

## **Enfrentando los retos de la inserción externa de la economía cubana**

### *Facing the Challenges of the External Insertion of the Cuban Economy*

Lázaro Peña Castellanos<sup>1</sup>\* <https://orcid.org/0000-0003-3250-5276>

<sup>1</sup> Centro de Investigación de Economía Internacional. Cuba.

\* Autor para la correspondencia: [lazaro@ciei.uh.cu](mailto:lazaro@ciei.uh.cu).

#### **RESUMEN**

El siguiente artículo es el tercero elaborado por el autor en el marco del proyecto del Centro de Investigaciones de Economía Internacional de La Universidad de La Habana referenciado como «Las relaciones económicas internacionales en la actualidad. Implicaciones para la inserción externa de Cuba». Los objetivos del presente artículo son tres: seleccionar una metodología para la práctica, tratar de medir la significación del sector externo para la economía del país y presentar propuestas guiadas a perfeccionar la inserción de la economía cubana en la economía global.

**Palabras clave:** cadenas globales de valor, crecimiento económico, desarrollo local, economía cubana, globalización, inserción externa.

#### ***ABSTRACT***

*The following article is the third prepared by the author within the framework of the project of the International Economic Research Center of the University of Havana referenced as: "International Economic Relations today. Implications for the external insertion of Cuba". The objective of this article is to address the problem of the external insertion of the Cuban economy in three ways: choosing a methodology for practice, the measurement of the significance of the external sector for the country's economy, and the presentation of proposals to improve the Cuban external insertion in global economy.*

**Keywords:** *global value chains, economic growth, regional development. Cuban economy, globalization, external insertion.*

Recibido: 31/7/ 2023

Aceptado: 30/8/ 2023

## INTRODUCCIÓN

El presente artículo está dedicado a la problemática de la inserción externa de la economía cubana en la economía global, lo cual supone discutir una metodología para la práctica, tratar de medir la significación del sector externo para la economía del país y presentar propuestas para el perfeccionamiento de su gestión. Se compone de cuatro epígrafes:

1. Introducción: se dedica a colocar al lector en el ambiente geopolítico oclusivo en el que la economía cubana debe diseñar e implementar una estrategia de inserción externa.
2. El debate de la dinámica competitiva de la estructura empresarial local y la inserción externa en la economía global: buscando una metodología para la práctica cubana: es una crítica explícita al abordaje metodológico reduccionista que hasta el presente ha caracterizado el diseño de estrategias de inserción externa en Cuba.
3. La dependencia del crecimiento del PIB de Cuba respecto a las importaciones de bienes: evidencia la importancia del sector externo de la economía cubana y su significación para el crecimiento del producto.
4. Enfrentando los retos: puntualiza un conjunto de propuestas para el perfeccionamiento de la estrategia de inserción externa de la economía cubana.

El estudio de la inserción externa de un territorio se enfrenta en la práctica a problemáticas diversas. Para el caso de Cuba hay tres asuntos básicos a tener en cuenta: las serias dificultades que para toda la vida económica y social de Cuba significa el bloqueo económico comercial y financiera impuesto y aplicado por Estados Unidos contra el pueblo

cubano por más de medio siglo; los problemas estructurales de la economía cubana que objetivamente limitan su dinámica de inserción en el contexto económico global hoy vigente; y las insuficiencias que caracterizan los procesos estratégicos de planificación y gestión presentes, prácticamente, en todas las áreas económicas, incluido su sector externo, y que afectan a toda la sociedad y sus instituciones.

El bloqueo económico, comercial y financiero impuesto por los Estados Unidos contra Cuba desde hace más de 60 años es la expresión genuina de una política agresiva imperialista, carente de legalidad y legitimidad y deliberadamente diseñada para provocar hambre, enfermedades y desesperación en la población cubana. Según cálculos muy conservadores, el daño directo que ha recibido Cuba como resultado del bloqueo se evaluaba monetariamente hasta octubre de 2022 en más de 154 mil millones de dólares (Ministerio de Relaciones Exteriores, 2022).

El bloque es el obstáculo principal para la inserción competitiva externa de la economía cubana, cualquier estrategia que se diseñe siempre estará limitada y, en ciertos casos, totalmente obstruida, por el bloqueo, por lo que en ningún sentido se puede desconocer su presencia oclusiva en el diseño e implementación de estrategias y políticas guiadas a perfeccionar la inserción externa de la economía cubana en la economía global. Sin embargo, la inserción competitiva es una condición imprescindible para impulsar el crecimiento y el desarrollo de la sociedad cubana, por lo que se impone, sin alternativa ni rezago, llevar adelante la tarea en toda su complejidad y connotación, y para ello, lo primero es poder definir una metodología para la práctica.

## **EL DEBATE DE LA DINÁMICA COMPETITIVA DE LA ESTRUCTURA EMPRESARIAL LOCAL Y LA INSERCIÓN EXTERNA EN LA ECONOMÍA GLOBAL: BUSCANDO UNA METODOLOGÍA PARA LA PRÁCTICA CUBANA**

Cuando se quiere avanzar en el enfrentamiento a los retos de la inserción externa dos estrategias metodológicas se proyectan: la primera, que algunos denominan «endógena», acentúa «lo interno» y parte de considerar que, hasta tanto no se resuelvan los problemas

estructurales de la economía cubana y se solucionen los asuntos de planificación y gestión a ellos asociados, no se logrará avanzar en una inserción externa competitiva; la segunda, por el contrario, rechaza la secuencialidad de lo interno y lo externo, y considera la realidad de la estructura presente de la economía cubana y las percepciones políticas asociadas a ella, todas interactuantes, como retos también a enfrentar.

La elección de una u otra metodología no es un asunto menor y, de hecho, se trata de una problemática íntimamente vinculada a un debate teórico enjundioso: el impacto de la dinámica competitiva del sistema en los procesos de *upgrading*<sup>1</sup> de las empresas locales y, por extensión, en las perspectivas de crecimiento y el desarrollo de localidades y territorios específicos, donde estas empresas se asientan. Se trata de un debate multidisciplinario surgido como respuesta a las insuficiencias de los criterios que asumen al mercado como asignador óptimo de recursos y promotor espontáneo del crecimiento, algo en lo que casi nadie en la actualidad cree,<sup>2</sup> y aunque se trata de un debate teórico, se califica de trascendente, porque ha tenido relevantes implicaciones para la elaboración y práctica de propuestas de estrategias y de políticas de desarrollo territorial.

