



INSERCIÓN EXTERNA Y CRECIMIENTO DE LA ECONOMÍA CUBANA

Dr. Lázaro Peña Castellanos

*Centro de Investigaciones de Economía Internacional
lazaro@ciei.uh.cu*

Dra. Carola Salas Couce.

*Centro de Investigaciones de la Economía Internacional
carol@ciei.uh.cu*

INTRODUCCIÓN

En las condiciones en que rige un modelo de acumulación global, la inserción externa y el crecimiento son dos aspectos inter-vinculados del desarrollo, el presente trabajo tiene por objetivo describir y revelar cuantitativamente las relaciones para el caso de la economía cubana, y avanzar algunas recomendaciones para los diseños de estrategias y políticas económicas para este caso en el cual coinciden un conjunto de factores de naturaleza estructural y coyuntural que dificultan la inserción externa y el crecimiento económico.

Se ha estructurado el artículo en dos epígrafes: uno primero dedicado a recapitular las condicionantes que plantea la globalización para la inserción externa de cualquier país o territorio; y el segundo centrado en las características del comercio exterior, las dinámicas de las exportaciones y las importaciones en su relación con el crecimiento para el caso específico de la economía cubana y en la modelación econométrica derivada. Para finalizar el ensayo se puntualizan un conjunto de recomendaciones que se proponen a debate.

El tema resulta pertinente desde la teoría y la práctica para cualquier país en el actual contexto global, pero para el caso de Cuba es decisivo por las dificultades adicionales con que enfrenta la inserción internacional bajo los efectos del bloqueo norteamericano, especialmente recrudescido en los últimos años y que impide y/ o dificulta cualquier operación internacional destinada a satisfacer sus necesidades de cualquier naturaleza.



Desde el punto de vista interno se destaca la necesidad de instrumentar políticas activas, expeditas y descentralizadas que permitan sortear exitosamente el complejo escenario que se describe.

1. EL MODELO DE ACUMULACIÓN GLOBAL: CONSIDERACIONES GENERALES

En este epígrafe se quiere abordar las características del modelo¹ de acumulación global hoy vigente en la economía mundial (Peña, 2011(a)).

Se define globalización como la forma de estructuración internacional de la producción, los servicios y el comercio que sustenta el funcionamiento de las cadenas globales de valor, o redes transnacionales. En tal sentido Bhagwati nos dice: “la globalización económica se constituye en un proceso de integración de economías nacionales a una economía internacional a través del comercio, inversión directa extranjera (realizada por corporaciones y empresas transnacionales), flujos de capital de corto plazo, flujos internacionales de trabajadores y de personas, en general, y flujos de tecnología” (Bhagwati, 2004).

La cadena global de valor, es la organización central del modelo de acumulación global (Kaplinsky and M. Morris, 2002). A ella la caracterizan cinco rasgos fundamentales intrínsecamente vinculados y mutuamente condicionados:

- a) Estructura de eslabonamiento de las actividades económicas
- b) Estructura y dinámica del proceso de creación y distribución de valor.
- c) Control sistémico de la cadena: “governance”
- d) Estructura de inserción competitiva en la economía mundial.
- e) Estructura y dinámica del proceso de crecimiento y desarrollo en las condiciones de la globalización: “upgrading”

La cadena global de valor, asumida como una estructura de eslabonamiento de las actividades económicas, es una estructura organizacional de dinámica continua que interrelaciona el conjunto de firmas e instituciones, cuyas actividades peculiares son requeridas para generar un producto o servicio desde su concepción hasta su venta final y el reciclaje de los residuos, por lo que asumida así se reduce a una forma organizativa del proceso de producción y circulación, por tanto, se reduce a una cadena de producción y servicios.

La cadena global de producción y servicios se estructura por actividades económicas, no por productos o semi- productos, y se conforma bajo criterios funcionales competitivos globales que abarcan de conjunto los procesos de producción y circulación y, por tanto, el comercio internacional y los movimientos financieros globales.

La interrelación de firmas, organizaciones e instituciones en la cadena global de producción y servicios se sustenta en dos criterios de competitividad: la competitividad sistémica, y la denominada competitividad central de la firma “core competence”.

La competitividad sistémica alude a la competitividad integral de la cadena global de valor, esto es, a la capacidad de la cadena de accionar acorde con las determinantes que impone el paradigma tecnológico y el proceso de innovación tecnológica y especialización. Tal categoría expresa la eficacia y funcionalidad competitiva de los vínculos que se establecen al interior de la cadena y, también, la dinámica competitiva de la cadena y de todos sus eslabones.

1. Cuando se alude a “modelos capitalistas de acumulación” son cuatro los aspectos que se tienen en cuenta; La organización o institución económica central del sistema de acumulación en uno u otro período histórico (la empresa del capitalismo de libre competencia, el monopolio, o la empresa transnacional), el paradigma tecnológico vigente en uno u otro momento, la forma específica de estructuración y funcionamiento del sistema económico internacional, la política económica prevalente 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.

La competitividad sistémica se asienta en los logros y avances de la innovación organizacional que han dado lugar a un nuevo sistema técnico-laboral-organizacional, amoldado a la tecnología flexible y a la especialización de mercados de demanda, que es conocido como “World Class Manufacturing” o “Lean Production”, y que sustituye el añejo sistema organizacional que era propio de la producción en masa o en serie, o sea los tradicionales sistemas laborales Taylorista-Fordistas (Kaplinsky and M. Morris, 2002).

La competencia sistémica condiciona la participación y función de todos los eslabones de la cadena, por lo que es ella quien discrimina y valora, entonces, la competitividad de la actividad especializada, productiva o de servicio, de las diversas firmas locales, (estén estas insertadas o no a la cadena), o sea, la competitividad intrínseca de la firma, la denominada competencia central o “core competence” de la firma.

El criterio competitivo central de la firma, “core competece”, alude a la competitividad de la firma en su eslabonamiento a la cadena, y tal criterio establece que la firma, como eslabón especializado de la cadena, debe concentrarse solo en aquellas actividades para las que posee habilidades o recursos relativamente escasos y debe, entonces, absorber y encontrar los insumos y actividades complementarias a su actividad, en los canales y procesos que la interrelacionan con el resto de las firmas que componen la estructura y función de la cadena.

