

ARTÍCULO ORIGINAL

El modelo global de acumulación y la inserción externa de la economía cubana en la economía mundial: algunos criterios respecto al impacto de la posible normalización de las relaciones económicas Cuba-Estados Unidos

Global Model of Accumulation and Cuban Economy External Insertion into World Economy: some Criteria Regarding the Impact of a Likely Normalization of Cuba-Usa Economic Relations

Lázaro Peña Castellanos

Centro de Investigaciones de Economía Internacional (CIEI)

RESUMEN

El artículo aborda la problemática de la inserción externa de la economía cubana y el impacto que en ella tiene el posible proceso de normalización de las relaciones Cuba-Estados Unidos, luego de los acuerdos alcanzados el 17 de diciembre de 2014 entre los presidentes de ambos países.

PALABRAS CLAVE: cadenas globales de valor, economía cubana, modelo económico cubano, relaciones Cuba-Estados Unidos.

ABSTRACT

The article addresses the topic as to the Cuban economy external insertion and its impact on a likely normalizing process of Cuban-USA relations, following the December 17th, 2014 agreements between the Presidents of both countries.

KEYWORDS: global chains of value, Cuban economy, Cuban economic model, Cuba-USA relations.

Introducción

En el seminario organizado en abril de 2015 por la Universidad de La Habana y el Banco de Desarrollo de América Latina (CAF), bajo el título «Oportunidades y desafíos para el desarrollo económico de América Latina y Cuba», dos preguntas fueron realizadas: la primera inquiría sobre la problemática de la inserción de la economía cubana en la economía global, y la segunda solicitaba se adicionara un comentario en torno al impacto que en tal inserción pudiera tener un posible proceso de normalización de las relaciones económicas Cuba-Estados Unidos.

El presente artículo recoge los elementos que fueron abordados en dicho Seminario.

El modelo global de acumulación y la inserción en las cadenas globales de valor

Los retos de la economía cubana para lograr su inserción competitiva, son, en lo esencial, los que impone el modelo global de acumulación. En este epígrafe se abordan cuatro de sus características básicas, se refieren de inmediato sus implicaciones para la economía cubana y se precisa si el diagnóstico de las formas de inserción externa de esta última, hoy en decurso, descubre coherencias o contradicciones con cada una de las características expuestas.

La cadena global de producción y servicios (CGPS) como estructura de la cadena global de valor

La cadena global de valor (CGV) es la estructura socioeconómica fundamental del modelo global de acumulación (MGA).¹

La CGPS constituye la forma organizacional competitiva del proceso de producción y circulación de la CGV, lo cual implica la reestructuración global de la producción, el comercio y las finanzas acordes con las determinantes que impone la CGV. Se calcula, por ejemplo, que en el presente más del 80 % del comercio internacional clasifica como comercio intrafirma² (UNCTAD, 2013). En igual sentido, los flujos de inversión extranjera directa y los flujos de préstamos privados responden y discurren, en lo esencial, en las redes globales de valor, y condicionan, en gran medida, el comportamiento del resto de los flujos financieros.

Esto significa que la viabilidad de cualquier estrategia de inserción externa competitiva que se diseñe para Cuba dependerá, en alto grado, de la coherencia que guarde con la estructura y dinámica vigentes de la producción y sus mercados globales (comercio y finanzas), que de hecho son procesos funcionales de la CGPS y de la CGV.

En la actualidad, la posibilidad de cualquier economía de lograr una dinámica de exportación mantenida en el tiempo está condicionada por la inserción de sus firmas en las CGV. Por ejemplo, quince países subdesarrollados, cuyas firmas son casi todas eslabones de CGPS, generan el 83 % de la producción de manufacturas de tal grupo de naciones, y ellas mismas son, a su vez, el origen de más del 85 % de las exportaciones de manufactureras provenientes de tal polo económico (UNIDO, 2004). La experiencia concreta de todas las economías emergentes confirma lo señalado (APEC, 2014).

