



LA DINÁMICA DEL MODELO GLOBAL DE ACUMULACIÓN EN LAS DOS PRIMERAS DÉCADAS DEL SIGLO XXI: LA AGENDA POST COVID-19 Y LA “NUEVA REGIONALIZACIÓN”.

Dr. Lázaro Peña Castellanos, *Centro de Investigación de Economía Internacional*
lazaro@ciei.uh.cu

Introducción:

Un tema que en el presente se debate en los ámbitos económicos y políticos es el que refiere a la “nueva regionalización”. Para muchos se trata de una oportunidad de captar flujos ingentes de inversión directa, que se vaticina emigrarán desde el lejano este, ahuyentados por conflictos económicos y políticos, y que asentados en la región servirán de asideros a las economías latinoamericanas para lograr una inserción competitiva en el nuevo escenario globalizador o post globalizador.

Se ha estructurado el artículo en tres partes: Primero se aborda la dinámica reciente del modelo global de acumulación¹, con mayor precisión, de su eje principal, “la cadena global de valor”, CGV, en las dos últimas décadas y, a continuación, se presentan las debilidades e incertidumbres que plantea la “nueva regionalización” como cimiento para la elaboración de una agenda para el desarrollo en América Latina. Por último, se exponen algunas consideraciones referidas a la inserción externa de

1. Cuando se alude a “modelos capitalistas de acumulación” son cuatro los aspectos que se tienen en cuenta: 1) la organización o institución económica central del sistema de acumulación en uno u otro periodo histórico (la empresa del capitalismo de libre competencia, la empresa monopolio o, en el presente, el entramado empresarial de la cadena global de valor); 2) el paradigma tecnológico vigente en uno u otro momento; 3) la forma específica de estructuración y funcionamiento del sistema económico internacional; 4) la política económica prevaleciente y sus instituciones actuantes. Se parte del criterio de que las relaciones de producción que definen la acumulación capitalista, como tal, son siempre las mismas; es su modelo el que varía, no su esencia. Obviamente, ningún modelo de acumulación es estático y es, entonces, su transformación y cambio lo que define su dinámica.

la economía cubana en el escenario dinámico de la economía global. Además de esta breve introducción, el artículo consta de un epígrafe conclusivo en el que se puntualizan los aspectos principales abordados a lo largo del trabajo.

LA CGV Y SU DINÁMICA EN LAS DOS ÚLTIMAS DÉCADAS.

La escuela económica conocida como International Business se pudiera considerar que es una de las que con mayor entusiasmo ha abordado el asunto de la “nueva regionalización”, por ejemplo, dos de sus más importantes autores, Peter Enderwick y Peter Buckley (Enderwick and Buckley, 2020) sostienen que la “regionalización” es la vía para enfrentar y corregir las debilidades de la globalización. En tal sentido los autores señalan cinco problemas fundamentales que a continuación se resumen:

a) La globalización no ha asegurado la convergencia económica, por el contrario, la globalización ha agudizado la polarización del crecimiento. b) La polarización del crecimiento, en coyunturas económicas y políticas complicadas, como la presente, tiende a promover políticas proteccionistas y conflictos de toda índole y dimensión. c) A la globalización le ha sido afín una distribución polarizada de los flujos financieros de préstamos e inversión y, junto con ello, una transferencia tecnológica hacia áreas y países del Sur, también altamente selectiva. d) La globalización no ha podido hacer frente a las múltiples problemáticas sociales y medioambientales que afectan a toda la humanidad. e) La globalización ha reestructurado la base productiva competitiva a nivel global y ha trastocado la función y significación de sus actores, lo cual ha puesto en peligro el sistema hegemónico mundial, tanto en lo económico como en lo político y ha debilitado el sistema de seguridad a nivel global.

En realidad, ninguno de los males que se le achacan a la globalización son privativos de ella, son todos problemas que le son propios al Sistema Capitalista desde su surgimiento; el desarrollo desigual es una ley propia del sistema y la generación de recurrentes conflictos es una característica inherente del Sistema. Se quiere, sin embargo, prestar atención al problema de la reestructuración de la base productiva competitiva a nivel global y de los peligros de una fractura del sistema hegemónico mundial. Pero primero veamos que definimos por cadena global de valor y veamos cuál ha sido la dinámica de la cadena global de valor en las dos últimas décadas.

La cadena global de valor la definimos: como la estructura socioeconómica fundamental del modelo global de acumulación. Su base productiva es la cadena global de producción y servicios, CGPS, sobre la cual se sustenta el proceso de generación y distribución de valor a nivel global, acorde a las leyes generales que le son propias al sistema de producción capitalista (Peña Castellanos, 2021). Las características del proceso de generación del valor a nivel global, sin embargo, no son directamente deducibles ni obedecen mecánicamente a la estructura y dinámica de su base, por lo cual los asuntos referidos a la distribución del ingreso, al control y regulación de la cadena, y a las perspectivas del crecimiento de las localidades y firmas inmiscuidas en la cadena, no pueden entenderse ni agotarse solo observando el decurso de la cadena de producción y servicios.

La CGV genera nuevas formas de regulación del sistema económico, que la teoría estudia bajo los conceptos de “governance”. Siguiendo a Gereffi, se define “governance”: como las relaciones de control de las firmas líderes extendidas a todos los eslabones, firmas y actores presentes en la cadena, que determinan la asignación de los recursos financieros, materiales y humanos, y la distribución del ingreso generado por la actividad económica de la cadena.

Son cinco las tipologías básicas de control de la cadena: “market”, “modular”, “relational”, “captive”, “hierarchy”, acorde a factores tecnológicos organizacionales y acorde a la capacidad de las firmas líderes de controlar el acceso a los mercados finales (Gereffi, 2019).

“Market”: refiere a la forma de control que prevalece cuando las transacciones entre actores más o menos independientes de la cadena, son relativamente simples y las informaciones sobre las especificaciones del producto y procesos pueden ser fácilmente captadas por firmas locales suministradoras que acceden directamente a los mercados globales (Gereffi, G., et al, 2016).

Como es obvio, si el mecanismo de control es el precio, entonces la distribución del ingreso beneficia mayormente al productor competente que logra acceso por su calidad y precio a los mercados finales y, por tanto, mientras más fases agregadas de elaboración del producto el suministrador sea capaz de cubrir, (lo que muchas veces se denomina como la capacidad de incrementar el valor agregado), mayor ingreso el suministrador podrá captar.

Reducir las relaciones de control que rigen el modelo de acumulación en el presente, a este tipo de regulación, “market”, o lo que es lo mismo, entender que el acceso al mercado global depende solo de la novedad, calidad y precios del producto o servicios que se oferta y de una buena estrategia de marketing es, simplemente, una falacia y una ilusión.

En primer lugar, la estructura de la producción global ha transformado radicalmente el comercio mundial tornándolo, mayormente, un proceso que canaliza los flujos de la cadena global de producción y servicios, los estudios de la UNCTAD y la OECD, por solo citar dos agencias internacionales, señalan que entre el 75% y el 80% del comercio internacional responde al comercio intra-firma (UNCTAD 2013; Kaplinsky and Morris, 2016); en segundo lugar, los mercados finales son altamente protegidos por las firmas líderes de la cadena y de hecho, en muchos sectores, son el eslabón en que se asientan las firmas líderes; es el caso de las cadenas controladas por el comprador (ver Gereffi, 1994; Gereffi, et al 2016), y, en tercer lugar, en la práctica, en la cadena se devela un menú de patrones de regulación ajustados a la capacidad de control de los mercados finales que tengan las firmas líderes, a la fortaleza de los vínculos organizacionales que existan entre las firmas de la cadena y a las características de la tecnología presente en uno u otro sector, algo que veremos a continuación.

