

ARTÍCULO ORIGINAL

Inserción externa y crecimiento de la economía cubana: una mirada desde la econometría empírica

External Insertion and Growth of the Cuban Economy: An Empirical Econometric View

Lázaro Peña Castellanos

Centro de Investigación de Economía Internacional, Universidad de La Habana, Cuba.

RESUMEN

En las condiciones en que rige un modelo de acumulación global, la inserción externa y el crecimiento son dos aspectos inter-vinculados del desarrollo, el presente ensayo tiene por objetivo revelar cuantitativamente el asunto para el caso de la economía cubana y ofrecer algunas recomendaciones para los diseños de estrategias y de políticas económicas.

PALABRAS CLAVE: cadenas globales de valor, crecimiento económico, modelo económico cubano.

ABSTRACT

With a global accumulation model prevailing, external insertion and growth are two inter-linked aspects of development. This paper is aimed at examining how this affects the Cuban economy quantitatively, and making some suggestions for articulating economic policies and strategies.

KEYWORDS: global value chains, economic growth, Cuban economic model.

Introducción

En las condiciones en que rige un modelo de acumulación global, la inserción externa y el crecimiento son dos aspectos intervenculados del desarrollo. El presente ensayo tiene por objetivo revelar cuantitativamente el asunto para el caso de la economía cubana y adelantar algunas recomendaciones para los diseños de estrategias y políticas económicas.

Se ha estructurado el ensayo en dos epígrafes: el primero dedicado a recapitular las condicionantes que plantea la globalización para la inserción externa de cualquier país o territorio y el segundo centrado en la modelación econométrica empírica y sobre todo en las conclusiones que de tal modelación se derivan. Para finalizar el ensayo se puntualizan un conjunto de recomendaciones que se proponen a debate.

1. El modelo de acumulación global: consideraciones generales

En este epígrafe se quieren abordar las características del modelo¹ de acumulación global hoy vigente en la economía mundial (Peña, 2011a). Se define globalización como la forma de estructuración internacional de la producción, los servicios y el comercio que sustenta el funcionamiento de las cadenas globales de valor o redes transnacionales. En tal sentido Bhagwati (2004) nos dice que «la globalización económica se constituye en un proceso de integración de economías nacionales a una economía internacional a través del comercio, inversión directa extranjera (realizada por corporaciones y empresas transnacionales), flujos de capital de corto plazo, flujos internacionales de trabajadores y de personas, en general, y flujos de tecnología» (p. 2).

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

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

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

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

La interrelación de firmas, organizaciones e instituciones en la cadena global de producción y servicios se sustenta en dos criterios de competitividad: la competitividad sistémica y la denominada competitividad central de la firma (core competence). La competitividad sistémica alude a la competitividad integral de la cadena global de valor, esto es, a la capacidad de la cadena de accionar acorde con las determinantes que impone el paradigma tecnológico y el proceso de innovación tecnológica y especialización. Tal categoría expresa la eficacia y funcionalidad competitiva de los vínculos que se establecen al interior de la cadena y, también, la dinámica competitiva de la cadena y de todos sus eslabones.

La competitividad sistémica se asienta en los logros y avances de la innovación organizacional que han dado lugar a un nuevo sistema técnico-laboral-organizacional, amoldado a la tecnología flexible y a la especialización de mercados de demanda, que es conocido como world class manufacturing o lean production, y que sustituye el añejo sistema organizacional propio de la producción en masa o en serie, o sea los tradicionales sistemas laborales Taylorista-Fordistas (Kaplinsky y Morris, 2002).

La competencia sistémica condiciona la participación y función de todos los eslabones de la cadena, por lo que discrimina y valora la competitividad de la actividad especializada, productiva o de servicio, de las diversas firmas locales –insertadas o no a la cadena–, o sea, la competitividad intrínseca de la firma, la denominada competencia central o core competence de la firma.

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

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

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

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

La estructuración del proceso de trabajo propia del modelo global de acumulación –la cadena global de producción y servicios– condiciona el proceso de distribución de valor, pero por sí misma no lo determina. En efecto, en las condiciones del modelo global de acumulación, la cadena global de valor no es solo una forma organizacional y técnica del proceso de trabajo, sino que es también, un mecanismo de distribución del ingreso generado en la actividad económica.

La cadena de valor, en rigor, no puede ser reducida a una cadena global de producción y servicio, si se trata de aprehender el conjunto de problemáticas socioeconómicas que son propias del modelo global de acumulación. Asimismo, en lo referido al proceso de creación y distribución del valor, los diversos eslabones de la cadena constituyen receptores diferenciados del ingreso, cuya capacidad de absorción no depende únicamente de la participación que se le atribuya a su actividad técnico-productiva en el proceso de creación de valor.

Otros asuntos, como los referidos al control en la cadena (governance) y a la movilidad de la cadena, son también determinantes. Por ejemplo, la altura de la barrera a la

entrada que tenga una firma local: la protección que la firma pueda tener de su core competence y la cuantía de ofertantes de igual core competence de que disponga la cadena: una cuestión medular en la distribución del ingreso.

Es obvio que un criterio como el señalado cuestiona los argumentos teóricos que justifican la distribución diferenciada del ingreso en la cadena con el aporte diferenciado de sus diversos eslabones al proceso de creación de valor, y que de hecho «valorizan» y «desvalorizan» de manera más o menos arbitraria la actividad económica de empresas y colectivos laborales, en detrimento, en muchos casos, de las que tradicionalmente han clasificado como actividades productivas.

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

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

El control sistémico de la cadena global de valor se estructura sobre tres grandes ejes: mecanismos para el control interno de la cadena, mecanismos para el control de los mercados de venta (Gereffi, Sturgeon y Humphrey, 2004) y mecanismos de control hegemónico del sistema institucional global. Todo esto define el ámbito económico e institucional de la globalización.

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

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

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

La cadena global de valor no siempre prefiere internalizar en su cadena global de producción y servicio las actividades de producción; solo cuando la demanda final es relativamente homogénea y no se necesita de la especificación de la procedencia de los insumos, es que, en general, las cadenas prefieren comprar los inputs en el denominado «mercado mundial» e internalizar la actividad de producción. Tal condición, a su vez, estructura cauces específicos de inserción al mercado para las empresas locales que extraen o convierten los commodities primarios en materias primas.

Sin embargo, la tecnología flexible ha transformado en mucho el contexto competitivo. Cuando se tiene que satisfacer una demanda segmentada y heterogénea, que discrimina y especifica los inputs, la cadena prefiere establecer relaciones de largo plazo con industrias locales diversas, tanto por sus escalas de producción como por sus rubros de producción, capaces de satisfacer los distintos segmentos de demanda. En tal contexto competitivo, la cadena prefiere externalizar la producción y, de ser necesario, «ayudar» a las empresas locales a alcanzar el nivel competitivo requerido (world class manufacturing), a no ser que existan criterios muy específicos y peculiares de competitividad tecnológica o de otra índole, o que los costos de transacción para dotar a las empresas locales de la capacidad competitiva necesaria sean muy elevados [UNIDO (Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial), 2004].

