

Aportes del enfoque de las cadenas globales de valor para el análisis de las organizaciones



Sebastián Costa*

Resumen

Existe un amplio consenso entre diversos autores en destacar que, desde mediados de la década de 1970, estamos en presencia de una nueva etapa del capitalismo, cuyas características emergen luego de la ruptura con el capitalismo industrial. Por supuesto, esta nueva perspectiva requiere de nuevas categorías que intenten dar cuenta de los fenómenos que se suceden en la actual estructura económica mundial. En este sentido, uno de los conceptos teóricos que permite el análisis de esta nueva configuración es el de las *cadenas globales de valor* (CGV). Dicha categoría brinda un marco de referencia para comprender, entre otras cuestiones, el papel de las organizaciones que se encuentran en la nueva etapa.

En primer lugar, el texto recorre brevemente las diferentes etapas del capitalismo hasta llegar al período en el cual el enfoque de las CGV toma protagonismo. Luego, se realiza una presentación de las principales concepciones teóricas en torno a este concepto. Para finalizar, se concluye con una invitación a ampliar el análisis de las cadenas globales de valor, por un lado, a los espacios propios de las políticas públicas y las trayectorias de los Estados y, por otro, a la esfera organizacional, con el objetivo de obtener una mirada integral del fenómeno.

* Licenciado en Administración (UNPAZ). Maestrando en Estudios Organizacionales (UNGS). Mail: sebastian-costa1987@gmail.com.

Palabras claves: organizaciones - capitalismo - cadenas globales de valor

1. Una nueva era del capitalismo

La afirmación de que estamos ante una nueva etapa del capitalismo guarda relación con los distintos trabajos que describen los cambios que se vislumbraron desde el último cuarto del siglo XX en adelante. En general, los autores que abordan el capitalismo en el largo plazo coinciden en que hubo una ruptura con el capitalismo industrial, cuya presencia configuró la escena mundial durante la mayor parte del siglo pasado (Dieuaide, Paulré y Vercellone, 2006; Sztulwark y Míguez, 2002; Míguez, 2013; Virno, 2002; Dabat, 2006; Dabat, Hernández y Vega, 2015).

En este sentido, Dieuaide, Paulré y Vercellone argumentan que la actual etapa del capitalismo se basa en un nuevo *sistema histórico de acumulación*, entendido esto como “la asociación entre un modo de producción y una lógica de acumulación que orientan en un largo período las tendencias de la valorización del capital, la división del trabajo y la reproducción de las relaciones sociales más fundamentales” (citado por Sztulwark y Míguez, 2002: 13).

En consecuencia, es posible detectar, a grandes rasgos, tres sistemas históricos de acumulación a lo largo del capitalismo. Así, podemos clasificar a estas etapas en capitalismo mercantil, capitalismo industrial y nuevo(s) capitalismo(s).

1.1. Capitalismo mercantil

Esta primera etapa de análisis transcurre desde el inicio del capitalismo mercantil a finales del siglo XVI hasta finales del siglo XVIII. Los dos factores principales de este capitalismo son el sistema de producción y el saber del artesano como factor central en la relación capital-trabajo.

El sistema de producción que se destacaba por entonces era conocido como sistema del taller de trabajo (*putting out system*, en inglés) y consistía en una producción esporádica y dispersa llevada a cabo en talleres particulares u hogares. El capitalismo mercantilista se caracterizó por su convivencia con la actividad agrícola, dado que esta actividad todavía constituía uno de los motores de la economía.

En relación al trabajo, el elemento destacado lo constituía el saber del artesano –u oficio– como un factor ajeno a los dueños de los medios de producción. En consecuencia, el saber del trabajador, en este caso, un trabajador calificado, resultaba imposible constituirse como un dispositivo de control en el proceso productivo. De hecho, este conocimiento era transmitido de trabajador a trabajador por medio de aprendizaje por visualización. Los trabajadores participaban desde la concepción hasta la finalización de la producción (Coriat, 1992; Míguez, 2013).