“Modular”: esta forma de control ocurre cuando la información es relativamente fácil de codificar, lo cual permite que las firmas locales puedan asumir las tareas de producción o servicios utilizando tecnologías transferidas, (tecnologías flexibles) por la cadena, y a partir de las especificaciones establecidas por las firmas líderes que se ubican en los eslabones de diseño y ventas de la cadena. La base y extensión de esta forma de control ha sido la expansión de la inversión extranjera directa.

La regulación modular está asentada en la gran flexibilidad de las firmas líderes de ubicar y reubicar sus suministradores locales, dada la cuantía de territorios que compiten por insertarse en la cadena, y en los que abunda la fuerza de trabajo de bajo costo, lo que impacta la distribución del ingreso, por lo general en perjuicio de las firmas que se ubican en los eslabones de producción. El patrón de distribución del ingreso que caracteriza a tal forma de control, obviamente, es un asunto no fácil de precisar, no obstante, existe un criterio, bastante consensuado, de que las firmas locales retienen solo entre el 18% y 20% del valor agregado (Well Fargo, 2018; Kaplinsky and Morris, 2016), bajo esta forma de regulación.

“Relational”: este tipo de control se observa cuando las transacciones entre los compradores y suministradores de la cadena se sustentan en flujos de información que son difíciles de codificar o expandir. En general este tipo de control supone una interrelación de flujos de conocimiento que se comparten entre las firmas de la cadena. Los productores en cadenas de control relacional, suministran productos diferenciados en base a calidad, origen geográfico y otras características muy peculiares; los vínculos relacionales toman tiempo para formarse, lo que hace que el costo y las dificultades que implica la sustitución de los actores o firmas locales de la cadena tiendan a ser elevados. En general, se trata de suministradores que establecen una estrecha y dinámica interrelación tecnológica y organizacional con las firmas líderes de la cadena, lo que les permite absorber o generar tecnologías de nivel medio e incluso de nivel avanzado (alta tecnología). También se observan patrones de control relacional para suministradores de productos muy específicos o peculiares, por ejemplo, el tabaco cubano hecho a mano.

Dado que los suministradores en las cadenas en que rige este tipo de control, están en capacidad de ofrecer un tipo de producto o servicio diferenciado, la distribución del ingreso en tal relación no sigue patrón alguno y puede admitir márgenes de beneficio relativamente elevado para las firmas locales, en comparación con el que le es propio a las otras formas de control de las cadenas.

Como es evidente, la dinámica de regulación descentralizada de la cadena responde a perspectivas gananciales de las firmas líderes, pero no está exenta de riesgos, existe ya una literatura que trata el tema (Perri et al, 2013; Feinberg and Gupta, 2009) que tiene por objetivo dotar a las firmas líderes de un instrumental que le sirva para balancear beneficios y costos de seguir tal estrategia.

“Captive”: este tipo de control se observa en sectores donde son muy pocas las cadenas que acceden y controlan los mercados finales, lo cual les permite, a tales firmas, una distribución del ingreso altamente polarizada. Se observa tal tipo de control, por ejemplo, en sectores sometidos a elevados estándares públicos y privado, que se corresponden con los peligros de consumir productos de baja calidad y cuya presencia en los mercados tratan de limitar. Si bien es cierto que los estándares de calidad disminuyen los riesgos de un consumo dañino, también lo es que tales estándares son instrumentos de control de la cadena para restringir el acceso a los mercados finales (Ponte, 2019). En las cadenas donde rige este tipo de control es muy común encontrar firmas locales que manejan tecnologías de nivel medio- alto y que aplican criterios organizacionales relativamente elevados, que es lo que les permite ajustarse a las normativas que emanan de los rígidos estándares de calidad. Dos ejemplos de sectores donde se observa tal forma de regulación son: la industria de productos cárnicos y la industria médica y biotecnológica.

Según señala Gereffi, dado que en los casos de los patrones de regulación relacional y “captive”, el desarrollo de los sistemas de innovación locales puede haber sido apoyados por los sistemas de innovación de la cadena, se asume que existen vínculos estables y consolidados entre las firmas que integran la cadena, en sus palabras: “Ethical leadership is important to ensure suppliers receive fair treatment and an equitable share of the market price” (Gereffi et al, 2016, p. 11).

Tal supuesto, obviamente, es muy limitado en la práctica competitiva de la cadena. Por ejemplo, las firmas locales cuyos sistemas de innovación es dinámico en determinados sectores, y que se asientan, frecuentemente, en zonas o polos de desarrollo, continuamente pujan por el acceso a los mercados finales y, sobre todo, por la captación del ingreso, lo cual genera ingentes conflictos al interior de la cadena; no obstante, la capacidad de control de las firmas líderes casi siempre marca la pauta (Gereffi, et al, 2016).

“Hierarchy”: el denominado control jerárquico se observa en cadenas caracterizadas por una integración vertical de la cadena de producción y servicios y, también, por una coordinación vertical de los procesos de gestión de la cadena. En este tipo de control, las firmas líderes centralizan en el país de origen de la cadena, o en una localidad dada, el ensamblaje del producto final. Desde la perspectiva tecnológica tal control se aplica cuando la información por su complejidad no puede codificarse. La transferencia de información tecnológica media alta a firmas locales supone la existencia de sistemas de innovación locales relativamente desarrollados y la existencia de vínculos consolidados entre las firmas de la cadena, lo cual no es óbice, sin embargo, para que la distribución del ingreso sea polarizada.

Las tipologías vistas son, simplemente, esquemas de referencia, lo que en la práctica se observa son cadenas globales de valor que emplean diversas formas de control, según productos y localidades. Tales patrones de control, además, no son estáticos, varían en el tiempo por diversos factores y coyunturas, entre ellos, los que impone la dinámica de los sistemas de innovación locales, sobre todo cuando están acompañados por políticas institucionales adecuadas, viables y previsoras.

Una vez explicitadas las bases conceptuales esenciales de la CGV, se quiere, entonces, prestar atención a la dinámica de la CGV en las dos últimas décadas, lo cual permitirá entender el origen de la llamada “regionalización”. Es entonces necesario recordar el contexto.

La caída de las tasas promedios de crecimiento del producto y del comercio en las últimas décadas, ha sido un tema recurrente en múltiples informes de coyuntura, (UNCTAD, 2013). Las cifras son explícitas, por ejemplo, a precios corrientes las tasas de crecimiento de la producción mundial desde el año 2002 hasta el 2006, previo a la llamada “Gran Recesión”, promediaron un 8%, y durante los años 2010- 2019 apenas un 4%. En el caso de las exportaciones mundiales de bienes, para iguales períodos, las cifras caen del 11% al 4%, o sea, casi el doble (UNCTAD, 2021).

La evolución de la economía global en las dos últimas décadas ha impactado las tasas de rentabilidad a nivel global, según estiman algunos autores hacia la baja (Gereffi, 2019), lo cual obligó a las firmas líderes, a acometer estrategias competitivas guiadas, en lo fundamental, a la disminución de costos. Tales estrategias, como se verá, coadyuvieron a la transformación de estructura de la cadena global de producción y servicios.

La segregación de las actividades de producción y servicios ha sido una tendencia generalizada de las firmas líderes en casi todos los sectores económicos, en las dos últimas décadas, lo cual, obviamente, ha significado, la creciente concentración de las firmas líderes en su actividad principal, esta es: la gestión y control de la cadena. Siguiendo a Timothy J. Sturgeon (Sturgeon and Momoko Kawakami, 2010) uno de los contribuyentes más relevantes a la Teoría de la Cadena Global de Valor, GVC, los actores básicos en la estructura de la cadena global de producción y servicios, en el presente, son: las firmas líderes y las firmas manufactureras contratistas, siendo las más relevantes de estas últimas los denominados “global supply” que de hecho absorben, una gran parte de las actividades de las cadenas globales de producción y servicios en los diversos sectores.