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

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

Teóricamente, las perspectivas de inserción a la cadena se deslindan en dos grandes ámbitos que se entrecruzan en la práctica y promueven diversas formas de relaciones de inserción: al primero de ellos se le conoce como relaciones de mercado (arm's length or market-based relationships) y en general comprende el conjunto de relaciones propias de los procesos de importación-exportación. Para los productores locales de commodities que no logran avanzar hacia actividades de elaboración de mayor valor agregado, se trata del ámbito fundamental de inserción a las cadenas globales de valor. A la segunda área se le conoce como relaciones en la red de la cadena (network-type of relationship). Este ámbito comprende formas diversas y dinámicas de inserción de empresas locales a la cadena y, en realidad, es el contexto que ha condicionado y definido el carácter competitivo de la inserción de firmas y, por extensión, de países, en la economía mundial en las cuatro últimas décadas. Actualmente, en él se desarrolla el proceso de segmentación y externalización de las actividades de la cadena global de valor; por eso, es el ámbito que condiciona la dinámica competitiva de inserción (upgrading) en la etapa actual del modelo global de acumulación (UNIDO, 2004).

En las condiciones de la competencia global, la viabilidad de las estrategias de crecimiento e inserción de un territorio, desde la localidad al país, en gran medida quedan sujetas a la capacidad de las firmas de seguir la dinámica competitiva de la

cadena y de moverse a los eslabones de la cadena de mayor potencialidad de captación de ingresos: procesos de upgrading (Kaplinsky y Morris, 2002). Pero obviamente, no se trata de un asunto circunscrito solo a la elección que haga un país de su forma de inserción en la cadena global de producción y servicio, ni tampoco se trata de una problemática de índole exclusivamente tecnológica.

Los procesos de inserción y upgrading son procesos restrictivos y limitados en la cadena; por esta razón, es afín al modelo de acumulación global 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; al mismo tiempo, para otros significa la exclusión y la pobreza. Pero, la globalización no es un escenario eludible para ningún país o territorio, porque es el ámbito y la proyección del modelo global de acumulación en la presente etapa del desarrollo del sistema capitalista de producción.

En el actual modelo global de acumulación, existen opiniones muy diversas respecto a las causas, formas y etapas en que se insertan de manera diferenciada los países subdesarrollados y de las trayectorias que condujeron a algunos de ellos al estatus de países emergentes. Tales temáticas giran todas en torno a los denominados procesos de upgrading para firmas, territorios y países. El estudio de estos procesos, en general, se aborda siguiendo dos metodologías que por momentos se funden: una se refiere al proceso de crecimiento y desarrollo en las condiciones de la globalización² y la otra abarca las cuestiones que atañen a la extensión del modelo de acumulación, a la inserción de nuevos países, territorios y firmas a las cadenas globales de valor y al rol de los países emergentes en tal proceso. Sobre la experiencia reciente del crecimiento para el caso de la economía cubana más adelante se exponen algunas consideraciones.

La categoría upgrading es particularmente útil para instrumentar el estudio del proceso de extensión del modelo de acumulación global, dado que en ella se entrecruzan tres cuestiones: la movilidad de una firma en la cadena de valor, la puja distributiva del ingreso neto al interior de la cadena y el asunto del control sistémico de la cadena (governance). La subestimación o sobrestimación de cualquiera de estos tres aspectos, puede conducir a errores importantes en los diseños de procesos de inserción externa y de las políticas y estrategias que le atañen. También, puede acarrear graves errores en la evaluación de las características de las economías emergentes y de su rol en la extensión del modelo global de acumulación, como por ejemplo, para aquellos especialistas que centran la atención en la movilidad de la firma en la cadena de producción o servicios, como entes independientes del modelo global de acumulación, pues el crecimiento es solo un asunto de índole competitivo, organizacional y tecnológico, disponible para todas las firmas insertadas a la cadena. Por tanto, es una potencialidad alcanzable para cualquier conglomerado empresarial y, en su extensión, para cualquier territorio o país, que esté dispuesto a seguir el expediente adecuado.

De esta forma, una estrategia de crecimiento, seguidora de los preceptos de Gammeltoft, Aykut, Dunning y otros propone apoyar, a toda costa y coste, la inserción de las firmas competitivas del país en la economía global (Aykut y Goldstein, 2006); así da por hecho que tal inserción será siempre beneficiosa a un proceso de desarrollo del país y que podrá lograrse, precisamente, en los eslabones en los que la firma local aspira insertarse. Esto pasa por alto las disímiles barreras a la entrada, la existencia de los complejos mecanismos hegemónicos de control de los mercados y, sobre todo, la puja distributiva del ingreso neto que le es propia a la cadena global de valor.

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

Una de las características fundamentales del modelo global de acumulación es el estrecho vínculo que estructura el comercio internacional y la inversión extranjera directa (IED); ambos procesos, en lo esencial, se convierten en expresiones y canales de la acumulación global. Así, la IED inserta y eslabona las firmas que se integran a la cadena de producción y servicio, según los criterios de competitividad sistémica ya vistos, y acorde a las potencialidades competitivas específicas que esas firmas –ubicadas en cualquier punto geográfico– puedan brindar a la cadena. En estas condiciones, el comercio internacional pasa a ser, mayoritariamente, un proceso interterritorial que canaliza el flujo de producción y servicio necesario a la cadena global de producción y servicio.

La IED es parte del capital financiero, su distribución geográfica y movilidad coadyuva eficazmente a la conformación de la cadena global de valor y a la distribución polarizada del ingreso global, según sea la significación del core competence que aporta la firma y los mecanismos hegemónicos de control de la cadena. La movilidad de la IED puede casi siempre solucionar o corregir cualquier ruptura incongruente que se presente en la dinámica competitiva de la cadena, las condicionantes de la distribución del ingreso global o el funcionamiento general de la cadena.

Desde el punto de vista del país receptor de IED, su potencialidad de inserción en la economía mundial se traduce en la capacidad de sus firmas de insertarse en la cadena global de valor y, por lo mismo, los vínculos comerciales entre las empresas que integran la cadena (comercio intrafirma)³ se tornan un mecanismo eficaz de realización y regulación del proceso de acumulación global.

Sin embargo, la dupla comercio internacional-inversión extranjera directa expresa una relación hegemónica, altamente contradictoria, discrecional y cambiante. En su intrínquilis, los vínculos centro periferia son diversos y diferenciados, según la competitividad de la firmas, y las características de localidades y sectores –competitividad sistémica (core competence)–, pero son siempre altamente significativos, porque desempeñan un rol fundamental en las perspectivas de upgrading de cualquier territorio y en las potencialidades particulares de crecimiento y comercio de cualquier país. Es decir, esta pareja presupone la paradoja exclusión- inserción, cuyo correlato es un grupo selecto de países emergentes y un universo de firmas y territorios que no logran anclaje en la cadena global de valor y que por lo mismo se enfrentan a enormes restricciones productivas y comerciales.

La integración de los mercados de todo tipo y la polarización de la riqueza y el crecimiento no son una incongruencia de la globalización, sino su producto y resultado coherente. Esto significa que, tanto las restricciones al crecimiento propias a la mayoría de los países subdesarrollados, como el estatus de «países emergentes» que muy pocos alcanzan, son consustanciales y funcionales a la cadena (Peña, 2011b).

La dupla comercio internacional-inversión extranjera directa no es una mera creación ideológica del Consenso de Washington, es una condición de funcionamiento y hegemonía del modelo de acumulación global. En todo caso, la falacia ideológica

neoliberal reside en proyectar la apertura de los mercados, el aprendizaje cultural-organizacional y el liderazgo empresarial, como garantías de crecimiento y upgrading para cualquier país o territorio (Stiglitz, 2005).

