

# Cuba y la opción global

## Replanteando el problema del desarrollo

---

**Pedro Monreal**

**L**A CUBA DE FINALES DEL SIGLO XX ES, SIN DUDAS, UN PAÍS EXCEPCIONAL. Las razones son diversas y sus peculiaridades han sido ampliamente relatadas. Entre las múltiples representaciones de la contemporaneidad cubana, se destaca una imagen del país que, a mi juicio, representa una poderosa metáfora acerca de los dilemas que enfrenta la Isla en el contexto de la economía global: la visión de la Isla como un insólito enclave de automóviles viejos que funcionan milagrosamente, no pocos de ellos en condición impecable. La imagen de un antiguo Chevrolet con un paisaje tropical como trasfondo se ha convertido en parte de la iconografía turística de un país que, como Cuba, ha encontrado en la «industria del ocio» un poderoso mecanismo de «modernización».

Pero la abundancia de vetustos automóviles también puede evocar una visión diferente del futuro. Después de todo, detrás de su funcionamiento subyace una capacidad técnica y una ingeniosidad productiva capaces de causar la envidia de muchos países, incluso de algunos a los que se atribuye una elevada pericia en materia de «reingeniería» y han logrado convertirse en prodigiosos exportadores de manufacturas. Por tanto, un viejo auto también pudiera ser, desde esta otra perspectiva, parte del futuro, aunque un futuro bien distinto al derivado del turismo.

¿Qué lección pudiera encerrar para Cuba esta metáfora?, ¿deben los autos limitarse a ser parte de la escenografía del turismo o pudieran indicar las aptitudes técnicas que en ellos revelan el punto de partida para una reindustrialización exportadora del país? En términos más precisos, ¿debería apostarse, en el contexto de una economía globalizada, a una estrategia de desarrollo asentada en la utilización intensiva de recursos naturales y en una reindustrialización orientada fundamentalmente hacia mercados internos o, por el contrario, a una fundada en el aprovechamiento intensivo de una fuerza de trabajo calificada, con elevado potencial de aprendizaje, puesta en función de una reindustrialización exportadora? ¿Cuál opción sería la más promisoría en términos del desarrollo del país?

Este es, en esencia, el dilema que intenta explorar —si bien no agotar— este breve ensayo. No se trata, por cierto, de un problema inadvertido por

otros analistas en el debate sobre la economía cubana de la era postsoviética. Todo lo contrario. Ese debate incluye muchos otros temas, pero indudablemente las posibles trayectorias de la economía cubana en el largo plazo han recibido una creciente atención por parte de funcionarios y académicos de la Isla, en particular durante el período de la llamada «fase de recuperación» que, en la segunda mitad de la década de los 90, siguió a la profunda crisis de los primeros años del decenio.

La proliferación de textos académicos, declaraciones oficiales y estudios de expertos del gobierno, con nociones como «redimensionamiento», «reestructuración», «política industrial», «especialización flexible», «reconversión industrial», «posicionamiento sectorial», «áreas de especialización estratégica» y «diversificación de exportaciones», constituye un claro ejemplo del interés por el tema. Sin embargo, a las disyuntivas respecto a las distintas trayectorias posibles del desarrollo todavía no se le ha reconocido la relevancia que realmente tiene. El tratamiento predominante se ha correspondido, en lo fundamental, con un enfoque sectorial, casi siempre asociado con una perspectiva «adaptativa» del modelo de desarrollo. Los textos publicados en Cuba que han abordado esa problemática con mayor detenimiento, lo han hecho, sobre todo, desde un plano sectorial; es decir, como disyuntivas dentro del «sector industria», o como la exploración de alternativas del «sector exportador». En general, enfocan las posibles trayectorias de desarrollo como parte de la adaptación de la economía cubana a la internacional, pero a partir de la premisa de que debe funcionar subordinada a un modelo más general de desarrollo, cuyas determinaciones esenciales las aportan otros componentes. En otras palabras, la adaptación sería inevitable y conveniente, pero relativamente secundaria y limitada. Se trataría de preservar —mediante los ajustes mínimos imprescindibles— un modelo de desarrollo basado, en gran medida, en concepciones anteriores a los propios cambios que habrían hecho necesaria la adaptación.

Comparto con los defensores de esas concepciones un importante grupo de presupuestos; entre ellos, la idea de que el desarrollo debe incluir forzosamente la justicia social, la conservación del medio ambiente, el respeto por la cultura y una ética humanista. Comparto también una perspectiva socialista de la sociedad y la conveniencia de un enfoque «gradualista» de los cambios necesarios. Sin embargo, me aparto de cualquier perspectiva que pueda encasillar las posibles trayectorias de desarrollo del país dentro de los confines de los «estudios sectoriales», o que las considere sólo como un elemento accesorio (adaptativo) del modelo de desarrollo.

El problema de si la economía cubana debería encarrilarse en una trayectoria apoyada en la combinación de una inserción internacional basada en el uso intensivo de recursos naturales con una reindustrialización encaminada a sustituir importaciones, o si, por el contrario, debería conducirse por una vía de reindustrialización exportadora, sustentada en la utilización intensiva de fuerza de trabajo calificada, no se limita a un tema sectorial, aunque se trate de un problema donde esto último sea muy importante.

Tampoco a una cuestión de adaptación de un modelo anterior a las nuevas condiciones.

El dilema de las trayectorias posibles para desarrollar el país representa el eje central de la discusión y no se refiere tanto a la posibilidad de introducirle «adaptaciones» a un modelo previamente existente, sino a la necesidad de un «nuevo» y distinto modelo de desarrollo.

La gradualidad de las transformaciones —reconocidas como inevitables por la mayoría de los analistas de la Isla— no debe ser, sin embargo, asumida como una sublimación de la continuidad. Debería verse también como un instrumento para favorecer discontinuidades, cuando sean necesarias. Precisamente, en la cuestión de las posibles trayectorias de desarrollo, este es un punto que debería ser aclarado en cualquier análisis. La falta de definiciones rigurosas respecto al asunto —la necesidad o no de un nuevo modelo—, puede arrojar más sombras que luces cuando se trata de pensar en estrategias de desarrollo para Cuba en las actuales condiciones.

Uno de los problemas más importantes que, en general, se advierte en los enfoques predominantes en Cuba acerca de este tema, es una postura ambivalente; es decir, existe la tendencia a asumir la posibilidad de una coexistencia estable entre alternativas esencialmente distintas. La noción, a mi juicio correcta, de que el desarrollo del país debe abarcar múltiples componentes —utilización de recursos naturales, fuerza laboral calificada, sustitución de importaciones, exportaciones, entre otros— no equivale en modo alguno a asumir que no deban adoptarse como núcleo de la estrategia alternativas que forzosamente excluyan a otras.

