

El modelo de acumulación global y la inserción externa: experiencias para Cuba

LÁZARO PEÑA CASTELLANOS*

Resumen

El artículo, en su mayor parte, aborda las características del modelo global de acumulación y sus implicaciones para los procesos de inserción externa y crecimiento económico. Bajo tal prisma metodológico se dedica también a evaluar la dinámica de crecimiento de la economía cubana para el periodo 2000-2010 y, finalmente, se puntualizan algunas conclusiones.

PALABRAS CLAVE: cadena de valor, economía cubana, globalización, modelo económico cubano, transnacionalización.

Abstract

Most of the article, deals with the global accumulation model's features and its implications for external insertion processes and economic growth. Within such methodological framework, the paper also assess Cuban economy growth dynamics for 2000-2010 period. Conclusions are provided at the end.

KEYWORDS: chain of value, Cuban economy, globalization, Cuban economic model, trans-nationalization.

* Doctor en Ciencias Económicas. Universidad de La Habana, Cuba.
Contacto: lazaro@uh.cu.

RECIBIDO: 23/11/2011

ACEPTADO: 15/12/2011

Señalar el carácter contextual de la globalización es un argumento reiterativo; sin embargo, precisar cabalmente las implicaciones que ello tiene para las perspectivas sectoriales de inserción externa y para el patrón de crecimiento de las economías de los países subdesarrollados, ha sido una insuficiencia de los estudios económicos de vertiente marxista que ha dejado su huella en las debilidades de las propuestas de estrategias y de políticas económicas.

Se define la 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 (2004) expresó que: «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» (p. 42).

La cadena global de valor es la organización central del modelo de acumulación global (Kaplinsky y Morris, 2009). La caracterizan cinco rasgos fundamentales intrínsecamente vinculados y mutuamente condicionados:

- Estructura de eslabonamiento de las actividades económicas.
- Estructura y dinámica del proceso de creación y distribución de valor.
- Control sistémico de la cadena: *governance*.
- Estructura de inserción competitiva en la economía mundial.
- 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. Tal interrelación de firmas, organizaciones e instituciones se sustenta en dos criterios de competitividad: la competitividad sistémica y la denominada *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 de especialización. Tal categoría expresa la eficacia y funcionalidad competitiva de los vínculos que se establecen al interior de la cadena y la dinámica competitiva de la cadena y de todos sus eslabones. La competitividad sistémica se asienta en los logros y avances de la innovación organizacional y que han dado lugar a un nuevo sistema técnico-laboral-organizacional, amoldado a la tecnología flexible y la especialización de mercados de demanda –conocidos como *world class manufacturing* o *learn production*– que sustituye la producción en masa o en serie y los tradicionales sistemas laborales taylorista-fordistas que le eran propios (Kaplinsky y Morris, 2002).

La competencia sistémica condiciona la participación y función de todos los eslabones de la cadena y asume de cada uno de ellos una actividad especializada, propiamente productiva o no, que define su competencia central, *core competence*. El criterio competitivo central de la firma alude a su competitividad en su eslabonamiento a la cadena, y tal criterio establece que como eslabón especializado debe concentrarse solo en aquellas actividades para las que posee habilidades o recursos relativamente escasos y, entonces, debe 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, etcétera.

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 condicionada por el paradigma tecnológico vigente y por 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 competence*, pero supone, al mismo tiempo, la sinergia empresarial, el *outsourcing* y, también, el acceso relativo –para las empresas insertadas en la cadena– a la tecnología y la información que les asegura su presencia en el mercado competitivo global.

La estructuración del proceso de trabajo que le es propia al modelo global de acumulación –la cadena de producción o servicios– condiciona el proceso de distribución de valor, pero por sí 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 también un mecanismo de distribución del ingreso generado en la actividad económica. En tal sentido, los diversos eslabones de la cadena constituyen receptores diferenciados del ingreso, cuya capacidad de absorción no depende, necesariamente, de su participación en el proceso de creación de valor, sino de cuán fuerte sea la protección (barrera a la entrada) que la firma pueda tener de su *core competence*, así como de la significación peculiar que por diversas razones pudiera tener la firma para la cadena.