Se sabe que el desarrollo territorial tiene antecedentes teóricos en los distritos de Marshall (1920), sobresaliente precursor de la teoría neoclásica de finales del siglo XIX y comienzos del XX, que luego de un amplio estudio de la denominada Teoría de la Utilidad, vislumbró la posibilidad, más o menos excepcional, de la existencia de espacios geográficos territoriales, a los que denominó distritos industriales. En estos territorios los procesos de la conformación de precios, competencia y distribución de la renta podían sufrir modificaciones por la acción favorable de factores y actores, muy peculiares, presentes en dichos espacios geográficos; tales modificaciones hoy se conocen como «externalidades positivas» (Krugman y Obstfeld, 1999).

Los vapores de las externalidades positivas encontraron cabida y aceptación en la denominada Escuela económica evolucionista (Nelson & Winter, 1982), en la que se inscriben, explícitamente, casi todos los autores que tratan los asuntos del desarrollo territorial y de los sistemas de innovación y ello hizo, entonces, que algunos de sus adeptos comenzaran a entender y defender el desarrollo territorial como una alternativa evolucionista endógena, opuesta a los mecanismos y leyes de regulación del sistema

económico imperante; tales fueron los casos, por ejemplo, de Scott & Storper (2003), y Legendijk (2006) entre otros.

No es el objetivo del presente artículo extenderse en los áridos temas del debate academicista; sino constatar lo que ha sido el devenir, en la práctica, de los esquemas de desarrollo territorial en el contexto del modelo global de acumulación.

En el caso de los distritos industriales europeos (italianos, españoles y alemanes en lo fundamental), altamente referenciados como ejemplos exitosos durante los años 1980-1995, sus declives y transformaciones desde comienzos del presente siglo, han sido muy acuciantes (Di Maria, De Marchi & Gereffi, 2019).

Existe un creciente consenso entre los estudiosos del tema (Fornahl, Hassink & Menzel, 2015), en cuanto a que ya no es posible aglutinar bajo un concepto como «clúster» o distrito, esquemas de desarrollo territoriales cerrados, dada la heterogeneidad, muy amplia en el presente, de formas y características de tales esquemas territoriales; incluso la originaria definición de «clúster», como espacios económicos dinámicos conformados por la interacción de pequeñas y medianas empresas (Di Maria, De Marchi & Gereffi, 2019), prácticamente, ha quedado en desuso y los criterios de clasificación se han desplazado para reflejar otros aspectos que en la actualidad resultan mucho más relevantes. En tal sentido, Di Maria, De Marchi & Gereffi (2019) señalan: «emerge el consenso de que no deberíamos hablar de un único arquetipo de “clúster”, sino, más bien, adoptar una perspectiva más amplia sobre las formas de los “clúster”. Tal heterogeneidad, pudiera ser caracterizada en términos de la posición de los “clúster” en la cadena global de valor [...]» (p. 409).

En el caso de los distritos industriales italianos –ejemplos de referencia en la década de los ochenta y noventa de esquemas exitosos de desarrollo territorial– las trayectorias observadas en las dos últimas décadas han sido las siguientes (Di Maria, De Marchi & Gereffi, 2019):

- a) Trayectoria de declive: se trata, obviamente, del deterioro acelerado del esquema territorial de desarrollo. Su característica principal es la desaparición de un gran número de empresas locales que no pudieron hacer frente a la competencia externa y que perdieron el acceso al mercado externo al no lograr insertarse en ningún eslabón de ninguna de las cadenas predominantes globales en las industrias.

- b) Trayectoria de centralización: la literatura la recoge como trayectoria de jerarquización, «hierachization», y refiere a la trayectoria observada en los «clúster» donde un actor global se ubicó en el espacio geográfico dado y absorbió la actividad de las pequeñas empresas y medianas, o bien la de «clúster» donde una empresa mediana local centralizó la actividad económica tornándose en un actor competitivo global.
- c) Resiliencia: tercera trayectoria seguida por un cierto número de «clúster» italianos, desde inicios del presente siglo y que, en esencia, han sido la inserción de las empresas medianas y pequeñas locales en las cadenas globales de valor, en algunos casos asumiendo procesos de *upgrading*, y en otros procesos de *downgradin*.<sup>3</sup> Es la única trayectoria observada en los distritos industriales italianos que ha hecho sostenible en los últimos veinte años un cierto número de esquemas de desarrollo territoriales en el marco competitivo global. El ejemplo más referido de esta trayectoria, para el caso de los distritos industriales italianos, es el de la producción de implementos deportivos ubicada en el distrito Montebelluna (Di Maria, De Marchi & Gereffi, 2019).

Otra vertiente muy importante del debate del desarrollo territorial en las últimas cuatro décadas, estrechamente vinculada a los asuntos del entramado empresarial y las externalidades positivas, ha sido el que atañe a los impactos de la innovación en los procesos de desarrollo territorial. En el presente, los enfoques de sistema de innovación tienen muchos adeptos y de hecho constituyen un instrumental fundamental para el estudio de la dinámica competitiva a nivel nacional y regional. Sustentados, teóricamente, en los preceptos de la escuela económica conocida como Evolutionary economics (Nelson & Winter, 1982), la innovación se define como la integración del conjunto de mecanismos, actores e instituciones que fomentan la creación, transferencia, adaptación, adopción, y difusión del conocimiento mediante procesos de aprendizaje individual, colectivo y organizacional (Jurowetzki, Lema & Lundvall, 2017; Lundvall, 2010).