Una estrategia asentada en la exportación de manufacturas tecnológicamente intensivas no excluye, por necesidad, la existencia de procesos de sustitución de importaciones, ni de exportaciones basadas en recursos naturales; pero sí las excluye como ejes definitorios del proceso. En una estrategia de desarrollo debe existir flexibilidad, pero no indefinición respecto a su núcleo.

La reflexión sobre una estrategia de desarrollo para la Cuba contemporánea exige, al menos, la consideración de otros tres importantes puntos. Al respecto, las nociones prevaecientes en el país son, cuando menos, poco precisas. El primero es la naturaleza de la conexión entre Cuba y la economía mundial o, para decirlo de otro modo, cómo deberíamos vivir la globalización desde un país como Cuba. El segundo es la dimensión primordial que debería considerarse al pensar en el desarrollo; es decir, qué significa para Cuba desarrollarse. Y finalmente, la identificación categórica del principal activo con el que cuenta para lograrlo.

Una de las más importantes constataciones en la evaluación de la economía internacional es la sorprendente estabilidad de la desigual distribución relativa del ingreso entre las naciones desarrolladas y las subdesarrolladas. El ascenso de algunos países de esta última escala de naciones en los decenios previos ha sido la excepción; tanto, que se les ha dado en llamar «milagros económicos». El desarrollo es un proceso cuya anomalía impone una noción que, si bien en apariencia debería ser indiscutible, pocas veces se

encuentra formulada tal y como cabría esperar: el desarrollo de Cuba equivaldría a hacer un «milagro económico». La discusión acerca de la viabilidad de tal empeño, debería ocupar el centro de los análisis sobre la economía cubana y de las reflexiones acerca de la estrategia de desarrollo de la nación.

Para un país como Cuba, la globalización debería ser vivida, por tanto, desde una perspectiva de excepcionalidad. El desempeño económico requerido para alcanzar el desarrollo debe ser tan singular, que habría muy pocos espacios para desaciertos y omisiones. El factor tiempo adquiere una importancia suprema, y por ello se requieren altas tasas de crecimiento del Producto Interno Bruto (PIB) y de la productividad, para acortar los plazos de las transformaciones en una economía global que penaliza duramente la lentitud del cambio. Tendrían, por consiguiente, que predominar las soluciones de discontinuidad respecto al estatus anterior. En la era de la globalización, un desempeño económico que no sea excepcional difícilmente pueda conducir al desarrollo.

Desarrollarse en medio de ese contexto también exige la renuncia a cualquier noción de desarrollo autocentrado y de una redefinición de la unidad de análisis de la estrategia. Lo primero no significa, en modo alguno, el abandono de los intereses nacionales y del papel activo que debe tener el Estado-nación en el proceso. Pero en la época actual, esos intereses son promovidos más eficazmente si el Estado-nación reconoce los límites existentes para decidir patrones de desarrollo con relativa independencia o menosprecio de la dinámica de la economía global. Los supuestos que en otra época histórica pudieron haber justificado nociones autocentradas, ya no son viables. El Estado puede actuar todavía en favor del desarrollo, pero bajo premisas muy diferentes.

La idea tradicional de que la nación es la unidad de análisis más adecuada para el diseño de estrategias de desarrollo, debe ser revisada. Las actividades más dinámicas de la economía internacional están organizadas como cadenas de productos globales, y es a nivel de éstas —y no dentro de un espacio nacional dado— donde pueden existir las mayores oportunidades para desarrollar un país como Cuba.

El desarrollo es un complejo proceso multidimensional y cualquier intento de destacar unilateralmente una de sus dimensiones puede empobrecer el análisis. Sin desestimar la importancia de las señaladas con mayor frecuencia —por ejemplo, la justicia social o su carácter sustentable— deseo resaltar la dimensión del desarrollo como proceso consistente en la colocación de una parte sustancial de la fuerza de trabajo del país en trayectorias ascendentes de aprendizaje tecnológico. Esa perspectiva no ha sido destacada suficientemente en los análisis sobre Cuba y, sin embargo, resulta vital para el diseño de una correcta estrategia. En primer lugar, porque permite identificar una conexión sustancial entre la posibilidad de avance del país y la dinámica de la economía global, en un mundo globalizado que penaliza aquellas sociedades incapaces de elevar de manera constante sus estándares educativos y científico-técnicos, y la materialización de éstos en forma de

innovación. En segundo, porque hace hincapié en el papel de la fuerza de trabajo, particularmente la calificada.

Éste es el principal activo con que cuenta el país para desarrollarse: una fuerza de trabajo con una calificación relativamente alta y con una elevada capacidad de aprendizaje. El mayor potencial de desarrollo de Cuba radica, sin duda alguna, en su gente. Desde mi punto de vista —que hace énfasis en una reindustrialización exportadora del país—, revisten una importancia particular la fuerza de trabajo industrial y la empleada en servicios productivos afines, pero la posibilidad de que éstas, y con ellas el país, puedan transitar exitosamente a través de las rutas de aprendizaje tecnológico, depende de una compleja interacción entre muchas categorías de trabajadores y ascender a través del aprendizaje tecnológico exige un decidido compromiso con la excelencia educacional, con la salud de los trabajadores, con el carácter continuo de los sistemas de entrenamiento y de reentrenamiento laboral y, sobre todo, con la creación de los incentivos y demás condiciones que propicien la innovación como proceso continuo. El desarrollo, en un contexto globalizado, equivale en esencia a una disputa por cuotas de las bases materiales y tecnológicas de la producción contemporánea, que rebasa con mucho la simple inserción «adaptativa» del país en la economía internacional. En ese proceso resultan imprescindibles al menos dos aspectos: la calidad del factor humano disponible y un Estado capaz de efectuar acciones para la promoción del desarrollo. Precisamente en esos dos aspectos, la Revolución Cubana ha hecho una decisiva contribución, y ello constituye un legado cuyo reconocimiento es obligatorio para el diseño de nuevas estrategias.

Finalmente, una breve nota acerca del concepto de «sustitución de exportaciones». Conviene puntualizar que el concepto no debe identificarse con el de «diversificación de exportaciones», al menos de la manera en que se emplea en Cuba habitualmente. Pienso, como muchos, que la ruta de Cuba hacia el desarrollo pasa forzosamente por el crecimiento de las exportaciones, pero no de cualquier manera. No se trata sólo de incrementar las exportaciones tradicionales y de «diversificar» su universo mediante el ensanchamiento del grupo de los rubros exportables, incluyendo las manufacturas y los servicios.

Una diversificación eficaz no debe ser entendida como agregación indiscriminada de nuevos rubros exportables, sino como ampliación (absoluta y relativa) de las exportaciones basadas en factores tecnológicos y en la utilización intensiva de la fuerza laboral calificada. El punto clave debe ser la medida en que esas nuevas exportaciones —tecnológicamente intensivas— lleguen a ocupar una parte creciente, hasta hacerse mayoritarias, del total. En otras palabras, debe producirse la sustitución de unas exportaciones por otras en los marcos de la estructura exportadora del país.