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 firmas y colectivos laborales. Por ejemplo, para el caso de productos intensivos en mano de obra y de requerimientos tecnológicos relativamente bajos, el eslabón más abierto a la competencia (barrera a la entrada muy baja) lo constituye el eslabón de producción, la manufactura.

En la medida que los competidores desarrollen sus capacidades industriales y la fuerza de trabajo eleve su habilidad general, las barreras a la competencia caen 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; 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 (que de hecho es único y no en etapas segregadas) sea de menor intensidad, sino que responde al control hegemónico presente en la cadena (monopolio transnacional) y a la disponibilidad que tiene la cadena de «ofertantes» de idéntico *core competence*.

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 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; 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.

El control sistémico de la cadena global de valor tiene, por tanto, tres grandes ejes: los mecanismos para el control interno de la cadena (Gereffi, Sturgeon y Humphrey, 2004); los mecanismos de control de los mercados competitivos, de la estructura y la dinámica del modelo global de acumulación; y los mecanismos de control hegemónico del sistema institucional global, todo lo cual, de conjunto, define el ámbito económico e institucional de la globalización.

En las condiciones actuales de competencia global, el control de los mercados constituye una de las fortalezas esenciales de las cadenas globales. Las firmas y países que pretendan la inserción competitiva internacional están «obligados» a asumir las condicionantes que impone la competencia sistémica de las cadenas globales, y a encontrar los orificios de los mercados solo por las rutas que concede la red global (*core competence*); las excepciones han existido, pero han sido escasas y temporales.

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.

En las condiciones de la competencia global, las estrategias de crecimiento e inserción de un territorio quedan en gran medida condicionadas a la capacidad de las firmas de seguir la dinámica competitiva de la cadena, y de moverse a eslabones de la cadena de mayor potencialidad de captación de ingresos: procesos de *upgrading* (Kaplinsky y Morris, 2002).

Los procesos de inserción y *upgrading* son, en general, muy restrictivos 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 significa, para 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, dentro de estos, los denominados países emergentes. Tales temáticas giran en torno

a los denominados procesos de *upgrading* para firmas, territorios y países, los cuales, en general, se abordan siguiendo dos metodologías de estudio estrechamente vinculadas entre sí: una se refiere al proceso de crecimiento y desarrollo en las condiciones de la globalización; 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 papel de los países emergentes en tal proceso.

La categoría *upgrading* es particularmente útil para instrumentar el estudio del proceso de extensión del modelo de acumulación global, dado que en ella se entrecruzan y están presentes tres cuestiones básicas a dilucidar en el decursar de tal proceso: la movilidad de una firma en la cadena de valor, la puja distributiva del ingreso neto al interior de la cadena y el control sistémico de la cadena: *governance*. La subestimación o sobreestimación de cualquiera de estos tres aspectos puede conducir a errores importantes en la evaluación del significado y del papel de las economías emergentes en la extensión del modelo global de acumulación, y también puede llevar a la aplicación de políticas públicas erradas e insuficientes en lo concerniente a los procesos de inserción externa. Por ejemplo, ello puede ocurrir para aquellos especialistas que centran la atención en la movilidad de la firma en la cadena de producción o servicios, como entes independientes del modelo global de acumulación, pues el crecimiento es solo un asunto de índole competitiva, organizacional y técnica del conjunto de firmas que se insertan a la cadena y, por tanto, una potencialidad alcanzable para cualquier país que esté dispuesto a seguir el expediente adecuado. De ahí, entonces, el acento que tales autores ponen en el estudio de las llamadas corporaciones multinacionales de países emergentes y en el estudio de los nuevos centros competitivos emergentes.

Un trabajo de obligada referencia en tal sentido es el presentado por Peter Gammeltoft (2008). Una política pública seguidora de los preceptos de Gammeltoft, Aykut y Dunning pone el acento, obviamente, en propiciar, a toda costa y coste, la inserción de las firmas competitivas del país en la economía global, y da por hecho que tal inserción será siempre beneficiosa a un proceso de desarrollo del país y que podrá lograrse, precisamente, en los eslabones propicios a la firma que lo pretende; lo cual pasa por alto las disímiles barreras a la entrada, la existencia de los complejos mecanismos hegemónicos de control de los mercados y, sobre todo, la puja distributiva del ingreso neto que le es propia a la cadena global de valor.