El denominado comercio intrafirma constituye la expresión más nítida de la importancia de esta dupla en las condiciones del modelo de acumulación global. Su elevada participación en el comercio internacional ronda el 80 % en la actualidad –según la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD, 2013)– y aun así no refleja a cabalidad todo el intrínquilis y entramado del modelo de acumulación global. Por ejemplo, en el presente, los procesos de service offshoring-outsourcing que discurren en la cadena global de valor son fundamentales para la realización de su actividad económica, se extienden desde las áreas de diseño e innovación tecnológica hasta la logística, el control de las actividades de producción y las actividades de venta. Sin embargo, en la mayoría de los casos estos procesos no clasifican como comercio de servicios (UNCTAD, 2010).

De lo señalado se desprende que cualquier estrategia de desarrollo, que coloque la captación de ingresos por exportaciones como piedra angular del proceso de crecimiento económico del país, debe prestar atención a las condicionantes del comercio internacional en el ámbito de la acumulación global, tanto a su estadio temporal, como a su dinámica.

Con respecto a la dinámica competitiva de la firma –core competence– y su capacidad de permanencia en la cadena global de valor, la cadena tiene en cuenta estos cinco criterios básicos (Bartels y Lederer, 2009):

- a) Capacidad de respuesta de la firma a la volatilidad de los mercados.
- b) Flexibilidad de la firma ante los cambios y formas de la inversión extranjera directa.
- c) Capacidad de la firma para enrumbar procesos de colaboración y competencia al interior de la cadena de valor.
- d) Capacidad de la firma para adaptarse a las transformaciones organizacionales competitivas.
- e) Habilidad de la firma para instrumentar la localización y relocalización de recursos de manera eficiente y rápida, y en respuesta o anticipación a los cambios que impele la competencia.

De los criterios señalados se desprende que la viabilidad de una estrategia, que priorice la inserción externa como condición del crecimiento y el desarrollo, no debe solo asegurar el quantum de exportación de las firmas insertadas a la cadena; sino, también, deben asegurar su capacidad para producirlo en las condiciones que dicta la dinámica de los procesos competitivos de localización y relocalización de recursos y actividades, de manera eficiente para la cadena, y acorde a la dinámica competitiva de innovación, diseño y producción de la cadena.

2. La vulnerabilidad de la estrategia de inserción externa de la economía cubana y sus implicaciones para el crecimiento

La vulnerabilidad de la inserción externa de la economía cubana actualmente está determinada por cuatro cuestiones fundamentales: las afectaciones de toda índole que genera el bloqueo económico de Estados Unidos a la economía y la sociedad cubana; las condicionantes a la inserción externa que imponen las cadenas globales de valor en el contexto de la globalización; la elevada sensibilidad de la economía cubana al

comportamiento de su sector externo y de manera particular al comportamiento del servicio de su deuda externa; y las afectaciones que una dinámica inestable genera desde hace más de una década a la economía cubana, restringida del crecimiento de la economía mundial.

Este epígrafe tiene como objetivos presentar y reevaluar la estructura y comportamiento de la economía cubana para los años 2000-2015, tomando como ejes metodológicos las características ya señaladas del modelo de acumulación global; y señalar sus implicaciones para el crecimiento sobre la base de los ejes metodológicos ya expuestos.

Según datos de la Oficina Nacional de Estadísticas de Cuba (ONEI, 2010), en el período 2003-2010, el producto interno bruto (PIB) de la economía cubana creció a una tasa promedio del 6 % anual, y entre 2012 y 2015 la media del crecimiento superó ligeramente el 2 % (ONEI, 2015). En la figura 1 se expone la participación que los diversos sectores tuvieron en tal crecimiento.

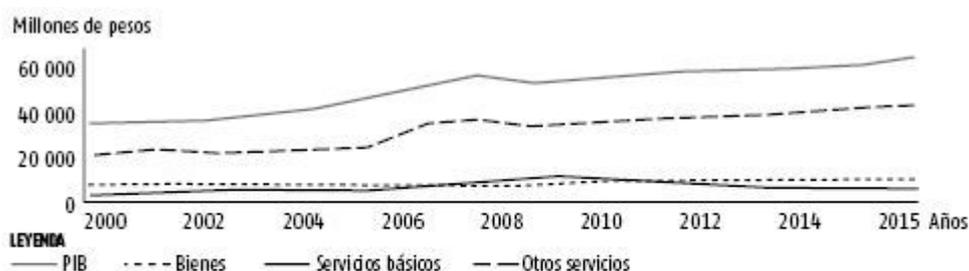


Figura 1. PIB por sectores a precios constantes 1997.

Fuente: ONEI (2015).

Como se observa, los sectores de bienes y de servicios básicos, que en un criterio amplio agrupan las ramas de producción, se mantuvieron relativamente estancados. Al crecimiento del PIB contribuyó, en lo esencial, el sector denominado «otros servicios» que incluye las ramas: comercio y reparación de efectos personales; hoteles y restaurantes; intermediación financiera; servicios empresariales, actividades inmobiliarias y de alquiler; administración pública y seguridad social; ciencia e innovación tecnológica; educación; salud pública y asistencia social; cultura y deporte; otras actividades de servicios, comunales de asociación y personales; y derechos de importación.

Del mismo modo, hubo un cambio relevante en la estructura del PIB: en el año 1995 el sector de la producción de bienes representaba el 42 %, los servicios básicos el 6 % y el sector otros servicios, el 52 %; cinco años más tarde (2000) estos sectores estructuraban el PIB de la siguiente manera: 25 %, 16,9 % y 58,1 %; y quince años después (2015) fue de 17,5 %, 17,4 % y 65,1 %, respectivamente ONEI (2015). Como es obvio, tal transformación de la estructura del PIB estuvo sustentada en un suministro diferenciado de la inversión,⁴ ya de por sí muy restringida con respecto al PIB solo entre el 8 % y 14 % del PIB, ONEI (2015), y en estrategias de crecimiento que dieron preferencia al sector «otros servicios».⁵

En el período se observó, además, una transformación de la estructura de las exportaciones del país; en el año 1993, las exportaciones de servicios representaban el 42 % de total de las exportaciones de bienes y servicios; en el año 2000, el 64 %; para finales de la década, el 69 %; y en el 2015, el 78 % (ONEI, 2015). En el año 2008, los denominados servicios profesionales, mayoritariamente servicios médicos, acaparaban el 47 % de los ingresos por exportaciones de bienes y servicios —el valor de intercambio