Volviendo a la metáfora de automóviles viejos, la arcaica flotilla de autos que circulan en Cuba pudiera ser un buen punto de partida para emprender la aventura del desarrollo. Ese es el tipo de «milagro» que, si se extiende de manera general y con un sesgo exportador, pudiera conducir a

ese otro «milagro»: el desarrollo. Los viejos Chevrolets siguen siendo, después de todo, vehículos bastante seguros, particularmente para subir cuestras empinadas.

#### LAS FISURAS DE LA «ADAPTACIÓN» DE LOS 90

La última década del siglo XX ha sido el escenario de una transformación inconclusa de la estructura económica de Cuba. La conformada durante los primeros treinta años de la Revolución (1959-1988), fundamentalmente asentada en un complejo agro-industrial nacional con financiamiento, tecnología y mercados asegurados en el campo socialista, ha ido cediendo lugar, desde los 90, a una nueva estructura en la cual sobresalen actividades orientadas hacia mercados externos —como el turismo y la minería— y otras ramas económicas cuyas ofertas se han visto favorecidas por la expansión de un mercado interno en divisas. Éste ha sido impulsado, en medida considerable, por el turismo y por transferencias corrientes desde el exterior, sobre todo remesas familiares y otras fuentes de ingresos «duros» asociadas al «goteo» de las visitas turísticas y al establecimiento de incentivos para una parte de la fuerza laboral del país.

Para una economía abierta como la cubana, una transformación de su estructura económica enfocada hacia el desarrollo es un proceso que se produce en un marco de restricciones. En primer lugar, esa estructura debe garantizar la inserción del país en la economía internacional. Los espacios para veleidades autárquicas son prácticamente inexistentes, y sus consecuencias serían desastrosas. Para Cuba, no existen opciones viables fuera de las «estrategias orientadas hacia el exterior», una alternativa siempre problemática, aunque no imposible, mientras el país se encuentre sometido al bloqueo económico de Estados Unidos.

La segunda restricción es que «el país» no puede ser considerado como la unidad de análisis más adecuada. El avance por vías ascendentes de aprendizaje tecnológico es, en la actualidad, más una función de su progreso en el contexto de cadenas productivas internacionales que del fomento autocentrado de «industrias nacionales».

La tercera se refiere a la necesidad de que la reestructuración de la economía se produzca como parte de un proceso más amplio de cambio social que trascienda la reforma parcial de los mecanismos tradicionales de economía centralmente planificada. Las probabilidades de una exitosa reorientación de la estructura económica no son muy altas en ausencia de transformaciones relativamente significativas de las instituciones económicas fundamentales y en las relaciones de propiedad.

Otra restricción muy importante es que la identificación, selección y fomento de los sectores y actividades que habrán de constituir la nueva estructura económica deben entenderse como aspectos de un complejo proceso que estará determinado, en gran medida, por consideraciones sociales y políticas. Ninguna transformación de la estructura económica será sostenible, en el largo plazo, si se efectúa a costa del bienestar y las expectativas de las mayorías.

El hecho es que, desde inicios de los 90, se produjo un cambio —en algunos aspectos puntuales bastante significativo— en el patrón de desarrollo que había venido siguiendo Cuba desde mediados de la década de los 70. Las causas más visibles del cambio, aunque no las únicas, se ubicaron fundamentalmente en la acción de factores externos. En este punto, lo ocurrido en Cuba se inscribe en patrones históricos bastante bien definidos.

En 1975 se había definido como el eje central de la estrategia de desarrollo de Cuba «la industrialización del país», un proceso que quince años después no había logrado cumplir a cabalidad las tareas trazadas, pero que sin dudas había conseguido establecer un peso relativamente elevado de la industria dentro de la oferta total, diversificado la producción industrial y ampliado su infraestructura de apoyo; había extendido y hecho más densa la red empresarial, creado una capacidad de administración y de gestión, y propiciado la expansión de una fuerza laboral industrial calificada. Las deficiencias y limitaciones del proceso han sido expuestas ampliamente por muchos autores. Lo que deseamos destacar aquí no es tanto la situación existente a inicios de los 90 en tanto culminación de aquella estrategia de desarrollo, sino como punto de partida para las posibles alternativas que pudieron existir entonces.

Las consecuencias de los cambios introducidos en el patrón de desarrollo de Cuba durante los 90 han sido muy acentuadas en términos de la composición de la balanza de pagos y en otros ámbitos de la economía —por ejemplo, la estructura de incentivos y la movilidad social—; pero, en realidad, y a pesar de todos los cambios, todavía la vieja estructura agro-industrial es la predominante en cuanto a la oferta total y el empleo, aunque una buena parte no es viable en las condiciones actuales, ni compatible —bajo sus formas presentes— con las necesidades del desarrollo futuro de Cuba. Al finalizar la década de los 90, era evidente que la transformación estaba inconclusa, pero no se trataba solo del carácter inacabado de los cambios; tampoco quedaba claro hacia qué nueva estructura pudiera estarse avanzando. El desarrollo del turismo no significa, necesariamente, que el país esté desplazándose de modo inevitable hacia una «terciarización» redentora de la economía, ni la expansión registrada hasta el momento en un grupo de actividades puede ser considerada como la solución al formidable reto que representa modificar sustancialmente la actual estructura de la oferta económica del país.

Las implicaciones para el desarrollo futuro del país de las transformaciones de los 90 pueden ser apreciadas más claramente si se evalúan, aunque sea de manera somera, dos de sus dimensiones centrales: la reinserción internacional, de una parte, y los patrones y la estrategia de desarrollo, de otra.

#### LA TRAYECTORIA «ADAPTATIVA» DE LOS 90

Evaluada retrospectivamente, y con la ventaja del tiempo transcurrido, la economía cubana describió, en los 90, una trayectoria de reinserción internacional sobre tres pilares: la utilización intensiva de recursos naturales, el acceso a rentas externas (remesas familiares) y el ingreso limitado de capitales

de préstamo y de inversión. Esta modalidad estuvo relacionada con la existencia de un patrón de desarrollo que es diferente del anterior (1976-1989) en cuanto a inserción en el mercado mundial capitalista, ahora en términos competitivos, *versus* el anterior acceso —garantizado y en términos compensados— a los mercados del Consejo de Ayuda Mutua Económica (CAME) del «socialismo real». Por esa razón, a partir de los 90 han sido distintas las vías específicas de conexión del país con la economía internacional (el turismo reemplazando parcialmente al azúcar; la inversión extranjera y las remesas familiares tratando de sustituir infructuosamente las transferencias compensadoras provenientes antes del CAME). Sin embargo, *el patrón de desarrollo de los 90 guarda un nexo de continuidad impresionante con el anterior*, en la medida en que ha seguido siendo, en esencia, un proceso de industrialización por la vía de sustitución de importaciones.

