas de crecimiento económico, mientras que los países de más bajos ingresos sacarían provecho de la difusión internacional de tecnologías para lograr altas tasas de crecimiento.

Sabemos ahora que la “década perdida” de los ochenta introdujo profundos cambios no sólo en la realidad económica de los países que estamos considerando, sino que también en la representación teórica y política de los modelos económicos viables. ¿En qué consistieron estos cambios? Nos encontramos en los años ochenta con dos cambios fundamentales. Primero, la poca convergencia que se había dado en la distribución de ingresos a nivel mundial en los años sesenta y setenta llega a su fin, y las desigualdades en esta distribución se acentúan de manera pronunciada. Volviendo a la gráfica 1, el caso de América Latina en general representa las características de este cambio entre los países de bajos y medianos ingresos, los que quedan más distantes que nunca de los países de altos ingresos. Segundo, este aumento de las desigualdades a nivel mundial, esta creciente divergencia entre países de bajos y altos ingresos, se ve acompañada por un crecimiento notable de una serie de economías aparentemente volcadas a los mercados internacionales. En términos de la gráfica 1, el caso de Corea del Sur es ilustrativo de este cambio.

No quiero en este momento discutir los usos que se han hecho de estas últimas experiencias, ya que los rasgos generales son ya bastante conocidos. Lo que quisiera enfatizar, en cambio, es el impacto que estas transformaciones tuvieron sobre las elaboraciones conceptuales respecto al desarrollo, ya que esto nos permite comprender mejor la problemática encarada por el marco de cadenas mercantiles mundiales. Básicamente, las formas alternativas de interpretar estas transformaciones han llevado a una pronunciada convergencia teórica en el campo del desarrollo económico, y el marco de las cadenas mercantiles globales refleja ciertos aspectos de esta convergencia.

La perspectiva neoclásica sobre el desarrollo y la distribución de ingresos a escala mundial fue afectada principalmente por la primera de las transformaciones antes enumeradas: el aumento de las desigual-

dades a nivel mundial. Esto puede parecer paradójico a primera vista, pero en realidad tiene una explicación bastante simple: uno de los problemas principales que ha debido encarar este marco analítico, ha sido justamente tratar de explicar por qué no se ha dado el proceso de convergencia productiva que se había pronosticado desde esta perspectiva. Como parte de este esfuerzo, podemos reconocer al menos dos vertientes analíticas importantes. Primero, nos encontramos con una serie de autores que buscan identificar las trabas e incentivos al crecimiento económico entre las características *institucionales* de los países de menores y mayores riquezas.¹ Por supuesto, otros estudios en el pasado ya habían enfatizado la importancia de instituciones tanto para el ritmo como para la dirección del crecimiento económico.² Pero, segundo, delineando un nuevo enfoque teórico en la literatura económica a partir de los años ochenta, encontramos una vertiente analítica desde la cual ya no se trata a la tecnología como una variable exógena al crecimiento económico, para enfatizar en cambio el carácter endógeno de ciertas decisiones y características institucionales que afectan al crecimiento económico (por ejemplo, decisiones de inversión en capital humano, o las características del gasto público).³ La brevedad de la presente monografía impide analizar en detalle estas vertientes teóricas y sus posibles problemas.⁴ No obstante, es importante recalcar que dentro de la perspectiva *económica* sobre el desarrollo y la distribución de ingresos a escala mundial, nos encontramos con un reenfoque teórico que enfatiza el rol de instituciones (políticas y sociales, formales e informales) como determinante del ritmo y las características del crecimiento económico, y en donde la convergencia productiva deja de ser presen-

¹ Por ejemplo, el propio Abramovitz (1986:390) endorsa la propuesta que "los países que están tecnológicamente atrasados tienen un potencial para generar un crecimiento más acelerado que el de los países avanzados", pero enfatiza que este es el caso "siempre y cuando sus capacidades sociales (*social capabilities*) sean lo suficientemente desarrolladas como para permitir la explotación exitosa de las tecnologías ya empleadas por los líderes tecnológicos" (el énfasis ha sido agregado, y la traducción es mía). Ver también Barro y Sala-i-Martin 1992; Baumol (1986); Baumol, Nelson y Wolff (1994); De Long (1988); Olson (1995); y Zind (1991).