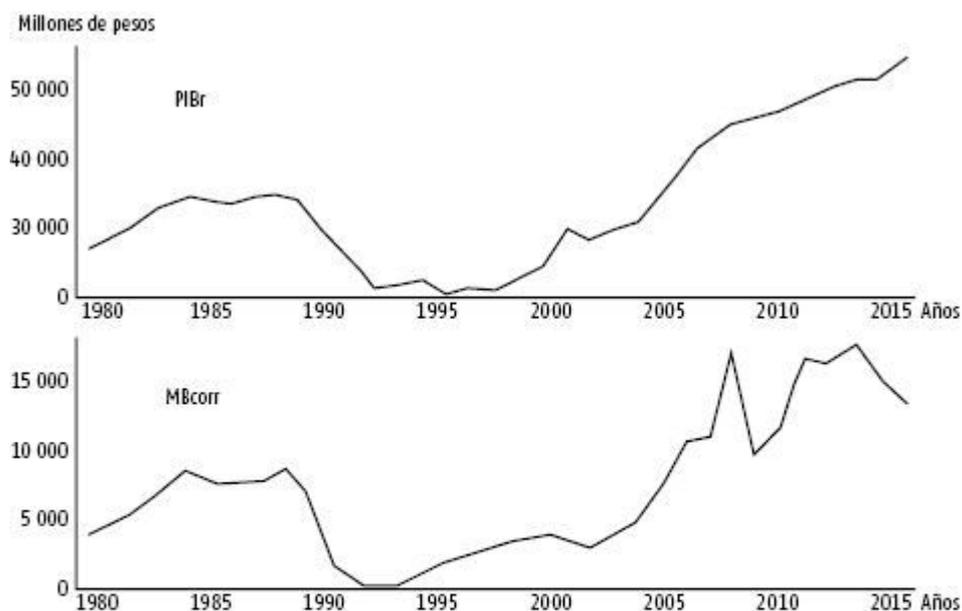
bajo acuerdos de colaboración (comercio barter)—, mientras que el turismo representó el 21 % de esos ingresos externos (Triana, 2009).

Un modelo de funcionamiento económico como el presentado obliga a mantener una dinámica creciente de exportaciones (exportar para importar) que pueda compensar la lentitud del crecimiento de la producción (alimentos y otros productos y servicios básicos a la población), lo cual gravita fuertemente en los criterios y prioridades de las estrategias y las políticas económicas.⁶

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

La figura 2 evidencia una elevada correlación entre el comportamiento del PBI y las importaciones totales de bienes y servicios hasta el año 2007. A partir de entonces, la correlación no es tan nítida dado que a pesar de oscilaciones pronunciadas de las importaciones, el PIB mantuvo su tendencia creciente.⁷ Las razones pueden ser dos: un cambio estructural más o menos relevante de la economía a partir del 2007, o un shock irregular corregible o no en un horizonte de tiempo.

En el 2015 se observa una incongruencia porque el PIB crece acentuadamente al mismo tiempo que decrecen drásticamente las importaciones de bienes. A este hecho se prestará especial atención.



LEYENDA:

PIBr: producto interno bruto a precios de 1997.

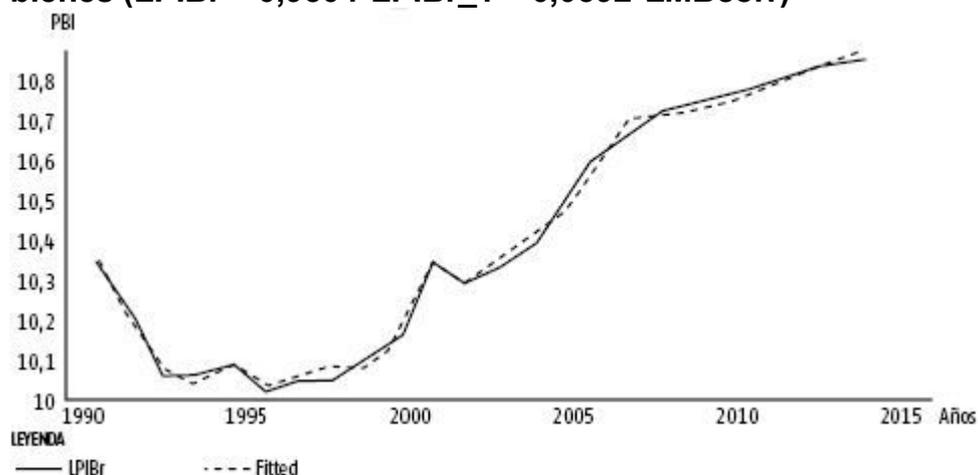
MBcorr: importaciones de bienes totales a precios corrientes.

Figura 2. Series PIB (precios 1997) - Importaciones (precios corrientes).

Fuente: ONEI (2015) y ONEI (2010).

Para estudiar los asuntos referidos al crecimiento del producto y su vínculo con el comportamiento de las importaciones e indagar en torno a cuestiones de la política económica, se elaboraron tres modelos –detallados a continuación– con datos para el período 1990-2015. Seguidamente, a través de la figura 3 y el anexo se analiza el Modelo 1.

2.1. Modelo 1: La dependencia del crecimiento del PIB de las importaciones de bienes ($LPIBr = 0,9504 * LPIBr_1 + 0,0592 * LMBcorr$)



LEYENDA:

LPIBr: nominaliza el logaritmo del PIB a precios reales.

Fitted: simula el comportamiento del logaritmo del PIB en base a los resultados del modelo, o sea, según la dependencia del PIB respecto a las importaciones (dinámica ex ante).

Figura 3. La dependencia del crecimiento del PIB de las importaciones de bienes.

Fuente: ONEI (2015) y ONEI (2010).

Como se puede observar en el anexo y la figura anterior, los resultados del modelo fueron altamente significativos. El modelo da cuenta de dos shocks puntuales en los años 1996 y 2001 y de reiteradas transformaciones estructurales –la primera de ellas ocurre en 1993.

La economía cubana estuvo abocada sin dudas a una transformación total en 1993 luego de la desaparición del sistema socialista y sobre todo de la Unión Soviética. Con relación a esto, existe una amplia literatura que puede ser consultada (CEEC, 2010).

Posteriormente, el modelo señala transformaciones estructurales en los años 2001 y 2002 que se corresponden con las transformaciones en los componentes del producto, de la inversión y de los flujos que caracterizan el sector externo, y con los ajustes de los diseños de política económica a lo largo de estos años.

Por último, el modelo da cuenta de otra transformación estructural en el 2007. Tal transformación en realidad fue resultado de cambios iterados de políticas económicas, dado que ni las bases económicas productivas, ni los indicadores de eficiencia y competitividad de la economía cubana dieron cuenta de cambios relevantes en tal año. Ahora a lo que se quiere prestar atención es a la situación presente de la economía cubana y a los ajustes de sus indicadores de crecimiento (VV. AA., 2016).

En el Modelo 1, La dependencia del crecimiento del PIB de las importaciones de bienes se expresan las siguientes consideraciones respecto al comportamiento de las tasas de crecimiento del PIB en los últimos años (figuras 4 y 5).

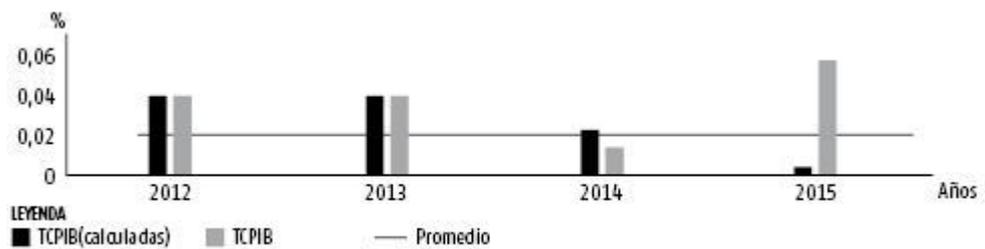


Figura 4. Tasas de crecimiento (TC) calculadas y reales del PIB.
Fuente: ONEI (2015).