Según señalan Sturgeon y Kawakami, desde comienzos de la primera década del actual siglo, previo a la Gran Recesión, la preeminencia de las firmas líderes ya no descansa, propiamente, ni en el control directo del liderazgo tecnológico ni, tampoco, en el control directo de la producción de múltiples y disímiles empresas manufactureras; la preeminencia de las firmas líderes se manifiesta y realiza, desde ese entonces, en la capacidad de tales firmas líderes de asumir financieramente los costos y riesgos competitivos del proceso global de producción y servicios, en su capacidad de financiar los procesos de innovación tecnológica a lo largo de la cadena y, sobre todo, en su capacidad de controlar el acceso a los mercados finales y la distribución del ingreso generado en la cadena de valor. Para referirse a tal forma de control los autores acuñaron el término “the power buyer” (Sturgeon and Kawakami, 2010).

Viendo el mismo asunto desde la óptica de la evolución de los reguladores de la firma, el denominado “power buyer” significó, desde comienzos del siglo XXI, el despliegue de los patrones “relational” y modular, ya señalados, prácticamente, en todos los sectores de la economía, aunque siempre teniendo en cuenta las peculiaridades tecnológicas de las diversas industrias y, también, prestando atención a las implicaciones sociales y políticas, que tiene acometer estrategias que afectan el empleo, e incluso la imagen competitiva de la industria de un país dado.

Los ejemplos abundan, en los mercados informáticos y electrónicos alrededor de cincuenta firmas líderes controlan más del 70% de los ingresos brutos, entre las más conocidas: IBM, Fujitsu, Siemens, Hewlett-Packard, Dell, Apple, Acer, Lenovo, Xerox, Epson, Kodak, Cannon, Lexmark, Toshiba, NEC, Vizio, Sony, Sharp, Apple, Nintendo, Microsoft, Samsung, LG, NEC, Matsushita, Hitachi, Microsoft, HTC, Philips, etc. Hace apenas tres décadas muchas de estas firmas se identificaban por las grandes plantas manufactureras de las cuales salían sus particulares productos. En el presente, apenas una veintena de contratistas manufactureros, “global supply”, de los cuales casi ninguno accede directamente a los mercados finales, son responsables de suministrar prácticamente toda la producción manufacturera solicitada y financiada por las firmas líderes, acorde a los términos regulatorios que éstas últimas imponen (Sturgeon and Kawakami, 2010).

En tales condiciones lo común es que una misma firma contratista como pudiera ser: Foxconn/Hon Hai, Quanta Computer, Compal Electronics, ubicadas en China y Taiwán; o Flextronics y Jabil Circuit, ubicadas en Estados Unidos, por ejemplo, suministren las manufacturas solicitadas por las diferentes firmas líderes que controlan los mercados globales finales.

Flextronics, se documenta, es una empresa proveedora manufacturera, o sea, una “electronic-manufacturing service providers (EMSs)”, que produce bajo distintas marcas y diseños, iguales tipos de productos para firmas líderes distintas, como son los casos de: Sony, Phillips, Ericsson, Alcatel y Motorola; y lo mismo ocurre con Solectron, Sanmina-SCI, Celestica, y Jabil, con respecto a IBM-PCs, Microsoft, Phillips, Sony, Ericsson, Alcatel, y Motorola, acorde a como sean los productos de referencia y la especialización de los denominados EMSs. Se ha documentado que, en el 2002, previo a la Gran recesión, las EMSs suministraban ya más del 15% del valor de toda la producción de productos electrónicos y componentes informáticos, que era solicitada por el conjunto de todas las firmas

líderes (Sturgeon T. and Momoko Kawakami, 2010), en el presente solo Foxconn suministra el 40% de todos los productos electrónicos que demandan Amazon, Dell, Apple, Samsung y Sony (Gereffi and Wu, 2020).

La “externalización” de las actividades de producción por parte de las firmas líderes fue un proceso que estuvo respaldado financieramente. Por ejemplo, Cisco fue una corporación pionera en este complejo proceso: para comienzo del presente milenio, de las 34 plantas manufactureras con las que antaño Cisco operaba, solo le quedaban dos y en vías de desaparición. Cisco, para ese entonces, únicamente se dedicaba a la gestión de venta y financiamiento de la actividad manufacturera contratada a sus grandes proveedores. No es de extrañar, entonces, que los registros de sus ganancias para el período 2000-2007 no aparecieran dividendos empresariales, “cash dividends”, sino solo dividendos sobre stock y lo mismo ocurre para la muy conocida firma Dell (Milberg and Winkler, 2009).

Aunque la segregación de funciones de los actores de la firma es muy marcada para el sector de electrónica e informática, igual tendencia se observa en otras áreas, por ejemplo, la industria del automóvil, a pesar de su importancia para la industria en general de muchos países del Norte, (tanto por su capacidad de generar empleo como por su connotación en la construcción de una imagen competitiva líder en la industria), tampoco ha estado exenta del impacto de la tendencia globalizadora, pero éste se ha mostrado de manera más atenuada, gracias a políticas de gobierno guiadas a sostener el empleo y resguardar el lugar que la industria del automóvil ha tenido, tradicionalmente, en la estructura económica del país y en el basamento de su competitividad.

En el pasado, en el período que se enmarca entre la segunda mitad de los setenta y comienzos del presente siglo, lo consuetudinario era que las firmas líderes produjeran en los países donde se ubicaba la casa matriz y, también, en las filiales de la firma colocadas en terceros países, los componentes, partes y piezas fundamentales y de otra índole que serían luego ensamblados en el país de origen de la firma. Desde inicios de la primera década del 2000, como señalan Biesebroeck y Sturgeon, las firmas líderes comenzaron a desterrar de sus fronteras geográficas, las actividades propiamente productivas de la cadena, por lo que éstas tendieron a concentrarse en “clusters” ubicados en terceros países, los cuales, en muchos casos, según dicen estos especialistas, han alcanzado la categoría de suministradores globales: “(...) today global suppliers have emerged in a range of industries” (Biesebroeck and Timothy Sturgeon, 2010, P. 212).

En la industria del automóvil lo más común en el presente es que unas pocas firmas, suministradoras globales de componentes principales, “first tiers”, concentren la producción en una o dos localidades y luego “exporten” las partes y piezas fundamentales a plantas de ensamblajes cercanas a los mercados finales o ubicadas, geográficamente, en los países en que se asientan tales mercados. En tales condiciones no es de extrañar que el patrón de regulación que más reiteradamente aparece en esta industria del automóvil sea el modular (Biesebroeck and Sturgeon, 2010).

El sector de textiles está considerado el ejemplo por antonomasia de las cadenas controladas por el comprador, en el sentido que es en los mercados finales donde en los últimos treinta años se han anclado las firmas líderes. Entre las firmas líderes que clasifican como “retailers” se tiene: Walmart, Target, Seart, Asca, Tesco, Mango, etc.; y entre los dueños de marca: Nike, Levi’s, Polo, Ben Sherman, Hugo Boss, etc., todas estas firmas líderes cubren una parte de su demanda con los suministros de grandes corporaciones manufactureras, como Li and Fung Limited (Hong Kong/China), que no tienen acceso directo, sin embargo, a los mercados finales. Por ejemplo, para el caso de Walmart, Li and Fung en el año 2008 suministró el 80% de las manufacturas del sector que sustentaron las ventas de la firma minorista y, para el caso de Seart, entre el 60% y 70% (Gereffi and Frederick, 2010).

El sector de la agroindustria tiene sus particularidades; para comienzos de la actual centuria las tipologías de clasificación de las CGPS que actuaban en el sector eran en lo esencial tres: a) “Agribusinesses”, cadenas verticales extendidas a todas las actividades del sector, por lo general bajo un patrón de control “captive” o “hierarchy”. b) Las cadenas de producción y comercialización de productos agrícolas procesados, como jugos, compotas, etc., controladas por empresas líderes manufactureras bajo un patrón modular o captivo. c) Cadenas de producción de frescos. En este último tipo de cadenas, las firmas líderes se ubican, por lo general, en las actividades de embalaje, transporte y almacenamiento en condiciones de congelación y mercado final, bajo un patrón modular o captivo.