Las habilidades o recursos relativamente escasos que aporta la firma a la cadena pueden ser de diversa índole: fuerza de trabajo especializada, fuerza de trabajo preparada y de bajo costo, acceso a materias primas o recursos naturales, capacidad de diseño e innovación, conocimiento del mercado, disponibilidad de mercado, intermediación financiera, etc.

Hay un mutuo condicionamiento de la competencia sistémica de la cadena y del “core competence” de la firma. En efecto, el “World Class Manufacturing” como eje de la competencia sistémica de la cadena, es la forma organizacional sujeta al paradigma tecnológico vigente y a su dinámica y, por tanto, el criterio competitivo que impone el mercado y el modelo global de acumulación a todos los contendientes.

La competencia sistémica condiciona y discrimina la actividad, eficiencia y eficacia de la empresa, su “core competece”, pero el “core competece” empresarial una vez reconocido y establecido, es el basamento de la sinergia competitiva en la firma, (en todas sus formas y variantes, incluida el “outsourcing”), el motor generador de las denominadas “externalidades”.

La estructuración del proceso de trabajo que le es propia al modelo global de acumulación, la cadena global de producción y servicios, condiciona el proceso de distribución de valor, pero por si misma no lo determina, en efecto, 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.

La cadena de valor, en rigor, no puede ser reducida a una cadena global de producción y servicio, si de lo que se trata es de aprehender el conjunto de problemáticas socioeconómicas que le son propias al modelo global de acumulación. En tal sentido, en lo referido al proceso de creación y distribución del 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. Otros asuntos, como los referidos al control en la cadena (“governance”) y a la movilidad de la cadena, son también determinantes (Gereffi, G. and Humphrey, 2004).

Por ejemplo, la altura de la barrera a la entrada que tenga una firma local, esto es, la protección que la firma pueda tener de su “core competence”, y la cuantía de ofertantes de igual “core competence” de que disponga la cadena es una cuestión medular en la distribución del ingreso.

Es obvio que un criterio como el señalado cuestiona los argumentos teóricos que justifican la distribución diferenciada del ingreso en la cadena con el aporte diferenciado de sus diversos eslabones al proceso de creación de valor, y que de hecho “valorizan” y “desvalorizan” de manera más o menos

arbitraria la actividad económica de empresas y colectivos laborales, en detrimento, en muchos casos, de las que tradicionalmente han clasificado como actividades productivas.

En la medida que los competidores han desarrollado sus capacidades industriales y la fuerza de trabajo ha elevado su habilidad general, las barreras a la competencia han caído en el eslabón de producción, lo cual determina que para las firmas que se insertan en tal eslabón, la participación en la distribución del ingreso generado en la cadena sea relativamente baja, y ello obedece, no a que la participación de esas firmas, o con mayor rigor, de los trabajadores que en ellas laboran, en el proceso de creación de valor sea de menor intensidad, sino que obedece al control hegemónico presente en la cadena (monopolio transnacional) y a la disponibilidad que tiene la cadena de “oferantes” de idéntico “core competece”.

El paso de la firma única, integrada verticalmente en todas sus actividades (monopolio), a la cadena global de valor (monopolio transnacional), planteó el trascendental asunto de las formas de control hegemónico de la cadena de los mercados y de los procesos al interior de la cadena. No se trata tampoco, solo de un asunto técnico, referido a calidad y flujos de las actividades de producción y servicio, según los criterios ya señalados y que le son propios al “World Class Manufacturing”, sino, también abarca lo referido a la regulación del proceso de acumulación, la sujeción de las firmas a la cadena y el control hegemónico de la distribución del ingreso al interior de una cadena específica.

Es evidente que la relación competencia sistémica – “core competence”, constituye un mecanismo integrado y distintivo para cada cadena, lo cual convierte la inserción internacional de un “país” en “la economía mundial”, en un proceso sumamente discrecional y particular, dependiente de las potencialidades competitivas de sus firmas y sectores.

Las formas posibles de inserción a la cadena global de valor de firmas locales y, por extensión, de países subdesarrollados, son varias: desde la integración directa y subordinada como filial a la cadena, hasta el establecimiento de relaciones exclusivas de mercado. Pero en el ámbito de este amplio rango existen múltiples relaciones y formas posibles de inserción en la cadena.

En general, desde la década de los ochenta, las cadenas globales de valor cuyo ámbito es la producción que clasifica como de baja intensidad tecnológica, propician la “externalización” de las actividades de la producción. En el presente, la tendencia se amplía y se observa la segregación de las actividades de producción de la cadena, también para productos de intensidad tecnológica media; es a este proceso al que se le ha dado en llamar segmentación de la cadena de oferta “segmenting end-to-end supply chains” (Hofman and Aronow, 2012).

Es obvio que las cadenas globales de valor no ceden ni transfieren los rubros tecnológicos más sofisticados ni, tampoco, los que le son esenciales para el control de los mercados y la distribución diferenciada de los ingresos, pero tales rubros son cada vez más específicos y limitados (incluido el propio rubro de alta tecnología), y son, por lo mismo, altamente protegidos por la cadena.

En las condiciones de la competencia global, la viabilidad de las estrategias de crecimiento e inserción de un territorio, desde la localidad al país, quedan sujetas, en gran medida, a la capacidad de las firmas de seguir la dinámica competitiva de la cadena y de moverse a los eslabones de la cadena de mayor potencialidad de captación de ingresos: procesos de “upgrading” (Kaplinsky and M. Morris, 2002). Pero obviamente, no se trata de un asunto circunscrito solo a la elección que haga un país de su forma de inserción en la cadena global de producción y servicio, ni tampoco se trata de una problemática de índole exclusivamente tecnológica.

Los procesos de inserción y “upgrading” son procesos restrictivos y limitados en la cadena, razón por la cual al modelo de acumulación global le es afín una polarización del crecimiento y una ampliación de la brecha de la desigualdad social en el contexto mundial. Para algunos países, regiones y localidades, la globalización es una oportunidad, aunque casi siempre altamente costosa; que 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.