Hasta el presente, la estrategia de inserción externa que caracteriza a la economía cubana coloca en su centro la exportación al mercado mundial en general, no al interior o como parte de CGPS específicas, y, en congruencia, preferencia las exportaciones bajo la forma de productos y servicios finales, aunque propiamente muchos de ellos sean bienes o servicios intermedios; y apuesta, entonces, por la inversión extranjera directa (IED) que la asegura. Se trata de una estrategia contraria a la tendencia fundamental de las CGV y que, por lo mismo, no asegura la reactivación de la dinámica de exportación, ni su permanencia en el tiempo.

El proceso de creación y distribución del valor

Las cuestiones referidas al proceso de creación y distribución del valor en el contexto del MGA son complejas y esenciales al sistema; no pueden explicarse, únicamente, con base en la CGPS. Los eslabones de la CGV constituyen receptores diferenciados del ingreso, cuya capacidad de absorción depende de múltiples factores. La noción de que el grado de elaboración de un producto o servicio (la cuantía de valor agregado que se le adjudique a una u otra fase de la CGPS) determina, por sí misma, la distribución de los ingresos generados en la CGV es, en realidad, muy insuficiente.

Contrario a lo que se pudiera suponer, por ejemplo, los países subdesarrollados no son los principales ofertantes de los productos manufactureros que clasifican como productos de baja

tecnología en el comercio internacional. Los países industrializados son el origen del 65 % de dichas exportaciones, cuya producción se genera también globalmente (UNCTAD, 2014). Son los mecanismos de control hegemónico de la CGV los que aseguran a las empresas líderes la captación de la mayor cuantía de los ingresos; no se trata solo, por tanto, de un asunto tecnológico.

En general, desde la década de los ochenta, las CGV cuyo ámbito es la producción que clasifica como de baja intensidad tecnológica propician la «externalización» de las actividades de la producción, esto es, la ubicación en países subdesarrollados del eslabón «producción» de la CGV. 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 (UNIDO, 2004). Este proceso, conocido como «fragmentación de la cadena», es el que está determinando la dinámica comercial y de crecimiento del reducido número de países subdesarrollados que se catalogan como países emergentes.

Es obvio que las CGV no ceden los rubros tecnológicos más sofisticados ni, tampoco, los que les 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 de alta tecnología), y son, por lo mismo, altamente protegidos por la cadena.

Lo señalado plantea un reto «peliagudo» a la economía cubana: la necesidad de elaborar y aplicar estrategias y políticas económicas de inserción externa que sean flexibles, abarcadoras y viables; con la finalidad de asegurar la captación de los mayores ingresos externos posibles al país. Tales estrategias y políticas deberán aprovechar las potencialidades totales de la economía y estar guiadas a consolidar el desarrollo socialista³ de la sociedad cubana, en su sentido más abarcador.

Hasta el presente la estrategia de inserción externa de la economía cubana rechaza la inserción en las CGPS, lo cual reduce las potencialidades de captación de ingresos externos y, sobre todo, las de su continuidad en el tiempo.

El control sistémico de la cadena

El control hegemónico de la CGV es particularmente relevante en lo que atañe a las posibilidades de cualquier firma, incluida o excluida de la cadena, para acceder directamente al mercado. Las formas y mecanismos de la CGV para obstruir o limitar el acceso a los mercados son múltiples y trascienden, en mucho, las cuestiones tecnológicas.

Esto significa que el control de tecnologías medias o altas no le asegura a la economía cubana, por sí mismo, el acceso requerido a los mercados, ni tampoco una capacidad y una dinámica de ingresos externos mantenidas en el tiempo.

Por ejemplo, para el caso de sectores de alta tecnología el denominado proteccionismo no arancelario es una obstrucción muy relevante; en particular para productos farmacéuticos biotecnológicos, las exigencias de control de calidad, no solo del producto final, sino también del proceso de producción y de investigación, son altamente restrictivas y muy cambiantes.

El proteccionismo, no obstante su enorme importancia, es solo un instrumento: la CGV controla el mercado y en cierta medida es ella el mercado; de ahí que la dinámica de exportación de un país, en las condiciones del MGA, dependa de la inserción de sus firmas en la CGPS, y que el principal flujo de exportación mundial sea el comercio intrafirma.