La aplicación de los enfoques de sistema de innovación para países subdesarrollados tiene un pilar fundamental en los trabajos de Lundvall (2010), y aquí tres asuntos han sido señalados por la literatura que aborda el tema, como esenciales. En primer lugar, la

imposibilidad de extender al mundo subdesarrollado de manera mecánica y directa los enfoques teóricos que fueron diseñados para países desarrollados, de ahí la repetida frase: «encuentra tu propio camino» (Lundvall & Lema, 2016). En segundo lugar, la necesidad de partir de una visión abarcadora, que no se centre solo en las actividades de media alta tecnología, sino que se extienda a toda la tecnología como tal, e incluso que no se circunscriba solo a la actividad científica formal, sino que dé cabida a la evaluación de los saberes tradicionales y empíricos (Lundvall, 2010). En tercer asunto es el asentamiento de los pilares, algunos autores sugieren, al menos para sus primeras etapas, que en los países subdesarrollados los sistemas de innovación deben asentarse tanto en actores e instituciones internos como en externos (Ernst & Kim, 2002; Lundvall, 2010); mientras que otros, más proclives a fundamentar las problemáticas competitivas y las recomendaciones de estrategias, en la estructuración de cadenas de producción y servicio territoriales y en el capital local nacional; abogan por incrementar la densidad del tejido local empresarial (Arocena & Sutz, 2000).

La tendencia fundamental parecería ser la elaboración de estrategias territoriales integrales de desarrollo, que valoren el impacto que tenga la inserción de las firmas locales en la cadena global en los sistemas locales de innovación y la dinámica del territorio. En tal sentido, Lema, Rabellotti & Gehl Sampath (2018) documentan cuatro trayectorias posibles partiendo, sobre todo, de las experiencias de países del sur y sudeste de Asia:

1. *Gradually increasing*: se observa en los casos donde existe complementariedad y un efecto positivo entre la cadena global, en la que se inserta la firma local, y la dinámica del sistema de innovación local, lo cual, obviamente, influye favorablemente en el desarrollo del territorio.
2. *Leap-wise increasing or in-out-in*: refiere casos donde la firma local primero se inserta en la cadena, luego se desconecta durante un tiempo de la cadena para, finalmente, volverse a insertar en ella; la trayectoria refleja la puja redistributiva, en efecto, la firma local, una vez que adquiere un cierto nivel de competitividad, procura acceder directamente a los mercados finales globales en busca de una mayor captación de ingreso externos; las variantes pueden ser muchas pero, en general, el resultado más repetido es la reinscripción de la firma local en otra cadena

global o la renegociación de las condiciones de inserción de la firma local en la cadena original.

3. *Stagnating trajectory*: ocurre cuando los sistemas de innovación local son débiles y fragmentados o la cadena no muestra disposición a transferir a la firma local la tecnología y el conocimiento necesario para propiciar una dinámica de desarrollo territorial.
4. *Declining trajectory*: abarca los casos donde la inserción de la firma local en la cadena conlleva a un declive del nivel tecnológico y en general del sistema de innovación que caracterizaba el territorio previo a que la firma se adhiriera a la cadena; aparece cuando las instituciones locales son débiles o las posibilidades de las firmas locales para captar ingresos externos imprescindibles son muy limitadas. En tales casos, la práctica comprueba que la empresa local, y por extensión el territorio, está obligada a implementar estrategias de *downgrading*.

En síntesis, la exposición de los esquemas de desarrollo territorial a los factores externos, en realidad a la cadena global de valor, ha redefinido la competitividad del sistema empresarial local, el rol de las pequeñas y medianas empresas en ese sistema y las características de los esquemas de desarrollo territorial (Jurowetzki, Lema & Lundvall, 2017; Lundvall, 2010). Asimismo, la novedad del debate es, precisamente, el acercamiento de las escuelas que abordan los problemas del desarrollo territorial y las que siguen los asuntos de la dinámica de acumulación global.

Todo lo expuesto demuestra, no solo a nivel teórico, sino en la experiencia concreta de países, que los asuntos de la competitividad no se agotan en los ámbitos organizacionales ni tampoco tecnológicos; de hecho, no son aprehensibles al margen del sistema de acumulación prevaleciente ni de sus patrones de control distributivos. Parecería, entonces, que pretender determinar *a priori* la estructura empresarial dinámica competitiva de la economía cubana, «endógenamente», no es lo más recomendable. Otra perspectiva, no muy alejada de la anterior y que se discute en el patio cubano, es retomar la vieja estrategia de sustitución de importaciones y tratar, de esa manera, de evadir las condicionantes de las dinámicas de competitividad contemporáneas.



Como estrategia, la sustitución de importaciones tiene un expediente histórico abultado, se comenzó a aplicar en América Latina desde las primeras décadas del siglo pasado, se desarrolló en el período crítico de los años de la Gran Depresión, se reinventó en el período de la postguerra y luego medró por varias décadas más, hasta que con el advenimiento de los preceptos neoliberales de inicios de los setenta, fuera prácticamente excomulgada de la teoría económica y tildada como una práctica errada de política económica (Bulmer-Tomas, 2003).

En realidad, la sustitución de importaciones fue una estrategia de crecimiento nacida en el Sur en respuesta a las relaciones verticales monopólicas que prevalecieron por más de un siglo en el modelo de acumulación. Como es común para todas las estrategias de desarrollo que han sido ensayadas en el Sur, existen experiencias concretas fallidas y experiencias relativamente exitosas, por lo que el agotamiento de ninguna de ellas lo evidencia su supuesto fracaso. En el caso de la denominada estrategia de sustitución de importaciones su agotamiento lo enmarca, precisamente, el devenir del modelo de acumulación que le dio origen. Al cambiar la manera en que se canalizan los flujos tecnológicos, comerciales y financieros y la manera en que se estructura la producción competitivamente, cambiaron los criterios de inserción competitiva de los países de la periferia en el modelo de acumulación, ahora, global y, junto con ello, las expectativas gananciales y el comprometimiento de los actores locales que, como se sabe, no son nunca actores pasivos sino activos en la regulación del sistema (Peña, 2021).

Desde tal perspectiva, para el caso cubano, encauzar un proceso de sustitución de importaciones eficiente solo puede ser comprendido, como lograr avanzar en la construcción de la eficiencia colectiva (tecnológicas e institucionales) y en la reducción de las vulnerabilidades estructurales del país; en primer lugar, en la reducción de la vulnerabilidad que proviene de la elevada dependencia del crecimiento del producto de los flujos de importación.

La segregación de lo «interno» y lo «externo» en las condiciones que rige un modelo global de acumulación, parecería, por todo lo expuesto, que se trata de una abstracción reduccionista; ello no significa, obviamente, que plantearse la superación de las debilidades de los procesos de planificación y gestión, intrínsecamente asociados a los problemas

estructurales de la economía, cuando así se comprende lo «interno», no sea algo muy recomendable.