El reverso de tal perspectiva de política pública pudiera ser las pretensiones de estimular procesos autárquicos de desarrollo o procesos regionales de integración que evadan el control de los mercados que ejercen las cadenas globales de valor y que estén al margen de los condicionamientos que impone el modelo global de acumulación. En las actuales circunstancias, al parecer, tales pretensiones son inviables (Monreal, 2002).

Una política pública 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, las perspectivas y las 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 crecimiento 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 entre 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, el comercio internacional y la inversión extranjera directa (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 con las potencialidades competitivas específicas que dichas firmas, ubicadas en cualquier punto geográfico, puedan brindar a la cadena. En estas condiciones el comercio internacional pasa a ser, mayoritariamente, un proceso interterritorial que canaliza el flujo de producción y servicio necesario a la cadena.

La IED es parte del capital financiero, su distribución geográfica y movilidad coadyuvan 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 la 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 firmas que integran la cadena –comercio intra-firma–¹ se tornan, entonces, un mecanismo eficaz de realización y regulación del proceso de acumulación global.

La dupla comercio internacional-inversión extranjera directa expresa, también, una relación hegemónica, altamente contradictoria, discrecional y cambiante. En su intrínquilis los vínculos centro-periferia son diversos y diferenciados, según la competitividad de las firmas, así como las características de localidades y sectores (competitividades sistémicas-*core competence*), pero son siempre altamente significativos, dado que desempeñan un papel fundamental en las perspectivas de *upgrading* de cualquier territorio y en las potencialidades particulares de crecimiento y comercio de cualquier país. 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 en 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 resultado coherente, lo que significa que tanto las restricciones al crecimiento que le son propias a la mayoría de los países subdesarrollados, como el *status* de «países emergentes» que muy pocos alcanzan, son consustanciales y funcionales a la cadena (Peña, 2011b).

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-inversión extranjera en las condiciones del modelo de acumulación global lo constituye el denominado comercio intra-firma.

En un estudio elaborado por la Organización de Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial (ONUDI) en 2009 (Bartels y Lederer, 2009) se señalan como los vectores fundamentales que caracterizan la integración de la economía global, los siguientes:

¹ En este caso la firma alude a la cadena global de valor.

- El ritmo de crecimiento del comercio mundial supera al de la producción mundial, como tendencia, a partir de la década de los sesenta.
- Desde la década de los ochenta, la tasa de crecimiento de la inversión extranjera directa supera la tasa de crecimiento del comercio.
- En la actual década, aproximadamente las tres cuartas partes del comercio mundial son actividad económica operacional interna de las cadenas globales de valor, o sea, comercio intra-firma.
- El crecimiento del comercio vertical integrado intra-industrial desde mediados de los años setenta supera el crecimiento de la inversión extranjera directa, y en el presente representa alrededor del 40 % del comercio mundial.
- Desde la década de los ochenta el ritmo de la actividad financiera mundial supera la tasa de crecimiento de la producción mundial.

La elevada participación del comercio intra-firma en el comercio internacional ronda ya el 75 %, y, aun así, no refleja cabalmente todo el intrínquilis 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 en el ámbito de la acumulación global, tanto a su estadio temporal como a su dinámica.

Con respecto a la dinámica competitiva de la firma, *core competence*, y su capacidad de permanencia en la cadena global de valor, se señala que son cinco los criterios básicos que tiene en cuenta la cadena (Bartels y Lederer, 2009):

- la capacidad de respuesta de la firma a la volatilidad de los mercados;

- la flexibilidad de la firma ante los cambios y formas de la inversión extranjera directa;
- la capacidad de la firma para enrumbar procesos de colaboración y competencia al interior de la cadena de valor;
- la capacidad de la firma para adaptarse a las transformaciones organizacionales competitivas; y
- la habilidad de la firma para instrumentar la localización y re-localización de recursos de manera eficiente y rápida, así como en respuesta o como anticipación a los cambios a que impele la competencia.

Entonces, la viabilidad de una estrategia que priorice la inserción externa como condición del crecimiento y el desarrollo no debe solo asegurar el *quantum* de exportación de las firmas que se insertan a la cadena, sino también la capacidad de las firmas para producir dicho *quantum* en las condiciones que dicta la dinámica de los procesos competitivos de localización y re-localización de recursos, de manera eficiente para la cadena y acorde con la dinámica competitiva de innovación, diseño y producción. Es este, de hecho, el criterio que mide la capacidad de las firmas de ser partícipes del proceso de reproducción global en las condiciones de la acumulación global y, por lo mismo, es este el criterio que mide la efectividad, en el tiempo, de cualquier estrategia de crecimiento que conciba al sector exportador como el garante del crecimiento.

La viabilidad de cualquier estrategia de crecimiento no puede obviar las características del modelo global de acumulación. Para el universo de excluidos de la cadena global, las alternativas de crecimiento y desarrollo existen, pero son altamente dependientes de proyectos y estrategias realistas y, también, de compromisos solidarios genuinos, tanto políticos como sociales.

La vulnerabilidad de la inserción externa de la economía cubana está determinada por cuatro cuestiones fundamentales en el presente:

- las afectaciones de toda índole que genera el bloqueo económico de Estados Unidos a la economía y la sociedad cubanas;
- las condicionantes a la inserción externa que imponen las cadenas globales de valor en el contexto de la globalización;
- la elevada sensibilidad de la economía cubana al comportamiento de su sector externo y, de manera particular, al comportamiento del servicio de su deuda externa; y

- las afectaciones que genera en la economía cubana una dinámica inestable y restringida de crecimiento de la economía mundial.

Según datos de la Oficina Nacional de Estadísticas de Cuba (ONE, 2010), en el periodo 2003-2010 el producto interno bruto (PIB) de la economía cubana creció a una tasa promedio del 6 % anual; la participación que en tal crecimiento tuvieron los diversos sectores se muestra en el gráfico 1.

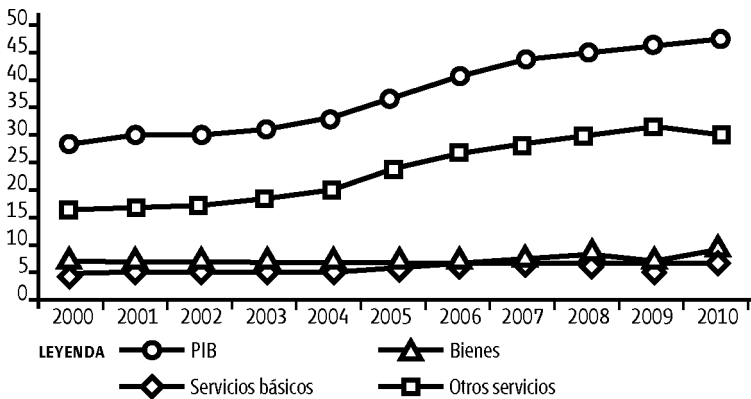


Gráfico 1. Valor de la producción a precios constantes de 1997 en miles de millones de pesos. Fuente: ONE, 2009; 2010.

Como se observa en el gráfico, los sectores de bienes y de servicios básicos, que en un criterio amplio agrupan las ramas de «producción», se mantuvieron relativamente estancados; al crecimiento del PIB contribuyó, 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, así como derechos de importación.

A tenor con lo señalado, hubo un cambio relevante en la estructura del PIB: en el año 2000, el sector de producción de bienes representaba el 25 % del PIB de la economía del país; mientras que el sector de servicios básicos, el 16,9 %; y el de otros servicios, el 58,1 %. Para fines

de la década la participación de los tres sectores era 18,3 %; 16,7 % y 65,0 %, respectivamente (ONE, 2009). Como es obvio, tal transformación de la estructura del PIB estuvo sustentada en una polarización de la inversión,² ya de por sí muy restringida con respecto a este –solo entre el 8 % y el 14 % del PIB (ONE, 2008-2010)– y en estrategias de crecimiento que dieron preferencia al sector «otros servicios».³

En el periodo se observó, también, una transformación de la estructura de las exportaciones del país: en el año 1993, las exportaciones de servicios representaban el 42 % del total de las exportaciones de bienes y servicios; en el año 2000, el 64 %; y, para finales de la década, el 69 % (ONE, 2009). 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).

Un modelo de funcionamiento económico como el presentado supone la necesidad de mantener dinámicas crecientes de exportaciones que puedan compensar la lentitud del crecimiento de la producción, en la que se incluyen alimentos y otros productos y servicios básicos a la población y, por tanto, supone una inserción competitiva y dinámica en el mercado internacional.⁴ Ello se traduce, en las condiciones de la globalización, en una inserción competitiva y dinámica de firmas de sectores específicos en las cadenas globales de valor.

Se trata de un asunto que todavía demanda de mayor precisión para la elaboración de una estrategia viable y eficaz. El documento básico resultante de las discusiones del VI Congreso del Partido Comunista de Cuba (PCC), denominado «Lineamientos de la Política Económica y Social de Partido y la Revolución», recoge entre otros, en su capítulo III referido a la Política Económica Externa, los siguientes aspectos:

² No se dispone 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.

³ Se hace abstracción de otros asuntos referidos a la metodología estadística para la medición del PIB, dado 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.

⁴ 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.

- incrementar y consolidar los ingresos por concepto de exportaciones de bienes y servicios;
- diversificar los destinos de los bienes y servicios exportables;
- diversificar la estructura de las exportaciones, con preferencia las de mayor valor agregado y contenido tecnológico; así como
- desarrollar una estrategia integral en las exportaciones de servicios, en particular las de servicios profesionales (PCC, 2011).

Más adelante, en el propio documento, en su capítulo IV referido a la Política Inversionista, se señala que este proceso deberá ser la base de una estrategia de desarrollo en el corto, mediano y largo plazos, y en su capítulo VI, dedicado a la Política de Ciencia, Tecnología e Innovación, se precisa que tal política deberá responder a la estrategia de desarrollo del país en sus ámbitos temporales, y que se deberán sostener y desarrollar los resultados alcanzados en el campo de la biotecnología, la producción de equipos médicos de avanzada, la industria de *software*, las tecnologías educativas, los servicios científicos y tecnológicos de alto valor agregado, la bioinformática y la nanotecnología (Comité Central del Partido Comunista de Cuba, 2011).

Como ya se señaló, ninguno de estos aspectos puede ser abordado al margen de las condicionantes que impone el modelo global de acumulación. La conversión de la estrategia general en políticas efectivas y concretas, y la viabilidad de todas ellas enrumadas en una senda de desarrollo dependen, en gran medida, de las condiciones de la globalización, de las características de los procesos diferenciados de inserción externa de firmas y empresas en las cadenas globales de valor que se asuman y, también, de estrategias de desarrollo sectoriales coherentes y proporcionadas.

La estrategia de inserción competitiva y exportación, cuando incide fuertemente en la proporcionalidad de la inversión, tiene una proyección sectorial de especialización⁵ que afecta todas las relaciones económicas y sociales del país, sobre todo las que atañen a la distribución del empleo, la distribución del ingreso y el consumo.

En el caso de la economía cubana parecería que hasta el presente todas las estrategias o propuestas de prelación de sectores económicos

⁵ 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.

pivotes que han sido ensayadas –agroindustria azucarera, turismo, biotecnología y servicios especializados– han dado prioridad a la consecución de un objetivo económico fundamental: la obtención de ingresos externos. Pero parecería, sin embargo, que todas ellas han relegado, o al menos no han logrado asir suficientemente otro objetivo, también esencial, de la actividad económica de cualquier país: el fomento equilibrado del ahorro interno y la inversión.

El modelo de funcionamiento de la economía cubana para el periodo 2000-2010 mostró ser altamente vulnerable a la coyuntura de los mercados y muy sensible a la elevación abrupta del servicio de la deuda, dada la importancia de los rubros y volúmenes de importación que los ingresos esperados de sus exportaciones debían asegurar.

No hay dudas de que una estrategia de especialización viable que priorice los servicios y, sobre todo, 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 impone el modelo global de acumulación. Además, si en las condiciones de globalización la sinergia de los vínculos interfirmas es criterio de competitividad y eficiencia de la cadena (*core competence-world class manufacturing*), y no del país, la inserción de firmas competitivas en cadenas globales de valor no es garantía, por sí misma, de derrames de crecimiento hacia otros sectores, ni es siempre congruente con un desarrollo proporcional de la economía (Kasahara, 2004).

Parecería, entonces, que las estrategias de inserción competitiva, especialización e inversión deberían ser parte de estrategias de desarrollo coherentes y proporcionadas, y no acicates de un crecimiento unilateral e inestable.

La inserción de empresas o sectores competitivos en el modelo global de acumulación es un proceso sumamente selectivo y restrictivo, y no implica, necesariamente, derrames automáticos para las redes empresariales nacionales ni territoriales. Cualquier estrategia de desarrollo que otorgue prioridad a un sector que se asuma competitivo en el mercado mundial global debe abarcar, también, una evaluación de las condicionantes reales que impone el modelo global de acumulación, esto es, de las perspectivas de ubicación y dinámica de las firmas de tal sector en la cadena global de valor. El papel y la significación del sector externo en el desarrollo económico de un país debe ser ponderado adecuadamente: subestimarlos implica pérdidas de ingresos externos imprescindibles al país, pero sobreestimarlos conduce al despilfarro de recursos y a estrategias sectoriales desproporcionadas y contraprodu-

centes con un proceso de desarrollo sostenible. Las incertidumbres son múltiples y no existen recetas únicas para enfrentar el reto del desarrollo y el crecimiento en el contexto de la globalización. En tal sentido, las estrategias de colaboración e integración económica internacional pueden coadyuvar a la reactivación de una dinámica de crecimiento y desarrollo de aquellos sectores, ramas y territorios que no son insertados por la cadena global de valor y que, de hecho, son muchos y diversos en todos los países.

La integración económica continúa siendo, por tanto, una perspectiva necesaria e imprescindible para el desarrollo.

Bibliografía

- BARTELS, F. y S. LEDERER (2009): «Outsourcing markets in service: International business trends, patterns and emerging issues and the role of China and India», UNIDO working paper, marzo.
- BHAGWATI, J. (2004): *In defense of globalization*, Oxford University Press, New York.
- GAMMELTOFT, P. (2008): «Emerging multinationals: outward FDI from the BRIC countries», ponencia presentada en IV Gobelics Conference, México D.F.
- GEREFFI, G.; T. STURGEON y J. HUMPHREY (2004): «The governance of global value chains», *Review of International Political Economic*, vol. 12, n.º 1, pp. 78-104.
- KAPLINSKY, R. y M. MORRIS (2009): *Handbook for value chain research*, IDRC Press, London.
- KASAHARA, S. (2004): «The flying geese paradigm: a critical study of its implication to east asia regional development», UNCTAD discussion paper, n.º 169, Ginebra.
- MONREAL, P. (2002): «Sustitución de exportaciones y reindustrialización en Cuba, una revisión de las estrategias de desarrollo», en *Estrategias para el avance económico en la era de la globalización: evaluación comparada de experiencias internacionales*, CD-ROM, PCIEI, La Habana.
- ONE (2009): *Anuario estadístico de Cuba 2008*, ONE, La Habana.
- ONE (2010): *Panorama económico y social, 2009-2010*, ONE, La Habana.
- PCC (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», folleto, PCC, La Habana.
- PEÑA, L. (2011): «Los BRIC y el desafío de la identidad», en *De la economía internacional*, vol. 1, Publicaciones CIEI, Editorial CEDEM, La Habana.
- STIGLITZ, J. (2005): «More instruments and broader goals: moving toward the post-Washington consensus», en *Wider perspectives on global development*, Palgrave Macmillan Press, New York.
- TRIANA, J. (2009): «Cuba: comportamiento económico en el 2008 y perspectivas para el 2009», Seminario sobre Economía y Gerencia en Cuba, CD-ROM, CEEC, La Habana.
- UNCTAD (2010): *World trade development*, United Nations, Ginebra.