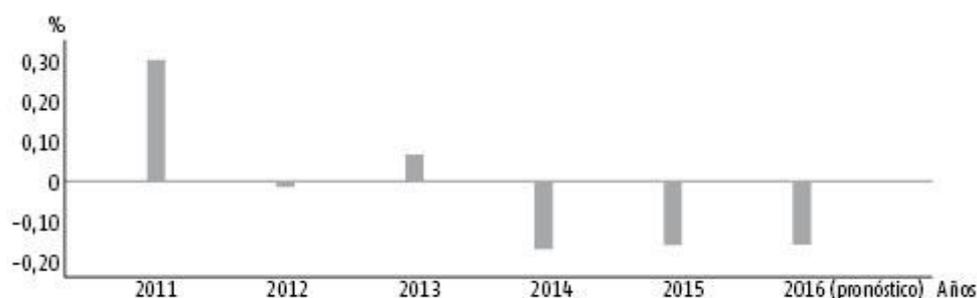


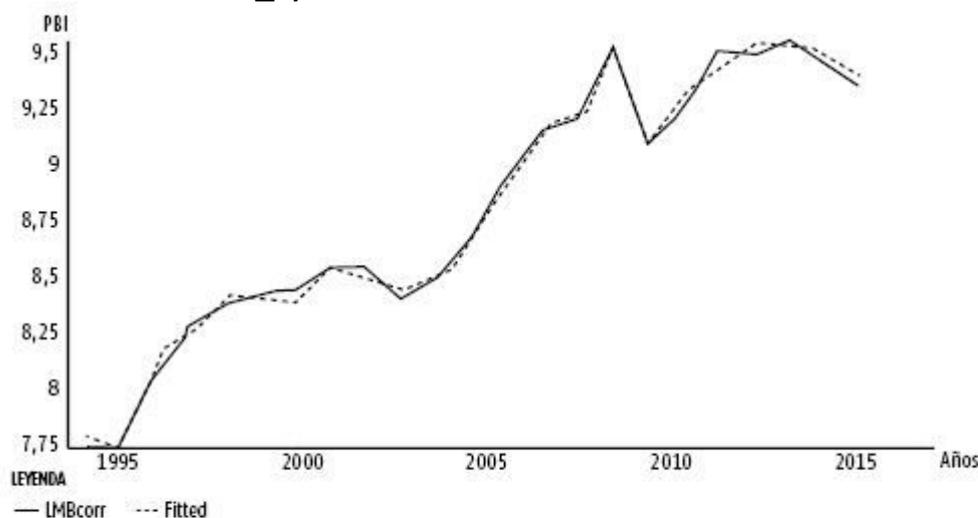
Figura 5. Tasa de crecimiento de las importaciones de bienes.
Fuente: ONEI (2015); Cabrisas (2016).

Acorde con las dinámicas de las importaciones y del PIB, para el 2015 el modelo estimó una tasa de crecimiento del PIB del orden del 0,4 %. Sin embargo, las cifras oficiales señalaron para tal año un crecimiento de aproximadamente 4,3 %, a pesar de haber ocurrido una caída de algo más del 10 % de las importaciones de bienes (ONEI, 2015). Para mayor claridad, en la figura 5 se muestra el comportamiento de las tasas de crecimiento de las importaciones de bienes en los últimos años. Es cierto que conforme a los márgenes de error del modelo, una tasa de crecimiento promedio del PIB de algo más del 4 % (ONEI, 2015) es estadísticamente posible, y a la vez discutible, porque el contexto estructural de la economía es prácticamente invariable desde el año 2007.

El Modelo 1 también expresa que, asumiendo una tasa inicial de crecimiento del PIB del 2 %, la elevación de dicha tasa en 1 % adicional implica un crecimiento de la tasa de las importaciones de un 13 % aproximadamente, algo que las proyecciones oficiales también reflejan. Por ejemplo, según las cifras oficiales preliminares, en el 2016 el PIB de la economía cubana decreció aproximadamente un 0,9 % (Cabrisas, 2016), en correspondencia con una caída de algo más del 10 %, observada en las importaciones de bienes. De acuerdo con los parámetros de este modelo, si en el 2015 la tasa del PIB hubiera sido del 4 %, una caída del 10 % de las importaciones en el 2016 hubiese dado por resultado un crecimiento del PIB del 3 % ese año. Por esta razón, la cifra señalada de menos 0,9 %, que sitúa la tasa del PIB precisamente en casi 4 puntos porcentuales por debajo de la esperada, compensa las desavenencias entre el modelo y la estadística oficial en el horizonte de dos años.

Una relación de las tasas de crecimiento como la señalada entre el PIB y las importaciones de bienes, necesariamente obliga a abordar el asunto de las vías posibles de financiamiento de las importaciones. En tal sentido, se elaboraron otros dos modelos: el Modelo 2 (figura 6 y anexo) que indaga lo referido a los vínculos importación, exportación y variación de la deuda; y el Modelo 3 (figura 7 y anexo) que revela el intrínquilis del comportamiento de las tasas de la deuda externa, del producto interno bruto y de las importaciones.

2.2. Modelo 2: El financiamiento de las importaciones ($LMBcorr = 0.9701 * LXBScorr - 0.868 * DLDeuda_1$)



LEYENDA:

LD deuda: nominaliza el logaritmo de la deuda externa.

Fitted: simula el comportamiento del logaritmo de la deuda externa según la dependencia de esta respecto al logaritmo del PIB y al logaritmo de las importaciones de bienes (dinámica ex ante).

Figura 6. El financiamiento de las importaciones.

Fuente: ONEI (2015) y ONEI (2010).

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

Por ejemplo, la dependencia del crecimiento de las importaciones y el financiamiento de estas por la vía de flujos restringidos de exportaciones impone límites a la eficacia del fomento de joint ventures como praxis de las políticas de sustitución de importaciones. Es por esta razón que tal expediente supone, implícitamente, crecimientos de las exportaciones (no necesariamente del propio rubro objeto de sustitución), para lograr la adquisición de la materia prima y los insumos productivos necesarios para la actividad de joint ventures, y también para poder captar la cuantía de ingresos en moneda libremente convertible que permitan hacer frente al cumplimiento de las obligaciones contraídas con el socio extranjero.

Un caso típico es el de la creación de empresas mixtas para la sustitución de importaciones de productos de amplio consumo de la población (alimentos procesados, bebidas, cigarrillos, productos para la higiene, entre otros).

Si los ingresos por exportaciones son insuficientes, los incumplimientos de los financiamientos de las importaciones se tornan automáticamente en flujo de deuda externa. Para mayor precisión de lo que ello significa para la economía cubana en el presente, se muestran las figuras 7 y 8, referidas al comportamiento de la tasa de crecimiento de las exportaciones de bienes y servicios y al comportamiento de la tasa de crecimiento de la deuda.

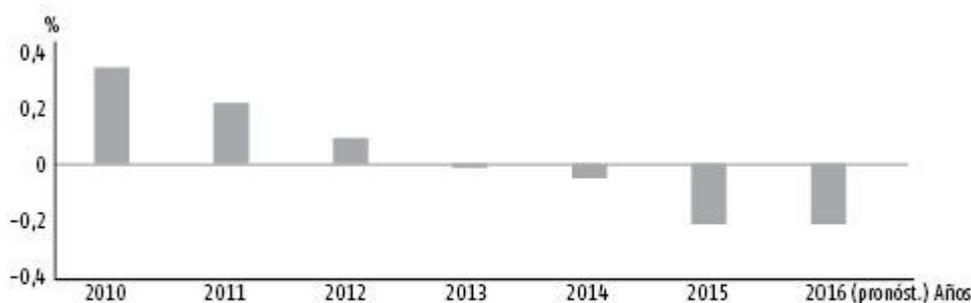


Figura 7. Tasa de crecimiento de exportaciones.
Fuente: ONEI (2015); Cabrisas (2016).