Existen opiniones muy diversas respecto a las causas, formas, y etapas en que se insertan de manera diferenciada, en el actual modelo global de acumulación, los países subdesarrollados y de las trayectorias que condujeron a algunos de ellos al estatus de países emergentes. Tales temáticas giran todas en torno a los denominados procesos de “upgrading” para firmas, territorios y países.

El estudio de los procesos de “upgrading”, en general, se abordan siguiendo dos metodologías que por momentos se funden: una, refiere al proceso de crecimiento y desarrollo en las condiciones de la globalización²; la otra abarca las cuestiones que atañen a la extensión del modelo de acumulación, a la inserción de nuevos países, territorios y firmas a las cadenas globales de valor y al rol de los países emergentes en tal proceso. Sobre la experiencia reciente del crecimiento para el caso de la economía cubana, más adelante, en el siguiente epígrafe, se exponen algunas consideraciones.

Una perspectiva de crecimiento, coherente con una estrategia de desarrollo, viable y efectiva, no puede pasar por alto las características del modelo de acumulación global y debe evaluar adecuadamente la significación, canales y posibilidades de inserción externa de la economía del país en el modelo global de acumulación, a tal política, muy lejos de serle intrínseca una tendencia a la autarquía, le es propia la promoción de dinámicas competitivas ponderadas en el marco de estrategias de desarrollo sostenible, y teniendo muy en cuenta sus dimensiones sociales y ecológicas.

Una de las características fundamentales del modelo global de acumulación es el estrecho vínculo que estructura el comercio internacional y la inversión extranjera directa, ambos procesos, en lo esencial, se convierten en expresiones y canales de la acumulación global.

En tal sentido, la IED inserta y eslabona las firmas que se integran a la cadena de producción y servicio, según los criterios de competitividad sistémica ya vistos y acorde a las potencialidades competitivas específicas que dichas firmas, (ubicadas en cualquier punto geográfico), puedan brindar a la cadena. En estas condiciones, entonces, el comercio internacional pasa a ser, mayoritariamente, un proceso inter territorial que canaliza el flujo de producción y servicio necesario a la cadena global.

La IED es parte del capital financiero, su distribución geográfica y movilidad coadyuva eficazmente a la conformación de la cadena global de valor y a la distribución polarizada del ingreso global, según sea la significación del “core competence” que aporta la firma y los mecanismos hegemónicos de control de la cadena. De presentarse alguna ruptura incongruente a la dinámica competitiva de la cadena, a las condicionantes de la distribución del ingreso global o al funcionamiento general de la cadena, la movilidad de la IED puede casi siempre solucionarla o corregirla.

Desde el punto de vista del país receptor de IED, su potencialidad de inserción en la economía mundial se traduce en la capacidad de sus firmas de insertarse en la cadena global de valor y, por lo mismo, los vínculos comerciales entre las empresas que integran la cadena, comercio intra-firma³, se tornan, entonces, un mecanismo eficaz de realización y regulación del proceso de acumulación global.

La dupla comercio internacional-inversión extranjera directa expresa, sin embargo, una relación hegemónica, altamente contradictoria, discrecional y cambiante. En su intrínquilis los vínculos centro periferia son diversos y diferenciados, según la competitividad de la firma, y las características de localidades y sectores, (competitividades sistémicas - “core competece”), pero son siempre altamente significativos, dado que juegan un rol fundamental en las perspectivas de “upgrading” de cualquier territorio y en las potencialidades particulares de crecimiento y comercio de cualquier país.

-
2. Como ya se señaló más arriba, desde una perspectiva marxista existe muy poca elaboración teórica al respecto, no obstante, en nuestra opinión, todas las tareas de investigación y propuestas prácticas para la implementación de los lineamientos emanados del VI Congreso del Partido que de alguna manera tocan las problemáticas del crecimiento y el desarrollo de la economía cubana socialista, deberían prestar atención relevante a este asunto, dado que la viabilidad de cualquier estrategia al respecto depende en alto grado de tal contexto.
 3. En este caso la firma alude a la cadena global de valor.

O dicho de otra manera, la dupla comercio internacional - inversión extranjera directa presupone la paradoja exclusión- inserción, cuyo correlato es un grupo selecto de países emergentes y un universo de firmas y territorios que no logran anclaje en la cadena global de valor y que por lo mismo se enfrentan a enormes restricciones productivas y comerciales.

La integración de los mercados de todo tipo y la polarización de la riqueza y el crecimiento no son, entonces, una incongruencia de la globalización, sino su producto y resultado coherente, lo que significa que tanto las restricciones al crecimiento, que le son propia a la mayoría de los países subdesarrollados, como el estatus de “países emergentes” que muy pocos alcanzan, son consustanciales y funcionales a la cadena (Peña, 2010(b)).

La dupla comercio internacional-inversión extranjera directa, no es una mera creación ideológica del Consenso de Washington; como ya se vio, es una condición de funcionamiento y hegemonía del modelo de acumulación global. En todo caso, la falacia ideológica neoliberal reside en proyectar la apertura de los mercados, el aprendizaje cultural-organizacional y el liderazgo empresarial, como garantías de crecimiento y “upgrading” para cualquier país o territorio (Stiglitz, 2005).

La expresión más nítida de la importancia de la dupla comercio internacional-extranjera inversión en las condiciones del modelo de acumulación global lo constituye el denominado comercio intra-firma.

La elevada participación del comercio intra-firma en el comercio internacional ronda en el presente el 80% (UNCTAD, 2013) y aun así no refleja a cabalidad todo el intrínquis y entramado del modelo de acumulación global. Por ejemplo, en el presente, los procesos de “service offshoring-outsourcing” que discurren en la cadena global de valor son fundamentales para la realización de su actividad económica, se extienden desde las áreas de diseño e innovación tecnológica, hasta la logística, el control de las actividades de producción y las actividades de venta. Tales procesos, sin embargo, en la mayoría de los casos no clasifican, como comercio de servicios (UNCTAD, 2010).