La inserción competitiva en la economía mundial, crecimiento y desarrollo

La CGPS integra firmas, no países, lo cual hace que los problemas nacionales y globales se solapen en una relación altamente compleja y contradictoria. Los criterios de validación competitiva y de optimización de la ganancia global que impone la CGV, son determinantes para la inserción de las firmas locales en las CGPS y, por extensión, para la de los países en la economía mundial.

Los criterios de competitividad de la CGV establecen que la firma debe concentrarse solo en aquellas actividades para las que posee habilidades o recursos relativamente escasos y debe absorber y encontrar los insumos y actividades complementarias a la suya, en los canales y procesos de la CGPS.

Lo anterior significa que la inserción de las firmas cubanas en la CGV no implica, necesariamente, derrames automáticos para las redes empresariales nacionales ni territoriales. Se trata de una restricción a evaluar en la determinación precisa del impacto de la inserción externa en el crecimiento y el desarrollo del país y, también, de un asunto a tener en cuenta en la planificación sectorial y el uso óptimo de la inversión.

En general, los diseños de estrategias y políticas a elaborar deben ponderar adecuadamente el rol del sector externo en el desarrollo económico de Cuba. Subestimarlos implica pérdidas de ingresos externos imprescindibles al país, pero sobreestimarlos conduce al despilfarro de recursos y a modelos sectoriales desproporcionados y contraproducentes con un proceso de desarrollo.

La conformación de estructuras productivas organizacionales con vistas a la exportación, y no a la inserción en la CGV, tendría que tratarse también con extrema precaución. La estrategia cubana que promueve la creación de las llamadas «cadenas de valor» con vistas a generar exportaciones debería ser capaz de mostrar, para cada cadena en particular, una evaluación precisa de la capacidad real de exportación y una plataforma de factibilidad y competitividad en el tiempo; sobre todo si se trata de sectores de alta tecnología, cuyos costos se extienden desde la investigación hasta la venta, y que, por demás, son crecientes.

Se debe observar que la conformación de cadenas de valor, en la versión cubana, supone transitar por estrategias competitivas distintas a la que enmarca la CGV,⁴ lo cual es válido y deseable, siempre y cuando se pruebe que es viable. Hasta el presente, esta no ha sido la experiencia de ninguno de los países emergentes (APEC, 2014).

En el contexto de la globalización, los modelos de crecimiento se tornan sumamente discrecionales y complejos para cualquier país. Muchos sectores, ramas y firmas de todos los países son excluidos en la inserción directa a la CGV, lo cual abre un amplio margen a la colaboración y/o a la integración económica. Tales procesos deben ser abordados, sin embargo, bajo nuevas ópticas, teniendo en cuenta la diversidad de los países y actores económicos, de sus políticas y gobiernos y, también, de sus perspectivas y funciones distintas en el MGA.

Las perspectivas de inserción de la economía cubana en la economía global luego del 17 de diciembre de 2014

En este asunto es imprescindible asentar tres cuestiones:

- a) Las condicionantes para la inserción de la economía cubana en la economía global son las que se señalaron en el epígrafe anterior. O sea, la posible normalización de las relaciones Cuba-Estados Unidos sería un contexto que facilitaría la inserción de la economía cubana en la economía mundial, esto es, en las cadenas globales de valor.

- b) La influencia de los intereses políticos en la restructuración de las relaciones económicas Cuba–Estados Unidos es, sin dudas, un factor altamente relevante y puede impactar tanto en sentido positivo como en sentido negativo.
- c) Todavía es muy pronto para emitir criterios fundamentados respecto a las implicaciones económicas que tendrá para Cuba el nuevo contexto que se abre después de diciembre de 2014; de hecho, son muchas las variables de índole política, económica y social a tener en cuenta. Es obvio, entonces, que se trata de un asunto que demanda mayor estudio y evidencias.

Por tanto, en este epígrafe solo se pretende colocar algunas ideas para el debate.

Desde fuentes norteamericanas se han adelantado ya algunas ideas; por ejemplo, un estudio del Peterson Institute for International Economics, (Hufbauer y Kotschwar, 2014) expone las consideraciones que se muestran en la tabla 1.