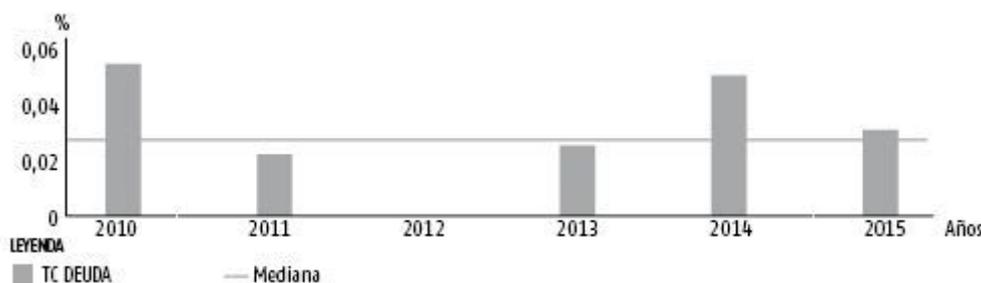


Figura 8. Tasa de crecimiento de la deuda externa.
Fuente: ONEI (2015); EIU (2016).

Las relaciones entre las variables del sector externo y la del crecimiento del producto quedarían por indagar, para esto se elaboró el Modelo 3.

El Modelo 3 revela el intrínquilis de las tasas de crecimiento del sector externo y del producto. En el contexto de la presente estructura de la economía cubana, si las exportaciones permanecen estancadas y se asume, además, una tasa inicial de crecimiento de la deuda externa del 3 %, acorde a su mediana en los últimos años, y otra para el producto del 2 %, acorde a su media reciente, entonces: cada incremento de la tasa del PIB (sustentada en un crecimiento de las importaciones del 13 % según la relación crecimiento-importaciones revelada (Modelo 1) conllevaría a un aumento anual de la tasa de la deuda externa del 4 %. Obviamente, si los flujos de exportaciones decrecen, como ha sido el caso en los últimos años, la tendencia al incremento deudor se agudiza.

2.3. Modelo 3: El intrínquilis de las tasas de crecimiento de la deuda externa, del PBI, de las importaciones de bienes, y de las exportaciones de bienes y servicios (LDeuda = 0.7525*LDeuda_1 + 0.05038*LPIBr_1 + 0.2127*LMBcorr)

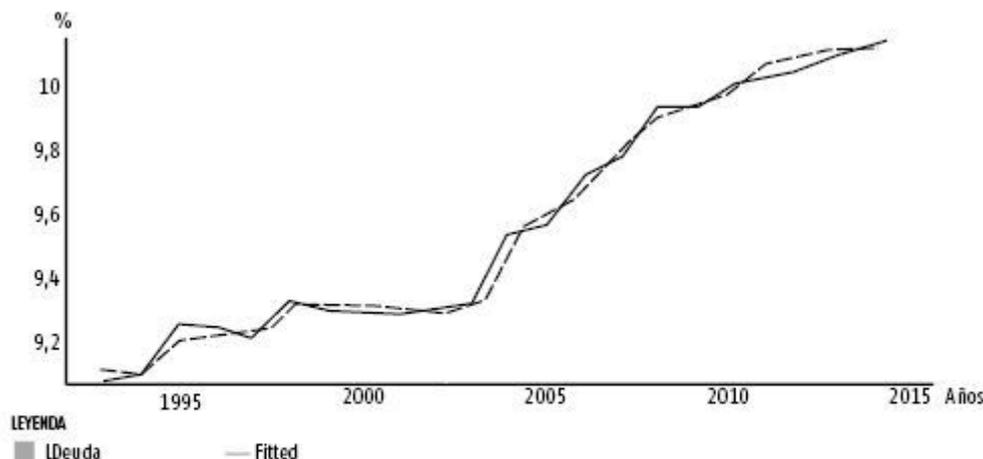


Figura 9. El intrínquilis de las tasas de crecimiento de la deuda externa, del PBI, de las importaciones de bienes, y de las exportaciones de bienes y servicios.

Fuente: ONEI (2015); EIU (2016).

El intrínquilis de las tasas de crecimiento que revela el modelo, difícilmente es sostenible en el mediano plazo. En tal sentido se debe tener en cuenta:

1. Los crecientes montos del servicio de la deuda (obligaciones de pagos) a afrontar en tales condiciones y que deberán ser precisamente financiados con saldos favorables de la balanza corriente o con endeudamientos adicionales.
2. Los niveles de crecimientos proyectados del producto superiores al 4 %, según se expresa en los documentos al VI Congreso del Partido Comunista de Cuba (CCPCC, 2011).

Es evidente que el crecimiento de las exportaciones de bienes y servicios es un asunto perentorio para la economía cubana en el corto plazo, por eso la asimilación activa de sus condicionantes es la primera tarea a la que su diseño debería abocarse para lograr eficacia. Para el mediano y largo plazo una transformación de la estructura económica del país es el eje fundamental que se descubre para la elaboración de una estrategia de desarrollo en procuración de una sociedad socialista dinámica y próspera. Viendo el problema de manera integral, es evidente que las tareas para el corto y largo plazo no son cuestiones recludas en compartimentos estancos. Por el contrario, la viabilidad y eficacia de una política económica es, precisamente, la intervencionalidad continua de ambos asuntos y, por extensión, la capacidad institucional y política de llevarla adelante en el presente es lo que merece el apelativo de «planificación socialista».

En síntesis, una estructura sectorial polarizada de la economía, asentada para otorgar prioridad al incremento de las exportaciones de bienes y servicios finales,⁸ acentúa la dependencia del crecimiento del producto respecto a las importaciones, la que genera para la economía cubana una correlación viciosa de efectos negativos sobre las proporciones sectoriales del crecimiento y un estímulo pernicioso al crecimiento de la deuda externa, en las condiciones del modelo global de acumulación. La dicotomía que este impone –firmas que se integran a la cadena y otras que se excluyen– plantea una

problemática muy compleja a la estrategia y a la política económica de cualquier país; pero tal división no puede asimilarse pasivamente en una estructura económica dual, ni por ello puede ser el criterio que justifique la polarización sectorial de la inversión y el crecimiento. Los modelos presentados muestran que los costos de tal dualidad estructural pudieran resultar muy elevados y las estrategias que la promueven, inviables e inconsistentes.

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

Se trata de un asunto que todavía demanda de mayor precisión para la elaboración de una estrategia viable y eficaz para el caso de la economía cubana. Cuando la estrategia de inserción competitiva y exportación, incide fuertemente en la proporcionalidad de la inversión, tiene una proyección sectorial de especialización que afecta todas las relaciones económicas y sociales del país, sobre todo las que atañen a la distribución del empleo, a la distribución del ingreso y al consumo.⁹

En el caso de la economía cubana, parecería que hasta el presente todas las estrategias o propuestas de prelación de sectores económicos pivotes que han sido ensayadas –agroindustria azucarera, turismo, biotecnología y servicios especializados– han dado prioridad a la consecución de un objetivo económico fundamental: la obtención de ingresos externos. Sin embargo, parecería que todas ellas han relegado, o al menos no han logrado asir suficientemente otro objetivo, también esencial, de la actividad económica de cualquier país: el fomento equilibrado del ahorro interno y la inversión.