1.2. Capitalismo industrial

En la segunda etapa, la relación capital-trabajo se ve modificada en función de la búsqueda, a través de un método cientificista, conocido como *administración científica*, cuyo objetivo principal era la apropiación de esos saberes artesanos para, después, luchar contra el oficio y destruirlo con el objeto de monopolizar el saber en un ámbito de control y dominación en manos del capital (Coriat, 1992; Szlechter, Caravaca, Meilán y Tavella, 2018). Como consecuencia, tanto los aportes de Frederick Taylor, primero, como los de Henry Ford, después, redundaron en una “división del trabajo (que) polariza los saberes como resultado de la parcelación y descalificación del trabajo manual de ejecución junto con la sobrecalificación del trabajo intelectual ligado a la concepción del proceso productivo” (Míguez, 2013: 34).

Por otro lado, el *putting out system* se sustituye por el gran sistema de empresas mecanizadas especializadas en la fabricación de bienes estandarizados, en especial bienes de la industria automotriz y metalmecánica, donde el asalariado industrial se concentra en la manufactura y la industria. En este ámbito, el criterio de eficiencia se basa en la búsqueda de las economías de tiempo. En el marco de una nueva organización del trabajo, este tiempo se vuelve un recurso preestablecido en función de una determinada tarea. A su vez, el tiempo reviste un carácter productivo, es decir, el tiempo de trabajo en la empresa, por un lado; y un tiempo de reproducción de la fuerza de trabajo, por otro (Dieuaide et al, 2006). En definitiva, el proceso de acumulación industrial se sostenía mediante el dominio de los tiempos de producción masiva de productos estandarizados.

1.3. Nuevo(s) capitalismo(s)

Acudiremos al término “nuevo capitalismo” que utilizan Sztulwark y Míguez (2002) para designar al nuevo sistema histórico de acumulación que surge a partir de la década de 1970, como fruto de la crisis del capitalismo industrial, basado en el sistema de producción taylorista-fordista. Esta crisis se desencadena, entre otros motivos, a causa del conflicto de la organización científica del trabajo y la tendencia a un trabajo con dedicación exclusiva y de por vida, sumado a un proceso de socialización del conocimiento gracias a la escolarización en masa y al elevamiento en el nivel de formación (Dieuaide et al, 2006; Virno, 2002).

A diferencia del capitalismo industrial, existe una heterogeneidad en relación a los diferentes enfoques con los que se aborda este período. En consecuencia, no resultaría inadecuado hablar, también, de *múltiples capitalismos*. De esta manera, encontraremos, entre otras, tres posiciones diferentes en relación a esta discusión. Por un lado, existe una corriente que ubica al capitalismo posfordista en un continuum con el capitalismo industrial. En este sentido, existen cambios tecno-económicos, cuyos pilares son las nuevas tecnologías de la información y comunicación y una nueva forma organización del trabajo flexible. Una segunda perspectiva, la del capitalismo financiero, supone una ruptura con el capitalismo industrial. En este caso, el capital financiero es el que ocupa el centro del proceso económico, en lugar del capital pro-

ductivo. La última posición refiere a la existencia de un capitalismo que ha producido una ruptura con el capitalismo industrial, en tanto representa un nuevo proceso de acumulación (Sztulwark y Míguez, 2002). En esta tercera opción, encontramos al *capitalismo informacional* o *informático* y al *capitalismo cognoscitivo* o *cognitivo*. El primero de ellos tiene su centro de producción en el sector electrónico informático, que reemplaza al complejo automotriz-metalmecánico que prevaleció durante el capitalismo industrial. Este tipo de capitalismo se caracteriza por el despliegue de las nuevas tecnologías y por la centralidad que ocupa la computadora en los procesos productivos (Dabat, 2006; Dabat, Hernández y Vega, 2015); mientras que en el capitalismo cognoscitivo o cognitivo, el conocimiento o la “intelectualidad de masas” es la base de creación de valor y de la acumulación de capital, en lugar del trabajo material realizado por los trabajadores (Dieuaide et al, 2006; Virno, 2002).

Más allá de la base conceptual definida anteriormente, se observa una “descentralización de la producción a nivel global acompañada, paradójicamente, de una inédita centralización del control que altera las formas en que la cooperación social se cristaliza en las nuevas ‘redes’ productivas”, donde la línea de montaje fordista deja de ser el centro de la productividad (Hardt y Negri, 2002, en Míguez, 2013).