De lo señalado se desprende, que cualquier estrategia de desarrollo que coloque como piedra angular del proceso de crecimiento económico del país la captación de ingresos por exportaciones, debe prestar atención a las condicionantes del comercio internacional y las tendencias de la inversión extranjera.

2. LA VULNERABILIDAD DE LA ESTRATEGIA DE INSERCIÓN EXTERNA DE LA ECONOMÍA CUBANA.

La vulnerabilidad de la inserción externa de la economía cubana está determinada por varias cuestiones fundamentales entre las que destacan: a) las afectaciones que genera el bloqueo económico de Estados Unidos a la economía y la sociedad cubana, especialmente recrudecido en la actual administración, b) las condicionantes a la inserción externa que imponen las cadenas globales de valor en el contexto de la globalización, c) la elevada sensibilidad de la economía cubana al comportamiento de su sector externo y las dificultades para acceder a flujos internacionales de capital d) el comportamiento del servicio de su deuda externa, d) las afectaciones que genera a la economía cubana una dinámica inestable y restringida del crecimiento de la economía mundial.

En este epígrafe se presenta la problemática del comercio exterior de Cuba en un escenario internacional particularmente complejo e incierto. En términos comerciales- después del máximo del 2017- la incertidumbre de las políticas y su alcance, el proteccionismo y la “guerra comercial” entre Estados Unidos y China, que trasciende a los aranceles y evidencia una clara disputa por hegemonía tecnológica y conflictos geopolíticos, junto a los procesos en marcha y las expectativas sobre sus resultados, han provocado una reducción significativa del comercio internacional que lo llevó a cifras negativas a inicios del actual año(CEPAL,2019) y endurecido las condiciones de acceso al financiamiento internacional.

Las condiciones internacionales más complejas en medio de un sistema multilateral erosionado como nunca antes dificultan el acceso de Cuba a las corrientes comerciales internacionales. El predominio del comercio intrafirma y la interconexión por cadenas, junto al comercio electrónico, el

componente digital y las nuevas tecnologías representan, paradójicamente, un obstáculo para una inserción efectiva por su condición de país bloqueado y con serias limitantes estructurales internas. A esas condiciones particularmente difíciles el comercio exterior cubano adiciona sus propias limitantes estructurales y coyunturales.

Por la estructura tradicional de la economía cubana resulta significativo que, al comportamiento del PIB contribuye, en lo esencial, el sector denominado “otros servicios” que agrega las ramas de: comercio y reparación de efectos personales; hoteles y restaurantes; intermediación financiera; servicios empresariales, actividades inmobiliarias y de alquiler; administración pública y seguridad social; ciencia e innovación tecnológica; educación; salud pública y asistencia social; cultura y deporte; otras actividades de servicios, comunales de asociación y personales y derechos de importación.

La economía cubana exhibe un cambio relevante en la estructura del PIB: en el año 1995, el sector de la producción de bienes representaba el 42%, los servicios básicos el 6%, y el denominado sector, otros servicios, el 52%; cinco años más tarde dichos sectores estructuraban el PIB de la siguiente manera: 25%, 16.9% y 58.1%, y quince años después, en el 2015, lo hacían de esta otra forma: 17.5%, 17.4% y 65.1% (O.N.E.I., AEC 2015). Como es obvio, tal transformación de la estructura del PIB estuvo sustentada en un suministro diferenciado de la inversión⁴, ya de por sí muy restringida con respecto al PIB (solo entre el 8% y el 14% del PIB (O.N.E.I., AEC 2015)), y en estrategias de crecimiento que dieron preferencia al sector “otros servicios”⁵.

En términos de comercio exterior se produjo, también, una transformación de la estructura de las exportaciones, si en el año 1993, las exportaciones de servicios representaban el 42% de total de las exportaciones de bienes y servicios, en el año 2000 ascendieron al 64% y para finales de la década al 69% (O.N.E.I., AEC 2015). A la altura del año 2008, los denominados servicios profesionales, mayoritariamente servicios médicos, acaparaban el 47% de los ingresos por exportaciones de bienes y servicios, -se incluye en estos, el valor de intercambio bajo acuerdos de colaboración (comercio “barter”)-, mientras que el turismo, en igual año, representó el 21% de dichos ingresos externos (Triana, 2009).

Este cambio en la estructura del PIB consolidó déficits crecientes del comercio de bienes y superávits en servicios de tal manera que el promedio de las exportaciones de bienes entre 2009/2018 fue de 3944 millones y el de las importaciones de 11868 para un promedio general del balance de bienes negativo de 7924 millones como se observa en la siguiente tabla (Rodríguez, 2019).

CUBA: INDICADORES DEL SECTOR EXTERNO 2009/18

INDICADORES	PROMEDIO 2009/2018	VARIACION AÑO 2018/2009 (%)
COMERCIO EXTERIOR		
EXPORTACIÓN BIENES	3944	-17,1%
IMPORTACIÓN BIENES	11868	+28,9
BALANZA BIENES	-7924	+50 (Mayor saldo negativo)
INGRESOS TURISMOS	2673	+42,6
BALANZA SERVICIOS	9019	+49,1
BALANZA COMERCIAL	1095	+70,1
SALDO DE CTA C.	+1351	+6 Veces
FLUJO DE IED	586 (2010)/474 (2018)	-19,1
DEUDA EXTERNA	25745	+47,8
DEUDA EXTERNA/PIB	32,0	-2,47 PTOS
SERVICIO DEUDA	2170	+7,7%
RESERVAS INT	8252	+2,4 Veces

Tomada de: Rodríguez José L: Perspectivas del sector externo. Impactos para Cuba. Documento de trabajo. Octubre 2019.

- No se disponen de datos seriados y congruentes referidos a la distribución de la inversión por ramas y sectores, que tengan en cuenta todas las fuentes de la inversión.
- Se hace abstracción de otros asuntos referidos a la metodología estadística para la medición del PIB, que, si bien pudieran tener incidencia en el crecimiento total del indicador, no lo tendrían en la participación diferenciada de los sectores que contribuyeron a dicho crecimiento.