² Por ejemplo, ver Adelman y Morris (1987 y 1980); Ames y Rosenberg (1963); Hirschman (1958); Kuznets (1965 y 1971); North (1981 y 1989); y Olson (1982).

³ Encontramos desde esta perspectiva a Barro (1990 y 1991); Benhabib y Jovanovic (1991); Helpman (1992); King y Rebelo (1990); Lucas (1988); Romer (1986, 1990a y 1990b); y You (1994).

⁴ Por ejemplo, contribuciones recientes señalan dificultades empíricas al tratar de probar las teorías endógenas del crecimiento (Jones 1995).

tada como consecuencia inevitable de la acción de mercados.⁵ Este reenfoque teórico juega un papel importante en el marco conceptual de las cadenas mercantiles globales.

El otro papel importante lo juega un reenfoque teórico igualmente pronunciado, pero en el campo de los estudios críticos del desarrollo, que surgen principalmente desde la sociología y las ciencias políticas. Éste campo, que se había desarrollado anteriormente a los años ochenta como crítica a las estrategias de mercado, se ve influido principalmente por la segunda de las transformaciones que tuvieron lugar durante esos años: es decir, toma como problema principal, a partir de esa década el identificar los mecanismos que pueden explicar el éxito económico relativo de algunos países de bajos o medianos ingresos (éxito que para algunos parecía cuestionar las premisas de las críticas a las estrategias de mercado). Por ejemplo, Shafer (1994: 1) presenta su reciente estudio de estrategias políticas del desarrollo indicando que “por décadas hemos analizado problemas entre el Norte y el Sur (*North-South issues*): hoy debemos explicar la diferenciación dentro del Tercer Mundo” (traducción mía). No es casual, entonces, que gran parte de esta literatura se haya orientado a clarificar el rol de la regulación estatal en los mercados de los casos exitosos de crecimiento económico,⁶ para así contrastar los patrones de crecimiento de Asia y América Latina.⁷

En síntesis, nos encontramos ante lo que se podría caracterizar como un proceso de convergencia teórica, que atañe por un lado principalmente a la literatura económica sobre los procesos de crecimiento y desarrollo, y por otro preferentemente a los estudios críticos sobre el desarrollo desde otras de las ciencias sociales.

Nos falta solamente tocar un tercer campo teórico que ha influido al desarrollo del marco conceptual que nos concierne. Me refiero a lo que se conoce como “world-systems theory” o teoría del sistema-mundo.⁸ Como veremos, en muchas de las versiones más sistemáticas de

⁵ Como lo indica Sabel (1994:140) más ampliamente para el campo de la economía, “many of the most mainstream economists now doubt that markets work to equalize growth rates in all economies. More to the point, they suspect the strength can breed strength and the strong can continue to grow faster than the weak.”

⁶ Por ejemplo, ver Evans (1995); Haggard (1990); Shafer (1994); Wade (1992).

⁷ Entre otros, Fishlow (1989); Gereffi (1995); Gereffi y Fronda (1992); Gereffi y Wyman (1990); Haggard 1990; Whitehead (1989).

⁸ Ver Arrighi (1991 y 1994); Arrighi y Drangel (1986); Cumings (1984); Wallerstein (1974, 1979, 1980, y 1983).

esta línea de análisis, el estatus de las naciones en la economía-mundo es presentado como efecto de la habilidad desigual de estados y empresas para engendrar innovaciones.⁹ Desde este punto de vista, no hay nada inherente en el carácter de ciertos bienes o procesos de producción (por ejemplo, el acero en contraste a las manzanas) que determina su rendimiento de riquezas relativas: en cambio, de acuerdo a esta posición, los bienes y los procesos de producción “se han caracterizado por ‘ciclos productivos’, empezando como productos centrales y eventualmente convirtiéndose en productos periféricos” (Wallerstein, 1983: 36). Esta interpretación se vincula a Schumpeter (1934 y 1942), para quien los procesos de innovación constituían la esencia de la destrucción creativa que caracteriza al capitalismo como sistema. La propia implementación de prácticas innovadoras inicia su difusión, la eventual eliminación de este carácter, y la creación de nuevas rigideces tecnológicas, organizativas e institucionales, las cuales se manifiestan en la intensidad relativa de las presiones competitivas. Este enfoque sobre la innovación (en vez de la industrialización) como base de las ventajas comparativas en la economía-mundo se ha encontrado recientemente a la cabeza de estudios influyentes sobre formas de organización económica (Vernon, 1979; Porter, 1985 y 1990). El enfoque es atractivo, ya que nos permite explicar tanto las fuerzas estructurales que llevan a una mayor divergencia productiva entre las naciones, como las estrategias que pueden permitir escapar a estas presiones estructurales a través de la innovación tecnológica y/o institucional.