2. La *globalización* como marco del nuevo capitalismo y el enfoque de las cadenas globales de valor

En las últimas décadas del siglo XX, a la luz de la crisis del capitalismo industrial, comenzaron a emerger dos tendencias en el contexto internacional que, para Gary Gereffi (2001), constituyen elementos indispensables para analizar la actual estructura mundial: por un lado, se produjo un cambio en la estrategia de ciertos países, al pasar de una industrialización por sustitución de importaciones a una industrialización orientada a las exportaciones y, por otro, se ha producido una complejización de los intercambios que han desembocado en la deslocalización de la producción a nivel global.

En este marco, el nuevo capitalismo deja entrever un enfoque territorial que sirve de base para comprender los cambios que se dieron en la última parte del siglo pasado. En este sentido, la *globalización* aparece como una nueva configuración espacial del nuevo capitalismo (Dabat et al, 2015) y constituye una de las categorías más importantes de la nueva economía internacional. Si bien este concepto ha sido ampliamente abordado desde diferentes perspectivas, en este trabajo resulta pertinente destacar el aporte de Peter Dicken que contribuye a su definición. Para él, resulta necesario diferenciar los términos *internacionalización de la economía* y *globalización*. En este sentido, el primero hace referencia al alcance geográfico de las actividades económicas a través de las fronteras nacionales, algo que no representa un fenómeno nuevo. Sin embargo, a diferencia de la internalización de la economía, la *globalización* implica una integración funcional de las actividades internacionales dispersas en diferentes regiones (Gereffi, 2001).

2.1. El enfoque de las cadenas globales de valor

Para entender la dinámica de la globalización de la economía, primero es necesario destacar que este fenómeno ha podido establecerse gracias a un tipo específico de organización de la producción a escala global: las *cadenas globales de valor* (CGV). Si indagamos en su definición, debemos partir de la consideración de que el término *cadenas de valor* describe la totalidad de actividades que son necesarias para obtener un producto o servicio desde la concepción, pasando por las fases de producción intermedias, hasta la entrega final a los consumidores. Sin embargo, los trabajos de Gereffi le asignan una característica global a este concepto, puesto que lo relacionan con el desarrollo de los países (Kaplinsky, 2000, Gereffi, 2001).

Por otro lado, Víctor Fernández y Manuel Trevignani (2015) argumentan que el enfoque de las cadenas globales de valor tiene su origen en la obra de Terence Hopkins e Immanuel Wallerstein, quienes acuñaron el término *cadenas de mercancías*, cuyo análisis de las mercancías terminadas permiten indagar la creación de valor al analizar el proceso de producción *hacia atrás*. Como consecuencia, los autores aseguran que “el valor agregado por cada una de estas actividades y las formas de apropiación del mismo permiten identificar: a) actividades centrales: aquellas que absorben la mayor parte de los beneficios producidos dentro de la cadena; b) actividades periféricas: las que sólo se apropian de una porción marginal del beneficio” (2015: 502).

En definitiva, siguiendo la definición de Gereffi, podemos entender a las cadenas globales de valor como una “serie de redes organizacionales agrupadas en torno a un artículo o producto, concentrando hogares, empresas y Estados dentro de la economía mundial. Estas redes son situacionalmente específicas, socialmente construidas, y localmente integradas, y subrayan las inclusiones sociales de la organización económica” (Anzoátegui, Chosco Díaz y Szlechter, 2018: 159).

Al introducirnos en el análisis de las cadenas globales de valor, los trabajos de Gereffi permiten diferenciar dos tipos de cadenas productivas: por un lado, las cadenas productivas dirigidas al productor y, por otro, las cadenas productivas dirigidas al consumidor.

Las cadenas productivas dirigidas al productor “son aquellas en la[s] que los grandes fabricantes, comúnmente transnacionales, juegan los papeles centrales en la coordinación de las redes de producción (incluyendo sus vínculos hacia atrás y hacia adelante)” (Gereffi, 2001: 14). El autor ubica a las industrias de capital y las de tecnología intensiva, como la automotriz, la aeronáutica, la de computación, la de semiconductores y la de maquinaria pesada. Los beneficios en este tipo de producción tienen su base en la economía de escala, el volumen de producción, la investigación y los avances tecnológicos.