Desde la segunda mitad de los años 70 hasta fines de los 80, el énfasis explícito de la estrategia de desarrollo era la industrialización —específicamente, la dirigida a sustituir importaciones. El incremento de los recursos exportables como resultado de esa industrialización, fue un objetivo también declarado; pero, como los hechos demostraron, muy secundario en relación con la sustitución de importaciones—. Otro fue el fomento de las exportaciones de productos primarios o con un bajo grado de procesamiento (azúcar, minerales y cítricos); pero ese componente se subordinaba al primero por cuanto era considerado como fuente de recursos para financiar la inversión industrial, y punto de partida para nuevos productos industriales —por ejemplo, derivados de la caña de azúcar o producciones siderúrgicas a partir de las reservas minerales.

Además de esa industrialización sustitutiva y del fomento de exportaciones de productos primarios o con un bajo grado de procesamiento, existió un tercer componente de aquel patrón de desarrollo: la promoción de exportaciones industriales, que desempeñó un papel muy secundario y tuvo escasos resultados. En el quinquenio 1976-1980 se incorporaron 115 nuevos renglones exportables, pero representaron un peso prácticamente insignificante en el valor total de las exportaciones del país.

Por consiguiente, el patrón de desarrollo que entra en crisis a inicios de los 90 es, en lo esencial, un modelo de industrialización por la vía de la sustitución de importaciones. Precisamente ese componente central es el que se hace inviable, dada la imposibilidad de seguir contando con los mecanismos externos de compensación que permitían su expansión e incluso su propia operación. El segundo componente —las exportaciones de productos primarios— no fue capaz de servir como fuente de acumulación para la industrialización, en ausencia de los precios preferenciales que anteriormente pagaban los países socialistas. De hecho, también entró en crisis al no poder asegurar su propia reproducción ampliada como consecuencia de las dislocaciones comerciales y financieras resultantes de la quiebra del «socialismo real» europeo. El tercer componente (exportaciones industriales) era marginal al funcionamiento esencial del patrón de desarrollo.

Visto de manera retrospectiva, lo que llama la atención a inicios de los 90 es que el nuevo patrón —que fue surgiendo del desplome del anterior— representó una continuidad básica de éste. *En los 90 no se renunció a la industrialización por vía de la sustitución de importaciones como el componente central de una visión, a largo plazo, del desarrollo del país.* Lo que sí se modificó fue el mecanismo de conexión con el entorno internacional, en el que la industrialización debería conducirse en el futuro.

En medio de la crisis y de las severas restricciones de balanza de pagos de los 90, la industrialización por la vía de la sustitución de importaciones no podía llevarse a cabo como *nueva* inversión industrial. El mantenimiento de esa estrategia asumió entonces la forma de tratar de preservar, al máximo posible, la estructura industrial antes creada, introduciéndole las adecuaciones necesarias y modernizándola parcialmente, en espera de un retorno de condiciones más propicias que hicieran posible reiniciar nuevas inversiones para ese tipo de industria. La mayor prioridad que, en materia de inversiones, recibieron algunos sectores exportadores en los 90 —por ejemplo, turismo, níquel, e industria farmacéutica—, no se concebía como una modificación sustancial de la industrialización para sustituir importaciones, sino más bien como la creación de mejores condiciones para continuarla más adelante. Esto implicó ajustes relativamente importantes en los otros dos componentes del patrón de desarrollo. Las exportaciones debían ser incrementadas, y parece haberse percibido entonces que ello era solamente posible por dos vías: primero, procurando incorporar nuevos renglones de exportación basados en la utilización intensiva de recursos naturales, y segundo, tratando de dar un «salto hacia delante» en unas pocas exportaciones industriales, sobre todo en algunas de alta tecnología, como los productos farmacéuticos de base biotecnológica y los equipos médicos.

Con tasas anuales cercanas al 20 por ciento, el impetuoso desarrollo del turismo evidenció que al grupo de exportaciones de productos primarios o con bajo nivel de procesamiento —o sea, relacionados con una utilización intensiva de recursos naturales—, se le agregó un componente relativamente nuevo en la economía cubana. Aunque a menudo es presentado como la «industria sin chimeneas» o la base de una supuesta «nueva economía de servicios» en el país, el turismo está también, en gran medida, basado en el uso intensivo de recursos naturales.

Esto no significa, en modo alguno, que sea un sector que no deba ser desarrollado, sino todo lo contrario. Cuba tiene indudables ventajas competitivas en esta área y además, como se expondrá más adelante, el turístico constituye, en la actualidad, el único sector de la economía cubana con capacidad para actuar como «líder» del desarrollo. Pero su despegue en los 90 ha representado más una ampliación del componente exportador asociado a los recursos naturales que el surgimiento de un nuevo ingrediente del patrón de desarrollo, que pudiera estar asentado en otros activos, como la calificación laboral, la ciencia o la tecnología. Y esto es algo que también debe considerarse pues, como se ha visto, en el largo plazo lo importante es

que la estructura económica del país logre transitar «hacia arriba» a través de trayectorias de aprendizaje tecnológico. En este proceso la composición sectorial de la economía no es un factor «neutral».

Por otra parte, la apuesta al componente de las exportaciones industriales recayó fundamentalmente en las producciones farmacéuticas de base biotecnológica y, en menor medida, en los equipos médicos. En ese sentido, no se fomentaron las exportaciones industriales en un amplio espectro de actividades, sino de manera muy selectiva. Sin embargo, las expectativas existentes a inicios de los 90 en esta área se redujeron luego de manera considerable.

La estructura industrial creada antes de la crisis estuvo funcionando en los primeros años de la década con niveles de utilización muy bajos y, de hecho, quedó sometida a un proceso de descapitalización, especialmente agudo en algunas ramas. No había sido creada para competir internacionalmente (por ello no podía, en general, contar con los mercados externos como una posible salida para su oferta) y, además, era altamente dependiente de las importaciones. Esto le impedía producir para el mercado interno debido a las severas restricciones existentes en la balanza de pagos. Sin embargo, una parte de esa estructura resultó favorecida por la expansión de un proceso que, de manera muy significativa, se ha denominado «exportaciones en frontera», y consiste en la existencia de mercados internos en divisas, cuya demanda proviene de dos fuentes fundamentales: un creciente número de empresas nacionales, extranjeras y mixtas que operan en moneda dura, fundamentalmente en la actividad turística, y la demanda de una parte de la población que posee dólares, en gran medida gracias a las remesas familiares y otras fuentes de ingresos.

El hecho de que se les haya denominado «exportaciones en frontera», revela la importancia de la disponibilidad de divisas para el funcionamiento interno de una economía como la cubana. La carencia de éstas, y no la penuria de otros activos productivos, es generalmente el punto de estrangulación de los procesos productivos. Las «exportaciones en frontera» han permitido poner a la par —en términos de posibilidad de disponer directamente de un recurso tan crítico— a algunas industrias originalmente diseñadas para sustituir importaciones con los sectores exportadores. Sin embargo, el término no debe ser entendido como parte de un proceso de promoción de exportaciones, pues en realidad ha sido un mecanismo para facilitar la sustitución de importaciones en el nuevo contexto. Hipotéticamente, los mercados internos en divisas pudieran actuar como «trampolín» para la generación de exportaciones reales, pero esa posibilidad apenas se ha materializado en la experiencia reciente de la industria cubana.

A partir de la demanda de los mercados internos en divisas, se han creado nuevos eslabones productivos y reconfigurado algunos ya existentes. Las «exportaciones en frontera» han favorecido la estructuración de redes empresariales, en algunos casos bastante densas, que han permitido la reactivación de una parte —todavía insuficiente— de la industria sustitutiva de importaciones.

De la experiencia de las «exportaciones en frontera», durante los 90, se derivan al menos dos lecciones. La primera: industrias todavía poco eficientes han logrado reactivarse e inclusive modernizarse parcialmente, sobre todo porque sus ventas se producen en mercados en los cuales no se requiere de los niveles de eficiencia que exigiría una participación en el mercado mundial. En esas condiciones, no cabe esperar el desarrollo de fuertes incentivos para la exportación. Por eso, la materialización del potencial de ese mecanismo como «trampolín» para las exportaciones se enfrenta a grandes dificultades. La segunda: las «exportaciones en frontera» han actuado como un importante mecanismo de estabilidad social y política en los 90, al haber permitido la existencia de niveles de empleo superiores —como resultado de una menor eficiencia relativa— que los que posibilitaría un patrón alternativo con predominio de exportaciones reales.

Habiendo sostenido que la modificación experimentada por el patrón de desarrollo de Cuba en los 90 se concentró en los mecanismos de inserción internacional y no en su componente esencial —es decir, en su cualidad como proceso de industrialización por la vía de la sustitución de importaciones—, resulta conveniente resumir algunas de las características más sobresalientes de aquel proceso:

[1] La inserción de Cuba en la economía mundial durante los 90 consistió, básicamente, en la expansión de las exportaciones a partir de actividades que utilizan de manera intensiva los recursos naturales, particularmente mediante el fomento de los servicios turísticos, que contaba con un potencial no explotado al inicio de la década.

[2] El desempeño de las diferentes actividades dentro de ese grupo de exportaciones ha sido muy heterogéneo. Mientras los ingresos turísticos crecieron de modo espectacular, las exportaciones de azúcar se redujeron de un modo no menos espectacular. Las pérdidas asociadas a la contracción del sector azucarero amortiguaron sustancialmente los efectos positivos del creciente aporte de divisas del turismo.

[3] En términos de inserción internacional, el turismo destronó al azúcar, pero su ascenso no ha modificado el hecho de que el país continúa siendo, como desde hace siglos, fundamentalmente exportador de recursos naturales. Lo novedoso del turismo es que ha incorporado los servicios al listado de exportaciones basadas en esos recursos. La participación en las exportaciones cubanas de actividades basadas en otros tipos de activos es mínima —por ejemplo, planta industrial transformadora, calificación laboral o utilización de la ciencia y la técnica—. Las expectativas que rodearon al complejo médico-farmacéutico en los primeros años de los 90 no llegaron a materializarse al nivel esperado.

[4] El tipo de inserción internacional alcanzado en los 90 revela una eficiencia asombrosamente baja en la utilización del principal activo económico con el que cuenta el país: una fuerza laboral calificada y, sobre todo, con elevado potencial de aprendizaje.

[5] En condiciones de muy limitadas posibilidades de financiamiento de los desequilibrios en la balanza de pagos, la reducción de la capacidad exportadora total del país condujo a una especie de «sustitución de importaciones» por la vía recesiva; es decir, las importaciones perdieron peso relativo en el producto total como consecuencia de un ajuste «por compresión». Esta situación fue particularmente crítica durante la primera mitad de la década, y aunque en años posteriores se ha aliviado, está todavía muy lejos de ser resuelta. Dicho de otra manera: el nivel de exportaciones del país en los 90 no fue capaz de asegurar el funcionamiento de una estructura industrial creada para sustituir importaciones.

[6] La reorientación parcial de esa estructura hacia lo que algunos autores han calificado como «esquemas de ciclo cerrado» ha permitido una especie de reindustrialización limitada mediante las «exportaciones en frontera». La demanda en divisas, asociada en gran medida a mecanismos de inserción internacional —turismo, inversión extranjera, acceso a créditos y remesas familiares— ha funcionado como reactivadora de la oferta industrial y como fuente de inversiones para la modernización y reestructuración de segmentos de la industria nacional, dirigidos hacia mercados internos.

[7] El turismo ha desempeñado un importante papel en el proceso de reindustrialización limitada del país. No se trata solamente de una actividad que ha proporcionado divisas y empleos, sino del único sector de la economía cubana que ha reunido las tres condiciones simultáneas que lo califican como líder: [1] existencia de una demanda potencial todavía insuficientemente aprovechada; [2] escala relativamente grande de la actividad y vínculos intersectoriales que permiten la difusión de su crecimiento al resto de la economía, y [3] una tasa de crecimiento «exógena», es decir, relativamente independiente de la tasa promedio general de la economía nacional. Como sector líder, su aporte ha sido mucho más significativo que en su condición de exportador y, realmente, eso es lo más importante en el largo plazo. El potencial de encadenamientos productivos que ofrece el turismo —particularmente con la industria y otros servicios de mayor complejidad tecnológica como el transporte aéreo, las telecomunicaciones, la informática y los proyectos técnicos— facilitaría un avance de la estructura económica y de la fuerza laboral del país en trayectorias internacionales de aprendizaje tecnológico. De esa manera, el turismo —un servicio de baja complejidad tecnológica en algunas de sus actividades predominantes (por ejemplo, alojamiento y gastronomía), y basado en el uso intensivo de recursos naturales— podría actuar como puerta de acceso al desarrollo de actividades industriales y de servicios tecnológicamente más avanzados y con potenciales de ingreso mucho mayores.

[8] La inversión extranjera se concentró durante los 90 en actividades relacionadas con los recursos naturales —turismo, minería, petróleo, agricultura—, en el desarrollo de infraestructura (por ejemplo, telecomunicaciones), y en algunas producciones industriales que funcionan como «exportaciones en frontera» (industrias ligera y alimentaria). Su

impacto directo, en cuanto al aprovechamiento de la planta industrial instalada y la fuerza laboral calificada disponible, ha sido poco significativo. El problema no sólo radica en la existencia de políticas relativamente restringidas respecto a la inversión extranjera, sino sobre todo en la existencia de condiciones económicas y políticas más generales —la existencia del bloqueo económico norteamericano contra Cuba, la persistencia de los desequilibrios en la balanza de pagos, la falta de flexibilidad empresarial, las limitadas posibilidades para el funcionamiento de incentivos efectivos para la fuerza laboral, y la ausencia de suficientes mecanismos de innovación económica, entre otras— que limitan el atractivo del país para la inversión extranjera, particularmente en el sector industrial.

LA «REINDUSTRIALIZACIÓN COMBINADA» DE LOS 90  
Y LOS LÍMITES DE UNA ESTRATEGIA DE DESARROLLO

En ocasiones, las estrategias de desarrollo han sido identificadas como tales desde el inicio; ese fue el caso de Cuba a mediados de los 70, pero en otras oportunidades lo que a veces se cataloga como estrategia es, en rigor, el resultado de un proceso gradual bien distinto. Ese parece haber sido el caso de Cuba en los 90.

Las estrategias de desarrollo «no significan, necesariamente, la existencia de planes económicos integrales ni de grandes diseños de transformación industrial»; por el contrario, tienden a ser muchas veces el resultado de decisiones prácticas y fragmentadas que tratan de dar respuesta a crisis inmediatas y a problemas de corto plazo, y no responden a consideraciones estratégicas. Distintos especialistas sostienen que la mayoría de la suma de acciones de política a las que se les ha denominado «estrategias de desarrollo», en realidad han sido «descubiertas» como tales solamente con el paso del tiempo; es decir, su estudio retrospectivo ha permitido atribuirles cierta coherencia a programas económicos que, en su momento, solamente fueron políticas para responder a la coyuntura.

En términos conceptuales, existe una diferencia importante entre *estrategia de desarrollo* y *patrón de desarrollo*, en el sentido de que la primera siempre se refiere a una representación ideal a nivel de los formuladores de política, mientras que el segundo consiste en una secuencia dada de eventos y resultados económicos y sociales. La distinción es relevante, en la medida en que una gran parte de la polémica acerca de las estrategias gira alrededor de lo que pueden hacer los gobiernos, de modo que el estudio del pasado (los patrones de desarrollo) revela lo que fueron o no capaces de hacer aquellos. Ese conocimiento, por consiguiente, puede ser asumido como una condición de partida para el diseño de nuevas estrategias.

Definidos estos puntos, el resumen que presentaré a continuación no se refiere, en rigor, a una revisión de la estrategia de desarrollo de Cuba en los 90, si es que hubiese existido alguna; no se trata de un examen de las representaciones ideales que pudieron haber existido en la mente de los formuladores de política, sino que alude al patrón de desarrollo observado en ese período.

[1] El patrón de desarrollo observado en Cuba durante los 90 —bastante bien definido hacia finales de la década— no se corresponde con una explícita nueva estrategia de desarrollo que hubiese sido formulada a principios de la década.

[2] Desde el inicio de los 90 se apreció en Cuba una estrategia económica, en el sentido de la existencia, a nivel del aparato estatal, de una serie de principios, supuestos y pronósticos que tenían como «objetivos esenciales enfrentar y superar los efectos de la crisis, distribuyendo lo más equitativamente posible su impacto en la sociedad, al tiempo que se creaban condiciones para la reinsertión de Cuba en la economía mundial», pero esa estrategia de resistencia —sin dudas muy importante— no debe ser confundida con una *nueva* estrategia de desarrollo.

[3] Lo que en ocasiones se califica como una estrategia de desarrollo en Cuba, sólo adquiere coherencia vista retrospectivamente. Lo que a fines de los 90 pudiera ser considerado como tal, habría sido, sobre todo, el resultado de medidas adoptadas gradualmente, a partir de la estrategia de resistencia de principios del decenio.

[4] Más que una nueva estrategia de desarrollo, se estaría en presencia de *una fase distinta* de la predominante desde mediados de los años 70, como resultado de las adaptaciones introducidas a raíz de la crisis. Si a la fase que se extendió durante el período 1975-1990 pudiera denominarse de «industrialización por la vía de la sustitución de importaciones en condiciones de alta compensación externa» (para abreviar: sustitución *compensada* de importaciones), en los 90 se abrió una nueva etapa de lo que, en esencia, era la misma estrategia, la que se puede denominar «reindustrialización por la vía de la sustitución de importaciones con orientación exportadora superimpuesta» (para abreviar: reindustrialización *combinada*).

[5] La nueva fase estaría expresando el mantenimiento del supuesto de que la industrialización por la vía de la sustitución de importaciones debe ser el componente principal de la estrategia de desarrollo. Lo que se modifica recientemente es la percepción de que, en las nuevas condiciones, resulta imprescindible: [A] una reconfiguración de la estructura industrial aprovechando el surgimiento de nuevos mercados internos en divisas; [B] el fomento de unas pocas nuevas exportaciones específicas con capacidad para convertirse rápidamente en fuentes de acumulación y en ejes de articulación de eslabonamientos productivos que permitan una reindustrialización parcial, y [C] la incorporación de la inversión extranjera como vía de acceso a financiamientos, tecnología y mercados. Lo nuevo ha sido, entonces, un acento relativamente mayor en la creación de nuevas exportaciones en el corto plazo; pero más allá de esto y de una invocación general a la necesidad de una «voluntad exportadora», no puede identificarse un cambio en el paradigma de industrialización, fundado sobre la sustitución de importaciones.

[6] A pesar de sus importantes limitaciones, la nueva fase de reindustrialización combinada tiene las virtudes de casi toda política diseñada e

implementada bajo presión, fundamentalmente su carácter práctico y una alta dosis de flexibilidad. Por esa razón, aunque no logra desplazar del centro de la estrategia la idea de la industrialización sustitutiva —lo que constituye un énfasis poco ajustado a las circunstancias actuales—, le concede, no obstante, un espacio relativamente grande a cierta reorientación exportadora de la economía, que, sin dudas pudiera ser una base, dado su carácter «combinado», desde la cual avanzar hacia un paradigma de industrialización diferente.

[7] Las dos limitaciones más importantes de la nueva fase de la estrategia de desarrollo son las siguientes:

Las escalas de las nuevas fuentes de divisas del país y del potencial de encadenamientos productivos que es capaz de proporcionar el sector líder (turismo) son considerablemente menores que los requerimientos de ambos factores que exige la reactivación y reconfiguración de la base industrial existente, la cual había sido creada para sustituir importaciones. Una parte considerable de la estructura de la oferta latente correspondiente a esa base industrial no es viable en las condiciones actuales. La noción de que sería practicable, en Cuba, una reindustrialización general orientada hacia ese objetivo de importaciones no es plausible como supuesto de un programa económico que trate de optimizar la planta productiva y la fuerza de trabajo industrial existentes. Como prolongación de una estrategia de desarrollo, conduciría a un callejón sin salida.

La orientación exportadora de los 90 se sustenta en actividades apoyadas en recursos naturales que, con la muy importante excepción del turismo, no cuentan con un potencial de expansión significativo. Los recursos naturales que las sustentan tienen, en unos casos, límites físicos insalvables —reservas minerales o pesqueras— y, en otros, presentan limitaciones impuestas por el mercado —la restringida oferta que debe estar en la base de un producto exclusivo, como los habanos, o una demanda relativamente estancada como la del azúcar—. Es cierto que una parte del sector agropecuario pudiera ser reorientado hacia la exportación, pero aun así, representaría una opción exportadora limitada. Por otra parte, las experiencias de «apostar en grande» a unas pocas actividades industriales no solamente parecen tener un récord poco convincente, sino también tienden a desaprovechar una planta productiva y una fuerza laboral industrial que se encuentran relativamente diseminadas. La noción de que la orientación exportadora debe enfocarse hacia sectores con claras «ventajas comparativas» (recursos naturales) y hacia unas pocas actividades industriales, tampoco es plausible como supuesto de una estrategia de desarrollo en Cuba. El énfasis casi exclusivo en un programa exportador sustentado en «ventajas comparativas» naturales o en un «gran salto» de alguna rama industrial también pudiera conducir a un callejón sin salida.

Al iniciarse el nuevo siglo, vuelve a abrirse, al igual que en los inicios de los 90, una oportunidad para replantear la estrategia de desarrollo del país. Mi punto de vista es que la sustitución de importaciones debería ser desplazada

—aunque en ningún caso excluida— como centro o núcleo de la estrategia para, en vez de ello, hacer énfasis en el componente exportador.

#### REPLANTEANDO EL DEBATE SOBRE EL DESARROLLO DE CUBA

El desarrollo de Cuba requiere, entre otros factores, la reindustrialización de su economía. Sin embargo, ésta no debe ser concebida como un proceso de reconstrucción del entramado industrial dirigido, fundamentalmente, hacia la reactivación y diversificación de la oferta para el mercado interno. En las nuevas condiciones de la economía internacional, la creación de la base interna necesaria para el desarrollo sistemático de las fuerzas productivas del país debe ser el resultado de *un proceso de reindustrialización orientado hacia la apropiación de una parte de la base industrial de la producción mundial contemporánea*.

Cuba debería aspirar a convertirse, en el corto y medio plazos, en un nuevo emplazamiento para la manufactura de productos globales en una serie de ramas, a partir de modalidades de inserción que —perspectivamente— permitan colocar a la industria nacional en condiciones de avanzar «hacia arriba» en trayectorias de aprendizaje tecnológico. No se trata de postular la necesidad de una «nueva» estrategia de «industrialización orientada hacia el exterior», en apariencia contrapuesta a una «vieja», basada en la sustitución de importaciones. Ello se explica al menos por tres razones. En primer término, la evidencia histórica disponible indica, con bastante claridad, que en períodos de tiempo relativamente largos la combinación de ambas estrategias ha constituido una regularidad de la mayoría de los procesos de industrialización mundiales, aunque en determinados momentos el énfasis se colocó en una u otra. En el largo plazo, las dos han resultado complementarias y no excluyentes. En el caso de Cuba, la sustitución de exportaciones pudiera representar el núcleo de una nueva: se beneficiaría de factores que, como la fuerza de trabajo calificada, fueron fomentados cuando la sustitución de importaciones ocupó el centro de la estrategia de desarrollo del país.

En segundo, porque de manera creciente, el éxito de la orientación exportadora de la industria en muchas localidades, países y regiones ha sido estructurado a partir de *clusters* (aglomeraciones) productivos y de servicios que producen para mercados externos, pero en los que su propia densidad también favorece la expansión de mercados internos. En otras palabras, un *cluster* permite el desarrollo de una oferta interna que sirve como base para la creación de la dirigida hacia mercados exteriores. Desde esa perspectiva, se desdibujan bastante los contornos tradicionales entre las producciones para mercados «internos» y «externos».

En tercero, porque mi razonamiento se refiere particularmente al caso de Cuba, un país en el que, dada su actual estructura industrial —fundamentalmente dirigida hacia la sustitución de importaciones— cualquier paso en el sentido de reorientar una parte de la oferta industrial hacia la exportación no puede ser entendido como un descuido excesivo de la parte de la industria que produce para los mercados internos.

*Lo que Cuba necesita es una reindustrialización con sustitución de exportaciones*, es decir, la adopción de un patrón de desarrollo en el cual las exportaciones «tecnológicamente intensivas» reemplacen a las de productos y servicios basados en la utilización intensiva de recursos naturales, como la parte dominante de las exportaciones totales del país. Lo anterior representaría una modificación radical en el patrón de desarrollo observado hasta ahora, porque desplazaría la industrialización por la vía de la sustitución de importaciones como elemento central. Implicaría un cambio de énfasis —con connotaciones cualitativas— respecto a la fase de la estrategia de desarrollo seguida en los 90, ya que la orientación exportadora de la reindustrialización dejaría de constituir un componente superpuesto a su aspecto central, para convertirse en su componente esencial. Otra diferencia fundamental de la reindustrialización para la sustitución de exportaciones respecto a la orientación anterior, sería no solo que las industriales ocuparían una parte creciente de las exportaciones totales, sino que también se producirían en un espectro relativamente amplio de actividades.

La propuesta de una estrategia de reindustrialización con sustitución de exportaciones seguramente sería impugnada en varios planos: la objeción teórica de que se estaría atentando contra el aprovechamiento de las ventajas comparativas de Cuba como país suministrador de productos y servicios basados en el aprovechamiento intensivo de recursos naturales; los reparos en el plano práctico, que pudieran incluir argumentos diversos, entre ellos que esa estrategia no ha podido materializarse exitosamente en muchos países a pesar de haberlo intentado, y la existencia de poderosos factores estructurales que impiden un crecimiento rápido de las exportaciones industriales.

Respecto a la primera objeción, bastarían quizá dos breves comentarios. Primero, el desarrollo nacional es muy complejo y demasiado importante para ser determinado por el apego a una teoría que, como la de las ventajas comparativas, no puede explicar adecuadamente algunos de los aspectos más sobresalientes del proceso de reestructuración de la industria mundial. Segundo, la disponibilidad de una fuerza de trabajo industrial calificada, de una base industrial relativamente diversificada y de la existencia de redes empresariales, son en rigor activos económicos más importantes para Cuba que los recursos naturales del país.

En cuanto a los reparos en el plano práctico, aunque la materialización exitosa de estrategias de industrialización con sustitución de exportaciones no ha sido muy extendida, sí existen suficientes casos que respaldan su viabilidad. Mi argumento consiste, precisamente, en subrayar que en Cuba hay condiciones excepcionales —y es razonable pensar que puedan crearse otras— que hacen viable un patrón de desarrollo de industrialización mediante la sustitución de exportaciones. Cuba, a diferencia de la mayoría de los países subdesarrollados, puede aprovechar una serie de oportunidades que pudieran existir en la economía global.

Una estrategia de reindustrialización mediante la sustitución de exportaciones parte del supuesto de no aceptar los límites estructurales existentes,

sino que trata, precisamente, de superarlos. Las transformaciones que esto requeriría exigen una reforma económica del tipo que en otra parte hemos llamado «fundamental», pero también sería necesario utilizar las oportunidades que la inversión extranjera y las redes globales de producción pudieran ofrecer al país para transitar por trayectorias de aprendizaje tecnológico.

El debate sobre el desarrollo de Cuba debería prestar más atención a factores tales como:

- La consideración de la incertidumbre de la economía global como una ventaja para el país.
- Los retos que plantea un mundo globalizado donde la lentitud del cambio es severamente penalizada.
- Las expectativas realistas de Cuba de poder insertarse en redes globales de producción.
- El poder de negociación del país frente al capital transnacional que articula esas redes globales.
- Las modalidades de inserción que serían más propicias para «avanzar» en esas cadenas.
- Las transformaciones institucionales internas que permitirían al país aprovechar la inversión extranjera y las redes globales de producción como factores de desarrollo.
- El esclarecimiento de las diferentes dimensiones y formas de medición del «avance» en el contexto de esas redes globales.

Resumiendo, las transformaciones económicas ocurridas durante los 90 no pueden ser consideradas como la solución al formidable reto que representa la necesidad de modificar sustancialmente la actual estructura de la oferta económica para poder acceder al desarrollo. La reconstrucción de la economía cubana es —a pesar de los cambios ocurridos en esa década— un proceso incipiente y con un alto grado de indeterminación. Se trata, para decirlo en pocas palabras, de un reto pendiente de resolver.

Para una economía abierta como la cubana, una transformación de su estructura económica enfocada hacia el desarrollo es un proceso que se produce en un marco de restricciones inobviables, particularmente la estructura heredada y la existencia del bloqueo económico de los Estados Unidos. Sin embargo, aun con ellas, el desarrollo es posible. La estrategia más adecuada para Cuba, en las actuales condiciones, consiste —en mi criterio— en emprender un proceso de reindustrialización con sustitución de exportaciones, que permita hacer avanzar al país en trayectorias ascendentes de aprendizaje tecnológico.

En términos de futuro, a la visión de Cuba como «isla-paraiso» (turismo) pueden anteponerse las visiones alternativas de Cuba como «tecno-isla» (industria) o como «isla inteligente» (innovación).

#### BIBLIOGRAFÍA

- Álvarez, Elena; «Cuba: Un modelo de desarrollo con justicia social», en: *Cuba: Investigación Económica*, año 4, n° 2, abril-junio, 1998.

- Brundenius, Claes y Monreal, Pedro; «The Future of the Cuban Economic Model: The Longer View», en: Claes, Brundenius y J. Weeks, eds.; *Globalization and Third World Socialism: Cuba and Vietnam*; Macmillan Press, Londres, 2000.
- Carranza, Julio; Gutiérrez, Luis y Monreal, Pedro; *Cuba: la reestructuración de la economía. Una propuesta para el debate*, Nueva Sociedad, Caracas, 1997.
- CEPAL; *La economía cubana. Reformas estructurales y desempeño en los 90*; Fondo de Cultura Económica, México D.F., 1997.
- Dore, Ronald; «Reflections on Culture and Social Change», en: Gereffi, Gary y Wyman, Donald L., comps.; *Manufacturing Miracles. Paths of Industrialization in Latin America and East Asia*; Princeton University Press, Nueva Jersey, 1990.
- Echevarría, Oscar; «Cuba: la antesala de la crisis», en: *Cuba: Investigación Económica*, año 4, n° 2, La Habana, abril-junio, 1998.
- Ellison Christopher y Gereffi, Gary; «Explaining Strategies and Patterns of Industrial Development», en: Gereffi, Gary y Wyman, Donald L., comps.; *ob.cit.*
- Fernández Font, Mario; «La reestructuración tecnológica de la economía cubana en los próximos años», en: *Economía Cubana. Boletín Informativo* n° 23, CIEM, La Habana, septiembre-octubre, 1995.
- García, Adriano; Pons, Hugo; Somoza, José y Cruz, Víctor; «Bases para la elaboración de una política industrial», en: *Cuba: Investigación Económica*, año 5, n° 2, La Habana, abril-junio, 1999.
- García, Adriano; «La reestructuración industrial en Cuba», en: *Cuba: Investigación Económica*, año 2, n° 2, La Habana, abril-junio, 1996.
- Gereffi, Gary; «Paths of Industrialization: An Overview», en: Gereffi, Gary y Wyma, Donald L., comps.; *op.cit.*
- González, Alfredo; «La transformación del modelo económico y los retos futuros», ponencia presentada en el Taller Anual de Investigaciones del Instituto Nacional de Investigaciones Económicas (INIE), La Habana, febrero, 1999.
- González, Alfredo; «Economía y sociedad: los retos del modelo económico», en: *Cuba: Investigación Económica*, año 3, n° 3-4, INIE, La Habana, julio-diciembre, 1997.
- Greider, William; *One World, Ready or Not. The Manic Logic of Global Capitalism*; Simon & Schuster, Nueva York, 1997.
- Looney, Robert E.; «Manufacturing Contribution to Pakistan's Economic Expansion: Commodity or Service- Led Growth», en: *Development Policy Review*, v. 12, 1994.
- Marquetti, Irma; *La industria cubana en los años 90: reestructuración y adaptación al nuevo contexto internacional*, (tesis doctoral), mimeografiada, Centro de Estudios de la Economía Cubana, Universidad de La Habana, julio, 1999.
- Partido Comunista de Cuba; *Plataforma Programática del Partido Comunista de Cuba. Tesis y Resolución*; Departamento de Orientación Revolucionaria del Comité Central del Partido Comunista de Cuba, La Habana, 1975.
- Pérez, Humberto; «La Plataforma Programática y el desarrollo económico de Cuba», en *Cuba Socialista*, n° 3, La Habana, 1982.
- Pérez, Omar Everleny; *El papel de la inversión extranjera directa en los países subdesarrollados. El caso de Cuba* (tesis de doctorado), Centro de Estudios de la Economía Cubana, Universidad de La Habana, La Habana, 1998.
- Pons, Hugo; «Cuba: industrialización y desarrollo»; en: *Cuba: Investigación Económica*, año 4, n° 1, La Habana, enero-marzo, 1998.
- Rodríguez, José Luis; «Cuba 1990-1995: reflexiones sobre una política económica acertada»; en: *Cuba Socialista*, n° 1, tercera época, La Habana, 1996.
- Trueba, Gerardo; «Reflexiones sobre la reestructuración industrial en las condiciones de la actualidad cubana: las pequeñas y medianas empresas», en: *Economía Cubana. Boletín Informativo*, n° 23, CIEM, septiembre-octubre, 1995.
- Villarreal, René; «The Latin American Strategy of Import Substitution: Failure or Paradigm for the Region», en: Gereffi, Gary y Wyman, Donald L., comps.; *op.cit.*