En los tres casos (agribusiness, productos procesados y productos frescos) las firmas líderes controlan el mercado final de ahí que se les denomina “supermarket”, lo cual también alude a las muy escasas posibilidades de productores medios o pequeños de acceder al mercado si no están insertos en la cadena.

Las dos primeras décadas del presente siglo no han traído consigo grandes cambios en la organización global del sector y no es de extrañar: existen factores de toda índole: biológicos, ambientales, tecnológicos, políticos, sociales, etc., que son relativamente invariantes, y el sector de la agroindustria está plagado de normativas proteccionistas y cuotas restrictivas de mercado, que emanan de leyes sectoriales de larga data, como son los casos de “La política agrícola de la Unión Europea”, y “La ley de comercio agrícola de Estados Unidos”. Teniendo en cuenta lo señalado, para el sector no se prevé que sea factible un tipo de regionalización que signifique un cambio drástico de la estructura global de la cadena de producción y servicios de la agroindustria que hoy impera.

Se constata entonces, que la segregación de las actividades de producción y servicios por parte de las firmas líderes y la conformación de los llamados “global supply” no se observa a igual ritmo en todos los sectores. En realidad, los asuntos vinculados a la transformación de las estructuras de la cadena global de producción y servicios son todos dependientes del sector de que se trate, la heterogeneidad de casos es lo característico; no obstante, cuatro cuestiones parecen ser transversales a todos los sectores: a) la reestructuración de las relaciones intra-firma; b) la creciente aversión al riesgo y la creciente complejidad de los procesos de financiación; c) las incertidumbres y problemáticas competitivas que plantea a las firmas líderes el fortalecimiento de los llamados suministradores globales; d) el impacto de las dinámicas de las cadenas globales en las perspectivas de “upgrading” de empresas, sectores y países.

Los estudios de organización industrial han mostrado que el desplazamiento hacia los patrones modulares y relacionales han influido favorablemente en la disminución de los costos en la cadena, pero para las firmas líderes tal dinámica de control plantea elevados riesgos competitivos; por el fortalecimiento tecnológico de las empresas locales que ello significa y, lo que es más grave, por la agudización de la pugna distributiva del ingreso a que ello propende. Se trata de asuntos que no pueden ser abordados de manera general, sino hay que verlos por sectores específicos. Los problemas que encierran la relocalización de las actividades de producción y servicios tampoco son meramente económicos, las cuestiones referidas al empleo y a su trascendencia social y política, por ejemplo, no pueden ser obviados por ningún país, incluidos los países del Norte.

La dinámica de la cadena global de valor ha traído consigo múltiples incertidumbres y contradicciones. A menudo se centra el asunto en el nexo “regionalización”- “globalización”, y se destaca la “regionalización” como lo novedoso; el problema, es que la denominada “regionalización” no puede analizarse al margen del sector específico de que se trate; de hecho, no se presenta igual para todos los sectores, ni tampoco significa lo mismo para todos ellos; e incluso, para algunos sectores, es dudable su aparición o novedad. Pero lo más importante a tener en cuenta de la “nueva regionalización”, para todas sus formas y acepciones, es que ella, en sí misma, no es una causa, sino un efecto de la dinámica competitiva del modelo global de acumulación y de la transformación de los patrones de control de la cadena global de valor a que tal dinámica impele.

Sin negar los matices que las problemáticas sociales y políticas puedan aportar a la reestructuración de la cadena de producción y servicios, su causa esencial es competitiva y es muy poco probable la reversión inmediata de una estructura y una dinámica operativa que se extiende a todos los nodos productivos y de servicios, que cubren todos los rangos tecnológicos y que asienta los complejos proceso de generación y distribución del ingreso global. A lo sumo, lo que se observa, luego de la experiencia de la pandemia, es una acentuada crítica a la concentración de la cadena de producción y servicios en pocos países, y un llamado a acometer una cierta diversificación de los ofertantes globales, ante el temor del fortalecimiento competitivo, por ejemplo, de ciertas empresas chinas que pujan por acceder a los mercados globales finales, en loable desacato del patrón de control de las firmas líderes, y en franca divergencia o negación de los supuestos que sustentaron la transferencia tecnológica y los flujos financieros que coadyuvieron, en gran parte, a la conversión de la economía China en un nodo tecnológico competitivo de suministro global. En realidad, es este el punto esencial que origina y traspasa a toda la llamada “regionalización”.

LAS DEBILIDADES E INCERTIDUMBRES QUE PLANTEA LA “NUEVA REGIONALIZACIÓN” COMO CIMIENTO PARA LA ELABORACIÓN DE UNA AGENDA PARA EL DESARROLLO EN AMÉRICA LATINA.

Las preguntas a responder serían: ¿existe la posibilidad, en el presente, de una reestructuración de la cadena global y de servicios en los sectores tecnológicamente de avanzada y en los más competitivos para la cadena, que pueda sustentar una “regionalización”? ¿cuál sería el costo de tal reestructuración de la cadena global de producción y servicios?

En el mes de junio del año pasado, 2021, la Casa Blanca presentó el informe “Building Resilient Supply Chains, Revitalizing American Manufacturing, and Fostering Broad-Based Growth” (The White House, 2021). Un mes después Gereffi presentó su testimonio ante “the Committee on Commerce, Science and Transportation United States Senate for the Legislative Hearing on “Implementing Supply Chain Resiliency”, bajo el título “Implementing Supply Chain Resiliency” (Gereffi, G, 2021).

El testimonio de Gereffi inicia con una pregunta esencial: Resilience for whom, Firms, Supply Chains or Countries? A menudo las complejas problemáticas competitivas al interior de la cadena global de valor, en su unidad y contradicción, se reflejan muy insuficientemente en las propuestas de soluciones o en los pronósticos que se elaboran, y se generaliza, entonces, lo particular. Por ejemplo, en el presente ¿cuáles son las firmas líderes que abogan por la transformación radical de la estructura organizacional y/o geográfica de la cadena global de valor?

Las firmas líderes de las CGV que accionan en los sectores que se clasifican como baja- baja media tecnología (confecciones textiles, juguetes, zapatos) en los que los patrones modulares son muy extendidos, no parece que se quejen, ni abogan por un cambio de lo que para ellas significa “regionalización”: concentración en la región asiática de la cadena global de producción y servicios, CGPS, elevado desarrollo del “global supply” y acortamiento de la cadena de suministros.

Tampoco las firmas locales insertas en las actividades de producción y servicios de tales cadenas, tienen mucho interés, ni posibilidad, de disputar a las firmas líderes un mercado global final, sumamente controlado y etiquetado con marcas muy conocidas por el consumidor. Tampoco los gobiernos locales o nacionales presentes en los territorios en que se asientan tales firmas locales, están dispuestos a coactar una de las fuentes principales de empleo de sus territorios y de ingreso.

Las firmas líderes de las CGV que accionan en sectores de media-alta tecnología (autos, metal- mecánica, equipos y maquinarias de refrigeración, etc.) bajo patrones de control modular y/o relacional, consideran que la organización de su CGPS siempre fue regional y para ellas ello significa que el “supply chain” abarca solo “first tier”. La pugna competitiva de las firmas locales se observa en las nuevas líneas de producción, por ejemplo, autos eléctricos, pero no está claro si ello traerá un cambio relevante en la organización de la CGPS.

En cuanto a la agroindustria, como ya se vio, en general, “regionalización” significa la reafirmación de lo que ya existe, son muchos los factores políticos, biológicos, medioambientales, sociales, regulatorios, etc., que hacen muy difícil un cambio en la estructura del sector.