Por su parte, las cadenas productivas dirigidas al consumidor refieren a las industrias en donde las empresas líderes, como los detallistas, diseñadores, comercializadores o creadores de marcas, ofician de eje en las redes de producción deslocalizadas alrededor del mundo, en especial, en los países en desarrollo. En este tipo de producción, las industrias textiles, de juguetes, de artículos del hogar, electrónica y de artesanías son las predominantes. En este caso, el capital comercial es el que se impone, centrando sus

esfuerzos en el diseño y la comercialización de los productos fabricados por firmas ubicadas en otras regiones. En este sentido, las empresas forman parte de una nueva categoría de *fabricantes sin fábricas*, cuya rentabilidad descansa sobre las técnicas de comercialización, ventas, diseño e investigaciones de alto valor (Gereffi, 2001).

Por otro lado, dentro de la literatura de CGV existen dos conceptos que son fundamentales y que permiten dar cuenta de las dinámicas que se originan en torno a las relaciones entre los diferentes eslabones de la cadena: *gobernanza* y *upgrading* o *mejora*. Ambos términos constituyen un análisis del tipo *top down-bottom up*. Por un lado, la visión *top down* refiere a la gobernanza, es decir, al modo en que las empresas líderes de la cadena controlan los procesos productivos, los motivos por los cuales toman las decisiones y las formas que adoptan las relaciones de poder entre los distintos actores involucrados en la producción. Mientras que el *upgrading*, bajo el análisis *bottom up*, implica la posibilidad de ascenso o mejora de la posición en la cadena de las empresas subordinadas (Anzoátegui et al, 2018; Fernández y Trevignani, 2015; Schteingart, 2017).

2.1.1. La gobernanza en las cadenas globales de valor

La deslocalización de la producción implica la necesidad de las empresas líderes de controlar dicho proceso. En este sentido, Gary Gereffi, John Humphrey y Timothy Sturgeon elaboraron una tipología de formas de gobernanza, en base a trabajos empíricos:

1. *Relaciones de mercado o mercantil*: en esta forma de gobernanza, las especificaciones del producto son simples, por lo que no hace falta una coordinación explícita de las empresas líderes. Los proveedores son capaces de producir sin necesidad recibir indicaciones. La información que circula entre los actores es fácilmente codificada.
2. *Cadenas de valor modular*: en este caso, los proveedores pueden producir módulos (partes estandarizadas de un producto final) sin estar directamente controlados por parte del comprador. Los productos son complejos, pero se puede codificar el conocimiento productivo por medio de estándares técnicos.
3. *Cadenas de valor relacionadas*: aquí, las relaciones requieren de una dependencia mutua entre las empresas líderes que demandan productos y los proveedores, en base a requerimientos productivos significativos y especificaciones técnicas complejas. Las especificaciones del producto son difíciles de codificar y las transacciones son complejas.
4. *Cadenas de valor cautivas*: en este tipo de cadenas, la empresa líder ejerce un gran control en el proceso productivo, debido, en gran medida, a la baja capacidad de los productores que genera una dependencia transaccional entre ambas partes.

5. *Cadenas jerárquicas*: implica el modelo clásico de integración vertical, con el establecimiento de plantas subsidiarias que replican las líneas de producción de la casa matriz, pero a menor escala (Gereffi, Humphrey y Sturgeon, 2005; Mancini, 2016; Fernández y Trevignani, 2015).

Tabla 1. Determinantes clave en la gobernanza de las cadenas globales de valor

Tipo de gobernanza	Complejidad de las transacciones	Habilidad para codificar las transacciones	Capacidades de los proveedores	Grado de coordinación explícita y asimetría de poder
Mercado	Baja	Alta	Alta	Baja
Modular	Alta	Alta	Alta	↑
Relacional	Alta	Baja	Alta	↓
Cautiva	Alta	Alta	Baja	
Jerárquica	Alta	Baja	Baja	Alta

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

No obstante ello, Raphael Kaplinsky (2000) ofrece una forma de analizar la gobernanza en las CVG desde un punto de vista diferente. Este autor realiza una analogía con el sistema de gobierno republicano. En efecto, Kaplinsky propone el análisis de tres funciones que se encuentran bajo el paraguas de la gobernanza: la *función legislativa*, la *función judicial* y la *función ejecutiva*. La primera de ellas se vincula con el dictado de las reglas que se deben cumplir en todo el proceso productivo (comunicación, normas de estandarización y producción) y que definen las condiciones de los participantes de la cadena. Por otro lado, se puede analizar la gobernanza desde la perspectiva de la *función judicial*, cuyo objetivo es realizar auditorías sobre los procesos, verificar el grado de cumplimiento de las normas establecidas y aplicar penalidades en caso de ser necesarias. Esta dimensión de la gobernanza se corresponde con la del control de la cadena. Por último, Kaplinsky menciona a la *función ejecutiva*, que implica una gobernanza “proactiva”, es decir que las empresas líderes procuran involucrarse en el desarrollo de proveedores y proveen asistencia técnica para que se ajusten a las normas de producción.