En todo caso, y como generalidad, las propuestas que parten de la superación *a priori* de las insuficiencias presentes en el diseño de estrategias de planificación y gestión, asumiendo, como es el caso de Cuba, que se trata de una dirección comprometida con el desarrollo y el bienestar de la sociedad, a lo que se enfrentan es al magno problema de lo que el autor del presente artículo, denomina «la triada letal», que entrelaza los siguientes males:

1. El subjetivismo: para lo que aquí se aborda significa subestimar el contexto competitivo como relación objetiva, significa abstraerse, disminuir o negar, voluntariamente, la existencia de la cadena global de valor y de sus patrones de control.
2. El desconocimiento: la no comprensión, propiamente, del modelo global de acumulación y de su dinámica, y el desconocimiento de la multiplicidad de procesos que abarca la inserción externa y su complejidad práctica, acorde a empresas, nivel tecnológico, sectores y cadenas globales específicas, y demás.
3. La corrupción: paradójicamente, puede ser justificada, o mejor, resignificada desde el subjetivismo y la ignorancia y, también, desde el entorno oclusivo en que se encuentra inmersa la economía cubana (bloqueo), por lo que no siempre, jurídicamente, se puede catalogar como ilegal, se trata de un asunto muy difícil de aprehender y explicitar, pero, sobre todo, de combatir.

## **LA DEPENDENCIA DEL CRECIMIENTO DEL PIB DE CUBA RESPECTO A LAS IMPORTACIONES DE BIENES**

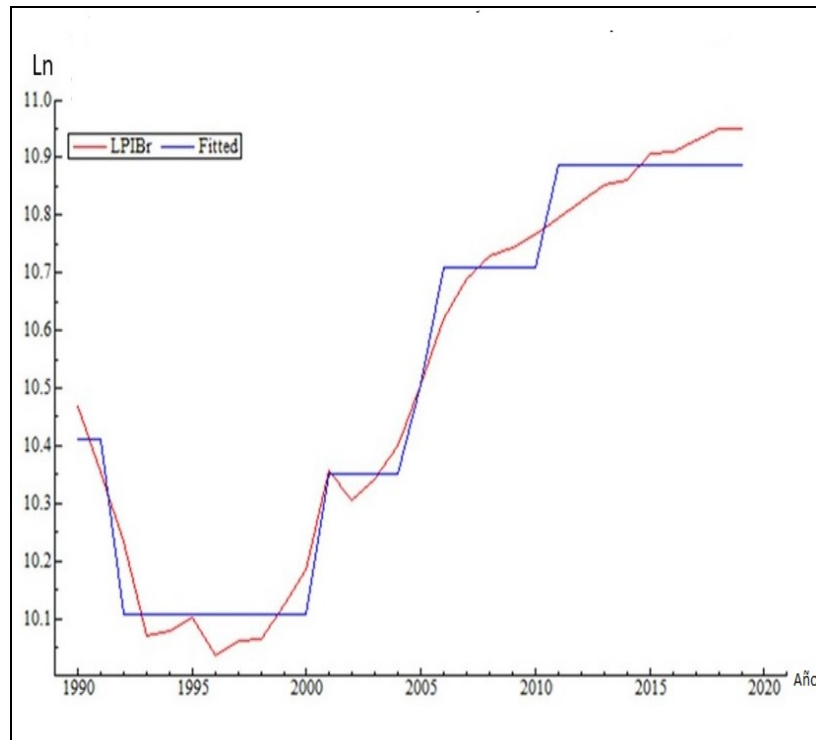
A partir de lo señalado, los criterios metodológicos a los que se atiene el presente artículo son los siguientes: los diseños de estrategias y políticas de desarrollo viables deben tener muy en cuenta el contexto competitivo global y su dinámica. En tal sentido, la transformación de la estructura de la economía cubana no es únicamente un asunto de estrategias de planificación y gestión internas, sino que es altamente dependiente de la capacidad de inserción externa competitiva del país en un entorno en continua dinámica,

por lo que no pueden ser definibles ni alcanzables *a priori*, integralmente, excepto en lo que atañe a la permanencia de los objetivos de desarrollo socialistas de la sociedad cubana y al aseguramiento de su plena soberanía.

Además, se parte del criterio de que la transformación de la estructura de la economía cubana, imbrica un cúmulo de factores de índole diversa, tanto en lo económico como social, incluyendo, entre estos últimos, las dinámicas demográficas y migratorias. Por último, se asume «la triada letal» como una limitante objetiva, que no se soluciona en los ámbitos discursivos y de análisis críticos colectivos por importantes y trascendentes que estos sean, se aboga, encarecidamente, por que tales ámbitos sean cada vez más eficaces y dialécticos, pero se considera que su destrucción será gradual, bajo el potente filo del cincel de la práctica concreta.

En el presente, la economía cubana tiene cuatro retos principales en lo referido a su inserción externa: hacer frente a los elevados niveles de deuda, la necesidad de incrementar los ingresos por exportaciones de bienes y servicios, la necesidad de captar mayores flujos de inversión extranjera directa y la necesidad de sustituir eficientemente los montos de sus importaciones (Partido Comunista de Cuba, 2021). El primer paso es, entonces, tratar de medir la dependencia que estructuralmente tiene el crecimiento de la economía cubana del comportamiento de su sector externo. Para ello, se acudió a una modelación econométrica empírica, según la metodología LSE-Oxford University, cuya premisa es considerar «la estructura», como la correspondencia entre el modelo y la realidad (Castle & Hendry, 2019). De hecho, para la modelación estocástica a que se alude, el objetivo principal es reflejar la estructura del sistema económico a partir del comportamiento conjunto de las variables económicas en un horizonte temporal, algo muy diferente, obviamente, de los objetivos de la econometría tradicional.

La modelación estocástica (empírica) asume siempre que existe una interrelación conjunta de todas las variables económicas, y que es tal interrelación la que propiamente caracteriza al sistema. En la Figura 1 se muestra la dinámica de la estructura de la economía cubana a lo largo de los últimos treinta años.



**Figura 1.** Dinámica de la estructura de la economía cubana

Fuente: elaboración propia a partir de datos de Oficina Nacional de Estadística e Información (2022).

La línea azul refleja los cambios estructurales ocurridos en la economía cubana mientras que la roja la dinámica del PIB en términos reales, ambos expresados en logaritmos, acorde a los datos oficiales del Anuario Estadístico de Cuba (Oficina Nacional de Estadística e Información, 2022). Se observa, claramente, la caída inmediata de la dinámica media de crecimiento del PIB real del país, en el año 1992, como consecuencia de la desaparición del mundo socialista europeo y sobre todo de la Unión Soviética, y la permanencia deprimida de tal indicador a lo largo de casi una década.

Desde la perspectiva económica se trató de un largo período, en el cual la economía cubana sufrió los efectos negativos de mantener una estructura económica incongruente con la drástica transformación de su tradicional entorno de inserción (Marquetti, 2021). En la siguiente década se observa una relativamente lenta transformación de la estructura económica del país, con períodos de estancamiento o caídas coyunturales, y ascensos de igual connotación. Una nueva estructura de la economía cubana de relativa estabilidad se detecta solo a partir del 2010.

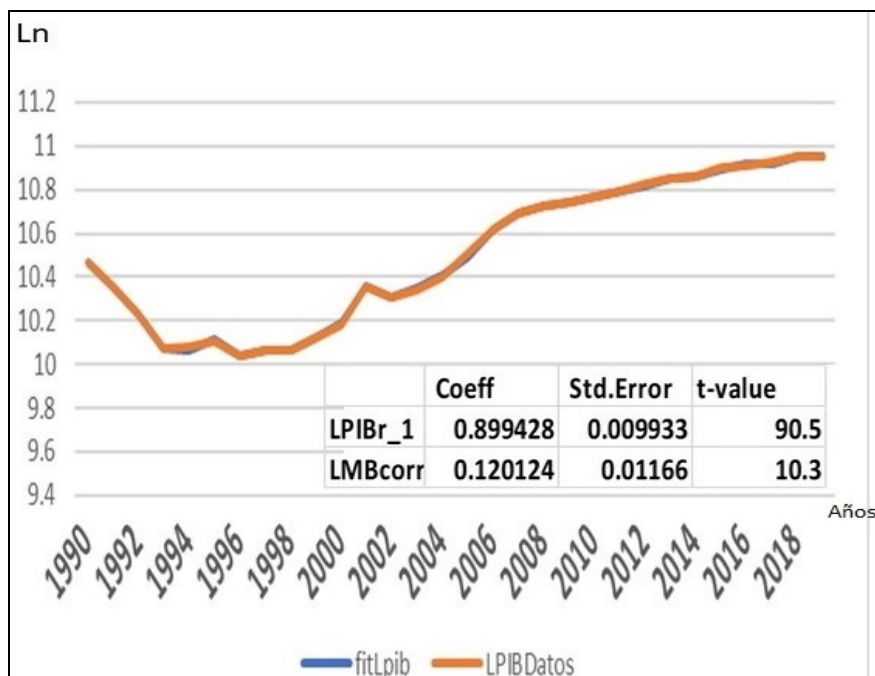
Son muchos los factores que intervienen en la transformación y dinámica de la estructura económica de cualquier país, por lo que el modelo econométrico que se proponga, desde la metodología empírica señalada, lo único que hace es reflejar tal dinámica y transformación, no determinar sus causales, para lo cual, obviamente, se necesitaría de estudios multidisciplinarios diversos, asentados todos en una metodología integradora correcta, algo que trasciende en mucho los objetivos del presente artículo.

Retornando a la dinámica de la transformación de la estructural de la economía cubana en el período 1998-2010, se sabe que el desarrollo de nuevas actividades económicas como el turismo internacional, la exportación de servicios profesionales y el desarrollo de la industria biotecnológica y farmacéutica fueron estrategias centrales que repercutieron favorablemente en la base productiva y de servicio y en la transformación de la estructura económica del país; otros tres factores relevantes en el período, en lo que al contexto externo refiere, fueron el desarrollo de las relaciones económicas y políticas Cuba-Venezuela, los avances del proceso integracionista en América Latina y el fomento de los vínculos comerciales con China.

Por supuesto, que las políticas y estrategias implementadas en el país tuvieron mucha importancia en la dinámica transformativa de la economía cubana, entre estas: la flexibilización del sistema de gestión, apertura relativa de la economía nacional a la inversión extranjera directa y a flujos financieros externos, modernización y adecuación del sistema institucional cubano al entorno global, y diversificación de los actores actuantes en la economía del país.

El gran ausente en los diseños de política fue, sin embargo, la política industrial (Marquetti, 2021), lo que mucho afectó a la que otrora fuera la columna vertebral de la estructura económica del país, la agroindustria azucarera.

Como se ha visto, la transformación de la estructura económica es un proceso gradual y multidimensional y, evidentemente, siempre será tema de polémicas y análisis críticos; pero lo que aquí interesa es medir estructuralmente la dependencia del crecimiento del producto, PIB, respecto a las importaciones y eso es lo que representa la Figura 2 del modelo empírico elaborado.



**Figura 2.** Dependencia del crecimiento de las importaciones.

Leyenda:

LPIBr: logaritmo del PIB a precios constantes, 1997.

LMBcorr: logaritmo de las importaciones de bienes a precios corrientes.

fitlpib: simulación del modelo.

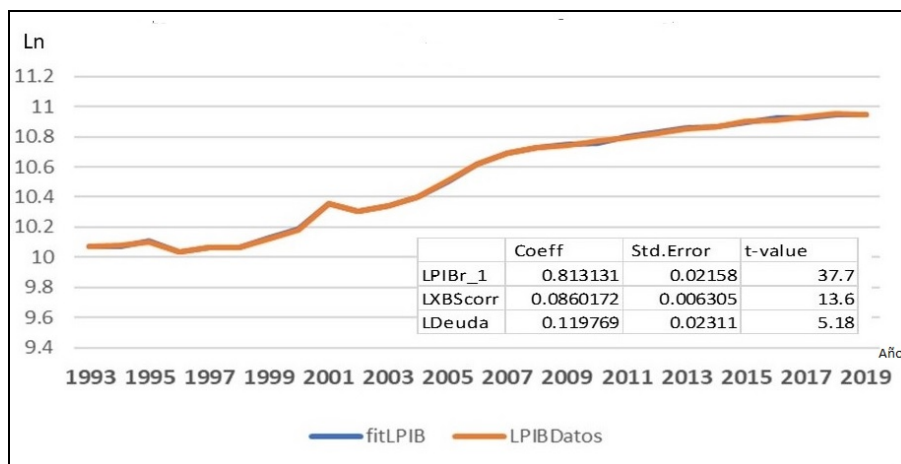
Fuente: elaboración propia a partir de Oficina Nacional de Estadística e Información (2022).

El modelo expresa que la variación en 1 porcentual del crecimiento anual del producto, PIB, a precios constantes, dada la interrelación de variables del sistema que le es propio a la economía cubana en el presente, supone un incremento entre el 8 % y el 10 % del de las importaciones de bienes en el año, medidas estas a precios corrientes, las cuales, obviamente, deben ser financiadas, bien mediante ingresos por exportaciones de bienes y servicios o mediante el crecimiento de los montos de deuda.

El modelo presentado refleja a cabalidad el impacto que tienen los flujos de importaciones de bienes en el sistema económico y su impronta en el crecimiento del producto, de hecho, para el período 1991-2019, apenas si las diferencias entre lo estimado por el modelo y las cifras efectivas ofrecidas por las fuentes oficiales, sobrepasaron el 1 %. Además, el modelo mostró una capacidad de pronóstico muy relevante: las cifras entre 2015-2019 fueron estimadas *a priori* y los errores fueron despreciables; lo cual no debería de extrañar, si se

tiene en cuenta que el sistema económico cubano logró su estabilidad alrededor del año 2010.

Con el objetivo de medir el impacto en el crecimiento del producto de las exportaciones de bienes y servicios se elaboró un segundo modelo que se expone en la Figura 3; tal modelo permite medir, de manera indirecta, la capacidad del sistema económico de financiar las importaciones de bienes, bien sea por la vía de las exportaciones o por la del incremento de la deuda externa. Pero antes, respecto a la variación de los montos de deuda que aparecen en el modelo, se debe aclarar que no se trata, propiamente, de los cambios efectivos de los montos de deuda externa que, como es sabido, pueden obedecer a disímiles factores que abarcan desde los impactos de las tasas de interés y las cambiarias, hasta los resultados de renegociaciones y condonaciones de deuda. En el modelo aparecen, en el acápite de deuda, los impactos en los montos estimados de deuda causados por el crecimiento (o decrecimiento) del producto, cuando las importaciones de bienes no son cubiertas por las exportaciones de bienes y servicios.



**Figura 3.** Financiamiento de las importaciones de bienes.

Leyenda,

LPIBr: logaritmo del PIB a precios constantes, 1997.

LXBScorr: logaritmo de las exportaciones de bienes y servicios a precios corrientes,

LDeuda: logaritmo de la deuda,

fitLPIB: simulación del modelo.

Fuente: elaboración propia a partir de Oficina Nacional de Estadística e Información (2022).

La confluencia de ambos modelos permite observar la interrelación de las variables externas e internas de la economía cubana, aprehender el denominado proceso de

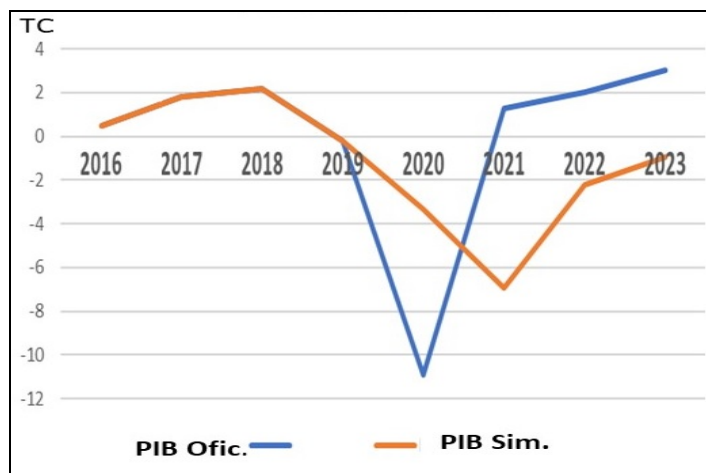
generación de datos, <sup>4</sup> simular los ritmos de crecimiento del PIB real de la economía a partir de los crecimientos posibles de las importaciones de bienes y de la capacidad de financiarlos y, por último, analizar escenarios alternativos viables.

Por ejemplo, acorde a la simulación, para lograr una secuencia en los crecimientos del producto para los años 2021-2023 de 1,3 %; 2,0 % y 3,0 % (observar que se trata de las cifras oficiales que se han ofrecido o se planifican para el crecimiento del producto), sin crecimiento deudor, los montos de exportaciones de bienes y servicios en millones, debieron ser 11 591; 12 914; 15 101; y los flujos de importaciones de bienes, también en millones, los siguientes: 9 680; 10 363; 11 427, algo que resulta prácticamente imposible para la economía cubana en los años que se refieren.

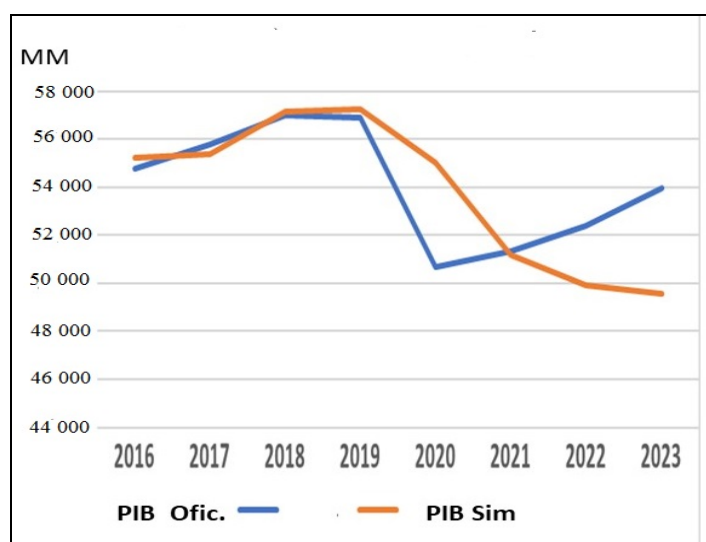
La experiencia de la utilización de la simulación resultó ser altamente satisfactoria para los años 2015-2019, como ya se señaló los errores son menores del 1 %, pero para los siguientes años 2020-2023, el modelo detecta relevantes inconsistencias de las cifras oficiales respecto al proceso de generación de datos que le ha sido propio a la economía cubana en los últimos veinte y cinco años; la alternativa sería que el modelo ha quedado obsoleto, o lo que es lo mismo, que se está dispuesto a aceptar que en solo dos años la estructura de la economía cubana cambió drásticamente las condicionantes de su crecimiento efectivo, lo cual, en realidad, no parece factible, ni mucho menos se proyecta en la práctica; de hecho, el crecimiento del producto de la economía cubana, históricamente, ha demostrado padecer de una elevada «histéresis», o sea, a su decurso presente y futuro le pesa mucho su historia pasada, por lo cual no le son propios giros muy violentos, ni transformaciones radicales de corto plazo, ni saltos coyunturales muy acentuados, algo que quedó nítidamente evidenciado en la lenta y gradual transformación de la estructura del sistema ocurrida entre los años 1998-2010.

A continuación, se muestran las tasas de crecimiento (TC) y el monto en millones de pesos (MM) del PBI de la economía cubana, a través de las Figuras 4 y 5, elaboradas en base a las cifras contenidas en la simulación. En ambas, las líneas de color azul refieren los datos oficiales y las líneas naranjas expresan los resultados de la simulación.





**Figura 4.** Tasas de crecimiento del PBI (%).



**Figura 5.** Divergencias en el crecimiento del PBI en millones de pesos (MM).

En ambas figuras se observa que las divergencias de las series –la conformada con cifras oficiales y la que proviene de la simulación– hasta el 2019 son prácticamente despreciables, sin embargo, se hacen muy relevantes para los años 2020-2023. Sobra decir que para los procesos de elaboración de pronósticos y de propuestas de metas planificadas de corto, mediano y largo plazo, la consistencia de las cifras con respecto a la estructura de la economía y las condicionantes del crecimiento son asuntos principales.

## ENFRENTANDO LOS RETOS

Es evidente la alta dependencia del crecimiento del producto de la economía cubana con respecto a sus importaciones de bienes y, también, el impacto que ello tiene en sus indicadores de deuda externa cuando las exportaciones de bienes y servicios no cubren el financiamiento de esas importaciones. A partir de tal criterio y para enfrentar el reto que ello supone, los investigadores del Centro de Investigaciones de Economía Internacional de la Universidad de La Habana en el año 2016 expusieron más de 30 propuestas. De estas se seleccionaron las siguientes que se actualizan acorde a los objetivos del presente artículo (Centro de Investigaciones de Economía Internacional, 2017):

1. Propiciar la inserción competitiva de empresas cubanas en las cadenas globales de valor, para lo cual es necesario abrir oportunidades a las empresas de todos los sectores de la economía, de características tecnológicas distintas y de formas de gestión y escala de producción diferentes, teniendo en cuenta la relevancia alcanzada por los *global supply* en la cadena global de valor en el presente (Peña, 2021).
2. Elaborar estrategias viables y efectivas para la inserción en los eslabones de ventas finales, tanto mayoristas como minoristas, de las cadenas globales de valor.
3. Ampliar las formas de exportación del país, teniendo en cuenta la existencia y dinámica de los patrones de control de la cadena global de valor. Estimular, además de la exportación por producto y servicios finales, la exportación por procesos y actividades en la cadena global de producción y servicios (Peña, 2021).
4. Incrementar la participación de la inversión extranjera directa en los esquemas de desarrollo territorial que sean sustentables y sostenibles, lo que significa otorgar preferencia, o propiciar procesos de exportación, desde la localidad, vinculados a la inversión extranjera directa.
5. Abordar los asuntos de planificación macroeconómica, comercio exterior, y tratamiento de la deuda externa en estrecho vínculo con la inserción externa en cadenas globales de valor, para lo cual se impone, o bien la creación de una nueva institución económica, o la modificación de la institucionalidad económica que hoy le es propia al país.

## CONSIDERACIONES FINALES

De todo lo señalado queda claro que los asuntos de la inserción externa de la economía cubana en la economía internacional no refieren solo al sector externo de la economía sino a toda la economía en su conjunto, por lo que su implementación y gestión debe asumirse de manera integral y coordinada. Hoy en Cuba, sin embargo, no existe una institución capacitada y habilitada para acometer tal misión. Muchos factores pueden estar presentes en la explicación de tal carencia, pero, desde la perspectiva del autor, «la triada letal», está en la génesis de todos ellos; por lo que su nacimiento, de producirse, no parece que será ni cercano ni deseado, sino; más bien, forzado, por la urgencia de la práctica, y ya casi al límite de término.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- AROCENA, R., & SUTZ, J. (2000). Looking at National Systems of Innovation from the South. *Industry and Innovation*, VII (1), 55-75. Recuperado 23 de enero 2023 de [https://www.researchgate.net/publication/227616191\\_Looking\\_at\\_National\\_System\\_of\\_Innovation\\_from\\_the\\_South](https://www.researchgate.net/publication/227616191_Looking_at_National_System_of_Innovation_from_the_South)
- BULMER-THOMAS, V. (2003). *The Economic History of Latin America since Independence*. Cambridge University Press.
- CASTLE, J. L., & HENDRY, D. F. (2019). *Modelling our Changing World*. Recuperado 3 de junio de 2023 de <https://link.springer.com/book/10.1007/978-3-030-21432-6>
- CENTRO DE INVESTIGACIONES DE ECONOMÍA INTERNACIONAL (CIEI) (2017). *Propuestas para la inserción de la economía cubana en la economía internacional*. Editorial UH.
- DE MARCHI, V.; GEREFFI, G., & GRANDINETTI, R. (2019), *Evolutionary Trajectories of Industrial Districts in Global Value Chains*. In V. Di Maria, E.; De Marchi & G. Gereffi (eds.), *Local Cluster in Value Chain* (pp. 35-50). Routledge.

- DI MARIA, E.; DE MARCHI V., & GEREFFI, G. (2019). Local Clusters and Global Value Chains. Recuperado el 3 de junio de 2023 de <https://www.researchgate.net/publication/337171149>
- ERNST, D., & L. KIM (2002). Global Production Networks, Knowledge Diffusion, and Local Capability Formation. *Industry and Innovation, IX* (2). Recuperado el 3 de junio de 2023 de <https://www.tandfonline.com/doi/abs/10.1080/1366271022000034435>
- FORNAHL, D.; HASSINK, R., & MENZEL, M. P. (2015). Broadening our Knowledge on Cluster Evolution. Recuperado el 3 de junio de 2023 de <https://www.researchgate.net/publication/273402988>
- GEREFFI, G. (1994). The Organization of Buyer-Driven Global Commodity Chains. In G. Gereffi & M. Korzeniewicz (eds.). *Commodity Chains and Global Capitalism* (pp. 95-122). Recuperado el 4 de junio de 2023 de <https://www.researchgate.net/publication/281870191>
- JUROWETZKI, R.; LEMA, R., & LUNDVALL, B. A. (2017). Combining Innovation Systems and Global Value Chains for Development: Towards a Research Agenda. Recuperado el 3 de junio de 2023 de <https://link.springer.com/article/10.1057/s41287-018-0137-4>
- KRUGMAN, P. y OBSTFELD, M. (1999). *Economía Internacional: Teoría y Política*. McGraw Hill/Interamericana de España.
- LAGENDIJK, A. (2006). Learning from Conceptual flow in Regional Studies: Framing Present Debates, Unbracketing Past Debates. *Regional Studies, IL* (4), 385-399. Recuperado el 3 de junio de 2023 de <https://www.tandfonline.com/doi/abs/10.1080/00343400600725202>
- LEMA, R.; RABELLOTTI, R., & GEHL SAMPATH, P. (2018). Innovation Trajectories in Developing Countries: Co-evolution of Global Value Chains and Innovation Systems. *Springer Link, XXX*, 345–363 Recuperado el 2 de junio de 2023 de [https://link.springer.com/article/10.1057/s41287-018-0149-0#auth-Padmashree-Gehl\\_Sampath-Aff4](https://link.springer.com/article/10.1057/s41287-018-0149-0#auth-Padmashree-Gehl_Sampath-Aff4)

- LUNDVALL, B. Å. (2010). National Systems of Innovation: Toward a Theory of Innovation and Interactive Learning. *Anthem Press*. Recuperado el 3 de junio 2023 de <https://papers3://publication/uuid/4221ABA3-C5DF-436F-A4EB-14EABEDBAA1>.
- LUNDVALL, B. Å., & LEMA, R. (2016). Growth and Structural Change in Africa: Development Strategies for the Learning Economy. In P. G. Sampath, & B. Oyelaran-Oyeyinka (eds.). *Sustainable Industrialization in Africa* (pp 113–138). Palgrave Macmillan UK.
- MARQUETTI, H. (2021). *La crisis en el desarrollo económico de Cuba*. Editorial CLACSO. Recuperado el 20 de junio de 2023 de [http://www.calas.lat/sites/default/files/las\\_crisis\\_y\\_su\\_incidencia\\_en\\_el\\_desarrollo\\_-\\_final.pdf](http://www.calas.lat/sites/default/files/las_crisis_y_su_incidencia_en_el_desarrollo_-_final.pdf)
- MARSHALL, A. (1920). *Principles of Economics*. Macmillan.
- MINISTERIO DE RELACIONES EXTERIORES (MINREX) (2022). Informe de Cuba sobre el bloqueo de EEUU contra Cuba. Recuperado el 10 de junio de 2023 de <https://misiones.cubaminrex.cu/es/articulo/informe-de-cuba-sobre-el-bloqueo-de-eeuu-contra-cuba-2022>.
- NELSON, R., & WINTER, S. (1982). *An Evolutionary Theory of Economic Change*. Harvard University Press.
- OFICINA NACIONAL DE ESTADÍSTICA E INFORMACIÓN (ONEI) (2022). Anuario Estadístico de Cuba 2021. Recuperado el 20 junio 2023 de <https://www.onei.gob.cu/anuario-2021>
- PARTIDO COMUNISTA DE CUBA (PCC) (2021). *Compendio de ideas, conceptos y directrices del VIII Congreso del Partido Comunista de Cuba*. Editorial del PCC.
- PEÑA, L. (2021). La dinámica del modelo global de acumulación y su impacto en la cadena global de valor. *Revista Cubana de Economía Internacional*, VIII (2). CIEI. Recuperado el 20 de junio de 2023 de <https://revistas.uh.cu/rcei/article/view/2895>
- SCOTT, A. J., & STORPER, M. (2003). Regions, Globalization and Development. *Regional Studies Review*, XXXVII (6/7), 579-593. Recuperado 10 de junio de 2023 de <https://www.tandfonline.com/doi/abs/10.1080/0034340032000108697a>

<sup>1</sup> *Upgrading* se refiere a la dinámica competitiva de la empresa en la cadena global de valor y a su ubicación en la distribución de los ingresos generados en la cadena acorde a los patrones de control de las firmas líderes de la cadena (Gereffi, 1994).

<sup>2</sup> El equilibrio óptimo tiene muchos correlatos fallidos, por ejemplo, el criterio de que el «ajuste estructural interno» asegura, por sí mismo, la disminución de las importaciones y el crecimiento de las exportaciones, no tiene comprobación empírica, al menos, en las condiciones en que rige un modelo global de acumulación.

<sup>3</sup> Actividades de producción o servicios de menor nivel tecnológico, lo cual, no necesariamente le significa a la empresa la captación de menores ingresos en términos absolutos.

<sup>4</sup> En esencia, explicitar la proporcionalidad que ha caracterizado en los últimos veinticinco años el comportamiento de las variables imbricadas en el modelo estructural empírico de la economía y constatar la consistencia de los datos que se ofrezcan del sector externo e interno de la economía.

### **Conflictos de intereses**

El autor declara que no existen conflictos de interes.