Reflexiones finales

El modelo de funcionamiento de la economía cubana para el período 2000-2010 mostró ser altamente vulnerable a la coyuntura de los mercados y muy sensible a la elevación abrupta del servicio de la deuda, dada la importancia de los rubros y volúmenes de importación que los ingresos esperados de sus exportaciones debían asegurar (Murillo, 2010). Los tres modelos presentados ahora muestran que en el siguiente lustro la economía cubana reforzó tal vulnerabilidad.

No hay dudas de que una estrategia de especialización viable, que priorice los servicios y la producción vinculada a la alta tecnología, puede abrir canales de inserción y upgrading, pero la experiencia enseña que tal estrategia no puede pasar por alto las condiciones que imponen el modelo global de acumulación (Kaplinsky, 2005). Las estrategias de inserción competitiva, especialización e inversión deberían ser parte de estrategias de desarrollo coherentes y proporcionadas, y no acicates de un crecimiento unilateral e inestable. Por todo lo anterior, se recomiendan las acciones siguientes:

- Implementar en el corto plazo una estrategia diversificada de inserción externa que abarque tanto la inserción por productos o servicios finales, como por procesos y

actividades. Abrir oportunidades a empresas cubanas, ubicadas en los diversos sectores de características tecnológicas, formas de gestión y escalas distintas.

- Aplicar las políticas de control estatal del comercio exterior y la inversión extranjera en congruencia con la diversificación de las formas de inserción externa de la economía cubana en la economía mundial.
- Elaborar una metodología de planificación de corto y mediano plazo eficaz e integral, que aborde de conjunto la inserción externa y las problemáticas de la estructura sectorial y el crecimiento.
- Transitar por sendas competitivas dinámicas, lo cual significa desarrollar capacidades tecnológicas, de innovación organizacional y de conocimiento, que permitan asimilar y sacar provecho de los procesos de fragmentación de las actividades de tecnología baja, media y alta de la cadena global de producción y servicio, que hoy están en decurso.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

AYKUT, D. Y A. GOLDSTEIN (2006): «Developing Country Multinational: South- South Investments Come of Age», OECD Working Paper, n.o 257, Paris.

BARTELS, F. Y S. LEDERER (2009): «Outsourcing Markets in Service: International Business Trends, Patterns, Emerging Issues, and the Role of China and India», UNIDO Working Paper, Geneva.

BHAGWATI, J. (2004): In Defense of Globalization, Oxford University Press, New York.

CABRISAS RUIZ, R. (2016): «Intervención del vicepresidente del Consejo de Ministros y ministro de Economía y Planificación ante la Asamblea Nacional del Poder Popular», Granma, diciembre 28 de 2016, La Habana.

CENTRO DE ESTUDIOS DE ECONOMÍA CUBANA (CEEC) (2010): Cincuenta años de la economía cubana, Editorial de Ciencias Sociales, La Habana.

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

ECONOMIST INTELLIGENCE UNIT (EIU) (2016): «Country Report Cuba December 23th 2016», <[http:// www.eiu.com](http://www.eiu.com)> [10/5/2017].

GAMMELTOFT, P. (2008): «Emerging Multinationals: Outward FDI from the BRIC countries», IV Gobelics Conference, México D.F.

GEREFFI, G.; T. STURGEON Y J. HUMPHREY (2004): «The Governance of Global Value Chains», Review of International Political Economic, vol. 12, n.o 1, UK, pp. 78–104.
Hofman D. y S. Aronow (2012): The Gartner Supply Chain Top 25 for 2012, Gartner Report, Stanford USA.

- KAPLINSKY, R. (2005): *Globalization, Poverty and Inequality*, Polity Press, UK.
- KAPLINSKY, R. Y M. MORRIS (2009): «Handbook for Value Chain Research», London <https://www.ids.ac.uk/ids/global/pdfs/VchNov01.pdf>. [14/2/2016].
- KASAHARA, S. (2004): «The Flying Geese Paradigm: a Critical Study of its Implication to East Asia Regional Development», UNCTAD Discussion Paper, n.o 169, Geneva.
- MURILLO, J. (2010): «Informe del Ministro MEP al sexto período ordinario de sesiones de la Séptima Legislatura de la Asamblea Nacional del Poder Popular», Granma, 16 de diciembre, La Habana.
- OFICINA NACIONAL DE ESTADÍSTICAS (ONEI) (2010): *Panorama económico y social, 2009-2010*, La Habana.
- OFICINA NACIONAL DE ESTADÍSTICAS (ONEI) (2015): *Anuarios de la economía cubana (AEC) 2015*, La Habana.
- PEÑA, L. (2011a): «The North American Economy During and After the Economic Crisis: The Model of Global Accumulation», *International Critical Thought*, vol. 1, n.o 3, Routledge Press, London, pp. 247-260..
- PEÑA, L. (2011b): «Los BRIC y el desafío de la identidad», en *Economía Internacional*, vol. 1, Publicaciones CIEI, Editorial CEDEM, La Habana, pp. 211-241.
- STIGLITZ, J. (2005): *More Instruments and Broader Goals: Moving Toward the Post-Washington Consensus. Wider Perspectives on Global Development*, Palgrave Macmillan Press, New York.
- TRIANA, J. (2009): «Cuba: comportamiento económico en el 2008 y perspectivas para el 2009», en *Seminario sobre economía y gerencia en Cuba 2009*, publicación digital (CD ROOM), Centro de Estudios de Economía Cubana (CEEC), La Habana.
- UNCTAD (2010): «World Trade Developments, 2010», United Nations, Geneva.
- UNCTAD (2013): «Informe sobre las inversiones en el mundo», Naciones Unidas, Ginebra.
- UNIDO (2004): «Inserting Local Industries into Global Value Chains and Global Production Networks: Opportunities and Challenges for Upgrading», Working Paper, United Nations, Geneva.
- VV. AA. (2016): «Propuestas para la inserción de la economía cubana en la economía internacional», Centro de Investigaciones de Economía Internacional (CIEI), *Revista Cubana de Economía Internacional*, <<https://cubayeconomia.blogspot.com/2017/05/propuestas-para-la-insercion-de-la.html?m=>> [20/5/2017].

Anexo: Modelos y criterios de veracidad de los modelos**Modelo 1. La dependencia del crecimiento del PIB de las importaciones de bienes**Modelo 1. $LPIBr = 0,9504 * LPIBr_{-1} + 0,0592 * LMBcorr$

Modelling LPIBr by OLS

The estimation sample is: 1991-2014

	COEFFICIENT	STD. ERROR	T-VALUE	T-PROB	PART.R^2
LPIBr_1	0,950420	0,01515	62,7	0,0000	0,9960
l: 1996	-0,0965012	0,01978	-4,88	0,0002	0,5980
l: 2001	0,129469	0,02009	6,44	0,0000	0,7219
sl:1993	-0,131796	0,01585	-8,32	0,0000	0,8121
sl:2001	0,0754548	0,01985	3,80	0,0016	0,4746
sl:2002	-0,0989820	0,02164	-4,57	0,0003	0,5666
sl:2007	0,0683819	0,01154	5,92	0,0000	0,6868
LMBcorr	0,0592016	0,01727	3,43	0,0034	0,4236

sigma 0,0183118 RSS 0,0053651287

log-likelihood 66,8161

n.o of observation 24

n.o of parameters 8

mean (LPIBr) 10,4209

se (LPIBr) 0,300529

AR 1-2 test: $F(2, 14) = 1,7237 [0,2142]$ ARCH 1-1 test: $F(1, 22) = 0,67139 [0,4214]$ Normality test: $\chi^2(2) = 1,4691 [0,4797]$ Hetero test: $F(7, 13) = 0,83740 [0,5758]$ Hetero-X test: $F(8, 12) = 1,0116 [0,4756]$ RESET23 test: $F(2, 14) = 1,7846 [0,2040]$ **LEYENDA:**

LPIBr: nominaliza el logaritmo del PIB a precios reales.

LMBcorr: nominaliza la serie logaritmo de las importaciones de bienes.

Fuente: ONEI(2015).

Nota: Se empleó paquete econométrico OxMetric 7.

Modelo 2. El financiamiento de las importaciones.Modelo 2. $LMBcorr = 0,9701 * LXBScorr - 0,868 * DLDeuda_{-1}$

Modelling LMBcorr by OLS

The estimation sample is: 1993 - 2015

	COEFFICIENT	STD.ERROR	T-VALUE	T-PROB	PART.R^2
LXBScorr	0,975537	0,001960	498	0,0000	0,9999
DLDeuda_1	-0,845745	0,1807	-4,68	0,0002	0,5630
l: 1994	-0,303043	0,04612	-6.57	0,0000	0,7175
l: 2008	0,224672	0,04747	4,73	0,0002	0,5685
s1:2002	0,0941897	0,02551	3,69	0,0018	0,4450
s1:2009	0,195104	0,02658	7,34	0,0000	0,7602

sigma 0,0437461 RSS 0,032533232
 log-likelihood 42,8158
 n.o of observations 23
 n.o of parameters 6
 mean (LMBcorr) 8,76479
 se (LMBcorr)0,630759
 AR 1-2 test: F (2, 15) = 1,3296 [0,2940]
 ARCH 1-1 test: F (1,21) = 0,32242 [0,5762]
 Normality test: Chi^2(2) = 0,029249 [0,9855]
 Hetero test: F (6, 14) = 0,68266 [0,6667]
 Hetero-X test: F (7, 13) = 0,79978 [0,6015]
 RESET23 test: F (2, 15) = 1,4568 [0,2641]

LEYENDA:

LXBScorr: exportaciones de bienes y servicios a precios corrientes.
 DLDeuda: tasa decrecimiento de la deuda.
 Fuente: ONEI (2015) y EIU(2016).

Nota: La serie de la deuda se construyó utilizando varias fuentes, fundamentalmente ONEI (2015) y EIU (2016).

Modelo 3. El intrínquilis de las tasas de crecimiento de la deuda externa, del producto interno bruto, de las importaciones de bienes y de las exportaciones de bienes y servicios.

Modelo 3. $LDeuda = 0,7525 * LDeuda_1 + 0,05038 * LPIBr_1 + 0,2127 * LMBcorr$
 Modelling LDeuda by OLS
 The estimation sample is 1993 - 2014

	COEFFICIENT	STD. ERROR	T-VALUE	T-PROB	PART.R^2
LDeuda_1	0,688399	0,07843	8,78	0,0000	0,8280
l: 1998	0,102980	0,02863	3,60	0,0024	0,4471
l: 2004	0,146490	0,03034	4,83	0,0002	0,5930
s1:1995	0,135411	0,02679	5,05	0,0001	0,6148
LPIBr_1 U	0,131555	0,06093	2,16	0,0464	0,2256
LMBcorr U	0,185324	0,02774	6,68	0,0000	0,7361

sigma 0,027303 RSS 0,0119272542
 log-likelihood 51,503
 n.o of observations 22
 n.o of parameters 6

mean(LDeuda) 9,57479
se (LDeuda) 0,363718
AR 1-2 test: $F(2, 14) = 1,4564 [0,2663]$
ARCH 1-1 test: $F(1, 20) = 0,030847 [0,8623]$
Normality test: $\chi^2(2) = 0,44911 [0,7989]$
Hetero test: $F(7, 12) = 1,1034 [0,4197]$
Hetero-X test: $F(10, 9) = 0,76306 [0,6618]$
RESET23 test: $F(2, 14) = 2,5682 [0,1122]$

Fuente: ONEI (2015) y EIU (2016).

...

RECIBIDO: 28/10/2017

ACEPTADO: 8/12/2017

Lázaro Peña Castellanos. Centro de Investigación de Economía Internacional, Universidad de La Habana, Cuba. Correo electrónico: lazaro@ciei.uh.cu

NOTAS ACLARATORIAS

1. Cuando se alude a «modelos capitalistas de acumulación» son cuatro los aspectos que se tienen en cuenta: la organización o institución económica central del sistema de acumulación en uno u otro período histórico (la empresa del capitalismo de libre competencia, el monopolio, o la empresa transnacional), el paradigma tecnológico vigente en uno u otro momento, la forma específica de estructuración y funcionamiento del sistema económico internacional, la política económica prevaleciente y sus instituciones actuantes. Se parte del criterio de que las relaciones de producción que definen la acumulación capitalista como tal son siempre las mismas, solo es su modelo el que varía, no su esencia.
2. Desde una perspectiva marxista existe muy poca elaboración teórica al respecto; no obstante, todas las tareas de investigación y propuestas prácticas para la implementación de los Lineamientos emanados del VI Congreso del Partido, que de alguna manera tocan las problemáticas del crecimiento y el desarrollo de la economía cubana socialista, deberían prestar atención relevante a este asunto, pues la viabilidad de cualquier estrategia al respecto depende en alto grado de tal contexto.
3. En este caso la firma alude a la cadena global de valor.
4. No se disponen de datos seriados y congruentes, referidos a la distribución de la inversión por ramas y sectores, que tengan en cuenta todas las fuentes de la inversión.
5. Se hace abstracción de otros asuntos referidos a la metodología estadística para la medición del PIB, dado que si bien pudieran tener incidencia en el crecimiento total

del indicador, no lo tendrían en la participación diferenciada de los sectores que contribuyeron a dicho crecimiento.

6. No se pasa por alto la importancia que para el funcionamiento del modelo se concedió a los acuerdos comerciales establecidos bajo criterios de colaboración económica y en el contexto de esquemas de integración que atenuaron bastante la vulnerabilidad del modelo.
7. No existe correlación entre las series del PIB e importaciones de bienes a precios corrientes, obviamente se trata de una problemática en la que inciden las cuestiones de la tasa de cambio y los criterios que se utilizan para conformar los deflatores.
8. Obviamente, en este capítulo se omiten otros asuntos de índole no directamente económica que pudieran haber incidido en la polarización sectorial de la economía.
9. Se trata de una cuestión que debe ser abordada de manera específica para cada rama y empresa que se prioriza en la estrategia de inserción y exportación competitiva, dado que las cadenas globales de valor son peculiares y específicas.