2.1.2. La posibilidad de upgrading o mejora

El segundo factor relevante del enfoque de cadenas globales de valor es el *upgrading* o mejora en la posición de la cadena. Gereffi argumenta que esta posibilidad de mejora implica “cambiar las cadenas productivas de actividades intensivas en mano de obra a actividades económicas intensivas en capital y habilidades, que conlleven al aprendizaje organizativo para mejorar la posición de las empresas o de las naciones en el comercio internacional y en las redes de producción” (2001: 28).

Según este autor, el análisis del *upgrading* en las CGV está relacionado con cuatro niveles:

1. *Nivel del producto*: la mejora implica un movimiento de mercancías simples a mercancías más complejas, es decir, a la fabricación de productos más sofisticados y con mayor valor utilitario.

2. *Nivel de actividades económicas*: en este caso, incluye tareas de mejora en los procesos productivos, en la comercialización y en el diseño de productos.
3. *Nivel intrasectorial*: se pasa de la manufactura de artículos terminados a la producción de bienes de más alto valor (con mayores barreras de entrada) y servicios que incluyan relaciones hacia atrás y hacia delante de la cadena (por ejemplo, pasar del ensamblado al diseño de productos).
4. *Nivel intersectorial*: esta mejora implica el paso de industrias intensivas en mano de obra de bajo valor a industrias intensivas de capital y tecnología. Es fundamental la utilización de las capacidades adquiridas en la cadena (por ejemplo, empresas que se dedicaban a fabricar televisores y que obtuvieron capacidades para moverse al sector de la informática)

3. Hacia un enfoque integral de las cadenas globales de valor

Como se ha visto, el enfoque de las cadenas globales de valor implica un análisis mesoeconómico, es decir, un análisis *por fuera* de las empresas. Sin embargo, resulta necesario ampliar el análisis a un nivel macro, que incluya a trayectorias nacionales de los Estados y las políticas públicas (Fernández y Trevignani, 2015), y a un nivel micro, que indague el modo en que las relaciones de poder afectan a las organizaciones en sus actividades y en la posibilidad de lograr un *upgrading*.

Existen posturas que aseguran que la globalización –y las cadenas globales de valor– representa, por un lado, restricciones al desarrollo económico y, por el otro, oportunidades para las empresas y países no desarrollados. En palabras de Gereffi, “para poder triunfar en la actual economía internacional, los países y las empresas necesitan ubicarse estratégicamente en estas redes globales y desarrollar estrategias para tener acceso a las empresas líderes y mejorar así sus posiciones” (2001: 13).

Desde una mirada macro, se puede asegurar que la Argentina tiene poca participación en las cadenas globales de valor (Schteingart, Santarcángelo y Porta, 2017). Esta situación se debe, principalmente, a dos motivos:

- a) el perfil de la especialización del país centrado, básicamente, en cadenas “cortas”, como las agroindustriales, en las que la mayoría de las exportaciones son bienes finales; y
- b) sus principales socios tienden a demandar bienes finales, en lugar de bienes reexportables.

Por otro lado, desde una postura micro, Matías Mancini (2016) concluye que la inserción de las pequeñas y medianas empresas en las cadenas globales de valor impacta positivamente en la adopción de trayectorias orientadas a innovaciones tecnológicas y de proceso, correspondientes a los niveles de *upgrading* de producto y de actividades económicas que Gereffi menciona. Ahora bien, esta adopción será probable en la medida que las empresas puedan relacionarse con consultores externos especializados y con organismos estatales que persigan los objetivos de una política pública de desarrollo científico-productivo definida.

Una organización que pretenda insertarse en este sistema productivo no tiene muchas opciones para desarrollar nuevas iniciativas de procesos o de implementación de nuevas tecnologías. Sus decisiones se encontrarán condicionadas por las barreras de entradas basadas en lineamientos establecidos por las empresas líderes de la cadena, quienes, como se ha mencionado, poseen la capacidad de imponer prácticas, estándares, políticas relativas a la calidad y determinados límites a las demás organizaciones.