Cuando se analiza el sector externo cubano otras limitaciones resultan importantes en medio de un proceso de cambios, demasiado lento, a favor de la actualización de un modelo que todavía se caracteriza por:

- Alto grado de centralización de la dirección y gestión del comercio exterior a pesar de algunos pasos en este sentido.
- Elevada concentración geográfica y mercantil.
- Estrategia exportadora “estatal”, que prioriza “bienes finales” y ausencia de eficientes encadenamientos nacionales para la exportación.
- Baja e ineficiente interacción entre sector exportador y la estructura productiva.
- Reducido efecto multiplicador de las exportaciones de servicios.
- Muy baja capacidad de sustitución de importaciones.
- Deteriorada infraestructura física.
- Limitada disponibilidad de servicios especializados para apoyar al sector exportador.

El grueso del comercio exterior se realiza con escasos surtidos y socios. Un elevado volumen del comercio se realiza con Venezuela, China, España, Canadá y Brasil como se refleja en la siguiente tabla:

CUBA: PRINCIPALES SOCIOS COMERCIALES

PARTICIPACIÓN EN INERCAMBIO COMERCIAL DE BIENES. 2010-2016 (EN % TOTAL)			
	2010	2015	2016
1. VENEZUELA	39,6	28,1	26,2
2. CHINA	12,5	17,3	17,9
3. ESPAÑA	6,2	8,9	10,1
4. CANADÁ	6,1	4,8	5,1
5. BRASIL	3,3	4,6	4,8
TOTAL 5 PRINCIPALES	67,8	63,6	64,1

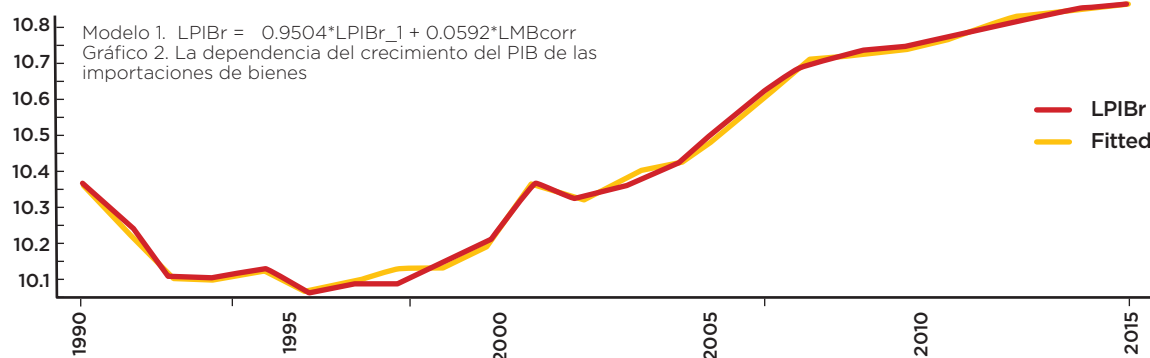
Aunque la situación comienza a variar a partir del 2014 por la compleja situación en Venezuela y la lógica reducción de los intercambios comerciales (38% entre 2014 -16) es un problema a resolver en términos de inserción internacional. El actual patrón de inserción externa es muy vulnerable especialmente en el actual entorno adverso y debe ser corregido a favor de procesos más expeditos, descentralizados, diversificados y eficientes.

En un modelo de funcionamiento económico como el presentado, obliga a mantener una dinámica creciente de exportaciones (exportar para importar) que pueda compensar la lentitud del crecimiento de la “producción”, (en la que se incluye alimentos y otros productos y servicios básicos a la población), lo cual gravita fuertemente en los criterios y prioridades de las estrategias y las políticas económicas⁶.

Con el objetivo de aprehender cuantitativamente ambos asuntos se elaboraron tres modelos econométricos dinámicos, en los dos primeros se refleja la dependencia del crecimiento del PIB respecto de las importaciones y las formas de financiamiento de éstas últimas, en el tercero el intrínquilis de los comportamientos de las tasas de crecimiento del producto, las importaciones y la deuda externa.

6. No se pasa por alto la importancia que para el funcionamiento del modelo se concedió a los acuerdos comerciales establecidos bajo criterios de colaboración económica y en el contexto de esquemas de integración que atenuaron en mucho la vulnerabilidad del modelo.

MODELO 1. LA DEPENDENCIA DEL CRECIMIENTO DEL PIB DE LAS IMPORTACIONES DE BIENES (VER ANEXO).

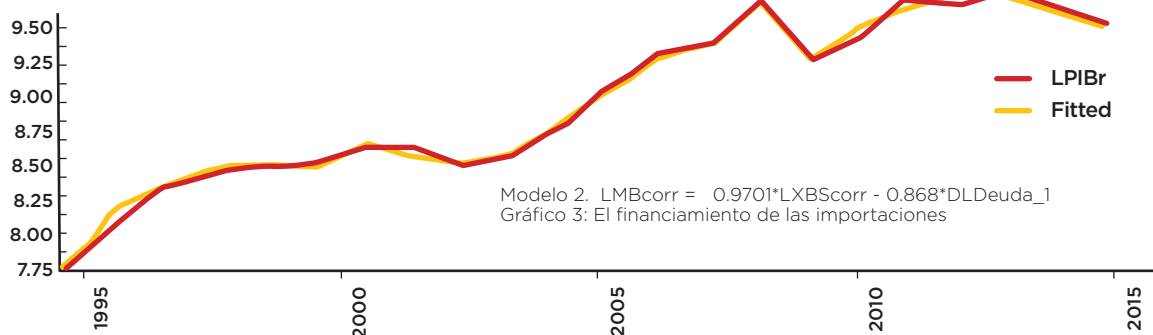


Fuente: O.N.E.I., AEC 2015. ONEI., PES, 2009, 2010.

Leyenda: la serie "LPIBr" nominaliza el logaritmo del PIB a precios reales. La serie "Fitted" simula el comportamiento del logaritmo del PIB en base a los resultados del modelo, o sea, según la dependencia del PIB respecto a las importaciones ("dinámica ex ante").

Como se puede observar en las tablas (ver anexo: modelos y criterios de veracidad de los modelos) y en el gráfico anterior (gráfico 2), los resultados del modelo fueron altamente significativos. El modelo da cuenta de dos shocks puntuales en los años 1996 y 2001, y de reiteradas transformaciones estructurales, la primera de ella en 1993.

