

**El modelo de acumulación capitalista: síntesis de los principales cambios
en los últimos cincuenta años**

*The Model of Capitalist Accumulation: Synthesis of the Main Changes in the
Last Fifty Years*

Mahé Sosa Arencibia¹* <https://orcid.org/0000-0003-4099-7047>

¹ Centro de Investigaciones de Economía Internacional (CIEI), Universidad de La Habana, Cuba.

* Autor para la correspondencia: mahe@ciei.uh.cu.

RESUMEN

El cambio de un modelo de acumulación a otro no ocurre automáticamente, ni uno suplanta al otro de manera abrupta, sino más bien es un proceso que se acompaña de disímiles eventos de carácter global que introducen las bases necesarias para que el capitalismo se reconvierta en sus momentos de «crisis». Este trabajo pretende sintetizar los principales rasgos que han caracterizado la acumulación capitalista en los últimos cincuenta años; particularizando las características más importantes del modelo de acumulación global, especialmente las que definen los modos de inserción internacional en el presente, en el marco de las cadenas globales de valor.

Palabras clave: cadenas globales de valor, capitalismo, economía, modelo.

ABSTRACT

The change from one model of accumulation to another does not occur automatically, nor does one abruptly supplant the other, but rather it is a process that is accompanied by dissimilar events of a global character that introduce the necessary bases for capitalism to reconvert itself in its moments of "crisis". This paper aims to synthesize the main features that have characterized capitalist accumulation in the last fifty years; particularizing the

most important characteristics of the model of global accumulation, especially those that define the modes of international insertion in the present, within the framework of global value chains.

Keywords: *global value chains, capitalism, economy, model.*

Recibido: 14/6/2020

Aceptado: 16/6/2020

INTRODUCCIÓN

La transición de un régimen de acumulación a otro no se da de manera arbitraria, ocurre como resultado de ajustes del modo de producción capitalista, imprescindibles para su propia supervivencia. En tal sentido, esa transición acontece, generalmente, acompañada de una serie de sucesos globales que impactan en el modelo vigente asociado a condiciones socioeconómicas y políticas de un momento histórico concreto.

Según Harvey (2004), un régimen de acumulación «describe la estabilización en un largo periodo de la asignación del producto neto entre el consumo y la acumulación; implica cierta correspondencia entre la transformación de las condiciones de producción y las condiciones de reproducción de los asalariados» (p. 143).

El presente trabajo relaciona de manera sintética los aspectos esenciales que han caracterizado los cambios en el modelo de acumulación capitalista a partir del período posterior a la segunda Guerra Mundial; con el nacimiento del fordismo, transformado en un modelo de acumulación flexible a inicios de los años 70 y devenido luego en el modelo de acumulación global. Se particulariza en las cadenas globales de valor como estructura central del modelo de acumulación la etapa actual y su rol en la inserción internacional en el presente; en tanto el proceso de cambio que ha acontecido en la economía mundial ha llevado a una realidad innegable: el hecho de que exista la impetuosa necesidad de lograr una inserción internacional competitiva –una de las vías posibles para lograrlo es el engarce con cadenas globales que a su vez funcionan en una lógica de articulación de sectores,

empresas y territorios en su incesante búsqueda de eficiencia– hace imprescindible su estudio.

DEL MODELO FORDISTA A UN MODELO DE ACUMULACIÓN «FLEXIBLE»

Comenzar aludiendo los rasgos esenciales del modelo de acumulación capitalista en los años 70 podría resultar –expresado en términos metafóricos– como empezar a ver una serie televisiva por el capítulo treinta, siempre se estaría obligado a buscar los primeros capítulos para entenderla mejor. Por ello, aunque el objetivo de este trabajo es sintetizar los principales cambios en el modelo de acumulación capitalista en los últimos cincuenta años, previamente se hará una breve referencia a la etapa anterior, enmarcada entre los años 1945 a 1973.