En conclusión, el análisis de las cadenas globales de valor no debería acabarse con el estudio de las dimensiones de gobernanza y de *upgrading*. Más precisamente, los factores vinculados a las políticas públicas, por una parte, y las particularidades, los condicionantes y oportunidades que presentan las empresas subordinadas, por otra, deben incorporarse a una perspectiva integral que intente dar cuenta de las condiciones económicas globales que surgieron en el último cuarto del siglo pasado. Desde luego, este ejercicio incluye una serie de interrogantes que busquen producir aportes a una nueva visión integral del enfoque de las cadenas globales de valor: ¿cuáles son los instrumentos de políticas públicas de fomento a las organizaciones que se encuentran o que pretenden insertarse en una cadena global de valor? ¿Cómo se ejerce el poder en las cadenas globales de valor? ¿Cómo se adaptan las organizaciones a la gobernanza de las empresas líderes? ¿Es posible para las empresas del país lograr un *upgrade*? ¿En qué grado las cadenas globales de valor influyen en la adopción de determinadas estrategias de las organizaciones subordinadas?

Referencias bibliográficas

- Anzoátegui, M., Chosco Díaz, C. y Szlechter, D. (2018). Las perspectivas sistémicas. En D. Szlechter (coord.), *Teorías de las Organizaciones. Un enfoque crítico, histórico y situado*. Buenos Aires: Universidad Nacional de General Sarmiento.
- Coriat, B. (1992). *El taller y el cronómetro*. Buenos Aires: Siglo XXI.
- Dabat, A. (2006). Capitalismo informático y capitalismo industrial. Acercamiento al perfil histórico del nuevo capitalismo. *Economía Informa, UNAM*, (338), 34-39.
- Dabat, A., Hernández, J. y Vega, K. (2015). Capitalismo actual, crisis y cambio geopolítico global. *Economía UNAM*, 12(36), 62-89.
- Dieuaide, P., Paulré, B. y Vercellone, C. (2006). Introducción al capitalismo cognoscitivo. *Economía Informa, UNAM* (338), 15-22.
- Fernández, V. R. y Trevignani, M. F. (2015). Cadenas Globales de Valor y Desarrollo: Perspectivas Críticas desde el Sur Global. *DADOS – Revista de Ciências Sociais*, 58(2), 499-536.
- Gereffi, G. (2001). Las cadenas productivas como marco analítico para la globalización. *Problemas del Desarrollo*, 32(125), 9-37.
- Gereffi, G., Humphrey J. y Sturgeon T. (2005). The governance of global value chains. *Review of International Political Economy*, 12(1), 78-104.
- Kaplinsky, R. (2000). Globalization and Unequalization: What can be learned from value chain analysis. *The Journal of Development Studies*, 37(2), 117-146.

- Mancini, M. (2016). Inserción en cadenas de valor globales y patrones de innovación de empresas de países en desarrollo: las pymes de Argentina. *Economía: Teoría y Práctica-Nueva Época*, (45), 5-37.
- Míguez, P. (2013). Del General Intellect a las tesis del “capitalismo cognitivo”: aportes para el estudio del capitalismo del siglo XXI. *Bajo el Volcán*, 13(21), 27-57.
- Schteingart, D. (2017). *Especialización productiva, capacidades tecnológicas y desarrollo económico: trayectorias nacionales comparadas y análisis del caso noruego desde mediados del siglo XX*. Tesis de Doctorado. Universidad Nacional de General San Martín.
- Schteingart, D., Santarcángelo, J. y Porta, F. (2017). La Inserción Argentina en las Cadenas Globales de Valor. *Asian Journal of Latin American Studies*, 30(3), 45-82.
- Szlechter, D., Caravaca, E., Meilán C. y Tavella, G. (2018). La perspectiva mecanicista. En D. Szlechter (coord.), *Teorías de las Organizaciones. Un enfoque crítico, histórico y situado*. Los Polvorines: Universidad Nacional de General Sarmiento.
- Sztulwark, S. y Míguez, P. (2012). Conocimiento y valorización en el nuevo capitalismo. *Revista Realidad Económica*, (270), 11-32.
- Virno, P. (2002). *Gramática de la Multitud*. Buenos Aires: Colihue.