Entonces, ¿cuáles firmas líderes ahora se quejan de la globalización? Las “exigencias” de cambios urgentes de la estructura de la CGPS, emanan de algunas firmas líderes, (ni siquiera se puede decir que son todas), de las CGV que accionan en alta tecnología bajo los patrones relacionales y que tienen una fundada queja: la externalización de la CGPS acarrió el fortalecimiento competitivo de empresas locales particulares y la transformación de dichas empresas en “global supply”, que pretenden, irreverentes, cambiar los patrones distributivos y acceder a los mercados finales en franco desacato de los patrones de control de la CGV.

El problema, por demás, afloró en una coyuntura particularmente compleja no solo para la economía, sino para la sociedad mundial en su conjunto: la aparición de una pandemia extendida, prácticamente, a todos los confines del globo terráqueo, conocida como Covid-19, y que ha

trastocado el funcionamiento de todos los circuitos logísticos, económicos, políticos, sociales y culturales. La confluencia de ambos factores dio un tinte perentorio al asunto y otorgó la oportunidad a círculos interesados de presentar los argumentos en pro o en anuncio de cambios radicales de la estructura y funcionamiento de la cadena global de valor (regionalización), o, incluso, de la reversión de la propia globalización, bajo el enfoque de un asunto de seguridad nacional.

Más allá de cuan extenso y verídico sea el problema, no es cierto que una regionalización abstracta sea la solución y menos aún que sea posible. La realidad obliga y los criterios se matizan. En efecto, una “nueva regionalización” es altamente costosa para el sector de alta tecnología, por ejemplo, la reestructuración de la industria de microchips se evalúa en 20 mil millones de dólares, solo para Estados Unidos, lo cual, dada la transversalidad de tal industria, por el amplio uso de su producto, impactaría, al alza, los costos de todas las ramas de la industria (Gereffi, 2021).

Es evidente que la Covid-19 ha develado los problemas graves que implican las fracturas de las cadenas logísticas, pero parecería que mucho más barato y factible sería enfrentar tales riesgos mediante planes de contingencia; que acudir a una reestructuración organizacional y geográfica de las cadenas de producción y servicio globales que afectaría los muy rentables circuitos de acumulación global. Por ejemplo, en enero del 2022 Gary Gereffi, uno de los fundadores de teoría de la CGV, junto a Pavida Pananond y Torben Pedersen, representantes de la llamada escuela “International Business”, IB, publicaron, en conjunto, un importante artículo bajo el sugerente título: “Resilience Decoded: The Role of Firms, Global Value Chains, and the State in COVID-19 Medical Supplies” cuyo objetivo declarado fue: “to explore how each adjusted to disruptions caused by the COVID-19 pandemic and presents key strategies that can guide managers and policymakers in building resilience for future supply chain disruptions” (Gereffi, et. al, 2022, p .1).

Otro criterio más atendible respecto los cambios previsibles en el mediano plazo de la cadena global de valor, emana, propiamente, de la dinámica del sistema de acumulación: o sea, es un hecho que la cadena global de valor necesariamente se irá transformando, impelida por la dinámica tecnológica organizacional del modelo global de acumulación y por la competencia al interior de la cadena; y bajo la acción e influencia de múltiples factores económicos, sociales y políticos. Tal transformación, sin embargo, no necesariamente significa un inmediato proceso de “reshoring”².

El “reshoring” no es una senda obligada de la llamada cuarta ola tecnológica, por ejemplo, en el 2015, Adidas, entusiasmada con las potencialidades de la cuarta ola tecnológica, inauguró en Ansbach, Alemania, la primera “Speedfactory manufacturing plant”, que empleaba tecnologías 3D, robótica y tecnologías de tejido computarizado; tres años después la firma creó una planta similar en Atlanta, Estados Unidos. Comparando las denominada “Speedfactory manufacturing plant” con las “automated factories”, ubicadas en China y Vietnam, los aspectos principales a destacar eran: primero, el grado de automatización, cada planta tecnológica solo emplea 160 trabajadores, una reducción de plantilla muy drástica cuando se compara con los miles de trabajadores que típicamente emplea una empresa manufacturera, inserta en la cadena, de China o Vietnam. En segundo lugar, la acentuada reducción del ciclo de producción, desde el diseño a la venta final del zapato deportivo. En tercer lugar, la diversificación de la oferta, la empresa tecnológica permite abrir líneas de producción muy diversas y específicas, acorde a pedidos personalizados de clientes de todo tipo, algo imposible de acometer bajo los parámetros de las fábricas automatizadas tradicionales (Gereffi and Wu, 2020).

Las potencialidades de las “speedfactory manufacturing plant” parecían arrasadoras, sin embargo, para Adidas las escalas de producción de sus plantas tecnológicas, en comparación con sus plantas tradicionales eran, muy limitadas: medio millón de pares al año de zapatos deportivos, frente a 400 millones que salen anualmente de las “automated factories” insertas en la cadena. Además, la utilización de tecnología de punta obligó a Adidas a establecer contratos con otras fir-

2. Tampoco conllevará necesariamente a la implosión de los circuitos globales de acumulación, a menos que se estén evaluando como posibles, escenarios de conflictos bélicos mundiales, algo que, obviamente, no está en el limitado horizonte de este artículo.

mas capaces de suministrar la maquinaria, componentes requeridos y servicios de alta calificación necesarios para el funcionamiento de las “Speedfactory manufacturing plant”, lo cual entrañaba gastos muy elevados y al parecer incosteables si se proyectaban para una oferta de 500 millones de pares de zapatos deportivos anuales. Para fines del 2019 Adidas anunció el cierre de sus dos fábricas de tecnología de avanzada ubicadas en Alemania y Estados Unidos y anunció su intención de externalizar, también, esta actividad productiva a Asia: “Speedfactory processes will be adopted by a couple of our major footwear suppliers in Asia” (Gereffi and Wu, 2020, P.14).

Otro ejemplo de la externalización de la cadena, de tecnologías de cuarta ola, son las llamadas “lights-off factories”, empleadas en el sector de productos electrónicos, y que se denominan así porque no emplean trabajadores en línea de ensamblaje, sino robot que funcionan a la sombra y que son controlados por sistemas computacionales. Hay en China seis fábricas de este tipo, ubicadas en Chengdu, Shenzhen, Taiyuan, and Zhengzhou; todas son subsidiarias de Foxconn, una de las mayores “Supply Chain” del mundo, de capital norteamericano, con plantas en China, India, Vietnam, Brasil, México, República Checa, Hungría y Eslovaquia. Fue precisamente refiriéndose a Foxconn que el expresidente Trump anunció en 2017 la creación en Wisconsin de 13,000 nuevos empleos en base a un supuesto proceso de “reshoring” de la firma, que debía desencadenarse como consecuencia de las sanciones que su administración había impuesto a China. La realidad fue otra, Foxconn no abandonó China sino desvió parte de su actividad a Vietnam y otros países, la promesa de empleo nunca se concretó, y el “reshoring”, al parecer, ni siquiera fue una estrategia discutida por la firma. (Gereffi, and Wu, 2020).

Como se ha visto, la restructuración de la cadena global de producción y servicios no son problemas de poca monta, y la remodelación bajo coyunda política de los circuitos de acumulación es muy poco probable que sea exitosa; además, no es un asunto que goce de amplio consenso en todo el convulso y complejo entramado de las cadenas globales de valor, ni tampoco entre todos los hacedores de políticas, por los inmensos costos y conflictos que entraña.

No parecería, entonces, que un panorama de tanta incertidumbre pueda darse por hecho y que sea el que deba asumir América Latina para construir una agenda de desarrollo para el corto y mediano plazo. Además, el denominado “nearshoring” no en todos los casos sería algo nuevo para la región, en muchos casos sería la pretensión de lograr desencadenar un proceso de retorno de capitales y actividades que ya estuvieron en la región: dos ejemplos, el caso de los “blue jeans” un producto de la industria de confecciones textiles, clasificada como media baja tecnología, y el caso de la producción de microchips, clasificada como media alta tecnología.