Los cambios reseñados indican una notable convergencia teórica entre varias literaturas vinculadas al tema del crecimiento económico. En esta reorientación hacia el análisis del impacto de los cambios tecnológicos y la innovación institucional sobre los patrones globales de competencia y crecimiento económico, nos encontramos con que surge una considerable sobreposición tanto entre disciplinas académicas (por ejemplo, sociología y economía) como entre perspectivas teóricas (por ejemplo, la teoría del sistema-mundo y la nueva economía institucional). Sin embargo, cabe observar una vez más que la perspectiva de la economía-mundo es importante porque recalca que los procesos globales de acumulación sistemáticamente generan desigualdades competitivas entre empresas y estados, desigualdades que se traducen en

⁹ Wallerstein (1983); Cumings (1984); Arrighi y Drangel (1986); Arrighi (1991 y 1994); Gereffi y Korzeniewicz (1994); Gereffi y Wyman (1990).

una creciente divergencia entre países en la distribución de recursos a escala mundial. Esto no significa que la movilidad esté ausente de este sistema de producción, pero la teoría mencionada enfatiza la importancia de considerar estos dos aspectos —divergencia y movilidad— conjuntamente. Este es el enfoque del marco conceptual sobre cadenas productivas globales.

CADENAS MERCANTILES GLOBALES

La noción de cadenas mercantiles formó parte temprana del repertorio conceptual utilizado por la teoría del sistema-mundo.¹⁰ Hopkins y Wallerstein (1986: 159) definieron estas cadenas como “una red de procesos de trabajo y producción cuyo producto final es una mercancía terminada”. Podemos agregar a esta definición que el análisis de una cadena mercantil incluye también las esferas de distribución, mercantilización y consumo. Estas redes vinculan diferentes tipos de organizaciones sociales (entre las cuales se enfatiza generalmente a hogares, empresas y estados) (R. P. Korzeniewicz, 1994). Estas vinculaciones, y los procesos que ellas involucran, pueden ser representados gráficamente como cajas o nodos insertos en redes, que en su mayoría involucran la adquisición y/o organización de insumos (por ejemplo, materias primas o productos semiterminados) y trabajo para la producción de mercancías. El marco conceptual de cadenas mercantiles globales enfatiza los procesos inherentes a estos nodos y redes, y busca privilegiar el análisis de las relaciones sociales que subyacen a la producción y distribución de recursos económicos.

Podemos ilustrar este enfoque con una breve discusión de su análisis sobre los cambios recientes ocurridos en la organización global de las cadenas productivas. En su análisis de los cambios producidos en las últimas dos décadas, (Gereffi, 1989), sugiere que nos encontramos con senderos alternativos de industrialización, algunos de los cuales (como la industrialización sustitutiva de importaciones, orientada hacia el mercado interno) pueden generar restricciones y rigideces que dificultan después una promoción efectiva de la exportación de manufacturas. Esta línea de análisis subraya la cronología de la industrialización como

¹⁰ Ver Hopkins (1979); Hopkins y Wallerstein (1977 y 1986); Wallerstein (1974, 1979, 1980 y 1983).

una variable importante, y enfatiza la importancia del Estado como un actor que ordena el proceso de desarrollo.¹¹ Frente a las interpretaciones que buscan elevar la experiencia asiática como un modelo de desarrollo económico, este enfoque advierte las dificultades que se presentan al tratar de trasladar mecánicamente ciertas estrategias de país a país, especialmente dado que lo que subyace al éxito de estas experiencias involucra no tanto diferentes grados de apertura económica, como constelaciones institucionales y organizativas que son específicas a cada país o región. Y desde este punto de vista, encontramos una multiplicidad de experiencias: en Corea del Sur, los *chaebol* permiten una pronunciada expansión gracias a su alto grado de integración vertical, pero esta expansión también toma lugar en Taiwán y Hong Kong, donde son pequeñas empresas las que logran capturar nichos competitivos en importantes cadenas productivas (Gereffi, 1994a: 219).

Gereffi (1994b), hace notar también que durante las últimas dos décadas hemos presenciado una transformación fundamental en la organización de ciertas cadenas productivas. Para Gereffi, muchas de estas cadenas productivas han pasado de ser “conducidas por productores” (*producer-driven*) a ser “conducidas por compradores” (*buyer-driven*). En el primer tipo (*producer-driven*), empresas industriales (casi siempre multinacionales integradas verticalmente) cumplían un rol esencial en organizar y controlar el sistema productivo (Gereffi, 1994a: 219). Esta es la forma arquetípica de organización, por ejemplo, de las industrias automotrices o de bienes de capital. En el segundo tipo (*buyer-driven*), la producción toma lugar de forma mucho más descentralizada, y el control sobre los sistemas de producción y distribución es ejercido por empresas que se especializan en el diseño y comercialización de las mercancías involucradas. Por un lado, esta distinción es importante para clarificar las dinámicas que han llevado a una descentralización de ciertos procesos productivos. Desde la perspectiva de las cadenas mercantiles globales, podemos ir más allá de la caracterización usual de la producción descentralizada como una forma más eficaz de organización económica, para vincular esta descentralización a nuevos patrones de organización de los procesos de distribución, co-

¹¹ Hay una larga tradición de estudios que enfatizan el rol activo del Estado en la promoción de la industrialización entre naciones de desarrollo tardío (de Schweinitz 1964; Gershenkron 1962; Hirschman 1958). Este tema lo encontramos luego incorporado a los estudios sobre el desarrollo dependiente (Cardoso 1974; Cardoso y Faletto 1979; Evans 1979) y el estado burocrático-autoritario (O'Donnell 1973; Collier 1979),

mercialización y consumo. Pero por otro lado, la distinción nos ayuda a comprender cuales fueron las oportunidades que surgieron en esta cadena para que tanto estados como empresas buscaran tomar ventaja de nuevos nichos competitivos. Para este propósito, nos encontramos con varios estudios que buscan elucidar el carácter de estos nichos, y de las empresas y estados que sacaron mayor ventaja de estas oportunidades (Gereffi, 1994a y 1994b; Gereffi y Korzeniewicz, 1994).¹²

Sin embargo, para volver a repetir un punto antes mencionado, es difícil extrapolar de estos estudios una receta o estrategia para el desarrollo. Esto se debe a varias razones, pero en esta monografía mencionaremos dos. Primero, el enfoque conceptual que estamos tratando enfatiza que las ventajas competitivas en las cadenas mercantiles globales se derivan de estrategias localmente específicas, dentro de un marco institucional que difícilmente puede ser copiado de país en país (ver, por ejemplo, las observaciones de Gereffi, 1994a y 1994b). Segundo, lo que es aún más importante, la premisa básica del marco conceptual de las cadenas mercantiles globales es que éxitos y fracasos están estrechamente ligados. Desde este punto de vista, las ventajas competitivas que disfrutaron algunos países de Asia del Este se apoyaban en gran medida en las desventajas competitivas de otros países (por ejemplo, la mayoría de los latinoamericanos). Es decir, si volvemos a la gráfica 1 anteriormente presentada, el punto a enfatizar es que las dos trayectorias señaladas en la gráfica se encuentran íntimamente ligadas, y gran parte del atractivo del marco conceptual que aquí nos concierne es precisamente que nos permite elucidar los procesos que vinculan estas trayectorias a nivel micro.

CONCLUSIÓN

Desde el marco conceptual de las cadenas mercantiles globales se enfatiza que las rigideces y las restricciones (*constraints*) institucionales que operan en ciertas áreas de la economía mundial generan constantemente, hoy como en el pasado, oportunidades competitivas. Ocasionalmente,

¹² Por ejemplo, una contribución reciente al estudio de cadenas productivas nos indica que la producción de zapatillas deportivas fue un nicho importante para las compañías de Corea del Sur en los años ochenta, pero para los noventa la mayoría de estas fábricas ya habían sido trasladadas a sitios de menores costos laborales (por ejemplo, en las zonas exportadoras chinas (M. Korzeniewicz 1995).

estas oportunidades han podido ser explotadas favorablemente por empresas y agencias estatales en países donde ciertas innovaciones (por ejemplo, de carácter institucional) han podido ser adoptadas con relativa independencia de las rigideces y restricciones prevaletentes en otras áreas. Para citar una vez más a Hirschman (1970), "el propio proceso de declinación genera ciertas contrafuerzas". Estas innovaciones a veces han implicado nuevos eslabonamientos organizativos a nichos de producción o comercialización dentro de cadenas de bienes existentes.¹³ Pero las prácticas innovadoras no están restringidas a las empresas y los mercados. Frecuentemente involucran la organización de la regulación estatal en torno de nuevos objetivos estratégicos.¹⁴ En este sentido, el marco conceptual de cadenas productivas globales nos permite elucidar estas prácticas, sugiriendo que las políticas de crecimiento exitosas en los años ochenta y noventa, tal como fueron implementadas tanto por empresas como por estados, se caracterizaron no por formas específicas de organización de la producción y/o el intercambio, sino por cierta capacidad organizativa de moldear y variar los objetivos estratégicos de acuerdo a la transformación constante de las oportunidades y los constreñimientos existentes. Aquí, para tomar prestada una analogía ya existente, el medio es el mensaje.

BIBLIOGRAFÍA

- Abramovitz, Moses, "Catching Up, Forging Ahead, and Falling Behind." *The Journal of Economic History*, núm. 46, pp. 385-406, 1986.
- Adelman, Irma y Cynthia Taft Morris, *Society, Politics and Economic Development: A Quantitative Approach*. Baltimore: Johns Hopkins University Press, 1967.
- , "Patterns of Industrialization in the Nineteenth and Twentieth Centuries", en P. Uselding (ed.) *Research in Economic History*, vol. 5. Greenwich: JAI Press, pp. 217-246, 1980.
- Ames, Edward y Nathan Rosenberg, "Changing Technological Leadership and Industrial Growth." *Economic Journal*, núm. 73, pp. 13-31, 1963.
- Arrighi, Giovanni, "The Developmentalist Illusion: A Reconceptualization of the Semiperiphery", en *Semiperipheral States in the World-Economy*, edited by William G. Martin. New York: Greenwood Press, pp. 11-42, 1990.

¹³ Gereffi (1989); Gereffi y Korzeniewicz (1990).

¹⁴ Cumings (1984); Wade (1990).

- , "World Income Inequalities and the Future of Socialism." *New Left Review*, núm. 189, pp. 39-65, 1991.
- , London: Verso, 1994.
- y Jessica Drangel, "The Stratification of the World-Economy: An Exploration of the Semiperipheral Zone." *Review*, núm. 10, pp. 9-74, 1986.
- Arrighi, Giovanni, Roberto Patricio Korzeniewicz y William Martin, "Three Crises, Three Zones: Core-Periphery Relations in the Long Twentieth Century." *Cahier du GIS Economie Mondiale, Tiers Monde, Développement*, núm. 6, pp. 125-162, 1986.
- Barro, Robert J., "Government Spending in a Simple Model of Endogenous Growth." *Journal of Political Economy*, núm. 98, S103-S125, 1990.
- , "Economic Growth in a Cross Section of Countries." *Quarterly Journal of Economics*, núm. 106, pp. 407-443, 1991.
- y Xavier Sala-i-Martin, "Convergence." *Journal of Political Economy*, núm. 100, pp. 223-251, 1992.
- Baumol, William J., "Productivity Growth, Convergence, and Welfare: What the Long-Run Data Show." *The American Economic Review*, núm. 76, pp. 1072-1085, 1986.
- , Richard R. Nelson y Edward N. Wolff (eds.), *Convergence of Productivity: Cross-National Studies and Historical Evidence*. New York: Oxford University Press, 1994.
- Baumol, William J. y Edward N. Wolff, "Productivity Growth, Convergence and Welfare: Reply." *The American Economic Review*, núm. 78, pp. 1155-1159, 1988.
- Benhabib, Jess y Boyan Jovanovic, "Externalities and Growth Accounting." *American Economic Review*, núm. 81, pp. 82-113, 1991.
- Cardoso, Fernando H., "Las contradicciones del desarrollo asociado." *Revista Paraguaya de Sociología*, núm. 11, pp. 227-252, 1974.
- y Enzo Faletto, *Dependencia y desarrollo en América Latina*. México, DF: Siglo XXI, 1969.
- Collier, David (ed.), *The New Authoritarianism in Latin America*. Princeton, NJ: Princeton University Press, 1979.
- De Long, J. Bradford, "Productivity Growth, Convergence, and Welfare: Comment." *The American Economic Review*, núm. 78, pp. 1138-1154, 1988.
- De Schweinitz, Karl, *Industrialization and Democracy: Economic Necessities and Political Possibilities*. New York: Free Press, 1964.
- Evans, Peter, *Dependent Development: The Alliance of Multinationals, State, and Local Capital in Brazil*. Princeton, NJ: Princeton University Press, 1979.
- , *Embedded Autonomy: States and Industrial Transformation*. Princeton: Princeton University Press, 1995.
- Fishlow, Albert, "Latin American Failure Against the Backdrop of Asian Success", en P. A. Gourevitch (ed.). *The Pacific Region: Challenges to Policy*

- and Theory. Special Issue of the Annual of the American Academy of Political and Social Sciences*, núm. 505, pp. 7-28, 1989.
- Gereffi, Gary, "Rethinking Development Theory: Insights from East Asia and Latin America." *Sociological Forum*, núm. 4, pp. 505-533, 1989.
- , "The International Economy and Economic Development", en N. J. Smelser y R. Swedberg (eds.). *The Handbook of Economic Sociology*. Princeton: Princeton University Press, pp. 206-233, 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*. Westport, CT: Greenwood Press, pp. 95-122, 1994b.
- , "Contending Paradigms for Cross-Regional Comparison: Development Strategies and Commodity Chains in East Asia and Latin America", en P. H. Smith (ed.). *Latin America in Comparative Perspective: New Approaches to Methods and Analysis*, Boulder CO: Westview Press, pp. 33-58, 1995.
- y Stephanie Fronda, "Regional Paths of Development." *Annual Review of Sociology*, núm. 18, pp. 419-448, 1992.
- Gereffi, Gary y Miguel E. Korzeniewicz (eds.), *Commodity Chains and Global Capitalism*, Westport, CT: Greenwood Press, 1994.
- y Donald Wyman (eds.), *Manufacturing Miracles: Paths of Industrialization in Latin America and East Asia*, Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Gerschenkron, Alexander, *Economic Backwardness in Historical Perspective*, Cambridge, Belknap, 1962.
- Haggard, Stephan, *Pathways from the Periphery: The Politics of Growth in Newly Industrializing Countries*. Ithaca, N. Y.: Cornell University Press, 1990.
- Helpman, Elhanan, "Endogenous Macroeconomic Growth Theory", *European Economic Review*, núm. 36, pp. 237-267, 1992.
- Hirschman, Albert, *The Strategy of Economic Development*, New Haven, C. T.: Yale University Press, 1958.
- , *Exit, Voice, and Loyalty: Responses to Decline in Firms, Organizations, and States*, Cambridge, Harvard University Press, 1970.
- Hopkins, Terence K., "The Study of the Capitalist World-Economy: Some Introductory Considerations", en W. L. Goildfrank (ed.). *The World-System of Capitalism: Past and Present*. Beverly Hills, Ca.: Sage, pp. 21-52, 1979.
- e Immanuel Wallerstein, "Patterns of Development of the Modern World-System." *Review*, núm. 2, pp. 111-145, 1977.
- , "Commodity Chains in the World-Economy Prior to 1800." *Review*, núm. 10, pp. 157-170, 1986.
- Jones, Charles I., "Time Series Tests of Endogenous Growth Models." *The Quarterly Journal of Economics*, núm. 110, pp. 495-525, 1995.

- King, Robert G. y Sergio Rebelo, "Public Policy and Economic Growth: Developing Neoclassical Implications." *Journal of Political Economy*, núm. 98, S-126-S150.
- Korzeniewicz, Miguel, "International Commodity Chains: The Case of the Shoe Industry." Documento presentado en el Annual Meeting of the Political Economy of the World-System, North-South Center, Universidad de Miami, Florida (abril), 1995.
- Korzeniewicz, Roberto Patricio, "La diferenciación entre Estados, empresas y hogares en América Latina." *Revista Mexicana de Sociología*, núm. 56 (4), pp. 37-72, 1994.
- Kuznets, Simon, *Economic Growth and Structure*. New York: W. W. Norton, 1965.
- , *Economic Growth of Nations*. Cambridge: Harvard University Press, 1976.
- Lucas, Robert E., Jr., "On the Mechanics of Economic Development." *Journal of Monetary Economics*, núm. 22, pp. 3-42, 1988.
- North, Douglass C., *Structure and Change in Economic History*. New York: W. W. Norton, 1981.
- , "Institutions and Economic Growth: An Historical Interpretation." *World Development*, núm. 17, pp. 1319-1332, 1989.
- O'Donnell, Guillermo, *Modernization and Bureaucratic-Authoritarianism: Studies in South American Politics*. Berkeley: Institute of International Studies, 1973.
- Olson, Mancur, *The Rise and Decline of Nations*. New Haven: Yale University Press, 1982.
- , "The Devolution of the Nordic and Teutonic Economies." *The American Economic Review*, núm. 85, pp. 22-27, 1995.
- Porter, Michael, *The Competitive Advantage of Nations*. N. Y.: The Free Press, 1990.
- , *Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance*. N. Y.: The Free Press, 1985.
- Romer, Paul M., "Increasing Returns and Long-Run Growth." *Journal of Political Economy*, núm. 94, pp. 1002-1037, 1986.
- , "Are Nonconvexities Important for Understanding Growth?" *American Economic Review*, núm. 80, pp. 97-103, 1990a.
- , "Endogenous Technological Change." *Journal of Political Economy*, núm. 98, S71-S102, 1990b.
- Sabel, Charles F., "Learning by Monitoring: The Institutions of Economic Development", en N. J. Smelser y R. Swedberg (eds.), *The Handbook of Economic Sociology*. Princeton: Princeton University Press, pp. 137-165, 1994.
- Schumpeter, Joseph A., *Capitalism, Socialism and Democracy*. N. Y.: Harper & Row, 1942.

- , *The Theory of Economic Development*. Cambridge (Mass.): Harvard U. Press, 1934.
- Shafer, D. Michael, *Winners and Losers: How Sectors Shape the Developmental Prospects of States*. Ithaca, N. Y.: Cornell University Press, 1994.
- You, Jong-Il., "Macroeconomic Structure, Endogenous Technical Change and Growth." *Cambridge Journal of Economics*, núm. 18, pp. 213-233, 1994.
- Vernon, Raymond, "The Product Cycle Hypothesis in A New International Environment." *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, núm. 41, pp. 255-267, 1979.
- Wade, Robert, *Governing the Market: Economic Theory and the Role of Government in East Asian Industrialization*. Princeton: Princeton University Press, 1992.
- Wallerstein, Immanuel, *The Modern World-System 1: Capitalist Agriculture and the Origins of the European World-Economy in the Sixteenth Century*. New York: Academic Press, 1994.
- , *The Capitalist World-Economy*. Cambridge: Cambridge University Press, 1979.
- , *The Modern World-System II: Mercantilism and the Consolidation of the European World-Economy, 1600-1750*. New York: Academic Press, 1980.
- , *Historical Capitalism*. London: Verso, 1983.
- Whitehead, Lawrence, "Tigers in Latin America?", en P. A. Gourevitch (ed.). *The Pacific Region: Challenges to Policy and Theory, Special Issue of the Annual of the American Academy of Political and Social Sciences*, núm. 505, pp. 142-151, 1989.
- Zind, Richard G., "Income Convergence and Divergence Within and Between LDC Groups." *World Development*, núm. 19, pp. 719-727, 1991.