MODELO 2. EL FINANCIAMIENTO DE LAS IMPORTACIONES (VER ANEXO).



Fuente: ONEI., AEC 2015. ONEI., PES, 2009, 2010.

Leyenda: La serie "LMBcorr" nominaliza el logaritmo de las importaciones de bienes a precios corrientes. La serie "Fitted" simula el comportamiento del logaritmo de las importaciones de bienes a precios corrientes según la dependencia de éstas respecto al logaritmo de las exportaciones y la tasa de crecimiento de la deuda externa ("dinámica ex ante").

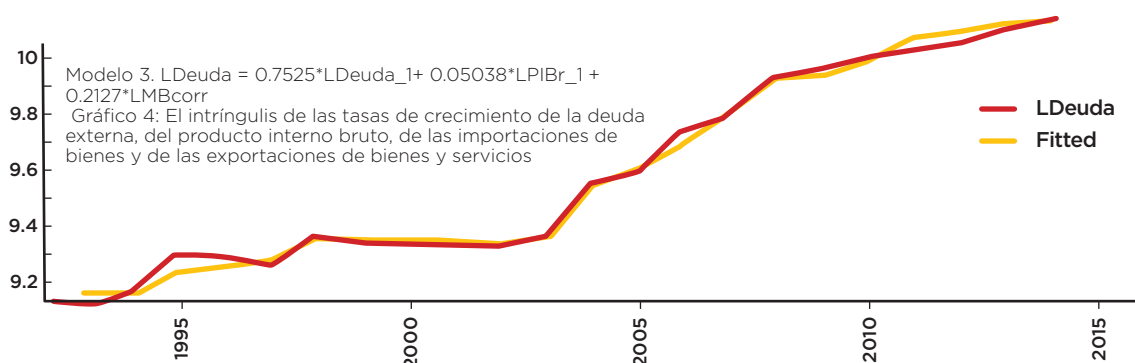
El modelo anterior, Modelo 2, reitera algo que ya se sabe de antaño, pero a lo que no siempre se le presta suficiente atención: si se supone una variación constante de la deuda externa, el crecimiento de las importaciones de bienes depende íntegramente para su financiamiento del crecimiento de las exportaciones de bienes y servicios, lo cual impone severas restricciones.

Por ejemplo, la dependencia del crecimiento de las importaciones y el financiamiento de estas por la vía de flujos restringidos de exportaciones impone, límites a la eficacia del fomento de "joint ventures" como praxis de las políticas de sustitución de importaciones. La razón de ello es que tal expediente supone, implícitamente, crecimientos de las exportaciones, (no necesariamente del propio rubro objeto de sustitución), para lograr la adquisición de la materia prima y los insumos productivos necesarios para la actividad de la "joint ventures" y, también, para poder captar la cuantía de ingresos en moneda libremente convertible que permitan hacer frente al cumplimiento de las obligaciones contraídas con el socio extranjero. Un caso típico, en tal sentido, es el de la creación de empresas mixtas para la sustitución de importaciones de productos de amplio consumo de la población tales como: alimentos procesados, bebidas, cigarrillos, productos para la higiene, etc.

Si los ingresos por exportaciones son insuficientes, los incumplimientos de los financiamientos de las importaciones se tornan automáticamente en flujo de deuda externa. Para mayor precisión de lo que ello significa para la economía cubana en el presente, se presentan a continuación dos gráficos: uno referido al comportamiento de la tasa de crecimiento de las exportaciones de bienes y servicios y otro referido al comportamiento de la tasa de crecimiento de la deuda.

Quedaría por indagar, las relaciones entre las variables del sector externo y la del crecimiento del producto, para ello se elaboró el siguiente modelo:

MODELO 3. EL INTRÍNGULIS DE LAS TASAS DE CRECIMIENTO DE LA DEUDA EXTERNA, DEL PRODUCTO INTERNO BRUTO, DE LAS IMPORTACIONES DE BIENES Y DE LAS EXPORTACIONES DE BIENES Y SERVICIOS (VER ANEXO).



Fuente: ONEI., AEC, 2015; EIU, 2016

Leyenda: La serie "LDeuda" nominaliza el logaritmo de la deuda externa. La serie "Fitted" simula el comportamiento del logaritmo de la deuda externa según la dependencia de ésta respecto al logaritmo del PIB y al logaritmo de las importaciones de bienes ("dinámica ex ante").

El modelo anterior, (Modelo 3.), revela el intrínquilis de las tasas de crecimiento del sector externo y del producto. En el contexto de la presente estructura de la economía cubana, si las exportaciones permanecen estancadas y se asume, además, una tasa inicial de crecimiento de la deuda externa del 3%, acorde a su mediana en los últimos años, y otra para el producto del 2%, acorde a su media reciente, entonces: cada incremento de la tasa del PIB, (sustentada en un crecimiento de las importaciones del 13% según la relación crecimiento-importaciones revelada (Modelo No.1)), conllevaría a un aumento anual de la tasa de la deuda externa del 4%. Obviamente, si los flujos de exportaciones decrecen, como ha sido el caso en los últimos años, la tendencia al incremento deudor se agudiza.

De lo visto se desprende entonces, que en el corto plazo el crecimiento de las exportaciones de bienes y servicios es un asunto perentorio para la economía cubana, por eso la asimilación activa de sus condicionantes es la tarea primera a que debería estar abocada su diseño para lograr eficacia. Para el mediano y largo plazo una transformación de la estructura económica del país es el eje fundamental que se descubre para la elaboración de una estrategia de desarrollo en procura de una sociedad socialista dinámica y próspera.

Asiendo el problema de manera integral, es evidente que las tareas para el corto y largo plazo no son cuestiones recluidas en compartimentos estancos. Por el contrario, la viabilidad y eficacia de una política económica es, precisamente, la inter vinculación continua de ambos asuntos y, por extensión, la capacidad institucional y política de llevarla adelante es lo que merece, en el presente, el ingente apelativo de "Planificación Socialista".