Modelo fordista (1945-1973)

La crisis de posguerra (1945) dio lugar a una serie de cambios que sustentaron una nueva forma de producción de capital, consolidando así un modo de acumulación capitalista que marcó una forma de concebir la producción y al trabajador: el modelo fordista. La producción fordista o «producción en masa» puede entenderse como:

la forma por la cual la industria y el proceso de trabajo se consolidaron a lo largo de este siglo, cuyos elementos constitutivos básicos fueron dados por la producción en masa, a través de la línea de montaje y de los productos más homogéneos; a través del control de los tiempos y movimientos por el cronómetro fordista y la producción en serie del taylorista; por la existencia del trabajo parcelado y por la fragmentación de funciones; por la separación de ejecución y elaboración en el proceso de trabajo (Antunes, 1999, p. 21).

El fordismo, como forma de producción, implicó una lógica de consumo inspirada en la necesidad de más consumidores. El consumo en masa parecería aumentar la demanda y, por lo tanto, la producción de un producto estandarizado y más barato. Así su consumo se masifica y se hace más accesible para mayor cantidad de personas. El modelo fordista, sin embargo, comienza a encontrar dificultades hacia la década de los sesenta con un nuevo

escenario mundial, marcado por la saturación de los mercados internos como resultado de un creciente excedente de producción, producto de la recuperación de algunos países industrializados, luego de la Guerra Mundial. La saturación de los mercados se debió a lo que Marx llamó «híper-acumulación» inherente a los sistemas capitalistas, cuyos indicadores suelen ser «capacidad productiva ociosa, saturación de mercancías y exceso de inventarios, excedentes de capital dinero (posiblemente oculto y almacenado en cajas fuertes) y alto desempleo» (Harvey, 2004, p. 204).

No obstante, el núcleo esencial del fordismo se mantuvo fuerte, basado en la producción en masa hasta los primeros años de la década del 70. Hasta ese momento, los patrones de vida de la población trabajadora de los países capitalistas centrales mantuvieron una relativa estabilidad y las ganancias de los monopolios también eran estables.

Ya para la década de los 70, concretamente en 1973, el modelo entra en crisis, como resultado de sus «rigideces». Varias pueden ser las causas que se atribuyen a la crisis del modelo; una de las más notorias fue, sin dudas, la crisis del petróleo a nivel mundial que repercutió directamente en la economía y dejó en evidencia la crisis general del modo de producción vigente. Pero este no fue el único elemento que motivó la crisis del modelo fordista. Entre las cuestiones fundamentales que la ocasionaron cuentan:

- La crisis en la industria del automóvil provocada por la subida del precio del petróleo, además de las leyes de protección del medio ambiente. Esto hizo necesario que se fabricase un producto diferente y de menos consumo.
- La competencia de los automóviles japoneses, pues eran más pequeños, más aerodinámicos y menos consumidores. En Europa las empresas eran nacionales y, por tanto, dependientes de sus mercados, por lo que debían ofrecer una gama amplia de productos con mayor posibilidad de adaptación. EE. UU. debía contratar diseñadores europeos para poder amoldarse a las demandas del momento.
- Las malas condiciones de trabajo en las empresas fordistas. No ofrecían al obrero un nivel de seguridad adecuado en las cadenas de montaje.

Es un hecho que esta crisis provocó las peores consecuencias a los trabajadores, se generaron procesos de desregularización del mercado laboral (entre otras medidas que

afectaron los sistemas de protección social) y se produjeron, entre otras cosas, fenómenos de precarización del trabajo asalariado. A partir de entonces, se inició una transición en el interior del proceso de acumulación de capital, produciéndose un cambio del modo de producción en masa a modos de producción flexibles; las formas de producción comenzaron a ser más descentralizadas o desintegradas. Esto quiere decir que, a partir de esta etapa, no necesariamente una misma empresa tenía que encargarse de todo el proceso productivo, sino que era posible la contratación de otras empresas de determinadas partes de ese proceso. Ello resultaría en un mayor nivel de especialización, además de menores costos. Esta desintegración ha sido lenta, pero hoy en día las empresas están muy desintegradas, lo que las hace mucho más flexibles.

La «acumulación flexible»

A partir de la década del 70, en los modos de producción capitalistas se produce un cambio que se caracterizó por un crecimiento importante del sector de servicios; fundamentalmente financiero y comercial, en detrimento de la producción de bienes. Así comenzó una nueva etapa marcada, esencialmente, por la «flexibilidad» en términos de innovaciones profundas en las formas de producción, tecnología, comercio y organización del capital; así como en las maneras de expandir mercados y aumentar las formas de consumo de productos, servicios y bienes.