Tabla 1. Simulación (*gravity model*), supuesto un tratado de libre comercio USA-Cuba. Balanza de comercio Cuba-Estados Unidos (simulación) en millones de dólares

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Exportaciones USA a Cuba	5 599	6 381	6 988	7 356	7 368	7 730	8 144
Exportaciones Cuba a USA	7 459	8 500	9 310	9 799	9 816	10 298	10 809
Saldo balanza Cuba-USA	1 860	2 119	2 322	2 443	2 448	2 568	2 665

Fuente: Hufbauer y Kotschwar (2014).

Como se puede apreciar, acorde a los resultados del modelo econométrico aplicado (*gravity model*), los autores sostienen que de existir un tratado de libre comercio para las economías de Cuba y Estados Unidos, las exportaciones de bienes del archipiélago caribeño superarían los diez mil millones de dólares y la balanza comercial bilateral de bienes sería positiva para Cuba.

Más allá de la validez de los supuestos sumamente creativos que les son propios a los *gravity models*, las perspectivas de la firma de un tratado de libre comercio no es una opción desde la estrategia y la política económica de desarrollo del Gobierno de Cuba, luego de las experiencias de casi todos los países latinoamericanos que hoy transitan por tales senderos. Una agenda norteamericana que promueva o condicione el avance de las relaciones económicas Cuba-Estados Unidos a la firma de tal acuerdo constituiría un factor político de obstrucción.

De hecho, ambos países son signatarios de los acuerdos de la OMC que confieren suficiente marco legal a las relaciones comerciales entre países. Por otro lado, Cuba tiene firmados un conjunto de acuerdos de protección a la inversión extranjera, como es práctica común a nivel internacional, lo cual pudiera extenderse también para el caso de Estados Unidos.

En un informe elaborado por United States International Trade Commission (USITC) en el año 2007, se muestra una evaluación de las pérdidas reales de corto plazo por desvío y creación de comercio, sufridas por los exportadores norteamericanos como consecuencia de las restricciones financieras y de pagos que impone la OFAC en 2005. Las cifras se presentan en la tabla 2.

Tabla 2. Simulación. Efectos estimados para el año 2007 por suspensión de las restricciones financieras de la OFAC en millones de dólares

BIENES	COMERCIO	
	DESVÍO	DESVÍO Y CREACIÓN
Trigo	68	84
Arroz	54	83
Maíz	46	48
Alimento animal	43	45
Soya	30	31
Grasas y aceites	24	27
Frijoles	29	42
Carne de pollo	51	56
Carne vacuna	6	10
Carne cerdo	20	24
Leche en polvo	27	54
Otros derivados de la leche	5	10
Alimento procesado	19	35
Pescados y mariscos	8	15
Productos forestales	16	27
Otros	39	70
TOTAL APROXIMADO	485	661

Fuente: USITC (2007).

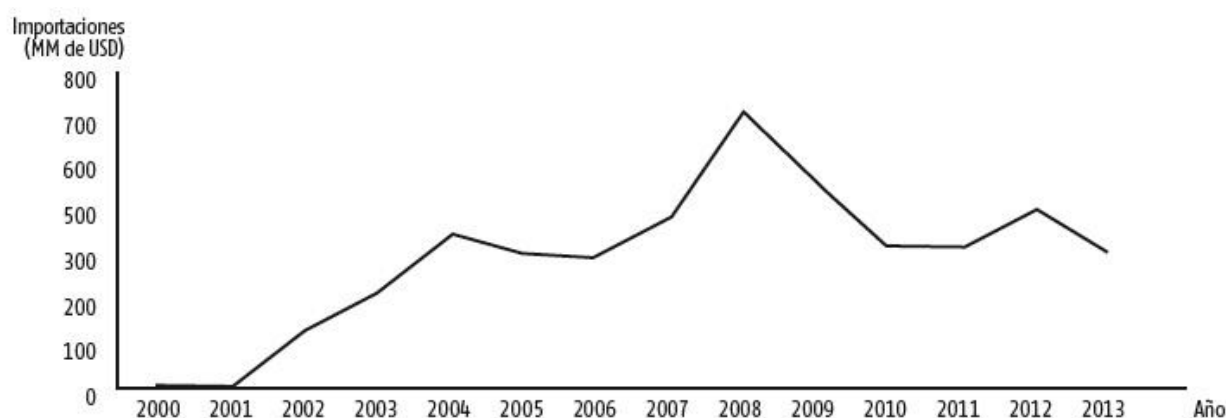
Como se deriva de la tabla 2, en 2007 se estimaron para los productores norteamericanos pérdidas totales que fluctúan entre 147 y 323 millones de dólares, como consecuencia de las restricciones financieras impuestas por la OFAC a las exportaciones de alimentos de Estados Unidos a Cuba. Con base en la metodología señalada, y teniendo en cuenta el crecimiento de las importaciones cubanas de alimentos entre 2007 y 2013, se evaluaron las pérdidas de corto y largo plazo de los productores norteamericanos para el año 2013; cuyos resultados se presentan en la tabla 3.

Según la simulación que se observa en la tabla 3, los productores norteamericanos de alimentos perdieron en el año 2013 entre 980 y 1 248 millones de dólares como consecuencia de las restricciones que impone el gobierno norteamericano a Cuba en su política de bloqueo. Para Cuba, si bien es cierto que tal proyección, de haberse constatado en la práctica, hubiera implicado una disminución de costos por diversos motivos, entre ellos disminución en los precios de productos, menores costos por transporte, seguros y primas; también es verdadero que en esa proyección asoma un importante criterio de riesgo: entre el 50 % y el 64 % de las importaciones cubanas de alimentos hubieran tenido por origen a Estados Unidos.

Tabla 3. Simulación. Efectos estimados para el año 2013 por suspensión de las restricciones financieras de la OFAC en millones de dólares

BIENES	COMERCIO	
	DESVIÓ	DESVIÓ Y CREACIÓN
Trigo	154	119
Arroz	119	76
Maíz	74	131
Alimento animal	45	85
Soya	19	60
Grasas y aceites	32	89
Frijoles	59	78
Carne de pollo	119	180
Carne vacuna	0,1	0,1
Carne de cerdo	16	49
Leche en polvo	173	144
Otros derivados de la leche	3	13
Alimento procesado	49	77
Pescados y mariscos	9	34
Productos forestales	27	49
Otros	84	64
TOTAL APROXIMADO	980	1 248

En la figura 1 se muestra el comportamiento de las importaciones cubanas procedentes de Estados Unidos, en lo esencial alimentos, para los años 2000-2013.

**Figura 1. Importaciones agrícolas cubanas desde Estados Unidos en millones de dólares.**

Fuente: USITC (2007).

Uno de los argumentos que se señalan en relación con la disminución de las importaciones cubanas de productos agrícolas desde Estados Unidos es el referido a la política de sustitución de importaciones puesta en práctica por el Gobierno cubano (USITC, 2007).

Si bien es cierto que la elevación de la producción interna de alimentos es uno de los objetivos esenciales de la política y la estrategia económica del país, hasta el presente no se han obtenido los resultados esperados; lo cual se ha expresado, entonces, en montos crecientes de importaciones de alimentos, tal como se puede observar en la figura 2.

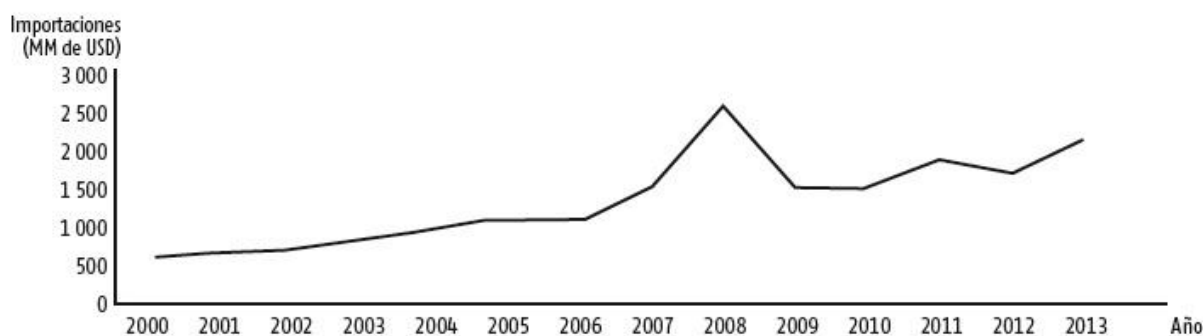


Figura 2. Importaciones cubanas totales de alimentos en millones de dólares.
Fuente: ONEI (2014).

Como se puede observar, hasta el presente las importaciones cubanas de alimentos han mantenido una tendencia creciente. La estrategia de sustitución eficiente de las importaciones, sobre todo para el sector de alimentos, es uno de los ejes centrales que se recogen en los Lineamientos del VI Congreso del Partido Comunista de Cuba (CCPCC, 2011), por lo cual es de prever que se implementen planes y estrategias, cada vez más eficaces, que permitan, eficientemente, revertir a mediano plazo la tendencia al incremento de las importaciones de alimentos.

La pregunta a responder sería entonces: ¿la política de sustitución de las importaciones para el sector agroindustrial que lleva adelante el Gobierno cubano constituye una restricción o una oportunidad para las empresas norteamericanas? Se cree que se trata de una cuestión a evaluar en los contextos del modelo global de acumulación, de las potencialidades competitivas de la economía cubana y de las estrategias y políticas que llevarán adelante los gobiernos de Cuba y Estados Unidos.

Desde la perspectiva del Gobierno de Cuba, lo importante a tener en cuenta es que en marzo de 2014 fue aprobada por la Asamblea General del Poder Popular la Ley 118, que otorgó un marco legal a la inversión extranjera (Cámara de Comercio de Cuba, 2014), y que uno de los sectores priorizados para la captación de IED fue, precisamente, el sector de la agroindustria.

En tal sentido, en el año 2014 fue presentada la cartera de oportunidades para la inversión extranjera, en la que aparecen, bajo la modalidad de inversión de Empresa Mixta, las siguientes propuestas del sector agroalimentario, dirigidas en lo fundamental a la sustitución de importaciones: a) producción de vegetales frescos en módulos tapados; b) producción de carne vacuna y su procesamiento industrial; c) producción de carne de pollo; d) producción de arroz, y otros (Cámara de Comercio de Cuba, 2014).

También la estrategia elaborada presta atención a las posibilidades del sector para insertar empresas cubanas de producción y servicios en las redes globales, bajo la modalidad de inversión de Asociación Económica Internacional, con vistas a incrementar los ingresos por exportaciones del país; ejemplos de tales casos son: a) procesamiento y comercialización de café de calidad élite; b) agroindustria de cítricos y frutales; c) agroindustria azucarera; d) servicios de alto valor agregado de centros de investigación del sector, y otros (Cámara de Comercio de Cuba, 2014).

Desde la perspectiva de Estados Unidos, las obstrucciones planteadas por el Congreso para el levantamiento del bloqueo económico, que por más de cincuenta años ha caracterizado la política agresiva de este país contra Cuba en el área económica, obviamente tienen un impacto muy negativo para el fomento de negocios entre ambos países. No obstante, el ejecutivo del gobierno norteamericano tiene un amplio margen de actuación para la creación de canales alternativos que permitan evadir muchas de las restricciones a las que obliga la codificación del bloqueo y, lo que

es más importante, suficiente capacidad para implementar una estrategia efectiva con vistas a la eliminación de la retrógrada ley. Dando por hecho, claro está, que la normalización de las relaciones económicas y políticas entre Cuba y Estados Unidos sea, al menos, el objetivo contextual del gobierno norteamericano.

Conclusiones

La obsolescencia e ineficacia de la política de bloqueo de los gobiernos norteamericanos contra Cuba es un hecho constatado desde diversas perspectivas económicas y políticas.

En lo referido al sector alimentario y su agroindustria en el corto plazo, la eliminación de las restricciones financieras implementadas por la OFAC, sin dudas, pudiera contribuir a la elevación de las exportaciones norteamericanas a Cuba. Existe, en tal sentido, un amplio margen de oportunidades competitivas e ingresos que pierden los productores norteamericanos.

No obstante, para el mediano plazo las medidas adoptadas por Cuba para la actualización de su modelo económico pudieran restringir las importaciones de alimento del país en general.

La estrategia de sustitución de importaciones en el sector agroalimentario y en su industria abre, sin embargo, amplias oportunidades a la IED. También las abren las estrategias de inserción del país, con vistas a elevar los ingresos por exportaciones de Cuba en tales rubros.

Se requiere, por tanto, una revaluación integral de las perspectivas, obstáculos y oportunidades de las relaciones económicas Cuba-Estados Unidos, imbricada en las estrategias de desarrollo económico y social de Cuba y en el contexto del modelo global de acumulación.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ASIA-PACIFIC ECONOMIC COOPERATION SECRETARIAT (APEC) (2014): «Integrating SMEs into Global Value Chains: Policy Principles and Best Practices», <<http://www.apec.org>> [10/5/2015].

CÁMARA DE COMERCIO DE CUBA (2014): «Cartera de oportunidades para la inversión extranjera», *Negocios en Cuba* (CD-ROM), La Habana.

COMITÉ CENTRAL DEL PARTIDO COMUNISTA DE CUBA (2011): *VI Congreso del Partido Comunista de Cuba: información sobre el resultado del debate de los Lineamientos de la política económica y social del Partido y la Revolución*, La Habana.

HUFBAUER, G. y B. KOTSCHWAR (2014): *Economic Normalization with Cuba*, Washington D. C., Peterson Institute for International Economic.

OFICINA NACIONAL DE ESTADÍSTICAS E INFORMACIÓN (ONEI) (2014): «Estadísticas del comercio exterior de Cuba», <<http://www.onei.cu>> [10/5/2015].

UNCTAD (2013): «Informe sobre las inversiones en el mundo 2013», <<http://www.unctad.org/wir>> [10/2/2014].

UNCTAD (2014): «International Trade Statistics», <<http://www.unctad.org>> [10/1/2015].

UNIDO (2004): «Inserting Local Industries into Global Value Chains and Global Production Networks: Opportunities and Challenges for Upgrading»,

<<http://www.unido.org/en/resources/publications/publications-by-type/working-papers/global-value-chains.html>> [10/2/2015].

U. S. INTERNATIONAL TRADE COMMISSION (USIIC) (2007): «U. S. Agricultural Sales to Cuba: Certain Economic Effects of U.S. Restrictions», <<http://www.usitc.gov/resources/publication/3032>> [10/2/2015].

RECIBIDO: 21/07/2015

ACEPTADO: 09/09/2015

Lázaro Peña Castellanos. Centro de Investigaciones de Economía Internacional (CIEI). Correo electrónico: lazaro@rect.uh.cu

NOTAS ACLARATORIAS

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 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. El MGA tiene por organización económica central la empresa transnacional y un sistema económico internacional e institucional que le es peculiar.
2. En este caso, la firma alude a la cadena global de valor.
3. El importante tema del socialismo, sobre todo del período de tránsito al socialismo, en las condiciones en que rige un MGA es, sin dudas, una carencia teórica altamente significativa que debilita la capacidad de elaboración de estrategias y políticas adecuadas para el presente. Obviamente se trata de un asunto que trasciende en mucho al presente artículo.
4. Aunque en la literatura internacional se emplea el concepto de cadena de valor y se genera metodología para dar solución a problemas técnicos competitivos de las cadenas locales de valor, en realidad se trata de formas de transferencia técnico-organizacionales con vistas a

colocar las firmas locales al nivel de las exigencias competitivas que exige la CGV, para que puedan, entonces, insertarse (*cluster* en CGV); en tal sentido, la acción y la asesoría de la Organización de las naciones Unidas para el Desarrollo Industrial (ONUDI) son paradigmáticas y explícitas, además de ser técnicamente sofisticadas y adecuadas.