En efecto, para finales de la década de los noventa del siglo pasado, el “cluster” mexicano de Torreón era conocido como “the blue jeans capital of the world”. Las actividades de pequeñas y medianas empresas inter vinculadas en el “cluster” tuvieron un impacto relativamente favorable en el nivel de vida de la población. A partir del año 2000 la cadena global reubicó su demanda de suministro en otra zona geográfica, China, que ofrecía mejores ventajas de costos para las actividades de producción manufacturera (Gereffi, 2005).

Otro caso muy documentado es el de Intel Costa Rica, en 1998 Intel abrió en el país centroamericano una planta ensambladora y prueba de microprocesadores de muy alta tecnología, decisión que tuvo un impacto favorable en la actividad exportadora, en el empleo e incluso en la estructura y monto y del PIB. En el 2014 Intel, en procura de ventajas competitivas, cerró la planta ensambladora de microchip y la trasladó a China (Monge-González, Ricardo, 2017).

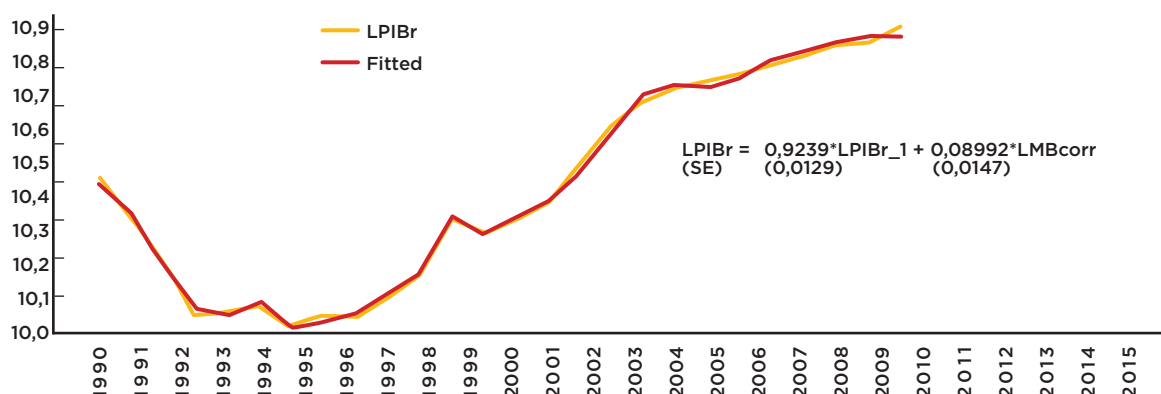
En este contexto una pregunta que pende es entonces: ¿cuáles ventajas competitivas América Latina tendría que ofrecer a las firmas líderes de las cadenas globales de valor para que éstas encontraran factible y rentable la reubicación en la región de sus capitales y actividades? Además, la perspectiva de una “nueva regionalización” para América Latina parecería que se presenta como una cuestión fácil de coordinar y estructurar entre las naciones, territorios y gobiernos de la región; en tal sentido la experiencia histórica de los países latinoamericanos compitiendo entre ellos por los capitales externos no es algo que se pierda en la lejanía del tiempo, y sus consecuencias económicas y políticas son visibles cotidianamente y no deberían, entonces, ser obviadas ni subestimadas.

LA INSERCIÓN EXTERNA DE LA ECONOMÍA CUBANA Y LA DINÁMICA DE LA CADENA GLOBAL DE VALOR Y DE SUS PATRONES DE CONTROL: SU IMPACTO EN LA PLANIFICACIÓN MACROECONÓMICA.

Se quiere concluir el presente artículo prestando atención a los ingentes retos que plantea a la economía cubana su inserción externa en el actual escenario dinámico de la economía global, se trata de un asunto que, en general, ya fue tratado por los investigadores del CIEI (CIEI, 2017). Ahora solo se centra la atención en la dependencia del crecimiento del producto interno bruto de las importaciones del país y, sobre todo, en la incidencia que estos asuntos tienen en las proyecciones de la planificación macroeconómica.

En el siguiente gráfico se muestra los resultados de una modelación actualizada del asunto:

GRÁFICO 1. GASTO SOCIAL Y PORCENTAJE DENTRO DEL GASTO PÚBLICO TOTAL (1996-2020)



Fuente: Elaboración propia, datos ONEI, 2019.

Nota: $LPIBr = 0,899428 * LPIBr_1 + 0,120124 * LMBcorr$
(S.E=0,01, t=91) (S.E=0,01, t=10,3)

Leyenda: LPIBr, logaritmo del PIB a precios constantes; LMBcorr, logaritmo importaciones de bienes a precios corrientes.

A la altura de mediados del año 2021, la Oficina Nacional de Estadísticas e Información, ONEI, dio a conocer una primera versión del Anuario 2020 con cambios muy relevantes en los indicadores del sector externo en comparación con los que habían sido anunciados unos meses antes por el ministro de economía (ONEI, 2021), y en el Séptimo y Octavo Períodos Ordinarios de Sesiones de la Asamblea Nacional del Poder Popular en su IX Legislatura, el ministro de economía adelantó algunas cifras para los años 2021 y 2022. Desde la perspectiva de la simulación, más arriba señalada, tales cifras oficiales resultan, sin embargo, incongruentes, como se desprende de la siguiente tabla:

MODELO NO BALANCEADO DESDE LA PERSPECTIVA DE LA SIMULACIÓN

	Salida modelo					
	Entrada de datos (cifras oficiales)				TCImpB	ImpB
	TCPIB	TCImpB	TCExpByS	Imp. Serv.	necesarias	necesarias
	%	%	%	%	PIB Dado	PIB Datos
					%	Millones
2016	0,5	-12,29	-8,37	924	-12,29	10302
2017	1,8	-0,87	2,87	1098	-0,87	10212
2018	2,2	12,88	3	1042	12,88	11527
2019	-0,2	-13,79	-12,91	1034	-13,79	9937
2020	-10,9	-26,99	-30,58	812	-63,13	3664
2021	-2,1	-18,68	-23,59	812	98,87	7285

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de ONEI, 2021 Y BIL, A., 2021

Leyenda: TCPIB, tasa de crecimiento del LIB; TCImpB tasa de crecimiento importaciones de bienes; TCExp ByS tasa crecimiento de las exportaciones de bienes y servicios; Imp. Serv., importaciones de servicios.

Las últimas dos columnas develan en por ciento y en monto, desde la perspectiva de la simulación, el comportamiento esperable de las importaciones de bienes para que la dinámica del PIB sea la señalada por las cifras oficiales; no se tiene información de que la caída de las importaciones de bienes fuera tan drástica en el 2020 y es prácticamente imposible suponer un crecimiento de las importaciones de bienes en el 2021 del orden del 99%, aunque en términos de valor su significación se relativice, dado que su monto queda todavía bastante alejado del valor que tenía dos años antes. Para el presente año, 2022, se proyectó un crecimiento del 4% del PIB en términos reales, que en montos significa, aproximadamente, 51.6 miles de millones de pesos (Gil, 2021(b)).

Se presenta a continuación una propuesta balanceada de la dinámica del PIB asumiendo que las cifras oficiales del sector externo sean precisas y válidas.

	TCPIB real						Balanza	TC:PRO.PIB
	Probable	PIB	TCImpB	Imp. bienes	TCExpByS	ExpByS	Bien- Serv.	2015-2025
	%	Millones	%	Millones	%	Millones	Millones	%
2016	0,5	54780	-12,29	10302	-8,37	13648	2463	0,51
2017	1,8	55771	-0,87	10212	2,87	14057	2774	1,16
2018	2,2	57025	12,88	11527	3,1	14505	1936	1,52
2019	-0,2	56932	-13,79	9937	-12,91	12632	1661	1,08
2020	-3,5	55053	-26,99	7255	-30,58	8769	702	0,20
2021	-5,5	52025	-18,68	5900	-23,59	6700	-12	-0,75
2022	-0,4	51817	45,28	8572	56,39	10478	1095	-0,70

Fuente: ONEI, 2021, y Gil, 2021(b)

Leyenda: TC PIB; tasa de crecimiento del PIB real; TCImpB, tasa de crecimiento de las importaciones de bienes; TCExpByS, tasa de crecimiento de las exportaciones de bienes y servicios; TC.PRO.PIB; tasa de crecimiento promedio PIB.

En tal caso, como se desprende de la tabla anterior, hay un porcentual de aproximadamente 5% acumulado en dos años, en la caída del PIB, según la cifra ofrecida por el MEP del 13% (Gil, 2021(a)), que no se logra explicar. No obstante, las cifras oficiales y simuladas confluyen, en términos de monto, en el año 2022, de cumplirse, claro está, los pronósticos de crecimiento de las importaciones de bienes, 45.3%, y de las exportaciones de bienes y servicios, 56.4%, que se muestran en la tabla anterior.

Obviamente, las variantes pueden ser muchas, parecería, desde la simulación, que lo más factible sería asumir un decrecimiento del PIB en 2020 del 6%, y del 7% en el 2021, lo cual significaría asumir una disminución del 42% y 13% de las importaciones de bienes y del 50% y 15% de las exportaciones de bienes y servicios para los dos años señalados. Las cifras no son arbitrarias, el ministro de economía en su comparecencia en la sesión de la Asamblea Nacional ya citada, (Gil, A., 2021(a)), fue reiterativo en señalar una caída acumulada del 13% del PIB en los dos últimos años.

Más allá de elucubraciones, inevitables ante la aparición de divergencias tan connotadas, desde la perspectiva de la simulación, las cifras oficiales resultan incongruentes, con relación a la estructura económica todavía presente en el país. En efecto, para los años 2020-2021 los errores promedios crecen a más del 9%, y el error máximo se eleva a más del 16%. La única posibilidad de que las proyecciones oficiales dadas sean acertadas, es que la obsolescencia del modelo se constate; o sea, que ocurra un cambio radical e inmediato, en solo dos años, de la estructura y funcionamiento de la economía cubana.

Como es sabido, en el año 2021 dio inicio en Cuba la implementación de un complejo proceso de ordenamiento de la economía cubana, que hoy todavía está en decurso y reacomodo, y que se extiende a asunto tales como: la unificación monetaria y cambiaria, la reestructuración salarial, la reestructuración del sistema de precios minoristas y mayoristas y la transformación del sistema de la seguridad social. El proceso de ordenamiento económico fue un primer paso y a él se han integrado, en el presente, otros procesos transformativos trascendentes que abarcan, prácticamente, a todos los ámbitos esenciales de la economía y a sus múltiples actores. Es de esperar que en un plazo

todavía indeterminado el modelo económico de la economía cubana, que por casi treinta años ha estado vigente y que se ha caracterizado por propiciar una dependencia elevada del crecimiento del producto del crecimiento de las importaciones del país; se torne, efectivamente, obsoleto. Pero es muy poco probable que ello ocurra en el corto plazo.

Por lo pronto, el asunto del financiamiento de las importaciones es, en el presente, perentorio y ello solo puede descansar en el crecimiento de las exportaciones de bienes y servicios del país. En este asunto es de trascendental importancia tener en cuenta todo lo dicho, a lo largo de este artículo, respecto a la dinámica del modelo global de acumulación y del comportamiento del comercio internacional en tal contexto, de los patrones de control de la cadena global de valor y las dificultades de acceder directamente a los mercados finales, de la dinámica de los flujos de inversión extranjera directa, de las modificaciones ocurridas en la cadena global de producción y servicios, de la dinámica competitiva de la innovación, etc., solo teniendo en cuenta el conjunto de tales asuntos, se podrá estar en condiciones de llevar adelante políticas y estrategias de crecimiento y desarrollo viables y una planificación certera de corto, mediano y largo plazo.

CONCLUSIONES.

En las condiciones en que rige un modelo global de acumulación la viabilidad y perspectivas de cualquier política o estrategia de crecimiento o desarrollo está mediada, contextualmente, por la presencia e impacto de las cadenas globales de valor. Dos asuntos se interrelacionan en tal regularidad: los referidos a la dinámica tecnológica, más ampliamente de la dinámica de innovación; y los asuntos referidos a la generación y distribución del ingreso.

Los efectos directos de la elevación del nivel tecnológico, por sí mismo, no implica una garantía de mayor captación del ingreso para ninguna empresa o territorio. Las firmas líderes de la cadena tienen disímiles instrumentos que le permiten controlar la distribución de los ingresos y el acceso a los mercados finales. En tal sentido, los patrones de control de la cadena se ajustan sectorialmente acorde a las características de los diversos tipos de cadenas globales de producción y servicios y, también, en respuesta a las dinámicas competitivas al interior de las cadenas globales de valor.

El rediseño de las relaciones comerciales y financieras internacionales en el presente, coadyuva y responde a las características del modelo global de acumulación vigente y a su dinámica. El comercio internacional canaliza flujos transables de diversa índole a los distintos eslabones de la a cadena global de producción y servicios, incluidos los eslabones finales, acorde a las normativas reguladoras de la cadena global de valor. Tales flujos transables, provengan sí o no de empresas insertas en las cadenas globales, son regulados por las normativas competitivas de control que impone la cadena, por lo cual la distinción de productos intermedios y finales, en este sentido, es superflua; todo el comercio internacional, tanto en mercados finales como intermedios está afectado por las normativas reguladoras de la cadena global de valor en las condiciones en que rige un modelo global de acumulación.

Para una gran parte de los especialistas y hacedores de políticas, la denominada Gran Recesión constituyó un punto de inflexión del sistema global de producción, en realidad todas las tendencias y transformaciones del modelo global de acumulación, que en muchos foros se presentan como nacidas en la post recesión ya estaban presentes desde inicios del presente siglo. Lo cual no niega que la profunda y extendida crisis de los años 2007-2009 aceleró los cambios e impelió a una reestructuración abrupta de los patrones competitivos de la cadena global, que ya se venían gradualmente imponiendo.

En tal sentido, resaltan dos asuntos: los referidos a la transformación de la cadena de producción y servicios y la preponderancia de los patrones de control de la cadena modulares y relacionales, en general; no obstante, ambos procesos estuvieron matizados por las características tecnológicas sectoriales y, también, por cuestiones de índole diversa, tales como: políticas de gobierno, hegemonía competitiva de la industria, empleo, etc. Un aspecto relevante, en lo referido a la transformación de la cadena de producción y servicios, ha sido la aparición, o mayor protagonismo en la cadena, de una entidad corporativa relativamente nueva, conocida como “supply chain” o proveedor global, cuya significación y dinámica comienza a incidir en las perspectivas de “upgrading”, de muchos

países subdesarrollados y, sobre todo, en la competencia intra firma, lo cual, obviamente, tiene trascendencia no solo económica, sino, también política.

Estrechamente vinculado con la transformación de la cadena global de producción y servicios ha reaparecido en la palestra del debate económico post recesivo el tema “regionalización”, y algunos especialistas destacan la “regionalización” como la tendencia más novedosa. En realidad, la denominada “regionalización” no puede analizarse al margen del sector específico de que se trate; de hecho, no se presenta igual para todos los sectores, ni tampoco significa lo mismo para todos ellos; e incluso, para algunos sectores, es dudable su aparición o novedad. Pero más allá de lo significativa y extensa que sea en la actualidad la “regionalización”, en todos los casos y acepciones ella, en sí misma, no es una causa, sino un efecto de la transformación de los patrones competitivos y de control de la cadena global de valor, y es esto lo que más atención merece. De lo expuesto se desprende que la llamada “nueva regionalización” no parece ser el escenario más previsible para el corto y mediano plazo, ni tampoco que aquella debería ser el objetivo estratégico para la elaboración de una efectiva agenda de desarrollo latinoamericana.