De este modo, se denomina «acumulación flexible» a los cambios introducidos con el fin de superar la rigidez del modelo fordista. No obstante, no se trata solo de que la producción en serie de grandes volúmenes de mercancías estandarizadas –en tanto forma general de organización de la producción en ese momento histórico particular– se agote en sí misma. Se trata de que se comprenda que esa configuración ya no sirve de soporte para la valorización del capital, ante las características particulares que revisten unas determinadas estructuras de demanda –ligadas a la clase trabajadora en general– que se han alterado (Berdía, 2011).

Esta fase de la producción está marcada por un enfrentamiento directo con la rigidez del fordismo. Ella se apoya en la flexibilidad de los procesos de trabajo, de los productos y de los patrones de consumo. Se caracteriza por el surgimiento de los sectores de la producción enteramente nuevos, nuevas maneras de proveerse de servicios financieros, nuevos mercados y, sobre todo, tasas de innovación

comercial, tecnológica y organizacional altamente intensificada. La acumulación flexible implica rápidos cambios de patrones de desarrollo desigual, tanto entre sectores como entre regiones geográficas, creando, por ejemplo, un vasto movimiento del empleo en el llamado “sector servicios”, como también empleos industriales completamente nuevos, en regiones hasta entonces subdesarrolladas. (Harvey, 1992, citado por Antunes, 1999, p. 24)

El nuevo modelo generó cambios en el mercado del trabajo. Olesker, 2001 (citado por Berdía, 2011) manifiesta que «se desintegra el modelo de establecimiento, fabril y vertical y se desarrollan las formas horizontales de integración económica a través de la tercerización, la subcontratación temporal, entre otras formas» (p. 9). También repercute en el trabajador, una vez que aparecen altos niveles de desocupación, trabajo precario o informal, subempleo, desprotección social en cuanto a seguridad social, seguridad laboral y negociaciones colectivas.

El modelo produce un «excedente» de trabajadores que son utilizados como «ejército de reserva». Al respecto, Olesker, 2001 (citado por Berdía, 2011) opina que «la acumulación capitalista genera un proceso de exclusión de mano de obra tendiente a formar una reserva permanente de personas [...] Dicha reserva de mano de obra sirve como reserva en sí misma para los períodos de expansión capitalista y a la vez como mecanismo de presión para la baja de salarios» (p. 16). De esta forma, tal ejército de reserva es utilizado para presionar a los trabajadores en sus reivindicaciones y, sobre todo, colaborar con la acumulación de capital. Todo esto resulta en mayor perjuicio para los trabajadores, si se considera que, una vez el empleo se volcó al sector de servicios, ello permitió un mayor control de los trabajadores por parte de los empleadores y debilitó el poder obrero que había sido superior en la etapa anterior.

Por otra parte, este modelo trajo consigo una impronta muy diferente en la concepción de finalidad del Estado y sus repercusiones son contemporáneas, al igual que sus consecuencias, las cuales son el producto de la reconversión de un modelo capitalista en crisis que se recicla con el fin de asegurar su permanencia.

MODELO DE ACUMULACIÓN GLOBAL

Los cambios acontecidos en el panorama económico mundial comienzan a ser expresión de

un contexto de cambio del modelo de acumulación capitalista que en las décadas siguientes se iría consolidando en el modelo global de acumulación.

Con el inicio de una nueva etapa del proceso de acumulación de capital a escala global tras la crisis, aparece una nueva variedad de estrategias de valorización de los capitales individuales que son, a su vez, distintas formas de competencia. En este nuevo escenario el desafío es abastecer a un mercado incierto y cambiante, y estas exigencias se trasladan al interior del proceso productivo, con alternativas que versan entre la rigidez y la flexibilidad, entre la especialización clásica para la obtención de economías de escala y una producción diferenciada.

El desarrollo de esta nueva lógica de organización de la producción, sumada a la posibilidad de deslocalización, lleva a que, entre las estrategias renovadas de los capitales, la segmentación de los procesos de producción y la internacionalización productiva tengan cada vez más relevancia. Así es como, en la actualidad, un mismo proceso productivo se realiza en una variedad de naciones o bajo la forma de una cadena global de valor.

Las cadenas globales de valor como estructura central de este modelo: su significación en términos de inserción internacional

La estructuración del proceso de trabajo propia del modelo global de acumulación es la cadena global de producción y servicios. Pero si de lo que se trata es de entender el conjunto de problemáticas socioeconómicas que le son propias al modelo global de acumulación, entonces la cadena de valor no puede ser reducida a una cadena global de producción y servicio. En ese sentido, Peña (2018) refiere que «en las condiciones del modelo global de acumulación, la cadena global de valor no es solo una forma organizacional y técnica del proceso de trabajo, sino que es también, un mecanismo de distribución del ingreso generado en la actividad económica» (p. 18).

En lo referido al proceso de creación y distribución de valor, los diversos eslabones de la cadena constituyen receptores diferenciados del ingreso, cuya capacidad de absorción no depende, únicamente, de la participación que se le atribuya en el proceso de creación de valor a su actividad técnico-productiva; sino también, y sobre todo, son determinantes el control en la cadena (*governance*), la movilidad de la cadena y la competencia central que aporte la firma a la cadena, entre otros.

La concepción teórica de cadena de valor ha evolucionado a través de décadas. La cadena de valor simple, según se recoge en el Manual sobre Cadenas Productivas de Kaplinsky y Morris (2002), «describe el rango completo de actividades que se requieren para llevar un producto desde su concepción pasando por diferentes fases de producción [...], la venta a los consumidores finales y el reciclaje de los residuos» (Kaplinsky y Morris, citados por Peña, 2018, p. 17).

En la era global, esto se transcribe en el conjunto de actividades necesarias para generar un bien o servicio, que son diseminadas a nivel global y articuladas en una cadena global de valor. La cadena global de valor es, por tanto, la estructura central del modelo global de acumulación (Kaplinsky y Morris, citados por Anaya, 2015). Esta idea fue acuñada en años posteriores por otros autores (Gibbon, Bair y Ponte, 2008, citados por Anaya, 2015).

El enfoque de cadena global de valor permite examinar las implicaciones de la fragmentación internacional de la producción (Gereffi, 1999; Gereffi, Humphrey y Sturgeon, 2005), a partir del análisis de las relaciones interfirmas en la cadena y de cómo estas influyen en el desempeño tanto de las firmas, como de las localidades en que estas se asientan.

En los marcos del modelo global de acumulación, en que la fragmentación de la actividad económica constituye una de sus características esenciales, la inserción internacional de firmas, regiones y países está subordinada, también, a la lógica de beneficio de las cadenas. En tal contexto, «las firmas y países que pretendan la inserción competitiva internacional están “obligados” a asumir las condicionantes que impone la competencia sistémica¹ de las cadenas globales, y a encontrar los orificios de los mercados solo por las rutas que concede la red global [...], las excepciones han existido, pero han sido escasas y temporales» (Peña, 2012, p. 17).

Es imprescindible, entonces, conocer de estas cadenas sus características y modo de funcionamiento, su papel en la inserción internacional y, por consiguiente, la manera en que las localidades y las pequeñas y medianas empresas pudieran acceder a recursos externos de manera permanente, para que coadyuvaran a viabilizar una estrategia de desarrollo.

En la actualidad, las cadenas globales de valor estructuran el mercado mundial y establecen, desde la demanda, las pautas de inserción externa para cualquier país o territorio. La fragmentación internacional de la producción y las transformaciones del

comercio y las finanzas internacionales, impulsadas por las cadenas globales de valor (CGV) y la consolidación del modelo global de acumulación (MGA), tienen importantes implicaciones para la competitividad internacional y el desarrollo económico de localidades, regiones y países. De ahí la importancia que reviste el estudio del funcionamiento de estas cadenas, en aras de asegurar que la forma de inserción que se logre pueda conformarse en un factor para la promoción del desarrollo.

Hay un elemento esencial en el estudio de las cadenas globales de valor en lo que refiere a la gobernanza (*governance* es el término original en inglés), definida por Gereffi como «relaciones de poder y autoridad que determinan cómo se distribuyen y fluyen los recursos financieros, materiales y humanos al interior de una cadena» (Gereffi, 1994, citado por Gibbon, Bair y Ponte, 2008). Este concepto de *governance* se refiere, según Humphrey y Schmitz, 2004, citados por Anaya, 2015, al proceso mediante el cual una firma establece y/o impone los parámetros bajo los cuales operan las otras firmas en la cadena. Estos autores entienden que la coordinación de la cadena abarca el establecimiento de tres parámetros esenciales:

1. ¿Qué se produce? (involucra el diseño y las especificaciones del producto).
2. ¿Cómo se produce? (se refiere al proceso de producción, en particular a la tecnología utilizada, y a los estándares de calidad, de trabajo y de cuidado del medio ambiente).
3. ¿Cuánto y cuándo se produce? (se refiere al plan de producción y la logística). Las estructuras de coordinación en las CGV son requeridas para transmitir información sobre estos parámetros y ejercer la regulación y control de la cadena.

El concepto de *governance*, como parte del ejercicio de coordinación de varios aspectos al interior de una cadena, determina cómo se distribuye el valor que se genera en la cadena; las empresas líderes se sitúan en los nodos clave para la regulación de la cadena, que son a la vez los que mayores tasas de beneficios logran captar. Acorde a los criterios de regulación de la cadena (*governance*), se estructuran las relaciones existentes entre la generación y distribución de los ingresos y las relaciones de poder que subyacen en la CGV.

Las formas específicas de regulación de la cadena tienen un impacto determinante en las perspectivas de escalamiento o *upgrading* (término utilizado en inglés) de las distintas empresas insertadas en la cadena y, por tanto, sobre las posibilidades de crecimiento y desarrollo de las localidades donde se ubiquen tales empresas.

En definitiva, los esquemas de *governance* son esenciales pues condicionan, además de la apropiación de las rentas generadas en las actividades de la cadena, las posibilidades de acceso y *upgrading* en las industrias globales. Por este motivo, es imprescindible su identificación para las estrategias de desarrollo que se diseñen para los diferentes espacios económicos.

Los procesos de inserción y *upgrading* son procesos restrictivos y limitados en la cadena. Por esta razón, una polarización del crecimiento y una ampliación de la brecha de la desigualdad social en el contexto mundial son afines al modelo de acumulación global. Para algunos países, regiones y localidades, la globalización es una oportunidad, aunque casi siempre altamente costosa; pues al mismo tiempo le significa, a los otros, la exclusión y la pobreza. Pero la globalización no es un escenario eludible para ningún país o territorio, porque es, en efecto, el ámbito y la proyección del modelo global de acumulación en la presente etapa del desarrollo del sistema capitalista de producción (Peña, 2012).

Lo más interesante y debatido de la reformulación aportada por Gereffi (1999) es la clasificación que aporta de las cadenas a partir del tipo de gobernanza que se verifique. En relación a esto, existen dos tipos de gobernanza: la ejercida por los productores que se nombran cadenas comandadas por el productor (*producer driven*), y por los compradores llamadas cadenas comandadas por el comprador (*buyer driven*).² La gobernanza permite, en síntesis, describir el control que ejerce una empresa sobre el resto de las firmas involucradas en la concepción de un bien o servicio final, desde la primera hasta la última fase en la cadena de valor y, por tanto, es determinante en la forma de inserción de las firmas a la cadena.

Actualmente, los productores locales de *commodities* que no logran avanzar hacia actividades de mayor valor agregado encuentran un espacio de inserción, fundamentalmente a través de los procesos de importación-exportación. A esta perspectiva de inserción se le conoce en la literatura como relaciones de mercado (*arm's-length or market-based relationships*). Este tipo de inserción, si bien asegura un ingreso a partir de la

exportación de bienes o servicios, no garantiza una permanencia en la cadena, ni una dinámica sostenible de desarrollo. Para estos casos la competencia central que se aporta a la cadena se traduce en un canal relativamente frágil de apropiación del ingreso generado, a menos que se trate de un tipo de producto con características únicas, disponible solo en regiones específicas. Lo más frecuente es que la participación en la distribución del ingreso generado en la cadena disminuya ante la disponibilidad para la cadena de «ofertantes» de competencia central idéntica.

Por otra parte, una estrategia de inserción *arm's-length or market-based relationships* en CGV, por lo general, supone exportar bienes primarios a los eslabones de la cadena donde se asienta la actividad manufacturera, por lo cual las perspectivas de escalamiento (*upgrading*) son muy limitadas.

Existe una segunda área de inserción conocida como relaciones en la red de la cadena (*a network-type of relationship*), que alcanza formas diversas y dinámicas de inserción de empresas locales a la cadena, en eslabones de actividades de elaboración o servicios específicas. Este, en realidad, es el contexto que ha condicionado y definido el carácter competitivo de la inserción de empresas locales y, por extensión, de países y localidades, en la economía mundial en las cuatro últimas décadas.

El *network-type of relationship* es el ámbito en el que se desarrolla, en el presente, el proceso de externalización y segmentación ³ de las actividades de la cadena global de valor y, por lo mismo, es el que condiciona la dinámica competitiva de inserción (*upgrading*) en la etapa actual del modelo global de acumulación (United Nations Industrial Development Organization, 2004). Es aquí donde una estrategia de desarrollo local viable y eficaz está obligada a encontrar y diseñar su inserción externa para acceder a recursos y mercados que otorguen sustentabilidad a ese proceso.

No obstante, hay que considerar de manera importante que la inserción en cadenas globales de valor no necesariamente traerá como resultado un crecimiento uniforme para el país, ni responderá forzosamente a la necesidad de desarrollo estructural de la economía. En este marco, las políticas públicas tienen un rol protagónico a la hora de maximizar los beneficios que pueden obtenerse de la integración a las CGV. Para lograr ese efecto, esta inserción debe estar acompañada de un conjunto de factores que permita a las empresas

locales escalar los eslabones de la cadena y así facilitar la absorción de los potenciales beneficios derivados de tal inserción.

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

CONSIDERACIONES FINALES

Los modelos de acumulación capitalista requieren una serie de elementos socioeconómicos para existir, expandirse y desarrollarse, y crean así su propia impronta. La situación concreta, en un momento determinado, los precisa a modificarse a partir de la necesidad siempre insaciable de expandir mercados con el fin de acumular capital. Esto provoca a nivel mundial, una serie de transformaciones que trascienden los cambios en los modos de producción. De esta forma, el modo de producción capitalista ha ido adecuando el modelo de acumulación de capital a lo largo de décadas, para asegurar su permanencia y, obviamente, la prevalencia de su esencia: la maximización de beneficios.

Del modelo fordista –caracterizado por la producción en masa o estandarizada, generador de altos niveles de demanda y consumo– se transita al modelo de acumulación flexible, que buscaba eliminar o, cuanto menos, atenuar todas las rigideces del modelo anterior, y se caracterizó por una producción a la medida del consumidor. Así, en la etapa del proceso de acumulación de capital a escala global, en la que se precisa responder a las demandas de un mercado incierto y versátil –y estas exigencias se trasladen al interior del proceso productivo con alternativas que se mueven entre la rigidez y la flexibilidad, entre la especialización y la producción diferenciada– se alude entonces al modelo de acumulación global.

De este modo, las condiciones en que se desenvuelven las relaciones económicas internacionales en la actualidad se han visto determinadas por el propio desarrollo del modo de producción capitalista, devenido en un modelo de acumulación en el que la producción, el comercio y las finanzas funcionan bajo las lógicas de beneficio y el control de empresas transnacionales, que lideran redes mundiales de producción y servicios conocidas como cadenas globales de valor.

En la actualidad, la inserción internacional es un elemento esencial en cualquier estrategia de desarrollo que se implemente y está determinada por las lógicas y dinámicas que imponen estas cadenas. Solo a partir de una inserción en cadenas relativamente exitosa, que propicie mayor captación de ingresos, o que asegure posibilidades de escalamiento en la cadena hacia esas actividades, se logrará avanzar en la senda del desarrollo.

Aunque la inserción en sí misma resulta –aún en este contexto– una condición necesaria, está muy lejos de ser suficiente para avanzar en la senda del desarrollo; necesariamente tendrá que estar acompañada de políticas públicas que aseguren la redistribución de los ingresos captados.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

1. Anaya, B. (2015). *Articulación de cadenas de valor hortofrutícolas para la satisfacción de demandas. El caso de la cadena del mango en Santiago de Cuba* (Tesis doctoral). Facultad de Economía, Universidad de la Habana.
2. Antunes, R. (1999). *¿Adiós al trabajo?* Editorial Antídoto.
3. Berdía, A. (2011). *Cambios en el modelo de acumulación capitalista, algunos impactos en nuestro país* (Tesis de licenciatura). Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de La República.
4. Conferencia de las Naciones sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD). (2013). *World Investment Report*. United Nations.
5. Gereffi, G. (1999). International Trade and Industrial Upgrading in the Apparel Commodity Chain. *Journal of International Economics*, VIII, 37-70.
6. Gereffi, G., y Joonkoo, L. (2012). Why the World Suddenly Cares about Global Supply Chains. *Journal of Supply Chains Management*, VIII (3), 24-32.

7. Gereffi, G.; Humphrey, J., y Sturgeon, T. (2005). The Governance of Global Value Chains. *Review of International Political Economy*, XII (1), 78-104.
8. Gibbon, P.; Bair, J., y Ponte, S. (2008). Governing Global Value Chains: an Introduction. *Economy and Society*, XXXVII (3), 315-338. Recuperado el 15 de octubre de 2014 de <http://dx.doi.org/10.1080/03085140802172656>
9. Harvey, D. (2004). *La condición de la postmodernidad*. Amorrortu Editores.
10. Hofman, D., y Aronow, S. (2012). The Gartner Supply Chain Top 25 for 2012. *Gartner Report*. Recuperado el 15 de octubre de 2014 de <https://www.gartner.com/en/documents/2021615/the-gartner-supply-chain-top-25-for-2012>
11. Humphrey, J., y Schmitz, H. (2000). Governance and Upgrading: linking Industrial Clusters and Global Value Chain Research. Institute of Development Studies. *Working Paper* (120). Universidad de Sussex.
12. Kaplinsky, R., y Morris, M. (2002). A Handbook for Value Chain Research. Recuperado el 28 de noviembre de 2013 de <http://www.ids.ac.uk/globalvaluechains/concepts/index.html>.
13. Peña, L. (2012). El modelo de acumulación global y la inserción externa: experiencias para Cuba. *Economía y Desarrollo*, Editorial UH, CVIII (2), julio-diciembre, 13-27.
14. Peña, L. (2018): El modelo global de acumulación y la inserción externa de la economía cubana en la economía mundial: perspectiva macroeconómica y sectorial. En VV. AA., *Propuestas para la inserción de la economía cubana en la economía internacional* (pp. 13-53). Centro de Investigaciones de la Economía Internacional.
15. Sturgeon, T. J. (2008). From Commodity Chains to Value Chains: Interdisciplinary Theory Building in an Age of Globalization. En J. Bair (ed.), *Frontiers of Commodity Chain Research* (pp. 110-134). Universidad de Stanford.
16. United Nations Industrial Development Organisation (UNIDO). (2004). Inserting local industries into global value chains and global production networks: opportunities and challenges for upgrading. *Working Paper*. United Nations.

Notas aclaratorias

¹ La competencia sistémica condiciona la participación y función de todos los eslabones de la cadena y asume de cada uno de ellos una actividad especializada, propiamente productiva o no, que define su competencia central (*core competence* es el término original en inglés).

² Esta clasificación marca una pauta en los análisis de cadenas. Sobre ella, se encuentran referencias en la bibliografía posterior sobre el tema de cadenas de valor (Humphrey y Schmitz, 2000; Gereffi, Humphrey y Sturgeon, 2005; Gibbon, Bair y Ponte, 2008; Sturgeon, 2008; Gereffi y Joonkoo, 2012).

³ Desde los años 80, las CGV, cuyo ámbito es la producción de baja intensidad tecnológica, propician la «externalización» de las actividades de producción. En el presente, la tendencia se amplía también para productos de intensidad tecnológica media; es a este proceso al que se ha llamado segmentación de la cadena de oferta (*segmenting end-to-end supply chains*) (Hofman y Aronow, 2012).

Conflictos de intereses

El autor declara que no existen conflictos de intereses