En síntesis, una estructura sectorial polarizada de la economía, asentada para otorgar prioridad al incremento de las exportaciones de bienes y servicios finales⁷, acentúa, como se ha visto, la de-

7. Obviamente, en lo que se expone en este capítulo se hace abstracción de otros asuntos de índole no directamente económica que pudieran haber incidido en la polarización sectorial de la economía.

pendencia del crecimiento del producto respecto a las importaciones; la cual, en las condiciones del modelo global de acumulación genera, para la economía cubana, una correlación viciosa de efectos negativos sobre las proporciones sectoriales del crecimiento y un estímulo pernicioso al crecimiento de la deuda externa.

La dicotomía que impone el modelo global de acumulación, firmas que se integran a la cadena y firmas que se excluyen, plantea una problemática muy compleja a la estrategia y a la política económica de cualquier país, pero tal dicotomía no puede ser asimilada, pasivamente, en una estructura económica dual, ni puede por ello ser el criterio que justifique la polarización sectorial de la inversión y el crecimiento. Los modelos presentados muestran que los costos de tal dualidad estructural pudieran resultar muy elevados y las estrategias que la promueven, inviables e inconsistentes.

Es un hecho que las problemáticas que plantea la inserción externa en el modelo de acumulación global no atañen únicamente a una parte de la economía, ni solo versan sobre las potencialidades de captación de ingresos externos; tales problemáticas implican de manera integral a toda la economía del país, por lo que ninguna estrategia o política económica viable, sea sectorial, de competitividad o de dinámica de crecimiento y desarrollo, podrá diseñarse sin tenerlas en cuenta, tanto cualitativa como cuantitativamente.

Se trata de un asunto que todavía demanda de mayor precisión para la elaboración de una estrategia viable y eficaz para el caso de la economía cubana. La estrategia de inserción competitiva y exportación, cuando incide fuertemente en la proporcionalidad de la inversión, tiene una proyección sectorial de especialización⁸ que afecta todas las relaciones económicas y sociales del país, sobre todo, las que atañen a la distribución del empleo, a la distribución del ingreso, y al consumo.

No hay dudas que una estrategia de especialización viable que priorice los servicios y la producción vinculada a la alta tecnología, puede, abrir canales de inserción y “upgrading”, pero la experiencia enseña que tal estrategia no puede pasar por alto las condiciones que imponen el modelo global de acumulación (Kaplinsky, 2005).

El actual patrón de inserción externa es muy vulnerable especialmente en el actual entorno adverso y debe ser corregido a favor de procesos más expeditos, descentralizados, diversificados y eficientes.

Las estrategias de inserción competitiva, especialización e inversión deben ser parte de estrategias de desarrollo coherentes y proporcionadas, y no acicates de un crecimiento unilateral e inestable. En tal sentido se avanzan las siguientes recomendaciones:

- 1) Implementar en el corto plazo una estrategia diversificada de inserción externa que abarque tanto la inserción por productos o servicios finales, como por procesos y por actividades. Abrir oportunidades a empresas cubanas, ubicadas en los diversos sectores, de características tecnológicas, formas de gestión y escalas distintas.
- 2) Aplicar políticas de control del comercio exterior y la inversión extranjera a tono con la necesaria diversificación y flexibilización de las formas de inserción externa de la economía cubana en la compleja economía mundial.
- 3) Elaborar una metodología de planificación de corto y mediano plazo eficaz e integral, que aborde de conjunto la inserción externa y las problemáticas de la estructura sectorial y el crecimiento.
- 4) Transitar por sendas competitivas dinámicas lo cual significa: desarrollar capacidades tecnológicas, de innovación organizacional y de conocimiento, que permitan asimilar y sacar provecho de los procesos de fragmentación de las actividades de tecnología baja, media y alta de la cadena global de producción y servicio, que hoy están en decurso.

8. Se trata de una cuestión que debe ser abordada de manera específica para cada rama y empresa que se prioriza en la estrategia de inserción y exportación competitiva, dado que las cadenas globales de valor son peculiares y específicas.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS:

- Bhagwati, J. (2004), *In Defense of Globalization*, Oxford University Press, NY, US.
- CEPAL (2019): La inversión extranjera en América Latina.
- Feinberg Richard (2018). Cuba's economy after Raul Castro: a tale of the three worlds
- Gereffi G., and T. Sturgeon, J. Humphrey, (2004), *The governance of global value chains*, *Review of International Political Economic*, 12, 1, UK.
- Hofman D, and Stan Aronow (2012), *"The Gartner Supply Chain Top 25 for 2012"*, Gartner Report, Stanford USA, 2012.
- Kaplinsky, R. (2005): *Globalization, poverty and inequality*, Polity Press, UK.
- Kaplinsky, R., M. Morris. (2009): *Handbook for Value Chain Research*, London.
- Mesa Carmelo (2018): La economía cubana: situación en 2017-2018.
- Oficina Nacional de Estadísticas, (O.N.E.I.), (2015), *AEC 2015*, La Habana.
- Oficina Nacional de Estadísticas, (O.N.E.I.), (2010): *PES, 2009- 2010*. La Habana.
- Peña, L.(a)., (2011): *The North American economy during and after the economic crisis: The model of global accumulation*, *International Critical Thought*, Volume 1, Number 3, Routledge Press, London.
- Peña, L. (b), (2010): *Los BRICS y el desafío de la identidad*, De la Economía Internacional, Volumen 1, Publicaciones CIEI, Editorial CEDEM, La Habana. PP. 211-241.
- Rodríguez, José L (2019): Balance preliminar de la economía cubana en 2018. Perspectivas para 2019.
- Stiglitz, J., (2005): *More instruments and broader goals: moving toward the Post-Washington Consensus*. Wider perspectives on global development, Palgrave Macmillan Press, New York.
- Triana, J., (2009): *Cuba: comportamiento económico en el 2008 y perspectivas para el 2009*, en "Seminario sobre economía y gerencia en Cuba 2009", Publicación digital CEEC., La Habana.
- UNCTAD, (2010): *World Trade Developments, 2010*, United Nations, Geneva.
- UNCTAD, (2013): *Informe sobre las inversiones en el mundo 2013*, Naciones Unidas, Geneva.
- UNIDO, (2004): *Inserting local industries into global value chains and global production networks: opportunities and challenges for upgrading*, Working Paper, United Nations, Geneva.