Obviamente, aprovechar una situación peculiar de inserción competitiva de una localidad o territorio no es para nada criticable; pero si de lo que se trata es de construir y avanzar una estrategia sostenible de desarrollo para nuestros países, la llamada regionalización es solo un espejismo, y los temas a discutir serían otros, por ejemplo: la integración y la colaboración económica de nuestro países en el contexto del modelo global de acumulación, acorde a las necesidades y problemáticas de nuestros pueblos y no a la zaga de procesos regionales contruidos bajo las lógicas de las necesidades competitivas y los conflictos redistributivos de terceros.

En resumen, la construcción de cadenas regionales será parte de una estrategia de desarrollo de nuestros países, si tales cadenas son parte de un proceso mancomunado de integración y/o colaboración económica; pero no lo serán si solo son eslabones de una regionalización transnacional.

La inserción externa de la economía cubana en la economía internacional es, sin dudas, un tópico esencial para encauzar en proceso de crecimiento en las condiciones cambiantes del modelo global de acumulación, sobre todo teniendo en cuenta que la sociedad cubana debe, además, enfrentar cotidianamente y con habilidad, el férreo bloqueo económico impuesto por Estados Unidos, que se extiende por más de sesenta años, y que afecta, no solo a todos los procesos y áreas económicas del país; sino, también, a todos los ámbitos de la sociedad cubana. La planificación integral es el proceso imprescindible que permite encauzar la resistencia, el crecimiento y el desarrollo económico y social del país; para poder copar su misión, la planificación tiene que ser, sin dudas, un proceso tenaz y creador; pero también tiene que ser un proceso dialéctico y objetivo: sustentado en una investigación abarcadora e indagadora, a profundidad, de la realidad económica nacional y global de la que aquella, obligadamente, forma parte.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Biesebroeck, J. and Timothy J. Sturgeon, (2010), “Effects of the 2008-09 Crisis on the Automotive Industry in Developing Countries: A Global Value Chain Perspective”, in: Cattaneo, O. Gary Gereffi, and Cornelia Staritz Editors, in *Global Value Chains in a postcrisis world: a development perspective*, World Bank, Washington DC.
- Endrwick, P. and Peter Buckley, (2020), Rising regionalization: will the post-COVID-19 world sees a retreat from globalization? In *TRANSNATIONAL CORPORATIONS*, Volume 27, Number 2
- Feinberg, S. E., & Gupta, A. K. (2009). *MNC subsidiaries and country risk*, at: <https://journals.aom.org/doi/abs/10.5465/amj.2009.37315470>
- CIEI, (2017), “*Propuestas para la inserción de la economía cubana en la economía internacional*”, Editorial UH, La Habana.
- Gil, A., (2021(a)), “*Intervención Alejandro Gil Fernández en el Séptimo Período Ordinario de Sesiones de la Asamblea Nacional del Poder Popular en su IX Legislatura*”, en: <https://www.mep.gob.cu>
- Gil, A., (2021(b)), “*Intervención Alejandro Gil Fernández en el Octavo Período Ordinario de Sesiones de la Asamblea Nacional del Poder Popular en su IX Legislatura*”, en: <https://www.mep.gob.cu>
- Gereffi, G., (1994). *The Organization of Buyer-Driven Global Commodity Chains*, at <https://www>.

- researchgate.net/publication/281870191
- Gereffi, G. (2019), *Economic upgrading in global value chains* at <https://www.researchgate.net/publication/337023562>
- Gereffi, G. (2005), 'The global economy: organization, governance and development,' in N.J. Smelser and R. Swedberg (eds), in *The Handbook of Economic Sociology*, 2nd edition, Princeton, NJ: Princeton University, Princeton.
- Gereffi, G., (2021) *Implementing Supply Chain Resiliency*, at: <https://www.researchgate.net/publication/353601184>
- Gerreffi, G., and Karina Fernandez-Stark, (2016), *Global value chain analysis*, at <https://www.researchgate.net/publication/305719326>
- Gereffi, G. and Stacey Frederick (2010), "The Global Apparel Value Chain, Trade, and the Crisis: Challenges and Opportunities for Developing Countries", in Cattaneo, O. Gary Gereffi, and Cornelia Staritz Editors, *Global Value Chains in a postcrisis world: a development perspective*, Word Bank, Washington DC.
- Gereffi, G, Pavida Pananond and Torben Pedersen (2022), "*Resilience Decoded: The Role of Firms, Global Value Chains, and the State in COVID- 19 Medical Supplies*", at: <https://journals.sagepub.com/doi/abs/10.1177/00081256211069420?>
- Gereffi G., and Xinyi Wu, (2020), *Global Value Chains, Industrial Hubs, and Economic Development in the Twenty-first Century*, at: <https://www.doi: 10.1093/oxfordhb/9780198850434.013.53>
- Kaplinsky, R. and M. Morris (2016), *Thinning and thickening: productive sector policies in the era of GVC*, at: <https://econpapers.repec.org/article/paleurjdr/>
- Milberg, W., and Deborah Winkler (2009), "*Financialization and the dynamics of offshoring in the USA*" at: <http://cje.oxfordjournals.org>
- Monge González, Ricardo (2017), *Ascendiendo en la Cadena Global de Valor: El caso de Intel en Costa Rica*, en: <https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/>
- ONEI (2019), *Anuario estadístico de Cuba 2018*, en <https://www.onei.gob.cu>
- ONEI (2021), *Anuario estadístico de Cuba 2020*, en <https://www.onei.gob.cu>
- Peña Castellanos, Lázaro (2021). "La dinámica del Modelo Global de Acumulación y su impacto en la Cadena Global de Valor", en *Revista Cubana de Economía Internacional*, CIEI, Vol. 8, No.2, at: <http://www.rcei.uh.cu/>
- Perri, A., Andersson, et., al, (2013). *Balancing the trade-off between learning prospects and spillover risk*, at: <https://research.cbs.dk/en/publications/>
- Ponte, Stefano (2019), *Green Capital Accumulation: Business and Sustainability Management in a World of GVCs* at <https://www.tandfonline.com/loi/cnpe20>
- Sturgeon T. and Momoko Kawakami, (2010). "Global Value Chains in the Electronics Industry: Was the Crisis a Window of Opportunity for Developing Countries?" in Cattaneo, O. Gary Gereffi, and Cornelia Staritz Editors, *Global Value Chains in a postcrisis world: a development perspective*, Word Bank, Washington DC.
- The White House (2021), "*Building Resilient Supply Chains, Revitalizing American Manufacturing, and Fostering Broad-Based Economic Growth*," 100-Day Reviews Under Executive Order 14017.
- UNCTAD, (2013), *Informe sobre las inversiones en el mundo 2013*, Naciones Unidas, Geneva.
- UNCTAD, (2021), *UNCTAD Statistics*, at <https://www.UnctadStats>
- Wells Fargo (2018), *US Economic Forecast 2019*, at <https://www.wellsfargo.com/economics>

La serie de documentos de trabajo del Foro Europa-Cuba sirve para difundir los resultados de la investigación del trabajo en progreso antes de la publicación para fomentar el intercambio de ideas y el debate académico. La inclusión de un artículo en la serie Documentos de trabajo no constituye publicación. Se aplica la licencia CC-BY-NC-SA.



El “Foro Europa-Cuba” es una iniciativa nacida en 2017 compuesta por un consorcio de once instituciones líderes que comparten una consolidada experiencia en investigación sobre asuntos cubanos y las relaciones entre Europa y Cuba, con coordinación del CIDOB, Barcelona. La creación de la Red Jean Monnet Foro Europa-Cuba, co-financiada por el programa Erasmus+ de la Unión Europea, permitirá analizar los procesos de reforma económica, política, social e institucional en curso en la isla, tan necesarios para su mejor inserción global, regional e interregional. <http://www.foroeuropacuba.org/>



LAS ENTIDADES PARTICIPANTES EN EL FORO EUROPA CUBA JEAN MONNET NETWORK SON:

