

LA INSERCIÓN DEL CARIBE EN LAS CADENAS GLOBALES DE VALOR

Caribbean's insertion in global value chains

Dra. Mahé Sosa Arencibia

Centro de Investigaciones de Economía Internacional
mahe@ciei.uh.cu

.....

Recibido: Enero 2019
Aceptado: Febrero 2019

.....

Resumen

En los marcos del modelo global de acumulación, gran parte de la producción, el comercio y las finanzas ocurren fragmentadas a nivel global y estructuradas en cadenas globales de valor; bajo las lógicas de funcionamiento del capital transnacional, lo que además implica que la inserción internacional en este marco está condicionada, también, a las lógicas de beneficio de las cadenas..

Si bien la inserción en estas cadenas no asegura *per se* una ubicación en la senda de desarrollo, es más, una inserción inapropiada pudiera resultar contraproducente a tal proceso, insertarse a la cadena pudiera significar una entrada de recursos financieros estable que coadyuvaría a lograr una dinámica económica. Pero insertarse a las cadenas globales de valor no resulta simple, pues el mercado mundial está liderado por fuertes cadenas que establecen las normas o estándares que los países que aspiran incorporarse deben cumplir, lo cual viene a ser, además, un mecanismo de regulación de la cadena.

En medio de este escenario están las economías caribeñas, que se pueden definir de conjunto como economías en desarrollo y dependientes en gran medida del sector externo, lo que lleva a considerar la inserción internacional como un elemento indispensable en su proceso de desarrollo, resultando clave, entonces, estudiar las particularidades de su inserción a las cadenas globales de valor.

Palabras clave: inserción, cadenas globales de valor, desarrollo, Caribe

Abstract

In the marks of the global pattern of accumulation, great part of the production, the trade and the finances happen broken into fragments at global level and structured in global value chains; under the logics of operation of the transnational capital, what also implies that the international insert in this mark is conditioned, also, to the logics of benefit of the chains.

Although the insert in these chains doesn't assure per itself a location in the development path, it is more, an inappropriate insert could be counteractive to such a process, to be inserted to the chain could mean a stable entrance of financial resources that would cooperate to achieve an economic dynamics. But to be inserted to the global value chains is not simple, because the world market is directed for strong chains that establish the norms or standard that the countries that aspire to incorporate should complete, that which comes to be, also, a mechanism of regulation of the chain.

Amid this scenario they are the Caribbean economies that can be defined of group as economies in development and clerks in great measure of the external sector, what takes to consider the international insert as an indispensable element in their development process, being key, then, to study the particularities from their insert to the global value chains.

Key words: insert, global value chains, development, Caribbean

Introducción

El modelo de acumulación global en el que se reproduce la economía mundial actualmente confiere un rol protagónico a la inserción externa para el avance de procesos de desarrollo, que se emprendan desde cualquier nivel. Y en este contexto una inserción competitiva se logra, generalmente, a partir de una inserción en cadenas globales de valor, en tanto estas cadenas constituyen hoy día la forma de organización de toda la actividad económica, que por demás ocurre fragmentada a nivel global.

Pero insertarse a la cadena no resulta fácil, sobre todo para los pequeños espacios económicos; ya sea empresarial o territorial, pues se trata de grandes redes que tienen claros mecanismos de funcionamiento que responden a las lógicas de beneficio del capital trasnacional, lo que hace que en la actualidad, los criterios competitivos y de rentabilidad de todos los actores económicos, están fijados por los requerimientos, funcionamiento y lógicas gananciales de las cadenas globales de valor.

De modo que éste resulta un ámbito necesario de estudio para las economías caribeñas; que aunque muy heterogéneas, resultan de conjunto, economías relativamente pequeñas, abiertas y dependientes en gran medida del sector externo. Por lo que la inserción externa es un elemento indispensable para su desarrollo, en tanto es la vía de asegurar una entrada de recursos financieros externos estable. Aunque es importante subrayar que la inserción por sí sola no garantiza el desarrollo, ello va a depender de la implementación de una serie de políticas públicas dirigidas a este propósito.

Este trabajo busca valorar de manera general las perspectivas de inserción de las pequeñas economías caribeñas en las cadenas globales de valor, partiendo del estudio teórico de estas cadenas; sus modos de funcionamiento, la importancia que tienen en términos de inserción externa en el presente y su relación con el desarrollo, y considerando al mismo tiempo, las características generales de las economías caribeñas.

1. La inserción en cadenas globales de valor y su relación con el desarrollo

El análisis de la problemática del desarrollo ha estado presente durante siglos en el pensamiento económico universal. Como es conocido, las últimas décadas han dejado ver un importante realce del nivel local en los estudios sobre el desarrollo, motivado en buena medida por la significación de las características del Modelo Global de Acumulación (MGA); o lo que es lo mismo, por el reto que ha representado para los territorios, adecuarse a un contexto económico en el que la producción, el comercio y las finanzas están estructuradas en cadenas globales de valor (CGV); o sea diseminadas a nivel global pero articuladas bajo las lógicas de funcionamiento del capital transnacional.

Esto implica además que la inserción internacional en este marco está condicionada a las lógicas de beneficio de estas cadenas, aunque por supuesto no ha de ignorarse que existen otras vías en los marcos de los procesos de integración. Todo ello ha representado un incremento de la competencia en los mercados internacionales y en este contexto, la inserción competitiva no refiere como un todo a la economía de un país, sino a sectores económicos determinados, pequeñas y medianas empresas, y localidades o territorios específicos.

Los procesos de desarrollo sostenibles, que se emprendan desde el nivel local deben necesariamente atraer recursos externos a través de la inserción internacional y en esta búsqueda de vías de acceder a recursos y mercados no es posible obviar el papel de las cadenas globales de valor (CGV), pues la

captación de recursos externos está subordinada, en los marcos del proceso de globalización, a la lógica de estas cadenas.

En tal contexto "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 sólo por las rutas que concede la red global (...) las excepciones han existido, pero han sido escasas y temporales". (Peña, 2012)

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

Las cadenas globales de valor estructuran en la actualidad el mercado mundial y establecen, desde la demanda, las pautas de inserción externa para cualquier país o territorio. La fragmentación internacional de la producción y las transformaciones del comercio y las finanzas internacionales impelidos por las cadenas globales de valor (CGV) y la consolidación del modelo global de acumulación (MGA), tienen importantes implicaciones para la competitividad internacional y el desarrollo económico de localidades, regiones y países. De ahí la importancia que reviste el estudio del funcionamiento de estas cadenas en aras de asegurar que la forma de inserción que se logre, pueda conformarse en un factor para la promoción del desarrollo de estos espacios económicos.

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

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

El enfoque de cadena global de valor permite examinar las implicaciones de la fragmentación internacional de la producción (Gereffi, 1998; Humphrey y Schmitz, 2002; Gereffi, Humphrey y Sturgeon, 2004), a partir del análisis de las relaciones inter-firmas en la cadena y de cómo estas relaciones influyen en el

desempeño tanto de las firmas, como de las localidades en que éstas se asientan.

Hay un elemento esencial en el estudio de las cadenas globales de valor en lo que refiere a la gobernanza (*governance* es el término original en inglés), definida por Gereffi como *relaciones de poder y autoridad que determinan cómo se distribuyen y fluyen los recursos financieros, materiales y humanos al interior de una cadena* (Gereffi 1994 cit. por Gibbon, Bair y Ponte, 2008).

El concepto de *governance* refiere, según Humphrey y Schmitz, (2004, 2001), al proceso mediante el cual una firma establece y/o impone los parámetros bajo los cuales operan las otras firmas en la cadena. Estos autores entienden que la coordinación de la cadena abarca el establecimiento de tres parámetros esenciales: (a) *Qué* se produce (involucra el diseño y las especificaciones del producto), (b) *Cómo* se produce (refiere al proceso de producción, en particular a la tecnología utilizada, y a los estándares de calidad, de trabajo y de cuidado del medio ambiente); y (c) *Cuánto* y *Cuándo* se produce (refiere al plan de producción y la logística). Las estructuras de coordinación en las CGV son requeridas para transmitir información sobre estos parámetros y ejercer la regulación y control de la cadena. (Humphrey y Schmitz, 2004, 2001 cit. por Anaya, 2015)

Lo más interesante y debatido de la reformulación aportada por Gereffi es la clasificación que aporta de las cadenas a partir del tipo de gobernanza que se verifique. De acuerdo a esto existen dos tipos de gobernanza: la ejercida por los productores que se nombran cadenas comandadas por el productor (*producer driven* es el término original en inglés), y por los compradores llamadas cadenas comandadas por el comprador. (*buyer driven* es el término original en inglés)

La gobernanza permite en síntesis, describir el control que ejerce una empresa sobre el resto de las firmas involucradas en la concepción de un bien o servicio final, desde la primera hasta la última fase en la cadena de valor y por tanto es determinante en la forma de inserción de las firmas a la cadena. Actualmente, los productores locales de *commodities*, que no logran avanzar hacia actividades de mayor valor agregado, encuentran un espacio de inserción fundamentalmente a través de los procesos de importación- exportación. A esta perspectiva de inserción se le conoce en la literatura como relaciones de mercado (*arm's-length or market-based relationships*).

Este tipo de inserción, si bien asegura un ingreso, a partir de la exportación de bienes o servicios, no garantiza una permanencia en la cadena, ni una dinámica sostenible de desarrollo. Para estos casos la competencia central que se aporta a la cadena se traduce en un canal relativamente frágil de

apropiación del ingreso generado, a menos que se trate de un tipo de producto con características únicas, disponible sólo en regiones específicas; lo más frecuente es que la participación en la distribución del ingreso generado en la cadena disminuya ante la disponibilidad para la cadena de “ofertantes” de competencia central idéntica.

Por otra parte, una estrategia de inserción *arm's-length or market-based relationships* en CGV por lo general supone exportar bienes primarios a los eslabones de la cadena donde se asienta la actividad manufacturera, por lo cual las perspectivas de escalamiento (*upgrading* es el término original en idioma inglés) son muy limitadas. Existe una segunda área de inserción conocida como relaciones en la red de la cadena (*a network-type of relationship*), que alcanza formas diversas y dinámicas de inserción de empresas locales a la cadena, en eslabones de actividades de elaboración o servicios específicas. Es éste, en realidad, el contexto que ha condicionado y definido el carácter competitivo de la inserción de empresas locales y, por extensión, de países y localidades, en la economía mundial en las cuatro últimas décadas.

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

La CGV no puede ser concebida únicamente como una cadena de actividades de producción y servicios, o sea como una cadena global de producción y servicio, los procesos de generación y distribución de valor en las condiciones en que rige el modelo de acumulación global, están subordinados a las condicionantes que impone la CGV.

Según Bair (2008), el concepto de *governance*, como parte del ejercicio de coordinación de varios aspectos al interior de una cadena, determina cómo se distribuye el valor que se genera en la cadena; las empresas líderes se sitúan en los nodos claves para la regulación de la cadena, que son a la vez los nodos que mayores tasas de beneficios logran captar.

Acorde a los criterios de regulación de la cadena (*governance*), se estructuran las relaciones existentes entre la generación y distribución de los ingresos y las relaciones de poder que subyacen en la CGV.

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

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

En tal contexto la eficiencia productiva es sólo una condición necesaria para la penetración del mercado global, pero no basta sólo con esta condición, sino que en el contexto globalizado, los mercados finales juegan un rol crucial a través de regulaciones diversas, al igual que las estrategias de las firmas líderes de las cadenas quienes deciden en qué territorios localizar los diferentes eslabones.

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. (Peña, 2012)

Hay que considerar de manera importante que la inserción de localidades o sectores en cadenas globales de valor no necesariamente traerá como resultado un crecimiento uniforme para el país, ni responderá forzosamente a la necesidad de desarrollo estructural de la economía.

En este marco, las políticas públicas tienen un rol protagónico a la hora de maximizar los beneficios que pueden obtenerse de la integración a las CGV. Para lograr ese efecto, dicha inserción debe estar acompañada de un conjunto de factores que permita a las empresas locales escalar los eslabones de la cadena facilitando así la absorción de los potenciales beneficios derivados de dicha inserción.

Desde el punto de vista del diseño de políticas públicas para el desarrollo económico, quizás la conclusión más interesante que puede extraerse es que los procesos de *upgrading* no son automáticos, difieren entre industrias y

países y requieren la intervención estatal. Como bien reconoce la UNCTAD (2013), inserción a las CGV y desarrollo económico no son sinónimos: si bien una mayor integración a las cadenas de valor puede generar beneficios a largo plazo, la evidencia indica que relativamente pocos países en desarrollo han logrado incrementar su porción de valor agregado doméstico y construir nuevas habilidades y capacidad productiva, como consecuencia únicamente de la inserción.

Hay que considerar de manera importante que la inserción de localidades o sectores en CGV no necesariamente traerá como resultado un crecimiento uniforme para el país, ni responderá forzosamente a la necesidad de desarrollo estructural de la economía. La economía avanzará sólo en aquellos sectores o territorios que obedezcan a la lógica de funcionamiento de la CGV en cuestión.

Por otra parte, el hecho de que la inserción en cadenas vincule sólo a determinados sectores y territorios, implica que las políticas públicas tienen un rol protagónico a la hora de maximizar los beneficios que pueden obtenerse de la integración a las CGV. Para lograr ese efecto, dicha inserción debe estar acompañada de un conjunto de factores que permita a las empresas locales escalar los eslabones de la cadena, facilitando así la absorción de los potenciales beneficios derivados de dicha inserción.

2. La inserción de las economías caribeñas a las cadenas globales de valor

2.1. El Caribe: Breve caracterización de sus economías

El Caribe es una región peculiarmente heterogénea. Cuenta con una superficie total de unos 235 996 km² y una población de unos 43,888,319 habitantes.

Las Islas del Caribe, término aplicado al conjunto de islas de las Antillas, con excepción de las Bahamas, se dividen en dos grandes grupos: las Grandes Antillas, constituidas por Cuba, Jamaica, Haití y Puerto Rico; y las Pequeñas Antillas, que comprenden las islas Vírgenes, Barbados, Trinidad y Tobago; y el grupo insular al que pertenecen las Antillas Neerlandesas y las doce islas y archipiélagos venezolanos incluidos en las Dependencias Federales.

Muchos de los países antillanos basan su economía en la agricultura. Los principales cultivos son caña de azúcar, café y cacao. En la isla de Granada, también llamada "isla de las especias", se cultivan entre otras especias, la nuez moscada, canela, azafrán y clavo.

Existen pocas industrias en general, y muchas de las existentes están destinadas a transformar los productos agrícolas. En Trinidad y Tobago hay

reservas de petróleo y gas natural, y como consecuencia, el país ha logrado desarrollar la industria de los productos derivados del petróleo.

Debido a la belleza natural de sus paisajes y a las bondades de su clima tropical, desde hace algunas décadas, el turismo de playa se ha convertido en otra de las principales fuentes de ingresos para las islas del Caribe. Bahamas por ejemplo, con sólo 300 000 habitantes, recibe más de 3 millones de turistas cada año; además, a causa de sus bajos impuestos, este país se ha convertido en la sede de varios centenares de bancos y financieras.

En resumen, puede entenderse que las economías caribeñas son pequeñas, abiertas y dependientes del sector externo; por lo que la inserción externa ha de ser un elemento indispensable en sus estrategias de desarrollo. Partiendo de ello y considerando el rol de las cadenas globales de valor en la inserción externa en los marcos de un modelo de acumulación global, en el siguiente epígrafe se buscará evaluar las perspectivas de inserción en cadenas globales de valor de las economías caribeñas.

2.2. Inserción del Caribe en cadenas globales de valor

En el Caribe la gestación de redes de producción es aún incipiente, con algunas excepciones. A pesar de su cercanía a los Estados Unidos, pocas islas están integradas en las cadenas industriales de ese país, excepto la República Dominicana. La débil integración del Caribe a estas redes se debe, sobre todo, a niveles salariales relativamente altos y a tasas de productividad comparativamente bajas, lo que se combina con el pequeño tamaño de estos países que dificulta la producción a gran escala.

Un estudio realizado por la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) en el año 2013, señaló que hay un grupo de factores, aún efectivos, que en alguna medida explican la mejor o peor posición para lograr insertarse a la CGV. Un grupo de esos factores, los que se consideran exógenos, son los que guardan relación con características estructurales; como la geografía, el tamaño del mercado o la dotación de recursos naturales. Por su parte, entre los factores endógenos se apunta la política educativa, industrial o comercial de cada país. El estudio también hace una distinción entre el tipo de cadena que se trate, en función del sector en el que desarrolla su actividad; considerando así las cadenas industriales, las de servicios y las basadas en recursos naturales.

El primero de los factores señalados como determinantes para el surgimiento de redes industriales es la cercanía geográfica a una potencia manufacturera; la que traslada o subcontrata algunos procesos a los países cercanos, sobre todo aquellos procesos que son intensivos en mano de obra y cuyo costo en

esos otros países son usualmente menores. Así mismo, la cercanía geográfica favorece también una disminución en los plazos de entrega, aspecto crucial cuando en la cadena de valor se comercia con bienes intermedios, requeridos para la elaboración de productos finales, o cuando se requiere una respuesta rápida ante cambios de la demanda. Por último, la proximidad geográfica puede facilitar en alguna medida la coordinación de operaciones dispersas en los países que conforman la red. Lo anterior explica entonces que muchas de las principales redes de producción industriales tienen una clara dimensión regional en torno a un país líder.

Un segundo elemento considerado es el atractivo del régimen fiscal para las empresas multinacionales. Especialmente en países en desarrollo, lograr que esas compañías establezcan filiales es clave para el acceso a las cadenas globales de valor, por lo que habitualmente se les otorgan diversos tipos de exenciones impositivas. Pero es importante subrayar que para una empresa multinacional el atractivo de un país no depende únicamente de su régimen impositivo, sino también de otros factores.

El tercer componente decisivo para la participación en redes de producción industriales es la calidad de las infraestructuras de caminos, puertos, puentes y aeropuertos, así como la disponibilidad de logística, transportes y telecomunicaciones adecuados.

Un cuarto factor se relaciona con aspectos tales como las habilidades, los costos y la productividad de la fuerza laboral de la empresa que se pretende insertar para desarrollar una actividad específica, pues estos elementos van a ser determinantes en definir la competencia central de la firma en cuestión y determina por tanto, el segmento en que ésta podría ubicarse en una determinada cadena de valor. Cuanto más limitadas sean las habilidades, más probabilidades habrá de que el país se ubique en segmentos de menor valor agregado, que son por demás los más abiertos o los de menores barreras a la entrada, caracterizados por procesos repetitivos, intensivos en mano de obra y, por ende, fácilmente trasladables a otros países. Por el contrario, cuando aumentan las habilidades de la fuerza laboral de un país, su industria puede escalar a eslabones de mayor valor agregado y salarios, a través de los conocidos procesos de escalamiento o *upgrading*. Sin duda, este aspecto está íntimamente relacionado con las políticas nacionales en materia de educación, capacitación, ciencia y tecnología.

Un quinto factor es la dotación de recursos naturales de cada país. Si un país posee abundancia de tierra fértil, reservas de metales, minerales o productos energéticos, será propenso a recibir inversión extranjera en actividades extractivas y primarias sin procesamiento.

En sexto lugar está el clima de negocios y el desempeño de las empresas nacionales. El clima de negocios va a estar dado, no sólo por la carga tributaria, sino también va a depender de la estabilidad macroeconómica, política, jurídica y social, del acceso al crédito y a los mercados financieros, de los niveles de burocracia y corrupción, de la calidad de las infraestructuras y del tipo de política industrial prevalente en cada país, entre otros aspectos.

Por último, el estudio de la CEPAL alude el tipo de integración formal existente entre las economías que forman parte de una cadena de valor, como otro de los factores determinantes en la propia inserción a estas redes.

Los factores determinantes de la gestación de cadenas de servicios son similares a los que condicionan las cadenas de bienes, excepto en lo que se refiere a los servicios a distancia; para los cuales la cercanía de un país líder es menos importante. De hecho, algunas empresas de servicios de tecnologías de la información cuentan con sucursales en todos los continentes para prestar servicios globalmente las 24 horas del día. De acuerdo a un índice elaborado por la consultora AT Kearney, el atractivo de país para los servicios globales se relaciona con tres factores:

- El atractivo financiero, que depende de los niveles salariales, los costos de infraestructura y los asociados a la regulación y la carga impositiva;
- La disponibilidad de mano de obra calificada y su nivel de inglés; y
- El entorno para los negocios, que incluye aspectos como la seguridad, la calidad de la infraestructura de telecomunicaciones y electricidad, el apoyo del gobierno al sector de las tecnologías de la información y las comunicaciones y la seguridad de la propiedad intelectual. (CEPAL, 2013)

Por su parte, las cadenas relacionadas con los recursos naturales dependen básicamente de los mismos factores que las cadenas industriales. La principal diferencia entre unas y otras está en el factor geográfico, ya que las actividades al comienzo de la cadena deben tener lugar necesariamente en el país donde se explota el recurso. Por el contrario, los eslabones del final de la cadena están generalmente cerca de los grandes mercados finales de consumo.

En las cadenas agrícolas y agroindustriales un factor adicional de competitividad es el cumplimiento de normas sanitarias y fitosanitarias, como las referidas a la trazabilidad de los productos, que no son más que algunos de los llamados "estándares privados" de las cadenas globales de valor, en tanto constituyen una exigencia de la cadena para la inserción.

Para el ingreso a eslabones de mayor valor agregado, los países deben construir capacidades a nivel local para un aprendizaje pertinente, lo que incluye formación de recursos humanos en biotecnología, investigación y desarrollo; así como construir capacidades en relación a una serie de actividades relacionadas con servicios asociados, como son el control de calidad, comercialización y logística, entre otros. Es por ello que el desempeño de las empresas locales es fundamental para el éxito de una estrategia de inserción en cadenas internacionales.

Ahora bien, las actividades predominantes en el Caribe son las industrias del turismo y de servicios remotos. Ambas tienen vínculos poco desarrollados con el resto de las economías de la subregión para la compra de insumos, que en su gran mayoría se importan desde fuera de la región. Las características geográficas también suponen un obstáculo para los encadenamientos ya que todos los países insulares son pequeños y tienen limitadas conexiones marítimas y aéreas, lo que dificulta la gestación de redes.

Del listado de factores antes revisado y las peculiaridades de las economías caribeñas, surge entonces una agenda de políticas regionales para promover los encadenamientos productivos, aprovechando los grandes activos del Caribe en relación al potencial de la región para el desarrollo del turismo, servicios culturales, destino para la deslocalización de actividades (*off-shoring*) y productos básicos, fundamentalmente agrícolas. Es indispensable sin embargo, superar las conocidas carencias que presenta la región en materia de infraestructura de transporte y telecomunicaciones para generar un entorno más propicio para la inserción en cadenas de valor. Al mismo tiempo resulta básico el cumplimiento de los rigurosos estándares privados de las cadenas globales para lograr una inserción del sector agrícola.

En este sentido puede apuntarse que las cadenas globales de valor intensivas en recursos naturales ofrecen opciones para la inserción de muchos de los países de la región caribeña que se especializan en la exportación de estos recursos.

Los países de la región, cuya economía se basa en la exportación de recursos naturales, podrían promover la inserción por ejemplo, en las cadenas que se inician con el algodón (para la industria de hilados, textiles y confecciones), petróleo y gas natural (que sirve de insumos de fibras sintéticas para la industria de hilados), metales (para la industria automotriz), productos agrícolas (para productos agroindustriales y agroalimentarias) y productos pecuarios (para la industria de cueros y calzados)

Sintetizando, la inserción del Caribe en las CGV a través de recursos naturales llevaría a una mayor diversificación de mercados y productos, a pesar de la

especialización en la exportación de recursos naturales. Y, dependiendo de la capacidad de cumplir con los estándares privados de las cadenas, podría generar un proceso de escalamiento a segmentos de mayor valor agregado que facilite el acceso a tecnologías de punta y a las mejores prácticas productivas internacionales. Al mismo tiempo, implicaría mayor crecimiento, empleo, diversificación, innovación, acceso a insumos y servicios de clase mundial etc. Y, en la medida que estas empresas establezcan relaciones productivas con empresas locales, se generaría un efecto de derrame en las localidades en que se asienten. Sin embargo, la inserción de empresas locales a la CV no resulta fácil, en la medida en que estas pequeñas empresas enfrentan una serie de restricciones en términos de conocimientos, experiencia, escala de producción y acceso al mercado de capitales (Hernández et al., 2014).

Todo lo anterior puede redundar en una mayor competitividad internacional de los bienes y servicios comercializados por países y empresas que participen en esas cadenas. Pero en general, la inserción de las economías caribeñas en las cadenas globales de valor demanda un rediseño de las actuales políticas en sus múltiples ámbitos. A pesar del buen ambiente que hay en el sector, hay que poner atención para mejorar la llegada de capital extranjero. Existen hoy día un grupo de barreras, entre las que están de manera fundamental, la falta de una institucionalidad sólida, numerosas trabas para el inversionista y elevados costos de inversión.

Al mismo tiempo, el grado en que lleguen a materializarse los beneficios potenciales de una inserción en CGV en el Caribe, dependerá de la existencia de un conjunto integrado de políticas encaminadas a elevar la productividad y a reducir los diferenciales de ésta entre sectores y entre tamaños de las empresas. Se trata de avanzar en el sentido de la propuesta de “cambio estructural”, o lo que es lo mismo, lograr una modernización de la estructura productiva que vaya incorporando gradualmente a las pequeñas y medianas empresas, apoyándolas en materia de capacitación, asociatividad, acceso al crédito y a las tecnologías, certificación de calidad, trazabilidad, entre otros desafíos.

No obstante a los desafíos existentes aún, se conoce que el porcentaje de inversión extranjera directa (IED), forma en que se materializa la inserción a la CV, como proporción del Producto Interno Bruto (PIB) que recibe el Caribe es relativamente alto en comparación con otras regiones del mundo. En promedio, estos flujos representan 4% del PIB de la subregión (y más de 10% en algunas de sus economías), mientras que en el resto de América Latina se ubican por debajo de 3%.

En la última década la región recibió importantes flujos de capital extranjero (45%) procedentes de Canadá y Estados Unidos (impulsado por el Tratado de Libre Comercio con Centroamérica, Estados Unidos, el Caribe y República Dominicana (DR-CAFTA), firmado en 2005 y aplicado desde 2007), y una cuantía menor (poco más de 20%) vinieron de México, Brasil y España. La mayor parte de ese capital se concentra en telecomunicaciones, bebidas alcohólicas y en el sector turístico donde el país europeo fue de los primeros en apostarle al potencial dominicano, por sus grandes potencialidades en el sector; a la vez que tiene también un peso dominante en la industria del textil desde los años '80 por el desarrollo de zonas francas para la exportación y a los incentivos tarifarios y financieros concedidos por Estados Unidos dentro de la Iniciativa para la Cuenca del Caribe.

Sin embargo, la concentración en términos de sectores de destino (turismo y recursos naturales) y países de origen (principalmente Canadá y Estados Unidos), hace a los países del Caribe altamente vulnerables a las variaciones en los flujos de IED.

Un estudio realizado por el BID en el año 2014, refiere que las empresas de América Latina y el Caribe que han logrado insertarse a GGV, muestran ciertas regularidades empíricas o características comunes. Las empresas poseen una exposición previa a prácticas o mercados internacionales, como empresa en su conjunto, o a través de individuos clave en la organización que hayan trabajado o vivido en mercados extranjeros. El acceso a información de otros mercados, desde el punto de vista comercial, técnico y de exigencia de certificaciones, se vuelve fundamental para favorecer el ingreso de empresas en mercados externos. Las agencias gubernamentales dedicadas a la promoción de exportaciones y las cámaras empresarias, tienen como fuerte objetivo la capacitación de empresas sin experiencia en procedimientos de exportación, investigación de mercados y negociaciones internacionales, coordinación de rondas de negocios, ferias y exposiciones y otras medidas similares. La activa participación de las empresas en estas actividades sería un entrenamiento inicial y necesario para poder profundizar el proceso de internacionalización.

En el caso de República Dominicana, es la principal economía y la mayor receptora de IED del Caribe (21% va a recursos naturales, 26% a manufacturas y 23% a turismo).

El segundo punto en común trata sobre cómo las empresas de este tipo suelen seguir una estrategia de focalización en segmentos de mercado a partir de alguna ventaja comparativa, evitando la competencia de economías fuertemente eficientes en términos de costo.

La tercera característica revelada muestra que las compañías insertas en CGV generaron una copiosa acumulación de capacidades, las que se plasman en certificaciones de procesos, productos, medioambientales, etc., lo que es sin duda un método de estandarización y reconocimiento internacionalmente aceptado.

Un cuarto eje común habla de la interrelación establecida con otras empresas, dado que las firmas con participación en CGV, suelen buscar soluciones de coordinación e información, a través de alguna herramienta de asociatividad, desde *clusters* o asociaciones empresarias, hasta fusiones.

La quinta y última regularidad empírica muestra el continuo dinamismo de este tipo de empresas que, pese a ya haberse integrado a las CGV, buscan seguir aprendiendo y mejorando sus capacidades, lo cual resulta coherente con los procesos de *upgrading* que se dan al interior de estas cadenas.

Finalmente, el tema de la política industrial merece una reflexión particular, a la luz de los cambios en los paradigmas productivos que ha traído consigo la proliferación de las cadenas de valor. En este contexto, la política industrial sigue siendo clave para identificar y promover sectores y actividades en que un país puede hacerse internacionalmente competitivo. Sin embargo, sus instrumentos deberán ir evolucionando hacia un mayor énfasis en aspectos como los incentivos a las actividades de investigación y desarrollo, la asociatividad, la capacitación y el desarrollo de proveedores.

Conclusiones

- La inserción internacional es, en los marcos del MGA, condición esencial para procesos de desarrollo emprendidos a cualquier nivel, y está determinada por las lógicas y dinámicas que imponen las cadenas globales de valor.
- Los países caribeños en general necesitan de la inserción externa en CGV, como forma de asegurar una entrada de recursos financieros estable que favorezca una mejora de sus indicadores económicos y pueda contribuir, a partir de la aplicación de una serie de políticas públicas, a un proceso de cambio estructural que beneficie el avance en sus procesos de desarrollo.
- Las economías caribeñas cuentan con potencialidades, desde el punto de vista de su oferta para insertarse a las cadenas globales de valor.
- La inserción de las economías caribeñas en las cadenas globales de valor demanda un rediseño de las actuales políticas en sus múltiples ámbitos;

destacando la necesidad de fortalecer su institucionalidad, mejorar sus infraestructuras, disminuir costos de inversión y trabas burocráticas.

- Si se desea promover la inserción de las pequeñas economías caribeñas en las cadenas globales de valor, se debe trabajar en la adecuación de la oferta, bajo el enfoque de cadena global de valor, a las exigencias o estándares de las empresas transnacionales según el sector.

Referencias bibliográficas

- Anaya, B. (2015). Articulación de cadenas de valor hortofrutícolas para la satisfacción de demandas. El caso de la cadena del mango en Santiago de Cuba, Tesis de doctorado, CEEC, Facultad de Economía, Universidad de la Habana.
- CEPAL (2013). *América Latina y el Caribe en las cadenas internacionales de valor*.
- Gereffi, G (1994). The organization of buyer-driven global commodity chains: How U.S. retailers shape overseas production networks, en Gereffi, G and Korzeniewicz, M. (Eds.), *Commodity Chains and Global Capitalism*, Westport, CT: Praeger.
- Gereffi, G, y Tam, T. (1998), Industrial upgrading through organizational chains: Dynamics of rent, learning, and mobility in the global economy, paper presented at the 93rd annual meeting of the American Sociological Association, San Francisco, California, August 21- 25.
- Gereffi G, T. Sturgeon, J. Humphrey (2004). The governance of global value chains, *Review of International Political Economic*, UK.
- Gibbon, P; Bair, J y Ponte, S (2008). Governing global value chains: an introduction, *Economy and Society*, Volumen 37, No.3, en sitio: <http://dx.doi.org/10.1080/03085140802172656>, consultado el 01/11/14.
- Hernández, J.L., Figueroa, G., Núñez, J., Armas, I., Alcázar, A.T. (2014). Obstáculos al Desarrollo local en Cuba. Análisis y propuestas desde la gestión universitaria del conocimiento y la innovación, en *Universidad, conocimiento, innovación y desarrollo local*. Editorial Universitaria Félix Varela, La Habana, ISBN 978- 959- 07- 1927- 1.
- Kaplinsky, R. y Morris, M. (2002). *A Handbook for Value Chain Research*, en sitio: <http://www.ids.ac.uk/globalvaluechains/concepts/index.html>, consultado el 28/11/2013.

- Peña, L. (2012). El modelo de acumulación global y la inserción externa: experiencias para Cuba, en *Revista Economía y Desarrollo*, Vol. 148, No. 2, julio-diciembre, Editorial UH.

Otra Bibliografía consultada

- Bitzer, V. (2012). Partnering for Change in Chains: the Capacity of Partnerships to Promote Sustainable Change in Global Agrifood Chains, *International Food and Agribusiness Management Review*, Volume 15, Special Issue B.
- CEPAL (2014). *Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe*.
- Gereffi, G, Joonkoo, L y Beauvais, J (2010). Global value chains and agrifood standards: Challenges and possibilities for smallholders in developing countries, *PNAS*, July 31, vol. 109, no. 31.
- Jorge, M. y Torres, G. (-). *Inversión extranjera, clave para el desarrollo del Caribe*.
- PCC (2016). *Plan Nacional de Desarrollo Económico y Social hasta 2030: Propuesta de visión de la nación, ejes y sectores estratégicos*.
- Peña, L. (2005). Globalización: Cadenas de Valor, Conferencia en Maestría en Economía Internacional, del CIEI.
- Peña, L. y Nova, A. (2016). Agroindustria y cadenas globales de valor: escenarios para Cuba, Conferencia. La Habana.
- Vázquez, A. (2000). Desarrollo endógeno y globalización, *Revista Eure* (Vol. XXVI: #79), Santiago de Chile.