ANEXO: MODELOS Y CRITERIOS DE VERACIDAD DE LOS MODELOS.**MODELO 1. LA DEPENDENCIA DEL CRECIMIENTO DEL PIB DE LAS IMPORTACIONES DE BIENES**

Modelo 1. $LPIBr = -0.9504 * LPIBr_{-1} + 0.0592 * LMBcorr$
 Modelling LPIBr by OLS
 The estimation sample is: 1991 - 2014

	COEFFICIENT	STD.ERROR	T-VALUE	T-PROB	PART.R²
LPIBr_1	0.950420	0.01515	62.7	0.0000	0.9960
l:1996	-0.0965012	0.01978	-4.88	0.0002	0.5980
l:2001	0.129469	0.02009	6.44	0.0000	0.7219
sl:1993	-0.131796	0.01585	-8.32	0.0000	0.8121
sl:2001	0.0754548	0.01985	3.80	0.0016	0.4746
sl:2002	-0.0989820	0.02164	-4.57	0.0003	0.5666
sl:2007	0.0683819	0.01154	5.92	0.0000	0.6868
LMBcorr U	0.0592016	0.01727	3.43	0.0034	0.4236

sigma: 0.0183118
 RSS: 0.0053651287
 log-likelihood: 66.8161
 no. of observations: 24
 no. of parameters: 8
 mean(LPIBr): 10.4209
 se(LPIBr): 0.300529

AR 1-2 test: $F(2,14) = 1.7237 [0.2142]$
 ARCH 1-1 test: $F(1,22) = 0.67139 [0.4214]$
 Normality test: $\chi^2(2) = 1.4691 [0.4797]$
 Hetero test: $F(7,13) = 0.83740 [0.5758]$
 Hetero-X test: $F(8,12) = 1.0116 [0.4756]$
 RESET23 test: $F(2,14) = 1.7846 [0.2040]$

Fuente: ONEI, AEC 2015

Leyenda: la serie "LPIBr" nominaliza el logaritmo del PIB a precios reales. La serie "LMBcorr" nominaliza la serie logaritmo de las importaciones de bienes.

Nota: Se empleó paquete econométrico OxMetric 7

MODELO 2. EL FINANCIAMIENTO DE LAS IMPORTACIONES

Modelo 2. $LMBcorr = 0.9701 * LXBScorr - 0.868 * DLDeuda_{-1}$
 Modelling LMBcorr by OLS
 The estimation sample is: 1993 - 2015

	COEFFICIENT	STD.ERROR	T-VALUE	T-PROB	PART.R²
LXBScorr	0.975537	0.001960	498.	0.0000	0.9999
DLDeuda_1	-0.845745	0.1807	-4.68	0.0002	0.5630
l:1994	-0.303043	0.04612	-6.57	0.0000	0.7175
l:2008	0.224672	0.04747	4.73	0.0002	0.5685
sl:2002	0.0941897	0.02551	3.69	0.0018	0.4450
sl:2009	0.195104	0.02658	7.34	0.0000	0.7602

sigma: 0.0437461
 RSS: 0.032533232
 log-likelihood: 42.8158
 no. of observations: 23
 no. of parameters: 6
 mean(LMBcorr): 8.76479
 se(LMBcorr): 0.630759
 AR 1-2 test: $F(2,15) = 1.3296 [0.2940]$
 ARCH 1-1 test: $F(1,21) = 0.32242 [0.5762]$
 Normality test: $\chi^2(2) = 0.029249 [0.9855]$
 Hetero test: $F(6,14) = 0.68266 [0.6667]$
 Hetero-X test: $F(7,13) = 0.79978 [0.6015]$
 RESET23 test: $F(2,15) = 1.4568 [0.2641]$

Fuente: ONEI, AEC 2015. EIU., 2016

Leyenda: LXBScorr, Exportaciones de bienes y servicios a precios corrientes; DLDeuda, tasa decrecimiento de la deuda.

Nota: La serie de la deuda se construyó utilizando varias fuentes, en lo fundamental ONEI, AEC 2015. EIU, 2016.

MODELO 3. EL INTRÍNGULIS DE LAS TASAS DE CRECIMIENTO DE LA DEUDA EXTERNA, DEL PRODUCTO INTERNO BRUTO, DE LAS IMPORTACIONES DE BIENES Y DE LAS EXPORTACIONES DE BIENES Y SERVICIOS.

Modelo 3. $LDeuda = 0.7525 * LDeuda_{-1} + 0.05038 * LPIBr_{-1} + 0.2127 * LMBcorr$

Modelling LDeuda by OLS

The estimation sample is 1993 - 2014

	COEFFICIENT	STD.ERROR	T-VALUE	T-PROB	PART.R²
LDeuda_1	0.688399	0.07843	8.78	0.0000	0.8280
I:1998	0.102980	0.02863	3.60	0.0024	0.4471
I:2004	0.146490	0.03034	4.83	0.0002	0.5930
S1:1995	0.135411	0.02679	5.05	0.0001	0.6148
LPIBr_1 U	0.131555	0.06093	2.16	0.0464	0.2256
LMBcorr U	0.185324	0.02774	6.68	0.0000	0.7361

sigma: 0.027303

RSS: 0.0119272542

log-likelihood: 51.503

no. of observations: 22

no. of parameters: 6

mean(LDeuda): 9.57479

se(LDeuda): 0.363718

AR 1-2 test: $F(2,14) = 1.4564$ [0.2663]

ARCH 1-1 test: $F(1,20) = 0.030847$ [0.8623]

Normality test: $\chi^2(2) = 0.44911$ [0.7989]

Hetero test: $F(7,12) = 1.1034$ [0.4197]

Hetero-X test: $F(10,9) = 0.76306$ [0.6618]

RESET23 test: $F(2,14) = 2.5682$ [0.1122]

Fuente: O.N.E.I., AEC 2015. EIU., 2016

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:

