

Impactos del actual contexto económico internacional para la economía cubana.

The impacts of the recent international economic environment for the Cuban economy.

Dra. Marlén Sánchez Gutiérrez

Profesora Titular del Centro de Investigaciones de Economía Internacional de la Universidad de la Habana, Cuba. marlens@uh.cu

Dr. Antonio Romero

Profesor Titular del Centro de Investigaciones de Economía Internacional de la Universidad de la Habana, Cuba. aromero@rect.uh.cu.

RESUMEN

El artículo se propone evaluar los impactos del escenario económico global sobre la economía cubana, con vista a identificar los principales desafíos, amenazas y oportunidades en el contexto actual. Caracteriza en términos generales la evolución económica reciente de Cuba entre el 2000 y el 2011, enfatizando en los cambios propuestos al modelo económico a partir de la consideración de aquellos lineamientos de la política económica y social del país vinculado al sector externo. Analiza los desafíos que suponen para Cuba las actuales tendencias de la economía internacional considerando cuatro aspectos claves: ***las implicaciones del escenario de crisis económica mundial a partir del 2008; la restricción financiera externa de la economía cubana; las relaciones económicas de Cuba con América Latina y el Caribe y; la necesaria rearticulación de la inserción económica externa de Cuba.***

Palabras claves: economía internacional, crisis, integración, cadenas de valor, economía cubana.

ABSTRACT

The paper evaluates the impacts of the international economic Outlook on the Cuban economy, the objective is to identify the main challenges, threatens and opportunities in the recent context. It analyzes the Cuban economic evolution during 2000 -2011 giving especial attention to the changes proposed to the economic model taking into consideration these guidelines of the economic and social policy associated to the foreign sector. It identifies the challenges of the recent trends of the international economy on the Cuban economy, particularly the implications of the economic crisis; the foreign financial restrictions of the Cuban economy; the economic relationships between Cuba and the Latin America and the Caribbean; and the rearticulating of the foreign economic insertion.

Key words: international economy, crisis, integration, values chains, Cuban economy.

INTRODUCCIÓN

La fragilidad y la incertidumbre continúan reinando en el panorama económico internacional actual, la recuperación mundial sigue siendo insuficiente y las proyecciones apuntan hacia un enfriamiento del crecimiento durante la segunda mitad del presente año. Por otro lado, las economías emergentes siguen liderando el crecimiento mundial pero están expuestas a riesgos, fundamentalmente asociados a factores externos de corto plazo.

El presente artículo se propone evaluar los impactos del escenario económico global sobre la economía cubana, con vista a identificar los principales desafíos, amenazas y oportunidades en el contexto actual. En un primer momento, se caracterizará de manera muy general la evolución económica reciente de Cuba entre el 2000 y el 2011, poniendo énfasis en los cambios en el modelo económico a partir de la consideración de aquellos lineamientos de la política económica y social del país vinculados particularmente al sector externo.

Posteriormente se analizarán los desafíos que suponen para Cuba las actuales tendencias de la economía internacional considerando cuatro aspectos claves: ***las implicaciones del escenario de crisis económica mundial a partir del 2008; la restricción financiera externa de la economía cubana; las relaciones económicas de Cuba con América Latina y el Caribe y; la necesaria rearticulación de la inserción económica externa de Cuba.***

Finalmente, se recomienda la consideración de algunas acciones estratégicas que pudieran contribuir a reducir las amenazas que obstaculizan la inserción internacional de Cuba y al mismo tiempo potenciar las oportunidades que se abren con la actualización en curso del modelo económico cubano.

I.- Características generales de la evolución económica reciente de Cuba entre 2000–2011.

Entre 1959–1989 el producto global de Cuba creció a una tasa promedio anual de 4.3%, lo que determinó un crecimiento per cápita del 2,8% para lo cual se ejecutó un importante proceso inversionista y se obtuvo un aumento promedio anual de la productividad del trabajo del 2% (Rodríguez, 1992). Estos resultados se registraron simultáneamente con una progresiva redistribución de los ingresos derivado de las profundas transformaciones en la estructura social a partir del radical proceso revolucionario iniciado en enero de 1959, y en medio de férreas sanciones económicas impuestas por el gobierno de Estados Unidos a Cuba desde principios de 1962.

Sin embargo, los cambios en el escenario internacional a fines de los años 1980s, y en particular la desaparición del sistema socialista de economía mundial, dieron al traste con las bases que sustentaban la forma particular de relacionamiento económico externo de Cuba y fueron el detonador de una aguda crítica de la economía cubana a partir de 1990. Dichas transformaciones obligaron a la rearticulación de las relaciones económicas externas de la nación. Tal proceso de rearticulación de la inserción externa de Cuba iniciado en 1993, exigió modificar las formas de gestión de la economía, así como a implementar cambios perceptibles – aunque no radicales – en la estructura de la propiedad y del empleo en el país. Para algunos observadores, la emergencia de nuevos actores que trastocaban los “valores sociales tradicionales” de la Revolución, eran un “mal necesario” que deberían corregirse una vez se sobrepasara la etapa crítica y/o cambiaran las condiciones externas en que se desenvolvía el país.

A partir de inicios del nuevo siglo, con una paulatina pero creciente vinculación económica con la República Bolivariana de Venezuela – más tarde en el marco de la Alianza Bolivariana para los Pueblos de Nuestra América (ALBA) – y consolidadas relaciones con la República Popular China y otras naciones emergentes o en desarrollo, el proceso de cambios en la política y gestión de la economía - debilitado desde fines de

los años 90s - se detuvo e incluso hubo cierta reversión en la descentralización de la economía implementada anteriormente.

Aunque a lo largo de la década 2000–2010 el país registró ritmos de crecimiento económico, y mantuvo una cierta recuperación, la misma se debilitó de manera marcada desde fines de 2008, distanciándose de la tendencia predominante en la mayoría de los países de América Latina y el Caribe. Es de destacar el relativo entorno de estabilidad macroeconómica observado – en términos de inflación y de control de los déficits del sector público – aunque en los últimos cuatro años se ha manifestado un aumento perceptible en el coeficiente déficit fiscal/PIB en Cuba.

Cuadro No.1. Cuba: Principales indicadores económicos 200-2011

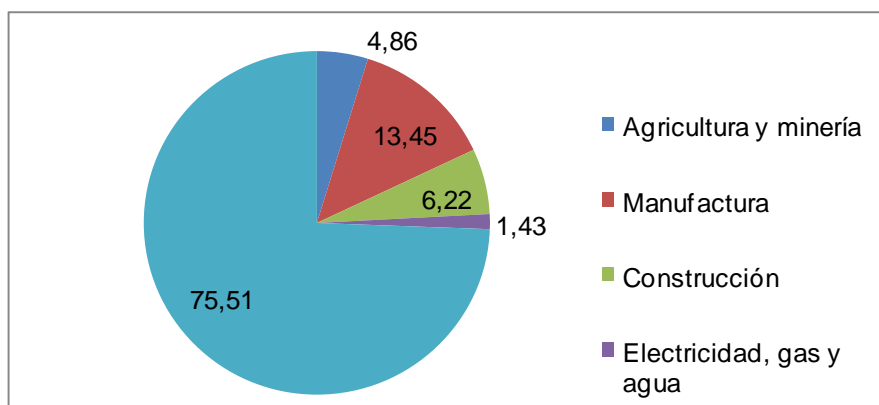
AÑO	Crecimiento PIB real (%)	Crecimiento PIB/habitante (%)	Formación Bruta de K Fijo/PIB (%)	Inflación (%)	Déficit Fiscal / PIB (%)
2000	6.1	-	-	- 2.3	2.4
2001	3.2	-	-	- 1.4	2.3
2002	1.4	1.2	9.1	7.3	3.0
2003	3.8	3.6	8.2	- 3.8	3.0
2004	5.8	5.6	8.3	2.9	3.7
2005	11.2	11.1	9.0	3.7	4.6
2006	12.1	12.0	11.5	5.7	3.2
2007	7.3	7.2	11.0	10.6	3.2
2008	4.1	4.1	11.4	- 0.1	6.9
2009	1.4	1.4	9.5	-0.1	4.8
2010	2.1	2.1	8.2	1.5	3.4
2011	2.7	2.5	-	1.7	0.0

Fuente: Oficina Nacional de Estadísticas (ONE), Anuario Estadístico de Cuba; Banco Central de Cuba (BCC), Informe Económico, y CEPAL, Balance Preliminar de la economía latinoamericana y caribeña, 2011.

Al mismo tiempo, en la última década se han registrado muy bajos niveles de acumulación en la economía nacional, con coeficientes de inversión bruta respecto al PIB total generado que en promedio no ha sobrepasado el 10 %, lo que agrava el proceso de descapitalización que desde hace algún tiempo vienen experimentando importantes sectores de la economía nacional.

La estructura del PIB cubano evidencia una continua reducción de la agricultura, la construcción y el transporte en la producción total del país, mientras que se ha incrementado de manera dramática la ponderación del sector de servicios, quienes representaron en 2009-2010 el 75,5 % del PIB total generado en el país.

Gráfico No. 1. Estructura sectorial del PIB cubano: 2009 - 2010

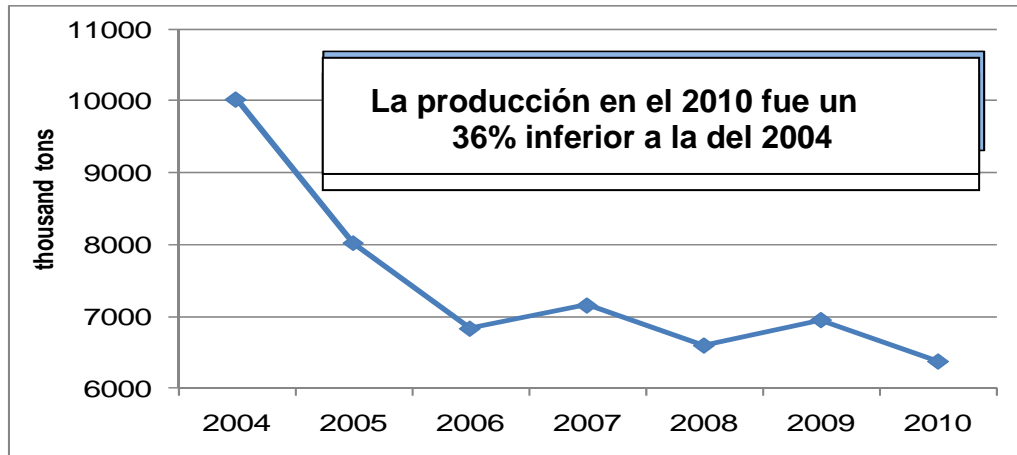


Fuente: Oficina Nacional de Estadísticas de Cuba 2011 y 2008.

De todas formas, debe destacarse que la actual estructura sectorial cubana que privilegia sobremanera a los servicios, resulta absolutamente desproporcionada. La mayor parte de este sector está representado por los servicios sociales (educación y salud), registrándose muy bajo nivel de desarrollo y diversificación de los servicios a la producción, lo cual constituye un elemento adicional que obstaculiza el avance en términos de productividad y competitividad del tejido productivo cubano.

Por su parte, la agricultura y la industria cubana continúan manifestando muy bajos índices de eficiencia y productividad. El deterioro en la producción agrícola cubana queda de manifiesto cuando se observa la acelerada caída en los niveles productivos desde mediados de la década anterior, registrándose en el 2010 una producción total equivalente un 36% menor a la alcanzada en el año 2004.

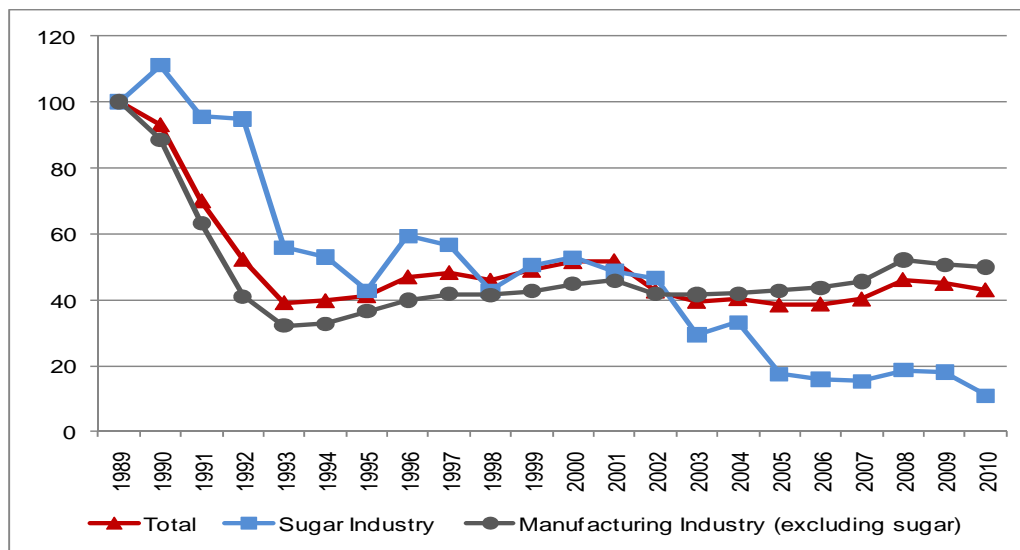
Gráfico No. 2. Producción promedio anual del sector agrícola cubano (no azucarero) 2004 - 2010



Fuente: Oficina Nacional de Estadísticas de Cuba 2011 y 2008.

En términos generales, también se observa una perceptible reducción en los índices de producción industrial de Cuba, aunque estos han estado muy determinados por el desplome de la producción azucarera cubana.

Gráfico No. 3. Índice de la producción industrial de Cuba 1989 – 2010
1989 = 100



Fuente: Oficina Nacional de Estadísticas de Cuba 2011 y 2008.

En cuanto al sector externo, a lo largo de estos años Cuba ha continuado manteniendo altos coeficientes de importación derivado de dificultades estructurales de larga data. El país ha seguido siendo altamente dependiente de la importación de alimentos como resultado de una deficiente política agraria y la consecuentemente reducida producción agrícola. Las importaciones de hidrocarburos y otras fuentes de energía son cuantiosas, aunque han disminuido cuando se les compara con el pasado reciente, y la nación aún requiere de la adquisición de muchos bienes intermedios en el exterior para completar el proceso productivo

Ni siquiera las nuevas modalidades de inserción externa, con ingresos muy importantes para el país por la exportación de servicios profesionales, condiciones favorables en términos de financiamiento para las importaciones de combustibles, el aumento continuado de los ingresos por turismo internacional y las remesas recibidas desde el exterior; han impedido que re-emergiera a partir de 2008-2009 un período de evidente estancamiento en la dinámica económica, con muy serias limitaciones financieras. En definitiva, volvieron a hacerse sentir – como de manera recurrente ha ocurrido – las trabas estructurales que impiden el desarrollo económico y social de Cuba. Dentro de tales trabas se encuentran la falta de adecuados eslabonamientos internos en la estructura productiva, la no modificación del perfil de especialización productiva (de bienes) del país, la significativa dependencia de bienes intermedios y de capital del exterior para completar el ciclo de importantes producciones, la obsolescencia tecnológica en varias ramas productivas y la muy baja eficiencia económica y de rendimiento del capital que no se corresponden – en lo absoluto - con los niveles de instrucción y calificación de la fuerza de trabajo cubana.

Así, han reaparecido las urgencias económicas recurrentes en Cuba, y al mismo tiempo se ha venido configurando un consenso social en el sentido de que resultan imprescindibles cambios estructurales en el modelo económico y social del país, el cual ha quedado institucionalizado con la aprobación de los lineamientos económicos y sociales para la “actualización” del modelo en el VI Congreso del PCC, celebrado en abril de 2012.

1.1.- Cambios en el modelo económico. Lineamientos vinculados al sector externo.

El proceso en curso de actualización del modelo económico cubano está teniendo lugar en el marco de un escenario económico internacional extremadamente complejo e incierto que le plantea múltiples retos al país. Sin embargo, las propias transformaciones que se están proponiendo abren ciertos espacios para mitigar desafíos y encontrar oportunidades; en tal sentido, se considera conveniente para alcanzar los objetivos propuestos en el presente documento, resumir aquellas disposiciones estratégicas que se han delineado en el ámbito del reordenamiento del *sector externo*.

Los lineamientos de la Política Económica y Social en la Sección referida a la **Política Externa**, pone énfasis en la necesidad de potenciar de manera eficiente toda la actividad de *comercio exterior* a partir del desarrollo de las exportaciones y la sustitución efectiva de importaciones; en la problemática de la *deuda externa* y la importancia de recuperar la credibilidad del país en sus vínculos económicos externos; en las posibilidades que brinda la *Inversión Extranjera* y en la conveniencia de establecer empresas y alianzas en el exterior; así como, en la importancia de potenciar acciones en términos de *colaboración, cooperación e integración económica*.

En materia de **comercio exterior**, la estrategia planteada en los lineamientos se fundamenta en la necesidad de incrementar la eficiencia en la gestión de las empresas asociadas al comercio exterior, y presta atención a la estricta observancia y evaluación de los precios y mercados internacionales. De modo que se advierte una alta prioridad del análisis de mercado en la lógica de funcionamiento empresarial.

Adicionalmente, se reconoce no sólo la pertinencia de incrementar y consolidar los ingresos por exportaciones de bienes y servicios, sino de lograr una mayor diversificación geográfica y mercantil de los mismos. El propósito es reducir la concentración comercial en sólo unos pocos socios e incentivar aquellas exportaciones con mayor valor agregado y

contenido tecnológico. Por otro lado, queda clara una manifiesta intención de diseñar una estrategia integral en la exportación de servicios (particularmente los profesionales) en consonancia con las tendencias internacionales en términos de Servicios y el cumplimiento de los estándares de calidad exigidos en los mercados internacionales.

Resulta interesante el espacio que abren los lineamientos para promover acuerdos internacionales de cooperación y complementación en el sector industrial que estimulen exportaciones de mayor valor agregado, así como para diseñar mecanismos que canalicen eventuales demandas de importación de las modalidades no estatales de producción, y para posibilitar la ejecución de potenciales fondos exportables.

Por el lado de la gestión importadora se pone énfasis en su efectividad, racionalidad y calidad, para lo cual resulta imprescindible el reordenamiento de las empresas vinculadas al sector externo.

Respecto a la problemática de la **deuda externa y los créditos** la idea central es la normalización de las relaciones del país con sus acreedores para poder acceder a créditos nuevos. Para el logro de tal objetivo no sólo se hace hincapié en la reestructuración adecuada de la deuda pendiente sino también en la garantía de que se cumpla con los nuevos compromisos resultantes de dicho reordenamiento.

Se aprecia en los lineamientos que hay preocupación por insertar más adecuadamente la política de endeudamiento externo del país dentro de la estrategia de desarrollo nacional y por prestar más atención a la sostenibilidad de la deuda. El logro de este propósito exigirá la revisión del marco normativo actual en esta materia y la emisión de nuevas regulaciones según corresponda.

Con relación a la **Inversión Extranjera** los lineamientos dejan ver una mejor comprensión del papel del capital extranjero como complemento de los esfuerzos inversionistas domésticos. En este sentido se plantea continuar incentivando la inversión extranjera en sintonía con la estrategia de desarrollo económico y social del país y

garantizando los necesarios derrames y encadenamientos hacia el interior de la economía nacional. De igual forma se reconoce la importancia de agilizar los procesos de evaluación, aprobación e instrumentación de la participación extranjera lo que supondrá revisar los mecanismos normativos y regulatorios en esta materia. También se pone énfasis en evaluar la efectiva adecuación de las asociaciones con capital foráneo que ya están establecidas en el país a las exigencias actuales de la economía.

De particular interés resulta la disposición explícita para establecer empresas y alianzas en el exterior, dicha práctica contribuiría a mejorar el posicionamiento de Cuba en los mercados externos y abre un espacio muy atractivo para la consolidación de las relaciones con los principales socios comerciales.

Desde el punto de vista de la **colaboración** se resalta la necesidad de preservar la integralidad de todas las acciones de colaboración del país, ya sea como receptor o como donante por lo que se le concede un alto peso a la incorporación de las mismas en el Plan de la Economía Nacional. También se le atribuye gran importancia al perfeccionamiento de los marcos normativos, regulatorios y contables relacionados con esta actividad para contribuir a una mejor medición de la efectividad, la eficacia y los costos de los flujos de cooperación.

En este acápite se constata la prioridad que otorga el país al tema energético en las relaciones de colaboración internacional y la importancia que se le confiere a la captación de recursos materiales y tecnológicos para aprovechar diversas fuentes de energía renovable.

Adicionalmente, se explicitan las líneas de acción en materia de colaboración por las vías bilaterales y multilaterales, poniendo énfasis en la que se canaliza a través de las agencias del sistema de las Naciones Unidas.

En materia de **integración económica** los lineamientos le continúan otorgando alta prioridad a la inserción de Cuba en los marcos del ALBA, y al fortalecimiento de la

coordinación, cooperación y complementación económica con los países miembros. No obstante, se insiste en la conveniencia de mantener activa la participación del país en los esquemas regionales de integración y cooperación a los que pertenece.

II.- Tendencias de la economía internacional. Principales desafíos para Cuba.

Dada las particularidades de la inserción externa de Cuba, la adecuada observancia y comprensión de las tendencias económicas internacionales contribuye a fortalecer la capacidad potencial del país para responder a cambios en el contexto económico global y regional y a definir los márgenes de maniobra permisibles en la instrumentación de la política económica y social.

El panorama económico internacional actual se caracteriza por la concurrencia de múltiples desequilibrios, una elevada incertidumbre y una alta volatilidad; predomina, además, una alta inestabilidad en los mercados de bienes, servicios y capital como resultado de la creciente volatilidad de los precios de los commodities y de los flujos de capitales. Adicionalmente, la mayor interconexión de las economías domésticas como expresión de la globalización hace inevitable el riesgo de contagio ante episodios de crisis a través de diversos canales comerciales y financieros, que actúan directa o indirectamente según el grado de integración de las economías a los mercados mundiales.

En términos comerciales, se mantiene el mayor dinamismo del comercio internacional de bienes que del PIB mundial; la relevancia del comercio intrafirma e intraindustrial; la alta concentración en términos geográficos y de composición mercantil; el mayor peso del comercio de servicios y; la mayor importancia del comercio intraregional respecto al extraregional. Las tendencias más nuevas se asocian a la expansión del comercio sur-sur, al resurgimiento del proteccionismo y al aumento del protagonismo del Sistema Multilateral de Comercio.

En el sector financiero se han registrado grandes transformaciones en los últimos años como resultado de la desregulación y los cambios tecnológicos; se ha verificado una acelerada e intensa integración local, regional y mundial de los mercados financieros, lo que, sumado al surgimiento y la proliferación de innovaciones financieras ha impulsado las actividades de carácter especulativo. Este crecimiento desmesurado del capital especulativo que se da en el ámbito financiero se ha extendido a la esfera monetaria y tiene su base en la financiarización de la economía.

Los flujos financieros internacionales se encuentran altamente concentrados entre los países desarrollados, aunque con la crisis ha aumentado la participación de las economías subdesarrolladas en los flujos totales. La privatización del financiamiento se mantiene como tendencia con un alto predominio de los flujos accionarios, fundamentalmente la Inversión Extranjera Directa (IED). En los flujos de deuda se aprecia un mayor dinamismo de los bonos respecto a los préstamos, que varía según las distintas regiones subdesarrolladas y en función de estructura de endeudamiento de los prestatarios.

Desde el punto de vista institucional, se advierte un proceso de reforma en el FMI y el Banco Mundial que avanza de manera desigual pero en esencia apunta a los mismos objetivos: una mayor representatividad de las economías emergentes en la estructura de gobierno de las instituciones y el fortalecimiento de la solidez financiera de estos organismos. Por otro lado, con la titularización del financiamiento han proliferado instituciones financieras no bancarias (Inversores Institucionales) que vienen ganando una significativa importancia en el proceso de intermediación financiera.

Si bien esas son las reglas del juego en el tablero económico internacional, de prolongarse la actual situación de crisis pudieran flexibilizarse ciertos patrones asociados a la liberalización a ultranza que ha predominado hasta el momento. Por un lado, el resurgimiento de las prácticas proteccionistas pudiera debilitar el consenso político a favor de la apertura y socavar la filosofía pro liberalización comercial que subyace en la OMC. Por el otro, la simpatía actual a favor de controles de capital pone en

cuestionamiento el libre flujo de capitales y la tendencia a la apertura indiscriminada de la cuenta de capitales que ha prevalecido desde hace más de dos décadas.

En términos de impactos, habría que tener en cuenta dos aspectos. Primero, que lo que está en la base y, en última instancia, ha determinado las tendencias anteriores es el desarrollo científico tecnológico, por tanto los que marcan las pautas en el comportamiento económico internacional son aquellos países con más posibilidades de acceder a la tecnología. Segundo, que las cadenas globales de valor se han constituido en la actualidad en la principal forma de inserción en la economía internacional lo que deja un reducido espacio para la integración exitosa de los Países en Desarrollo (PED), que se ven obligados a enfrentar múltiples desafíos en términos estructurales y de políticas económicas y sociales.

En el caso de Cuba, es posible identificar al menos cuatro brechas que se constituyen en obstáculos para la implementación de los Lineamientos y lograr la deseada actualización del modelo económico. Ellos son: ***el complejo panorama económico en el que se inserta el país; las limitaciones para acceder a la financiación al desarrollo; la coexistencia de múltiples mecanismos de integración y cooperación regional y la forma particular de inserción de Cuba en los mismos; y la complejidad del país para insertarse en la economía internacional por la vía de las cadenas de valor.***

2.1.- El escenario de crisis económica mundial a partir de 2008. Implicaciones para Cuba.

El contexto internacional está caracterizado por la continuidad de una profunda crisis económica cuya causa esencial se encuentra en el agotamiento del patrón de acumulación a nivel internacional.

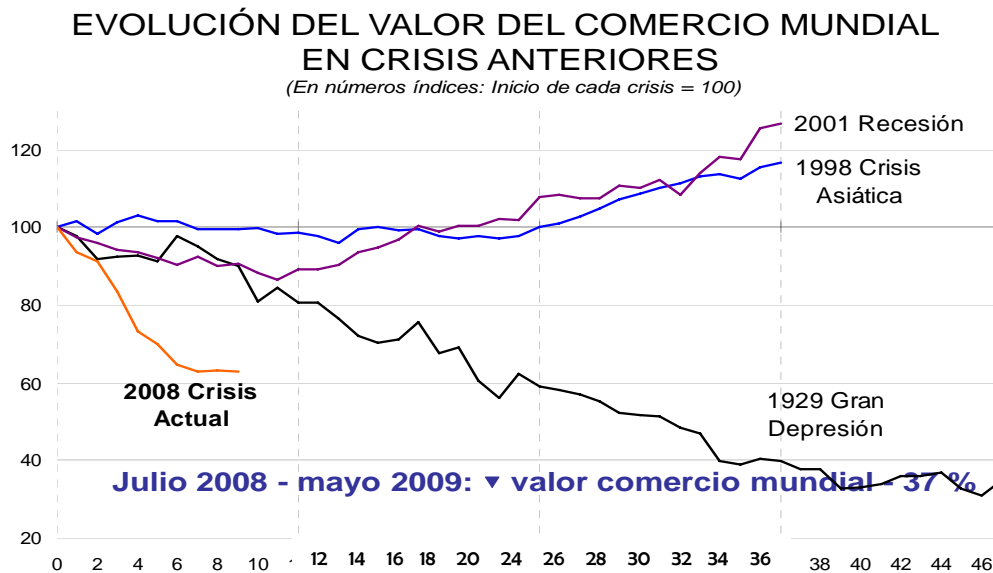
Si bien la crisis se gestó en el corazón de los mercados maduros y en un segmento muy específico del sector financiero de los Estados Unidos (el inmobiliario) muy pronto se extendió a todo el sistema financiero norteamericano, luego a los mercados financieros

internacionales, impactando en los mercados monetarios, de crédito, de valores hasta llegar a la economía real. De este modo, se convierte en una crisis económica de carácter global, que coexiste con otras como la alimentaria, la energética y la medio ambiental con consecuencias nefastas para la supervivencia del hombre en el planeta y la del planeta mismo.

El contagio se expandió a los PED por diversos canales pero los impactos han sido desiguales entre las regiones e incluso hacia el interior de ellas, apreciándose notables diferencias respecto a las condiciones en las que cada nación entró a esta etapa del ciclo económico mundial. De modo que para evaluar las implicaciones de la crisis sobre un país en particular, habría que considerar la acción combinada de factores tales como: el grado de apertura externa de su economía; el tamaño y dinamismo del mercado interno; la profundidad y solidez de su sistema financiero; sus reservas internacionales; su saldo de las finanzas públicas; la dependencia al financiamiento externo; y el nivel de diversificación, flexibilidad y orientación hacia los mercados externos del sector productivo.

En general los canales de transmisión de la crisis han sido por la vía **comercial** y **financiera**. La velocidad, magnitud y extensión de la contracción del comercio como resultado de la actual crisis ha sido muy superior respecto a crisis anteriores, solamente entre julio del 2008 y mayo del 2009 el valor del comercio mundial cayó en un 37%, impactando negativamente a los PED que vieron reducir notablemente sus exportaciones como resultado de la desaceleración del crecimiento en Estados Unidos y Europa que contrajo la demanda externa en esos países. Adicionalmente, dado el perfil exportador de PED, la caída de los precios de los productos básicos impactó negativamente en aquellos que habían logrado acumular importantes superávits comerciales durante la pre crisis beneficiados por la positiva Relación de Términos de Intercambio.

Gráfico No.4



Fuente: CEPAL, 2008.

Por el lado de las finanzas, la crisis trajo aparejada una contracción generalizada del crédito y un encarecimiento del mismo que afectó la dinámica de los flujos hacia los PED. En términos monetarios, la inicial y significativa depreciación del dólar y su posterior volatilidad ha afectado las monedas de PED provocando desequilibrios en balanza de pagos y problemas de competitividad externa. De igual forma, se contrajeron los flujos de cooperación y de AOD; y las remesas, que habían sido un componente dinamizador de los superávits en cuenta corriente exhibidos por muchos PED durante la pre crisis, cayeron significativamente.

Sin embargo, a pesar de estas repercusiones, las llamadas economías emergentes han mostrado una mayor capacidad de resistencia en comparación con anteriores episodios de crisis; los impactos negativos se superaron rápidamente tanto por la vía de las finanzas como por la del comercio pero esta recuperación hay que tomarla con cierta cautela, ya que desde fines del 2011 se advierte una moderación en el ritmo de crecimiento del comercio mundial y una desaceleración de los flujos de capitales hacia

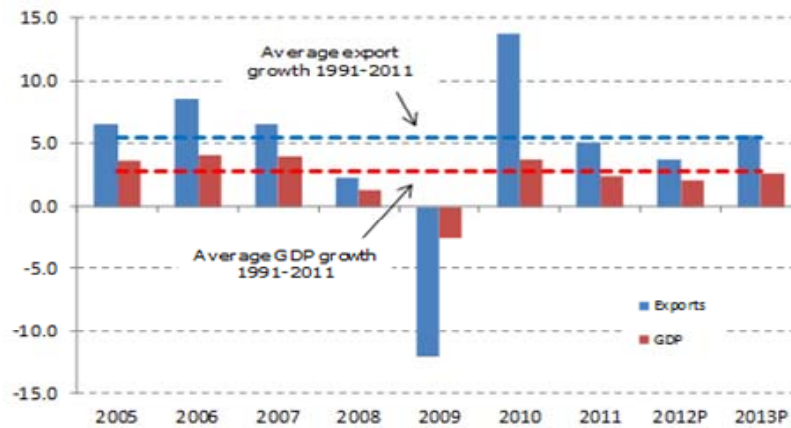
PED. De modo que el escenario sigue siendo frágil, incierto y complejo para este grupo de países.

Gráfico No.5

Dinámica del comercio mundial de bienes y de los flujos total de capitales hacia PED

5-A. Comercio

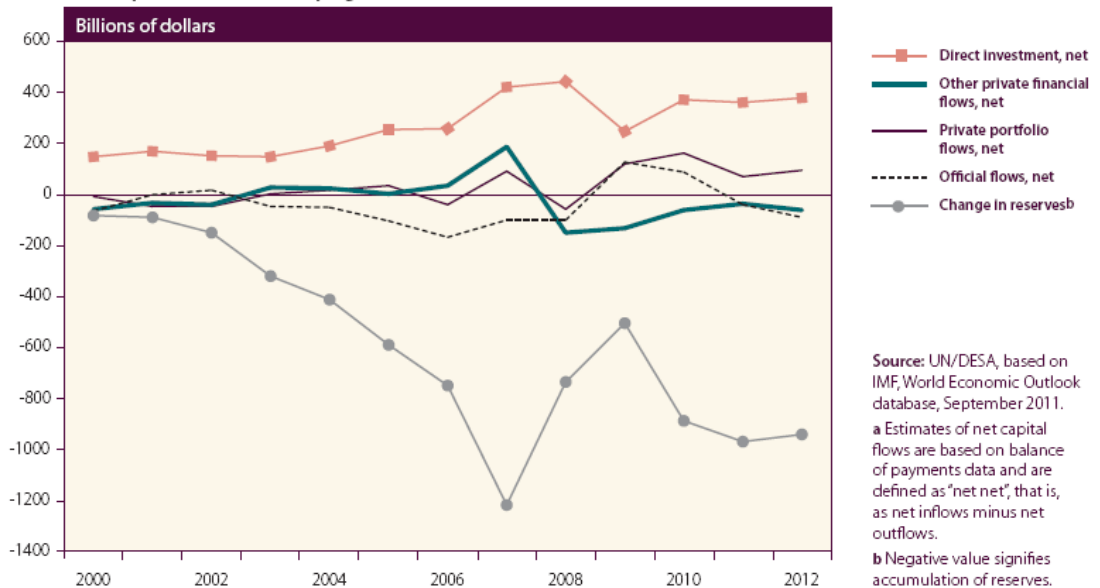
Variación del volumen del comercio de bienes y del PIB mundiales, 2000-2013



Fuente: OMC, 2012.

5-B. Flujos Financieros

Net capital flows^a to developing countries, 2000-2012



Source: UN/DESA, based on IMF, World Economic Outlook database, September 2011.

^a Estimates of net capital flows are based on balance of payments data and are defined as "net net", that is, as net inflows minus net outflows.

^b Negative value signifies accumulation of reserves.

7 The measure used here refers to net inflows minus net outflows.

Como se observa en el gráfico 5-A, el comercio mundial de bienes creció significativamente en el 2010, en algo más de un 11% respecto al año anterior, impulsado fundamentalmente por el alto precio de los productos básicos pero posteriormente se desacelera como resultado del menor crecimiento en la eurozona y la declinación de los precios internacionales de los commodities partir del tercer trimestre del 2011. Las perspectivas para el 2012 y el 2013 si bien apuntan a cierto dinamismo en esta materia, el crecimiento promedio de las exportaciones de bienes se mantiene todavía por debajo del alcanzado durante el período 1991-2011.

El gráfico 5-B por su parte refleja el regreso del capital hacia los PED después de la caída experimentada durante el 2008-2009 y en el caso de los flujos de inversión en cartera a niveles superiores a los de pre crisis. Este comportamiento indica un mayor apetito de los inversores por instrumentos más seguros que encuentran un gran atractivo en las economías emergentes pero activa ciertas alarmas por el carácter extremadamente volátil de esos flujos que pondrán a prueba una vez más la capacidad de los sistemas financieros domésticos para intermediar dichos recursos y retenerlos en el país. En cambio las previsiones de IED, que constituye el flujo financiero más importante y más estable, apuntan hacia cierto estancamiento relativo.

De modo que la incertidumbre que predomina en torno al comportamiento actual y de mediano plazo de la economía mundial sigue planteando peligros importantes en términos de reducción del crecimiento del PIB mundial y riesgos al sector financiero. De mantenerse el lento crecimiento de la economía mundial, se contraería la demanda externa con lo cual caerían los precios de los productos básicos, disminuirían las exportaciones de PED, las inversiones y el crecimiento económico. A su vez, esta situación induciría a crecientes déficit fiscales por los menores ingresos generados, lo cual conduciría a aumentar la deuda pública, afectando la percepción de los inversores y el riesgo país.

Desde el punto de vista de Cuba, la situación de extrema vulnerabilidad del país se acentúa al trasladarse el epicentro de la crisis hacia Europa por los fuertes vínculos

económicos que tenemos con esa zona geográfica. Al cierre del 2010, el 51.1% del intercambio comercial del país se realizaba con América, el 24% con Europa y el 21.1% con Asia y Oceanía. Del intercambio con Europa, el 75% se concentra en sólo cuatro países con un peso significativo de España (35.5%), luego le sigue Holanda (15.7%), Italia (12.3%) y Francia (11.1%); no resulta muy alentador que dos de los principales socios comerciales se incluyan dentro los países más afectados de la eurozona.

Adicionalmente, coexisten un conjunto de barreras asociadas al bajo crecimiento de la productividad, las limitadas transformaciones de la estructura productiva, los inadecuados eslabonamientos internos y a la rigidez en el perfil de especialización productiva externa que contribuyen de manera notable en la vulnerabilidad externa del país.

El sistema financiero doméstico es frágil, poco profundo, cuenta con muy bajos niveles de liquidez, de reserva y un elevado endeudamiento externo, aunque es cierto que la inexistencia de un mercado de capitales, el rezago en cuanto al uso de las innovaciones financieras (derivados y otros instrumentos estructurados) y la ausencia de filiales de bancos extranjeros radicados en el país se ha traducido en una escasa exposición a los riesgos más directos de la crisis. No obstante, el contagio se da básicamente de manera indirecta a través del encarecimiento del crédito y la contracción del financiamiento externo.

Por otro lado, la inestabilidad de los precios de los productos que exporta e importa Cuba ha generado fuertes desequilibrios en la balanza de pagos, obligando al país a contraer significativamente las importaciones, sobre todo después de su desmedido aumento durante el 2008. De prolongarse la crisis en Europa es de esperar afectaciones por la vía del turismo, las remesas y las relaciones económicas de Cuba con otros socios (regionales y extra regionales) que igualmente se verán afectados por la debilidad de la demanda externa mundial.

Cuadro No.2. Llegada de visitantes internacionales por países

PAÍSES	Enero-Abril		Unidad
	2011	2012	(%) 12/11
TOTAL	1 179 563	1 240 900	105,2
Canadá	555 875	589 257	106,0
Francia	44 435	48 684	109,6
Inglaterra	62 294	48 397	77,7
Argentina	31 969	47 793	149,5
Italia	45 903	44 802	97,6
Alemania	38 921	43 082	110,7
Rusia	28 816	35 723	124,0
España	38 503	24 044	62,4
México	21 297	23 972	112,6
Venezuela	10 114	12 537	124,0
Holanda	10 602	11 460	108,1
Chile	10 866	11 149	102,6
Colombia	7 917	8 950	113,0
Suiza	7 391	8 026	108,6
Brasil	5 405	6 343	117,4
Perú	4 680	6 319	135,0
China	4 355	6 102	140,1
Austria	5 762	5 981	103,8
Otros	244 458	258 279	105,7

Fuente: ONE. Turismo. Llegada de visitantes internacionales. Enero-Abril 2012. Edición de Mayo 2012.

Como se aprecia en la tabla, si bien se ha incrementado ligeramente el arribo de turistas en lo que va del 2012 respecto al mismo período del año anterior, los provenientes de los principales socios europeos han disminuido, en el caso particular de España notablemente, casi en un 40%. Por otro lado, resulta muy significativa la mayor importancia que viene teniendo la región latinoamericana como emisor de turistas y el dinamismo mostrado por China que viene ganando cada vez un mayor peso.

Sin embargo, el actual proceso de actualización del modelo económico y social se constituye en una oportunidad para realizar transformaciones en la estructura productiva y modificar el perfil de especialización internacional, lo que indudablemente supondrá el impulso de encadenamientos internos tanto sectoriales como estructurales. Un nicho

importante se encuentra en la ampliación y consolidación paulatina de los intercambios externos con otras regiones y nuevos actores (China, Rusia y Brasil), lo cual permitirá reducir la vulnerabilidad asociada a la alta concentración de las relaciones económicas externas.

2.2.- La restricción financiera externa de la economía cubana. Opciones y perspectivas.

En la identificación de las principales causas que explican las restricciones del país para acceder a fuentes de financiamiento externos es preciso considerar factores por el lado de la oferta y de la demanda.

Desde el punto de vista de las *causas externas* sobresalen las limitaciones derivadas de las tendencias que prevalecen en los mercados internacionales de capitales y el recrudecimiento del bloqueo económico, comercial y financiero de Estados Unidos hacia Cuba.

El patrón de financiamiento internacional actual le plantea un agudo desafío al país en términos de lograr la credibilidad necesaria para colocar títulos en los mercados internacionales, limitándolo exclusivamente a endeudarse vía préstamos. Por otro lado, para atraer recursos de IED se requiere de una política de incentivos adecuada, de un marco legal flexible y de una coherente articulación de dichos flujos con la estrategia de desarrollo nacional que no ha sido una constante en la lógica reinante hasta el momento para la canalización de IED.

Los flujos privados de capitales en la actualidad se han vuelto muy inestables como resultado de la crisis. Los altos niveles de apalancamiento con que operan los bancos y la ampliación de los diferenciales de tasas de interés entre países desarrollados y en desarrollo acentúan tal inestabilidad ya que provocan abruptos movimientos de capitales: en el primer caso por la fuga hacia inversiones más seguras, en el segundo por la

búsqueda de mayores márgenes de rentabilidad y ganancia. Esta situación exacerba la vulnerabilidad de Cuba que tendrá que conformarse con las tradicionales fuentes de financiamiento.

Adicionalmente, el acceso a los flujos de carácter oficial es limitado por la imposibilidad de acceder a los Organismos Financieros Internacionales, lo que cierra prácticamente todas las fuentes disponibles de financiamiento multilateral, y por la baja prioridad que los donantes internacionales le conceden a Cuba al clasificar en el grupo de países de renta media y altos indicadores de desarrollo social.

Las *causas internas* están asociadas, en parte, a la deformación estructural de la economía que se expresa en un bajo nivel de generación de ahorro interno y una alta dependencia del financiamiento externo para garantizar la reproducción ampliada; el reducido nivel de liquidez de la economía y; la limitada capacidad para cumplir con los compromisos de la deuda externa. Esta situación provoca un círculo vicioso en el cual, por la poca disponibilidad de liquidez de la economía, no se puede cumplir con las obligaciones externas y, en consecuencia, se restringe aún más el acceso a nuevas fuentes de financiamiento.

Además, el marco normativo y de política no incentiva suficientemente la atracción de capitales foráneos para el desarrollo en ninguna de sus modalidades. Por otro lado, la mayoría de los actores nacionales desconocen las posibilidades que brindan los fondos de cooperación internacional y las vías de acceso a los mismos, lo que plantea una auténtica paradoja entre la disponibilidad de ciertos recursos y la imposibilidad de canalizar los mismos.

A pesar de estas amenazas, con la actualización en curso del modelo se abren espacios para potenciar la movilización de recursos de la cooperación internacional y del financiamiento externo que, de consolidarse, significarían un complemento importante a los esfuerzos nacionales para mejorar la asignación de recursos. Sin dudas, se percibe cierto interés de organismos multilaterales y gobiernos de canalizar recursos para apoyar

el proceso de implementación de los lineamientos que pudieran derivar en interesantes opciones.

En este sentido, el reacomodo actual de los organismos financieros internacionales y regionales, aunque insuficiente, es un proceso que debería seguirse de cerca porque si bien se advierten algunas semejanzas en la lógica de reforma del FMI y la del Banco Mundial, también prevalecen diferencias. En el afán de estas instituciones de preservar su liderazgo en el tablero económico internacional se ha dado cierto distanciamiento en sus estrategias de funcionamiento que pudieran constituirse en una oportunidad de explorar la viabilidad de un acercamiento de Cuba a alguno de estos organismos. Además, desde hace ya algún tiempo se vienen percibiendo algunas señales de interés por parte de dichas instituciones, particularmente del Banco Mundial, que con la apertura actual y, bajo un escenario de flexibilización del bloqueo pudiera encontrar otros espacios más allá del plano académico.

Por la vía regional igual se presentan algunas oportunidades con las transformaciones que están teniendo lugar en los marcos del BID y hacia el interior de la CAF. La reciente apertura de créditos al sector no estatal de pequeña escala en el país, puede generar sinergias con los bancos de desarrollo regionales e importantes nichos de cooperación internacional que pudieran ser aprovechados por el PNUD particularmente en materia de capacitación de la banca cubana en microfinanzas y el fortalecimiento de las centrales de riesgo y el credit scoring.

La creación de alianzas estratégicas que incluyan a los gobiernos locales, bajo la forma de créditos asociativos y cadenas financieras de valor pudiera ser otra oportunidad en esta materia. La experiencia previa y las alianzas ya construidas por el PDHL ayudarían enormemente en el montaje de operaciones de esta índole. Las instituciones locales con ayuda del PNUD pudieran servir como garantes y/o contribuir a la selección de los mejores proyectos, con la posibilidad incluso de desarrollar incubadoras de microempresas.

Otra alternativa en el ámbito de las microfinanzas pudiera estar por la vía del diseño de nuevos productos para potenciar la diversificación de servicios; los conocimientos del PDHL ayudaría a identificar las necesidades financieras de actores locales y a proponer servicios de microfinanzas más "a la medida" y que garanticen también la equidad de género. Los microseguros, el microleasing y el aprovechamiento de las remesas externas podrían ser algunas alternativas a estudiar. Sin embargo, el monopolio de las microfinanzas en tres bancos estatales -Banco Metropolitano, Banco de Crédito y Comercio (BANDEC) y Banco Popular de Ahorro (BPA)-, limita la introducción de estas propuestas con celeridad.

En términos de opciones también se abren interesantes perspectivas, aunque no exentas de vulnerabilidades, en el contexto de la Nueva Arquitectura Financiera Regional con la aparición de dos nuevos bancos de desarrollo –Banco del ALBA y Banco del Sur- y con la puesta en funcionamiento del Sistema Unitario de Compensación Regional de Pagos (SUCRE) a inicios del 2010.

Aunque la creación del Banco del Sur no debe verse sólo desde una visión financiera sino más bien desde una perspectiva geopolítica, constituye una iniciativa relevante en el ámbito regional, sólo que la misma no se convertirá en alternativa por decreto, su ejecución financiera debe ser sostenible, contribuir al desarrollo, corregir asimetrías y ser capaz de combinar adecuadamente criterios técnicos y decisiones políticas. Desde abril del 2012 ya se logró la ratificación por los parlamentos nacionales de las 2/3 partes que se requerían para que comenzara a funcionar el Banco; sin embargo, esta institución tendrá que ser capaz de conquistar su credibilidad como banca de desarrollo y habrá que ver si lo logra sin la presencia de Brasil.

Desde la perspectiva de Cuba, resulta positiva la aparición de nuevos bancos de desarrollo regional que se inspiran en una filosofía totalmente diferente y que funcionen sobre principios de solidaridad y cooperación y no en la lógica del mercado y la competencia. Los intentos de destinar una parte de las reservas internacionales de los países sudamericanos a una banca de desarrollo regional o subregional constituyen un

punto de partida positivo en la necesaria reversión de la transferencia de recursos del Sur al Norte. Si bien Cuba no es miembro de UNASUR, entre este mecanismo y el ALBA pudieran darse sinergias interesantes que beneficien al país en la medida en que se consoliden ambos esquemas.

Sin dudas, estas iniciativas financieras en curso tienen potenciales ventajas: apuntan hacia una mayor autonomía regional, un mayor distanciamiento del FMI y sus condicionalidades, una diversificación de fuentes e instrumentos de financiamiento, una disminución de su costo y, un aumento del rendimiento de las reservas. Adicionalmente, este nuevo proyecto jerarquiza la lógica del desarrollo social y económico, fortalece la integración regional al trascender el ámbito comercial y, en consecuencia aumenta el poder negociador de los miembros del bloque.

El SUCRE, por su parte, constituye un sistema ágil y moderno al realizarse los pagos en tiempo real, ofrece mayor transparencia y seguridad de pagos para las empresas y disminuye los riesgos cambiarios al sustituir la divisa en el comercio intraregional apuntando hacia un progresivo desacoplamiento del dólar. Sólo que el mecanismo no abarca todo el comercio sino montos limitados (al menos en su fase inicial) y productos específicos que han sido listados en función de los intereses y las conveniencias de las partes. El interés por este mecanismo ha ido en aumento, en los primeros tres meses del 2012, ya se habían concretado 333 transacciones por un valor de 216 millones de sucres, lo que representa el 77% del total de las 431 operaciones realizadas en todo 2011. Se estima que durante este año se realicen intercambios por un monto superior a los 750 millones de sucres (SELA, 2012a).

En síntesis, las nuevas iniciativas de integración financiera en la región constituyen una oportunidad para Cuba pero generan cierta incertidumbre por la fragilidad de los pilares sobre los que se erigen. El éxito y consolidación de dichos esquemas dependerá de la orientación política de los gobiernos que lo conforman y de la mayor o menor dependencia de los mismos a los precios internacionales del petróleo; esto pone al país en una situación de extrema vulnerabilidad ante un eventual cambio de escenario.

2.3.- Las relaciones económicas de Cuba con América Latina y el Caribe. Participación del país en los esquemas de integración y cooperación económica regionales.

Con independencia de las deformaciones estructurales que se observan en el sector externo cubano, y que se han considerado en los anteriores epígrafes, debe destacarse que en los últimos años, se asiste a un proceso de diversificación en las relaciones económicas externas del país. Sin lugar a dudas, tal diversificación en la matriz externa de la economía cubana, hace a la nación menos vulnerable frente a cambios súbitos en la coyuntura económica y política de sus socios externos.

Así, respecto al comercio exterior, en la primera década del siglo XXI, Cuba muestra una cartera más diversificada tanto en términos de destino de exportaciones como de origen de sus importaciones, destacándose dentro de los principales socios comerciales externos a Venezuela, China, Rusia, Brasil, Canadá y Estados Unidos¹. Por el lado de las IED, también se destacan dentro de los principales inversionistas a empresarios de España, Venezuela, Canadá, Italia, México y otros. Resulta significativo que ninguna contraparte externa representa más del 28% del total del comercio exterior realizado por el país, mientras que las empresas con capital de España – principal inversionista en términos de “*joint ventures*” existentes a fines de 2009 – tenían un peso del 35 % respecto al total de joint ventures que operaban en el país.

Como parte de las modificaciones en el sector externo de Cuba, la región de América Latina y el Caribe ha adquirido una mayor significación, representando en conjunto la segunda región geográfica en cuanto a importancia económica externa para Cuba, sólo superada por el total de los países de la Unión Europea. Hay que destacar que el aumento de la participación de América Latina y el Caribe en las relaciones económicas externas de Cuba entre el año 2000 y 2011, está determinado en lo fundamental por el

¹ Determinado por el significativo monto – aunque volátil - de ventas de alimentos y productos agroalimentarios que realiza EUA a Cuba desde 2001.

nivel de relaciones que se han mantenido con la República Bolivariana de Venezuela, pero también han adquirido creciente relevancia los negocios con otros países del ALBA (Ecuador y Nicaragua, fundamentalmente) además de Brasil, Argentina y México.

Por tal motivo, resulta cada vez más importante considerar las modalidades institucionales actuales y perspectivas de la relación de Cuba con los países de América Latina y el Caribe (ALC) a través de los esquemas y procesos de integración que coexisten en nuestra región.

En efecto, cuando se visualiza el contexto general de los procesos y proyectos de integración económica en ALC, se observa claramente una enorme heterogeneidad institucional y conceptual, que refleja la ausencia de una estrategia común regional en materia de inserción internacional y de desarrollo económico en América Latina y el Caribe (ALC). Por lo tanto, subyacen en la región múltiples percepciones acerca de la eficacia y racionalidad de las modalidades de integración comercial ensayadas. Paradójicamente, esta diversidad se da - al mismo tiempo - que hay consenso a nivel latinoamericano y caribeño en el sentido de que resulta impostergable consolidar espacios económicos subregionales/regionales con vistas a lograr una mejor inserción externa de las economías de ALC.

Como se sabe, Cuba no pertenece como “estado parte” a ninguno de los esquemas de integración tradicionales de la región (SICA, CARICOM, CAN y MERCOSUR). No obstante ello, el país es miembro de la ALADI (Asociación Latinoamericana de Libre Comercio), del ALBA y de la recién constituida CELAC (Comunidad de Estados Latinoamericanos y del Caribe).

Sin embargo, tanto la ALADI como los dos proyectos/mecanismos de nuevo tipo (ALBA y CELAC), no suponen compromisos explícitos tradicionales de “integración comercial”, sino más bien de cooperación y concertación; aunque habría que destacar que en el caso del ALBA, se trata de un esfuerzo “alternativo” con fuertes dosis de cooperación y complementariedad; cuyas potencialidades están todavía por desplegarse plenamente.

Adicionalmente, debe resaltarse que una de las aristas novedosas que se han incorporado al panorama de la integración latinoamericana y caribeña en los últimos tiempos, se refiere a la ya mencionada paulatina incorporación de la dimensión financiera en estos procesos, cuya necesidad y potencialidades nadie discute. Pero a pesar de ello, hay evidencias perceptibles de vulnerabilidad en los nuevos mecanismos de integración financiera que se implementan actualmente en ALC.

En este contexto general, las relaciones económicas de Cuba con los esquemas / proyectos de integración al que pertenece, se ven limitadas - entre otros factores - por las complicaciones derivadas del monopolio estatal del comercio exterior cubano. En efecto, el monopolio estatal para la dirección y gestión de sus relaciones económicas externas, es característica institucional “única” de nuestro país. A lo anterior, habría que añadir el hecho de que la obtención de los beneficios esperables de la participación cubana en los esquemas subregionales y regionales de integración y cooperación, se ven lastradas, por limitaciones “internas” de la estructura productiva del país. Dentro de estas últimas debe resaltarse la reducida diversificación – y competitividad - de la estructura exportadora.

También debe tenerse en cuenta, la extrema vulnerabilidad respecto a los cambios en la coyuntura política de ciertos países claves – sobre todo en Venezuela, pero también en Ecuador y Nicaragua - para mantener algunos de los vínculos económicos principales de Cuba con las naciones de ALC.

No obstante lo anterior, hay ciertas oportunidades que – bajo ciertas condiciones – pudieran ser aprovechadas por las autoridades cubanas para contrarrestar algunos de los efectos no deseados para el país, como producto de esta singular configuración del escenario de la integración regional, y de la particular inserción institucional de Cuba en el mismo.

Dentro de estos nichos pudieran destacarse, entre otros: i) el auge de acuerdos de cooperación y de complementariedad en los nuevos actores de la integración regional

(aunque todavía sin explotar las expectativas en ellos depositadas), que en caso de potenciarse, pudieran marginar los efectos perjudiciales de la no participación en esquemas tradicionales de liberalización comercial; ii) el énfasis más reciente en la racionalidad y eficiencia de la construcción del espacio económico del ALBA, lo que contribuiría al avance del necesario proceso de integración económica entre los países del ALBA; y iii) el posible aprovechamiento de la CELAC y de la presidencia de Cuba en el 2013 de la misma, para diseñar una estrategia de promoción y diversificación de los vínculos económicos del país en la región.

Obviamente, aprovechar las ventajas que – bajo ciertas condiciones – pudieran derivarse de estos nichos identificados, requeriría, entre otros, del diseño de una estrategia con vistas a la descentralización y flexibilización paulatina de las actividades de comercio exterior e inversión internacional, y en particular para estimular las relaciones económicas del país con las naciones de ALC.

2.4.- La rearticulación de la inserción económica externa de Cuba. Posibilidades de incorporación a cadenas regionales y globales de valor.

Cuba – economía de dimensión reducida, abierta y típicamente de exportación – requiere re-articular su patrón de inserción internacional, para avanzar en la senda del desarrollo en tiempos de globalización. Hasta muy recientemente, este patrón de inserción externa ha estado basado en la producción y exportación de unos pocos productos básicos (azúcar y níquel) o sectores equivalentes de commodities como el turismo de playa, para los mercados externos. El creciente papel de las exportaciones cubanas de servicios profesionales en los últimos años – como parte de las ventajas que ha logrado el país, sobre todo en los marcos del ALBA - ha modificado en cierto sentido esta característica, pero no ha alterado de manera significativa el hecho de que el reducido rango de especialización internacional de una pequeña isla necesariamente limita la diversificación de su estructura productiva y priva al país de su propia oferta de bienes de capital, con el resultado final de que el ahorro interno no se traduce automáticamente en inversión. En

tales condiciones, el país es estructuralmente incapaz de completar el ciclo productivo interno. El sector externo sirve como un “sector sustituto” para adquirir la producción interna “perdida”.

Como resultado de lo anterior, las exportaciones en vez de la inversión, se constituyen en la variable independiente respecto de la demanda, que es exógenamente creada. Esta escala relativamente pequeña hace cualquier proceso de sustitución de importaciones en extremo difícil. Así, la estrategia de desarrollo de cualquier isla pequeña – como Cuba – debe tomar en cuenta estas restricciones. Por ende, la tarea de desarrollar un patrón lucrativo de especialización internacional en el contexto de cadenas globales de valor, se constituye en pieza clave de la estrategia de desarrollo del país, la cual debe incluir tanto la sustitución de importaciones para diversificar la base productiva nacional, como la sustitución de exportaciones para reemplazar los bienes primarios en las exportaciones cubanas por ventas externas de bienes y servicios más redituables e intensivos en tecnologías y conocimientos (Monreal, 2012).

Como se sabe, desde los años 1990, la fragmentación de la producción de bienes y servicios está reemplazando los ámbitos locales y nacionales de interacción a lo largo de la cadena productiva con un nuevo sistema geográfico de producción y distribución, lo cual se conoce como “cadenas globales de valor” o “cadenas globales de proveedores”. Este proceso empezó antes con productos sencillos e intensivos en trabajo (vestuario, calzados y algunos electrónicos), pero a fines de 1990 había incorporado a un amplio conjunto de industrias, incluyendo sectores intensivos en capital y tecnológicamente más complejos, como el aeroespacial, máquinas agrícolas, construcción, equipos eléctricos y productos médico-farmacéuticos, entre otros.

El concepto de cadena global de valor engloba las relaciones e interrelaciones complejas y sistémicas que se establecen entre empresas de distintos tamaños en las actividades que van desde la concepción del producto hasta la entrega del mismo al consumidor final, incluyendo además de las diferentes etapas de la producción, los servicios de post-venta y la eliminación de desechos o su reciclaje. Por su parte el concepto de redes de

producción global de empresas independientes, da también cuenta de relaciones complejas de naturaleza sistémica, y refleja el proceso de fragmentación acelerada en actividades intensivas en conocimiento en algunas cadenas de valor. En ellas, el conocimiento tecnológico puede adoptar las características de un *commodity*, favoreciendo que el diseño y otras actividades intensivas en conocimiento puedan ser separados del sistema de la cadena de valor y distribuidos en distintas locaciones geográficas (UNIDO, 2004).

En términos generales, los determinantes del éxito en la participación en cadenas de valor son análogos a los de participar con éxito en las corrientes de comercio y están basados en la capacidad de hacer mejores productos, hacer productos de manera más eficiente y de moverse paulatinamente hacia actividades más sofisticadas.

Existen sólidas evidencias de que las pequeñas y medianas empresas (Pymes) son instrumentales a un modelo de desarrollo con inclusión social, porque son organizaciones económicas que generan empleo e ingreso. Las Pymes son agentes económicos que tienen un rol estratégico en el crecimiento con inclusión social porque es por medio de la articulación entre empresas de tamaños diferentes que se homogeniza el conocimiento tecnológico. Pero para que las Pymes puedan participar en las corrientes dinámicas del comercio y de la producción mundial se requieren considerables recursos gerenciales y financieros, capacidad productiva y organizacional para alcanzar estándares internacionales de innovación y calidad, así como condiciones adecuadas que garanticen la protección de la propiedad intelectual generada en la empresa. Para responder a esos retos, las Pymes necesitan el apoyo decisivo de sus gobiernos.

No obstante, las ventajas que aporta a las Pymes la participación en las cadenas globales de valor, en términos de transferencia de conocimientos y avances tecnológicos, tienen que ser ponderadas por la dependencia económica y las asimetrías de poder que caracterizan a las mismas cadenas. La crisis financiera de 1997 en Asia, y más recientemente, la Gran Recesión de 2008-2009 mostraron que la vulnerabilidad a los shocks externos no afectan solamente a los países exportadores de productos básicos.

La concentración de operaciones de ensamblaje en productos manufacturados casi-*commodities* y una elevada proporción de esos productos dentro de las exportaciones nacionales deja al país exportador sin muchas opciones para enfrentar una crisis de demanda (SELA, 2012b).

Existe un consenso acerca de que los mercados - por ellos mismos - no son suficientes para promover un crecimiento sostenible de las Pymes, y suscitar su inserción en las cadenas globales de valor mediante el mejoramiento de sus capacidades innovadoras y el fomento de relaciones entre las Pymes y las grandes empresas locales y multinacionales. Las políticas públicas siguen siendo muy necesarias, así como las instituciones que las formulan y las ejecutan (SELA 2012).

En el caso de Cuba, la incorporación de unidades empresariales del país a cadenas globales de valor, se vería sin embargo, entorpecida, entre otros, por los inadecuados eslabonamientos internos de la estructura productiva del país; por la significativa dependencia externa de bienes intermedios y de capital para completar el ciclo de importantes producciones nacionales; y por el todavía poco avance en una estrategia integral de apoyo al tejido de Pequeñas y Medianas Empresas (PYMEs) en Cuba, que considere los nuevos actores que emergen actualmente en la estructura de propiedad del país. A todo ello, habría que añadir las fuertes limitaciones que enfrentaría Cuba para insertarse en cadenas globales como resultado de la presencia en las mismas - como líderes - de empresas transnacionales con capital estadounidense.

No obstante el anterior diagnóstico, hay algunas oportunidades que pudieran considerarse por Cuba para enfrentar los desafíos y limitaciones anteriormente listados. En primer lugar, si bien es difícil la inserción del país en cadenas globales de valor, no debe perderse la perspectiva de explorar las posibilidades derivadas de la participación de la nación en cadenas regionales de valor, que de hecho funcionan como estadio primario para la inserción internacional de los PED. Al respecto, pudieran aprovecharse las posibilidades de complementariedad en el marco del ALBA, y además, explotar las

opciones que brinda la ampliación de los vínculos económicos con Brasil y otros países emergentes para la incorporación de empresas cubanas en cadenas regionales de valor.

Obviamente, tales alternativas obligarían a considerar la ampliación y desarrollo del sector de las PYMEs en el país, como entidades económicas claves para la promoción del crecimiento con equidad y la inserción internacional exitosa del país.

III.- Consideraciones finales

Las modalidades de inserción externa de Cuba puestas en práctica desde la década pasada, no han logrado impedir que a partir de 2008-2009 se atravesase nuevamente por un período de estancamiento económico, con serias limitaciones financieras. Las trabas estructurales que impiden el desarrollo económico y social de Cuba siguen estando presentes: inadecuados eslabonamientos internos en la estructura productiva; ausencia de modificaciones en el perfil de especialización productiva (de bienes) del país; significativa dependencia de bienes intermedios y de capital del exterior para completar el ciclo de importantes producciones; obsolescencia tecnológica en varias ramas productivas y; baja eficiencia económica y de rendimiento del capital entre otros.

En este contexto, se ha venido configurando un consenso social en el sentido de que resultan imprescindibles cambios estructurales en el modelo económico y social, el cual ha quedado institucionalizado con la aprobación de los lineamientos económicos y sociales para la “actualización” del modelo en el VI Congreso del PCC, celebrado en abril de 2012.

Sin dudas, el actual proceso de actualización del modelo económico y social se constituye en una oportunidad para realizar transformaciones en la estructura productiva y modificar el perfil de especialización internacional, lo que se traducirá en un impulso de encadenamientos internos tanto sectoriales como estructurales.

La incertidumbre que predomina en torno al comportamiento actual y de mediano plazo de la economía mundial sigue planteando peligros importantes en términos de reducción del crecimiento del PIB mundial y riesgos al sector financiero. Desde el punto de vista de Cuba, la situación de extrema vulnerabilidad del país se acentúa al trasladarse el epicentro de la crisis hacia Europa por los fuertes vínculos económicos que tenemos con esa zona geográfica.

A pesar de las restricciones del país para acceder a recursos externos, es de esperar que con la actualización en curso del modelo se abran espacios para potenciar la movilización de recursos de la cooperación internacional y del financiamiento externo que, de consolidarse, significarían un complemento importante a los esfuerzos nacionales para mejorar la asignación de recursos.

Por la vía regional igual se presentan algunas oportunidades con las transformaciones que están teniendo lugar en los marcos del BID y hacia el interior de la CAF. La reciente apertura de créditos al sector no estatal de pequeña escala en el país, puede generar sinergias con los bancos de desarrollo regionales e importantes nichos de cooperación internacional que pudieran ser aprovechados.

Por otro lado, es preciso ampliar y consolidar paulatinamente los intercambios externos con otras regiones y nuevos actores (China, Rusia y Brasil), para reducir la vulnerabilidad asociada a la alta concentración de las relaciones económicas externas.

América Latina y el Caribe se ha convertido en la segunda región geográfica de mayor importancia económica externa para Cuba, de modo que deberían considerarse las modalidades institucionales actuales y perspectivas de la relación de Cuba con los países de la región a través de los esquemas y procesos de integración que coexisten en el área.

Si bien Cuba enfrenta grandes limitaciones para insertarse en cadenas globales de valor, existen algunas oportunidades en esta materia por la vía regional que deberían

explorarse. Al respecto, pudieran aprovecharse las posibilidades de complementariedad en el marco del ALBA, y además, explotar las opciones que brinda la ampliación de los vínculos económicos con Brasil y otros países emergentes para la incorporación de empresas cubanas en cadenas regionales de valor.

REFERENCIAS

- Monreal, Pedro (2012). ***Cuba and the Challenges of Globalization. Commentary***. En: "Cuban Economic and Social Development. Policy Reforms and Challenges in the 21st Century". (Eds. Jorge I. Domínguez, Omar Everleny Pérez Villanueva, Mayra Espino Prieto y Lorena Barbería). Harvard University Press, 2012, pp. 227 – 236.
- Rodríguez, J. L. (1992). ***"La economía cubana"***. En *Estado, nuevo orden económico y democracia en América Latina*. Editorial Nueva Sociedad, Caracas, diciembre, pp. 217 - 223.
- SELA. ***Boletín***, Marzo 29 del 2012 (a)
- _____. Cadenas de valor, Pymes y políticas públicas. Experiencias internacionales y lecciones para América Latina y el Caribe. Caracas, mayo 2012 (*por publicar*) (b)
- United Nations Industrial Development Organization (2004), ***Partnerships for Small Enterprise Development*** (New York: UNIDO) (disponible en <http://www.unido.org>).

BIBLIOGRAFÍA CONSULTADA.

- Álvarez, Oneida. ***La nueva organización de estados de América latina y el Caribe (CELAC). ¿alumbramiento deseado ó parto forzado?*** En Revista Digital del CIEI, No.1 del 2012.
- Banco Central de Cuba (BCC), ***Informe Económico*** 2011.
- CEPAL, ***Balance Preliminar de la economía latinoamericana y caribeña***, 2011.
- García Ruiz, Mercedes. ***Coyuntura financiera internacional en el 2011: crónica de una crisis anunciada***. Enero 2012. En Revista Digital del CIEI, No.1 del 2012.

- Lineamientos de la Política Económica y Social del Partido y la Revolución. VI Congreso del PCC. Abril 2011.
- Oficina Nacional de Estadísticas (ONE), **Anuario Estadístico de Cuba** 2008 y 2011.
_____ Turismo. **Llegada de visitantes internacionales**. Enero-Abril 2012.
Edición de Mayo 2012
- Peña, Lázaro. **Globalización: Cadenas Globales de Valor. El modelo global de acumulación**. En Revista Digital del CIEI, No.1 del 2012.