



ISSN 1997-4183



Temas de

Economía

Mundial



CIEM

Centro de Investigaciones
de la Economía Mundial

Nueva Época II
No. 45 Marzo 2024
LA HABANA, CUBA

Temas de Economía Mundial

Consejo de Redacción

Ramón Pichs Madruga, Director
Jourdy V. James Heredia Subdirectora

Edición

Gladys Cecilia Hernández Pedraza

Miembros Internos

Gladys Hernández Pedraza
Faustino Cobarrubia Gómez
José Luis Rodríguez García
Mariano Bullón Méndez

Miembros externos

Elena Álvarez, Ministerio de Economía y Planificación (MEP), Cuba
Rolando Ruiz, Facultad de Economía, Universidad de La Habana, Cuba
Orlando Caputo Leyva, Centro de Estudios sobre Transnacionalización,
Economía y Sociedad (CETES), Chile
Jaime Estay Reyno, Benemérita Universidad Autónoma de Puebla (BUAP),
México

Diseño y distribución

Surama Izquierdo Casanova
Luis García López

Centro de Investigaciones de la Economía Mundial (CIEM)

Calle 22 No. 309 entre 3ra y 5ta Avenida, Miramar,

Habana 13, C.P. 11 300, Cuba

Teléfonos: 7209-2969 y 7209-4443

Dirección Electrónica: temas@ciem.cu

Esta revista ha sido inscrita en el Registro Nacional de Publicaciones Seriadas con el No. 2173, Folio 125, Tomo III, y en el Sistema de Certificación de Publicaciones Seriadas Científico-Tecnológicas del CITMA, con el código 0725308. Para consulta de números anteriores de esta revista, buscar en el sitio web del CIEM: <http://www.ciem.cu>

Índice

1. La reconfiguración del orden económico internacional y la hegemonía de Estados Unidos: opciones y desafíos para América Latina y el Caribe (Informe de Investigación 2023 -PNAP). / 5

Dra. Jourdy Victoria James Heredia (Jefa de equipo), Lic. Faustino Cobarrubia Gómez, Dr. Jonathan Manuel Quirós Santos, Dr. Mariano de Jesús Bullón Méndez, Lic. Elizabeth Dorado Ortega, Lic. Andy Molina Suárez, Lic. Maitté López Sardiñas, Tec. Laura Esther Aguila Pérez, Tec. Patricia García Arias, Tec. Damián Hernández Vichot, MSc. Luis García López

2. Evolución e Impactos de la Unión Económica Euroasiática: Perspectivas para Cuba. / 49

MSc. Gladys Cecilia Hernández Pedraza, (Coordinadora), Dr. Ramón Pichs Madruga, Dr. José Luis Rodríguez García, Lic. Kenny Díaz Arcaño, Lic. Avelino Suárez Rodríguez, Lic. Amelia Cintra Diago, Lic. Rocío Dorado Ortega, Lic. Wilfredo Abrahams Pérez Abreu, Lic. Mónica Bermúdez Carratalá, Lic. Jorge Varona Rodríguez, Téc. Yanisel León Rosabal, Lic. Belkis García Santaya, y Téc. Alejandro Ibarra

3. Cálculo alternativo actualizado del Índice Global de Innovación. Resultados para Cuba y métrica territorial: avances en 2023. / 93

Dr. Ramón Pichs Madruga (Coordinador y compilador), Dr. Armando Rodríguez Batista, Dra. María Luisa Zamora Rodríguez, MSc. Gladys Hernández Pedraza, Dr. José Luis Rodríguez García, Lic. Dennis Josué Eng Paneque, Lic. Elizabeth Dorado Ortega, Lic. Andy Molina Suárez, Lic. Rocío Dorado Ortega, Lic. Wilfredo Pérez Abreu, Msc. María de los Ángeles Sánchez Torres, Lic. Gustavo Santos Fernández, Lic. Lil María Pichs Hernández, Lic. Héctor Arias Martín, Msc. Maité Alvarez Pineda, Lic. Yudisleidys Oramas Hidalgo

3.1 Apuntes sobre la inclusión de temas sobre Gobernanza e Institucionalidad en el Índice Global de Innovación (IGI). / 109

Lic. Dennis Josué Eng Paneque. Especialista del CIEM

3.2 La sofisticación de los mercados en las capacidades de innovación. / 122

Lic. Wilfredo Abraham Pérez Abreu. Investigador del CIEM

3.3 Resultados creativos en la era de la innovación tecnológica: tendencias actuales según el Índice Global de Innovación 2023. / 132

Lic. Lil María Pichs Hernández. Especialista de la Oficina del Programa Martiano. Colaboradora del CIEM.

3.4 Modelo de gestión del potencial humano del Sistema de Ciencia, Tecnología e Innovación en Cuba¹. / 142

Dra. María Luisa Zamora Rodríguez. Directora de Potencial Científico y Tecnológico, CITMA. Colaboradora del CIEM.

3.5 Innovación en la educación. / 145

Lic. Andy Molina Suárez. Investigador del CIEM

4. La nueva arquitectura financiera internacional: Propuestas y retos actuales. / 158

M.Sc.Gladys Cecilia Hernández Pedraza. Investigadora del CIEM

5. La pobreza como objetivo para el desarrollo. / 173

Dra. Olga Pérez Soto, y Dra. Zoe Medina Valdés. Facultad de Economía, Universidad de La Habana

6. Situación económica de la India a partir de la segunda década del siglo XXI. Impacto de la COVID-19. / 192

Lic. Gretel Blanco Interian. Investigadora del CIEM

¹ Resumen de Tesis presentada en Opción al Grado Científico de Doctora en Ciencias Técnicas. Universidad Tecnológica de la Habana “ José Antonio Echeverría” . Facultad de Ingeniería Industrial, La Habana, 2023.

1

La reconfiguración del orden económico internacional y la hegemonía de Estados Unidos: opciones y desafíos para América Latina y el Caribe (Informe de Investigación 2023 - PNAP)²

Resumen: La reconfiguración del orden mundial actual se sustenta en un conjunto de fenómenos en evolución, en ocasiones contradictorios, que están ocurriendo en la geopolítica y la geoeconomía a nivel global entre ellos: la confrontación entre el sistema económico de carácter global. El trabajo realiza una breve reseña el orden económico internacional de posguerra, la globalización y el neoliberalismo. Además, se adentra en los problemas del actual orden mundial en transición agudizados por la crisis global, la pandemia y la guerra en Ucrania.

Palabras clave: orden mundial, globalización, crisis, pandemia, transición

Abstract: The reconfiguration of the current world order is based on a set of evolving, sometimes contradictory, phenomena that are occurring in geopolitics and geoeconomics at a global level, among them: the confrontation between the global economic system. The work briefly reviews the post-war international economic order, globalization and neoliberalism. In addition, it delves into the problems of the current world order in transition exacerbated by the global crisis, the pandemic and the war in Ukraine.

Keywords: world order, globalization, crisis, pandemic, transition

Introducción

La reconfiguración del orden mundial actual se sustenta en un conjunto de fenómenos en evolución, en ocasiones contradictorios, que están ocurriendo en la geopolítica y la geoeconomía a nivel global entre ellos: la confrontación entre el sistema económico de carácter global, con la estructura política de Estado-nación, el avance del mundo islámico, la desintegración de naciones-Estado como Siria e Irak, los problemas de la integración europea (Brexit y políticas de crecimiento y desarrollo), la emergencia de China como actor global, una interdependencia sin precedentes entre los estados, la propagación de armas de destrucción masiva, el desastre ambiental, genocidios, nuevas tecnologías, entre otros.

² Autores: Dra. Jourdy Victoria James Heredia (Jefa de equipo), Lic. Faustino Cobarrubia Gómez, Dr. Jonathan Manuel Quirós Santos, Dr. Mariano de Jesús Bullón Méndez, Lic. Elizabeth Dorado Ortega, Andy Molina Suárez.

Especialistas y técnicos del CIEM: Lic. Maitté López Sardiñas, Tec. Laura Esther Aguila Pérez, Tec. Patricia García Arias, Tec. Damián Hernández Vichot, MSc. Luis García López.

Parafraseando a Kissinger existe un poder multipolar complejo, lo que supone un desafío estructural, principalmente para los Estados Unidos, que cada vez tiene menos voluntad de mantener su liderazgo internacional y enfrenta la pérdida gradual de su capacidad de acción e influencia en el mundo.

El presente informe constituye un resultado parcial del objetivo referido a: fundamentar el orden económico mundial y su proceso de reconfiguración.

La investigación se ha estructurado en dos epígrafes. En el primero se realizará una breve reseña del orden económico internacional de posguerra, la globalización y el neoliberalismo. El segundo se aproximará al ajuste o reconfiguración de ese orden, a través de la crisis de la hegemonía de EE.UU., el ascenso de nuevas potencias y la pérdida de peso de actores globales tradicionales.

Se trata de un acercamiento inicial a un tema que se analizará en los próximos tres años por el actual equipo de investigación.

Desde el punto de vista metodológico se concedió mayor peso al análisis y síntesis de documentos, libros, artículos de fuentes especializadas e investigaciones relacionadas con el argumento fundamental de la investigación.

Los trabajos previos y actuales realizados por los investigadores miembros del equipo, así como la información actual suministrada por los técnicos asociados al proyecto se convirtieron en un valioso apoyo, un punto de partida imprescindible que permitió lograr un mayor nivel de profundización en la investigación.

La bibliografía consultada es amplia, existen textos de tendencia marxista, keynesiana y neoliberales en relación con la temática. Abundan las publicaciones de los principales organismos internacionales (FMI, UNCTAD, OMC, CEPAL, Banco Mundial, y demás); artículos de revistas especializadas, periódicos de autoría de destacados analistas; búsquedas en Internet; entre otros.

Contexto y etapa fundacional del nuevo orden internacional

El mundo se había visto envuelto en una larga y cruenta guerra fratricida, iniciada en septiembre de 1939 y que se extendió por espacio de seis años, con un costo en vidas (tanto militares como civiles) de más de 27 millones de personas y daños materiales considerables en infraestructura productiva y vial, industria y agricultura, sobre todo en el principal escenario: Europa³. Todos esperaban y ansiaban la paz y que esta fuera duradera, a la vez que reconstruir las economías.

³ Precisa aclarar que los daños de guerra en Europa Oriental y Central, incluyendo la URSS fueron considerablemente de más envergadura que los sufridos por Europa Occidental, porque es donde se desarrollaron las principales batallas y en esos territorios estuvo centrado básicamente el principal teatro de operaciones militares (TOM).

En ese contexto, a partir del fin de la Segunda Guerra Mundial (SGM, 1945)⁴, luego de la celebración de la Conferencia Internacional de Bretton Woods (1944), que tuvo lugar en vísperas de la terminación de la guerra (algo ya previsto y planificado por los aliados) y que da lugar a un nuevo sistema monetario internacional (SMI) conformado por el Fondo Monetario Internacional (FMI), al Grupo Banco Mundial (BM) y a la Organización del Comercio Internacional (OCI), y la Conferencia de San Francisco (1945), cuyo resultado fue la creación de la Organización de las Naciones Unidas (ONU), heredera de la Liga de las Naciones creada en la primera posguerra, y la firma de la Carta de la ONU⁵, el mundo se va a reconfigurar a partir de una bipolaridad económica, política y militar determinada.

El hecho histórico consiste, básicamente, en la conformación de dos grandes bloques o sistemas mundiales: el Sistema Capitalista Mundial (o bloque Oeste) y el Sistema Socialista Mundial (o bloque Este) (acompañados de la OTAN y el Tratado de Varsovia, respectivamente), matizada a su vez por una incipiente tripolaridad económica dentro del sistema capitalista (existencia de tres centros capitalistas de poder mundial: Estados Unidos, Europa y Japón) y por la llamada “guerra fría”, en el período que va desde 1946 hasta 1991 (Bullón 2019).

El fin de la guerra también condujo a la desintegración del sistema colonial y a la formación más tarde, luego de la Conferencia de Bandung, celebrada en Indonesia en abril de 1955 entre países asiáticos y africanos y a la Conferencia de Belgrado, de más amplio espectro geográfico, en septiembre de 1961, que termina con la Declaración de Belgrado, a la fundación del Movimiento de Países no Alineados (MNOAL).⁶

Unos años antes, en la región de América Latina y El Caribe se había creado la Organización de Estados Americanos (OEA), que abarca a todas las economías de la región. La Conferencia de Bogotá, celebrada en 1948, daría inicio a la conformación del Sistema Interamericano y sus variadas instituciones, que sirvieron históricamente y sirven a los intereses del hegemon regional y global, contribuyendo a mantener y consolidar el dominio de Estados Unidos sobre la región.

Sin embargo, los procesos de conformación de grandes bloques comenzaron a fines de la década de los años 40’s e inicios de la década de los 50’s del pasado siglo XX, precisamente por Europa.

La creación del Consejo de Ayuda Mutua Económica (CAME), en Moscú en 1949, que abarca al bloque socialista, y de la Unión Europea, a partir del Tratado de París⁷, que en 1951 fue el primer acuerdo, dando lugar a la creación la

4 Se tiene en cuenta sólo Europa como principal escenario bélico. La guerra termina de hecho con el Tratado de París, firmado en 1947 (negociado entre julio de 1946 y julio de 1947 entre las partes), al finalizar la guerra contra el militarismo japonés que se extendió hasta agosto de 1945 y finaliza con la rendición formal de Japón el 2 de septiembre de 1945.

5 Documento regulatorio del sistema de Relaciones Internacionales (RR.II.), contentivo de los principios del derecho internacional: igualdad soberana entre los Estados; no uso ni amenaza de uso de la fuerza; no injerencia en los asuntos internos, y respeto de los tratados, entre otros.

6 Cuba es miembro fundador del MNOAL.

7 Tratado de París constitutivo de la Comunidad Europea del Carbón y del Acero (CECA). Disponible en: https://eur-lex.europa.eu/content/news/EF_news.html

Comunidad Europea del Acero y el Carbón (CEAC), seguido de Los Tratados de Roma en 1957⁸, que dieron lugar a la creación de la Comunidad Económica Europea (CEE) y a la Comunidad Europea de Energía Atómica (CEEA, conocida más tarde como EuroAtom), constituyen los pioneros.

La CEE, con el paso del tiempo se ha convertido en la Unión Económica y Monetaria (UEM), con un tránsito gradual y mediante varios tratados, incluyendo el Tratado de Maastricht⁹ (1992), el de Ámsterdam¹⁰ (1997), el de Niza¹¹ (2000), que lo modifican y el de Tratado de Lisboa¹² (2007).

Pilares en que se sustenta el nuevo orden de posguerra y análisis de sus principales características

El nuevo orden económico internacional (NOEI) de la segunda posguerra, caracterizado por la bipolaridad, queda configurado a partir de la terminación de la SGM y se sustenta en base a cinco pilares básicos:

1. El monetario-financiero.
2. El económico-comercial.
3. El militar.
4. El político-ideológico y propagandístico.
5. El institucional-regulatorio del sistema de RR.II.

Pilar monetario-financiero

Constituye el primer pilar por orden de aparición histórica y tal vez el más importante de todos, surgido anterior a la firma del Tratado de Paz de París, firmado en 1947 (ya mencionado) y que pone fin a la Guerra, que había finalizado en Europa, como se ha dicho, en mayo de 1945.

La Conferencia de Bretton Woods, celebrada en New Hampshire, Estados Unidos (1944) concluye con la creación del Grupo Banco Mundial (BM), del Fondo Monetario Internacional (FMI), instituciones regulatorias del Sistema Monetario-Financiero Internacional (SMI) y de la Organización Internacional del Comercio (OIC), que nunca echó a andar, y que estaba llamada a regular y facilitar los flujos comerciales, precisamente un año antes del fin de la SGM.

Cada uno de estos organismos tendría su función particular y estaban concebidos para que desempeñaran papeles complementarios.

“El Grupo Banco Mundial proporciona financiamiento, asesoramiento en materia de políticas y asistencia técnica a los Gobiernos, y también se centra en el

8 Los Tratados de Roma, firmados el 25 de marzo de 1957. Disponible en: <https://www.europarl.europa.eu>

9 Ver: Tratado de la Unión Europea (TUE) / Tratado de Maastricht. Parlamento Europeo.

10 Ver: El Tratado de Ámsterdam supuso un importante avance en la integración europea, al ampliar los ámbitos de competencia de la Unión y reforzar la posición de las instituciones. Presidencia Española del Consejo De la UE.

11 Ver: El Tratado de Niza y la Convención sobre el futuro de Europa. Parlamento Europeo. En: Fichas temáticas sobre la Unión Europea.

12 Ver: Tratado de Lisboa por el que se modifican el Tratado de la Unión Europea y el Tratado constitutivo de la Comunidad Europea (DO C 306 de 17.12.2007); entrada en vigor: 1 de diciembre de 2009. En: Fichas temáticas sobre la Unión Europea.

fortalecimiento del sector privado de los países en desarrollo. El FMI hace el seguimiento de la economía mundial y la los países miembros, concede préstamos a los países que enfrentan problemas de balanza de pagos, y presta ayuda práctica a los miembros. Para ser elegibles para ser miembros del Grupo Banco Mundial, los países deben primero adherirse al FMI; en la actualidad, cada una de estas instituciones cuenta con 189 países miembros.” (Banco Mundial 2023).

En la práctica, según evidencia la historia, ninguno de estos organismos ha cumplido a cabalidad con sus funciones primigenias. Los países subdesarrollados, también llamados periféricos, han sufrido de los planes de ajuste estructural (PAE) exigidos para recibir los préstamos, han pedido más dinero para pagar las deudas anteriores, han pagado varias veces la deuda inicial y siguen cada vez más endeudados. La deuda externa, se sabe y está demostrado, es impagable desde el punto de vista financiero, histórico, ético e histórico.

El nuevo orden internacional bipolar, estaba caracterizado además por el papel hegemónico de Estados Unidos, que había salido al terminar el conflicto en posición ventajosa con relación a la URSS y demás contendientes, por varias razones: i. A diferencia de la URSS y demás países de Europa involucrados en la guerra, Estados Unidos no recibe daños de guerra en territorio nacional; ii. El costo en vidas humanas ronda para los estadounidenses el medio millón de efectivos, mientras que la URSS pierde alrededor de 20 millones y otros cinco millones los europeos; iii. Queda como tenedor de las tres cuartas partes del oro mundial, lo que le sirve para lograr la aprobación del Sistema Monetario Internacional en base a las reservas en ese metal, en contra del Plan británico en base a reservas en plata; iv. Se fortalece la economía¹³ y la capacidad bélica del país, que sólo sufre el desgaste del último año de guerra en el TOM europeo, mientras la URSS queda debilitada considerablemente como consecuencia de la guerra, por los altos costos materiales y humanos.

En estos factores radica la hegemonía de posguerra de Estados Unidos, que había venido configurando desde el fin de la Primera Guerra Mundial en 1919 y que ahora termina su formación indiscutible y consolidación tanto en el plano económico y financiero, como en el político y militar, proporcionándole la condición de formulador de reglas, éstas a seguir por todos los demás actores.

Pilar económico-comercial.

La conformación de bloques de posguerra, con la finalidad de enfrentar mejor los impactos devastadores de la guerra, incentivar el comercio y mejorar las condiciones de vida de las respectivas poblaciones, se inicia como se ha dicho por la creación de la Unión Económica Europea (Comunidad Económica del Carbón y del Acero, Comunidad Económica de la Energía Atómica o Euroatom y

13 Al término de la SGM el PIB de Estados Unidos totalizaba 1,47 billones de dólares a precios de 1990 (1945), mientras que el de la URSS solo facturaba 396 000 millones (37,1%). En el transcurso del conflicto bélico el PIB de Estados Unidos se expandió desde 800 000 millones, hasta esa cifra, casi duplicándose. El de la URSS solamente creció desde 359 000 hasta 396 000 millones, registrando una expansión de sólo 37 000 millones en los seis años de guerra, amén del desgaste en el parque industrial. (Ocaña 2003)

Tratados de Roma-1957 y su evolución a través de otros tratados posteriores (como se expresó anteriormente en el trabajo).

En ese contexto ya descrito y explicado de posguerra, el presidente de Estados Unidos, Harry S. Truman ratificó la implementación del *Plan Marshall*¹⁴ el 3 de abril de 1948 y creó la Administración para la Cooperación Económica (ACE) para administrar la distribución de los fondos del programa. Se trataba de un Plan Europeo de Recuperación (ERP, por sus siglas en inglés).

Originalmente Europa pedía a Estados Unidos una ayuda de 22 000 millones de dólares, el Presidente Truman redujo la cantidad a 17 000 millones antes de enviar el Plan al Congreso y este aprobó, finalmente, 12 000 millones repartidos en cuatro años y luego de largos debates. La cantidad aprobada representaba nada menos que el 15% del presupuesto nacional de Estados Unidos (Musa 2018).

El *Plan Marshall* perseguía, originalmente, los siguientes objetivos: i. Recuperar las economías europeas devastadas por la SGM. ii. Eliminar las barreras proteccionistas e impulsar la vigencia plena del libre comercio. iii. Transformar las economías europeas en consumidoras de productos agrícolas e industriales estadounidenses. iv. Crear una estructura económica que impulsara la prosperidad y el progreso y que favoreciera la consolidación de regímenes políticos liberales y democráticos (Musa 2018).

“En un inicio, esta ayuda consistió en el envío de alimentos, combustible y maquinaria, y más tarde en inversiones en industria y préstamos a bajo interés. Los dos países que más asignaciones recibieron fueron el Reino Unido y Francia. Italia y Alemania también recibieron importantes ayudas, a pesar de que habían sido enemigos de Estados Unidos durante la guerra.” (Castellanos 2020).

El objetivo no declarado en el Plan consistía en contener la expansión del comunismo en la región, lo cual evidentemente contribuyó, impulsando el llamado Estado del Bienestar en Europa Occidental como contraparte de los avances económicos y sociales del socialismo en esas esferas.

En la práctica, llevó a la penetración por las empresas transnacionales (ET) estadounidenses en la región de Europa y al endeudamiento de las economías, consolidando su dependencia económica de Estados Unidos, que se caracterizó también por la militar (OTAN) y la política.

De modo que, el más tarde llamado “*bloque occidental*” o “*bloque del oeste*” quedaría conformado por Europa con Estados Unidos como hegemón¹⁵, con su Plan Marshall para la reconstrucción de posguerra, impulsar el desarrollo y, además, contener la expansión del comunismo.

14 Se trata de una propuesta hecha al Presidente Truman por el General George C. Marshall. En 1947, durante un importante discurso, Marshall declaró que su país iba a hacer todo lo necesario para garantizar la salud económica de Europa, “*sin la cual no puede haber ni estabilidad política ni paz asegurada*”. En reconocimiento a su tarea, el general Marshall recibió el premio Nobel de la Paz en 1953. (Mendoza 2020)

15 Para ampliar, ver acápite anterior.

Paralelamente y como contrapartida, se crea el CAME, también llamado “*bloque oriental*” o “*bloque del este*”, conformado por los países socialistas, con la Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas (en lo adelante URSS) como hegemón.

Esta alternativa, puesta en marcha por Moscú se basaba en el llamado *Plan Mólotov*, origen del COMECON (*Council for Mutual Economic Assistance*, en inglés), especie de Mercado Común formado por los países socialistas (Mendoza 2020, Redacción COMECON 2021).

El CAME o COMECON nace con la intención de cumplir dos objetivos fundamentales, aunque luego se añadieran otros, que dieron lugar a su continuidad en la historia del periodo posterior a la segunda posguerra.

En este sentido, los objetivos que priorizó el CAME fueron: i. Promover la cooperación económica entre los países miembros, así como las relaciones comerciales entre ellos y ii. Desarrollar una alternativa al Plan Marshall, haciendo frente al conjunto de países integrado por economías de base capitalista (Coll y López 2020).

Obviamente, la URSS no disponía de la cantidad de recursos que acaparaba Estados Unidos en ese entonces y, por tanto, la ayuda al menos inicial no fue tan amplia como la ofrecida por el Plan Marshall.¹⁶

Pronto, esa división atravesó todo el Viejo Continente para imponer lo que Churchill definió como “*el telón de acero*”, la línea física e ideológica que separó al bloque capitalista del bloque comunista durante toda la Guerra Fría (Castellanos 2020).

En esta situación y en materia de comercio, la Organización del Comercio Internacional (OCI), después Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT, a partir de la Conferencia de La Habana, en 1950) y más tarde, Organización Mundial del Comercio (OMC, 1995) constituyó el principal instrumento de Occidente para promover el comercio mundial.

“Los pilares sobre los que descansa este sistema – conocido como sistema multilateral de comercio – son los acuerdos de la OMC, que han sido negociados y firmados por la gran mayoría de los países que participan en el comercio mundial y ratificados por sus respectivos parlamentos. Esos acuerdos establecen las normas jurídicas fundamentales del comercio internacional. Son esencialmente contratos que garantizan a los países miembros importantes derechos en relación con el comercio y que, al mismo tiempo, obligan a los gobiernos a mantener sus políticas comerciales dentro de unos límites convenidos en beneficio de todos.” (OMC 2014:2).

Las funciones de la OMC se centran en: i. La administración de los acuerdos comerciales de la OMC; ii. Es un Foro para negociaciones comerciales; iii. Dar solución de diferencias comerciales; iv. Supervisión de las políticas comerciales

16 Para ampliar, ver nota 12 a pie de página.

nacionales; v. Asistencia técnica y formación para países en desarrollo, y vi. Cooperación con otras organizaciones internacionales (OMC 2014:8).

Evitar el intercambio desigual, la primarización y el endeudamiento de las economías periféricas, no fueron precisamente los objetivos de esta organización, que ha respondido siempre a los intereses de los centros de poder, es decir Estados Unidos, Europa y las antiguas metrópolis, y Japón.

Pilar militar

Cuatro años después del fin de la SGM, se crea la Organización de Tratados del Atlántico Norte (OTAN, 1949) y, posteriormente en respuesta, la Organización de Tratado de Varsovia o Pacto de Varsovia (1955), que serían hasta la desintegración del socialismo en Europa Oriental y Central y la desaparición de la URSS en 1991, los dos bloques militares en constante tensión y enemistad, y que pusieron al mundo varias veces al borde de una Tercera Guerra Mundial.

La Historia recoge, que el presidente estadounidense Harry S. Truman, en concordancia con la *Doctrina Truman*¹⁷ de contención del comunismo, firmó el Tratado del Atlántico Norte el 4 de abril de 1949, una alianza militar cuyos miembros se comprometían a defenderse mutuamente en caso de ataque por parte de otros países.

La alianza venía motivada por la preocupación creciente en Europa y Estados Unidos por un posible ataque de la URSS o de alguno de los países del Sistema Socialista Mundial (SSM), principalmente desde la República Democrática Alemana (RDA); lo cual facilitó un pacto con Estados Unidos (principal promotor de la organización) y Canadá.

En 1955 la URSS respondió creando su propia alianza, el Pacto de Varsovia, que englobaba a los países del bloque del Este (Abel 2023).

De modo que por la otra parte y en respuesta a Occidente, la URSS, Polonia, Checoslovaquia, la RDA, Hungría, Rumania, Bulgaria y Albania se unieron en una alianza, conocida como el Pacto de Varsovia (firmado el 14 de mayo de 1955), cuyo objetivo era poder solucionar de una forma pacífica sus conflictos internos, apoyar la defensa mutua y dotarse de seguridad jurídica frente a los países de Europa Occidental y, sobre todo, frente a la organización militar que los agrupaba, el Tratado del Atlántico Norte (la OTAN).

Ambas alianzas bélicas, constituidas como bloques político-militares, mantuvieron el precario equilibrio mundial durante la Guerra Fría (ver acápite siguiente), y no sería hasta la caída del muro de Berlín, en 1989, cuando tanto el Pacto de Varsovia como la URSS se acabarían disolviendo (Sadurní 2021).

Aquí es necesario significar, que la competencia entre los dos bloques militares llevó a una costosa y permanente carrera armamentista, con desgaste para las economías de ambas partes, al absorber recursos necesarios para el desarrollo

17 En marzo de 1947, el presidente norteamericano Harry S. Truman enunció la doctrina que lleva su nombre sobre la contención del comunismo. (Mendoza 2020)

económico y social, constituyendo más tarde una de las causas del derrumbe del socialismo en Europa Oriental y Central.

Pilar político-ideológico y propagandístico.

El enfrentamiento entre dos concepciones político-ideológicas, dos teorías sobre el desarrollo, en fin de dos concepciones del mundo diametralmente opuestas, con una fuerte carga propagandística, dan inicio a la llamada “*guerra fría*” entre los años 1946 y 1947.

A inicios de 1946 George Kennan, a la sazón embajador de Estados Unidos en Moscú, escribe un documento, catalogado como *El telegrama largo*¹⁸, donde analiza la situación en Europa y recomienda la necesidad de la contención del comunismo y de conjurar su expansión al Occidente.

El motivo de tan significativo documento lo constituyó el siguiente hecho. El Departamento de Estado de EE.UU. (DoS, en inglés), responsable de los Asuntos Exteriores, le pidió a su embajada en Moscú un análisis del expansionismo soviético y las intenciones globales.

La respuesta del entonces relativamente desconocido diplomático George Kennan no se hace esperar. "Kennan dictó un telegrama de 8 000 palabras, en el que usó constantemente metáforas: el comunismo era como una enfermedad, violando la integridad del cuerpo y destruyéndolo desde dentro" (BBC News Mundo 2023).

Unas semanas más tarde, a inicios de marzo del mismo año, el británico Winston Churchill, que había sido Primer Ministro del Reino Unido en el período de guerra, pronuncia su famoso Discurso en Fulton, Missouri (1946), donde avanza la tesis sobre la “*cortina de hierro*” que atraviesa Europa libre, aislándola del comunismo.

El 5 de marzo de 1946, en Fulton (Missouri), dio la alarma ante el expansionismo soviético y describió un telón de acero que había caído “desde Stettin (actual Szczecin), en el Báltico, hasta Trieste, en el Adriático” (Kissinger 1995).

Para completar el elenco de los principales actores, el 25 de mayo de 1947 nace la Agencia Central de Inteligencia, mediante la firma de la Ley de Seguridad Nacional también por el presidente de Estados Unidos.

Este nuevo organismo otorgaba el puesto de director central de inteligencia (DCI, por sus siglas en inglés) para “servir como jefe de la Comunidad de Inteligencia de Estados Unidos, servir como jefe de la CIA y actuar como asesor superior del presidente del Gobierno en temas relacionados con la seguridad nacional.” (Vasco 2014).

18 Una síntesis de dicho documento, *The Sources of Soviet Conduct*, sería publicado por el propio Kennan, bajo el seudónimo de Mr. X, en la revista *Foreign Affairs* en 1947. (Rubio 2016)

Con la creación de la Agencia, con su primer Director John Fuster Dulles, queda abierto el capítulo que da origen a la más grande guerra propagandística contra el comunismo en la historia de la humanidad.

Quedaba así inaugurada la llamada Guerra Fría, tema de sumo impacto e interés en el decursar del nuevo orden internacional de posguerra, que Frances Stonor Saunders tratara magistralmente en su libro *La Cía y la Guerra Fría Cultural* (Stonor 2003).

El pilar regulatorio del sistema de RR.II.

Este quinto pilar tendría como misión fundamental regular en su conjunto todo el nuevo sistema de las RR.II. y estaría llamado a garantizar el desarrollo y la seguridad colectiva y por regiones. Se trata de la Organización de las Naciones Unidas (ONU), surgida en la Conferencia de San Francisco en el año 1945 con la firma por 50 Estados¹⁹ parte de la Carta de la ONU.

“Representantes de 50 países se reunieron en San Francisco en la Conferencia sobre Organización Internacional, que se extendió del 25 de abril al 26 de junio de 1945. Durante los siguientes dos meses, los diplomáticos procedieron a redactar y luego firmar la Carta de la ONU, que creó una nueva organización internacional, las Naciones Unidas, que, se esperaba, evitaría otra guerra mundial como la que acababan de vivir.” (ONU s/f)

Cuatro meses después de la finalización de la Conferencia, entró en vigor oficialmente la ONU, de conformidad con el párrafo 3 de su Artículo 110 (ONU 2023), exactamente el 24 de octubre de 1945, después de que la Carta fuera ratificada por China, Francia, la URSS, el Reino Unido, Estados Unidos y la mayoría de los demás signatarios.

La ONU tiene la misión de “mantener la paz y la seguridad internacionales, brindar asistencia humanitaria a quienes la necesitan, proteger los derechos humanos y defender el derecho internacional.” (ONU s/f).

Sus órganos principales son: La Asamblea General (194 miembros plenos), el Consejo de Seguridad (15 miembros, cinco permanentes y diez rotativos por áreas geográficas), el Consejo Económico y Social (Ecosoc), el Consejo de Administración Fiduciaria, la Corte Internacional de Justicia (CIJ), la Secretaría y el Secretario General (actualmente Antonio Guterres).

La ONU también dispone de otras instituciones y Agencias, tales como La Comisión Económica para América Latina y el Caribe (Cepal), La Organización Mundial para la Salud (OMC), con la Organización Panamericana para la Salud (OPS) como extensión regional, La Organización para la Cooperación en Comercio y Desarrollo (Unctad), La Organización para la Alimentación y la Agricultura (FAO), la Organización de las Naciones Unidas para la Educación, la

19 Con posterioridad, Polonia, que no concurrió debido a que la formación de su nuevo gobierno no llegó oportunamente a conocimiento de la conferencia también, también es considerado miembro fundador número 51. (ONU 2023)

Ciencia y la Cultura (Unesco), La Comisión de Derechos Humanos (CDH), entre otras.

Globalización y neoliberalismo

Ya lejana la década de los 1990, la definición y el alcance del término globalización continúa siendo muy polémica, tanto por la variedad de interpretaciones teóricas desde diversas disciplinas de las ciencias sociales, como por su carácter complejo. En los últimos años, otro debate es creciente entre académicos y políticos sobre la actualidad del proceso de globalización y sus perspectivas.

El Fondo Monetario Internacional (FMI (1998) define globalización como la interdependencia económica creciente en el conjunto de los países del mundo, provocada por el aumento del volumen y la variedad de las transacciones transfronterizas de bienes y servicios, así como el de los flujos internacionales de capitales, al mismo tiempo que por la difusión acelerada de la tecnología. La Organización Mundial del Comercio (OMC) asume a Bordo *et al* (2003) para referirse a la integración internacional de los mercados de productos básicos, capitales y trabajo.

Por su parte, la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD, 1996) se refirió a ella como "...la ampliación del espacio económico efectivo en que operan los productores e inversores [...] de una gran parte de la economía internacional en la cual se comportan cada vez más como si la economía mundial consistiera en un área única de mercado y producción con subsectores regionales o nacionales, y no en un conjunto de economías nacionales vinculadas por flujos de comercio e inversión". La Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL, 2002), inicialmente la definió como la "...creciente gravitación de los procesos financieros, económicos, ambientales, políticos, sociales y culturales de alcance mundial en los de carácter regional, nacional y local".

Los autores de este texto asumen a la globalización como un proceso objetivo de internacionalización de las relaciones capitalistas de producción, como proceso de internacionalización del capital, en un estadio cualitativamente superior, de acuerdo con Vidal (1995); Chesnais (1996); Baró (1997); Chailloux, López y Baró (1997); Martínez Peinado (1998), Martínez Martínez (1999), Estay (2001) y Pérez (2009).

Realmente se globalizan las relaciones sociales de producción capitalistas como forma de desarrollo de las fuerzas productivas, e implica que la globalización "...es la manifestación del desarrollo de la esencia del sistema, donde el nivel de concentración y centralización de la propiedad y el capital toma magnitudes acordes al desarrollo extraordinario de las fuerzas productivas. Es la expresión de la necesidad de la adaptación de las formas concretas superficiales de las relaciones sociales de producción capitalistas, para regular la economía donde la competencia se adecua a las exigencias de una competencia tecnológica y financiera como nunca antes" (Pérez, 2009).

En tanto que estadio superior de la internacionalización de las economías, tiene además de la económica, otras dimensiones (tecnológica, cultural, política, ideológica) (Martínez Martínez, 1999), y es también de hecho "...un proyecto, una estrategia conscientemente dirigida por el líder del sistema, Estados Unidos y sus aliados, las grandes potencias [...] aspecto de la globalización como diseño [...] que le confiere su carácter subjetivo y el que tiene mayor relevancia en el análisis de la gobernabilidad" (Chailloux, López, Baró, 1997). Este proyecto demanda la disminución de trabas institucionales, derivadas de la aplicación de políticas económicas a las que había estado sujeto el desplazamiento y la actuación del capital (Estay, 2001).

Como proceso, contiene al ajuste del patrón de acumulación capitalista tanto en lo productivo como en lo financiero y lo comercial. La internacionalización se realiza en la forma de relaciones comerciales internacionales, luego en la internacionalización de la circulación monetario-financiera, y tras la II Guerra Mundial, se convirtió en transnacionalización al internacionalizarse la esfera de la producción (Baró, 1997). Son ahora las empresas transnacionales los principales agentes de la economía mundial (Martínez Peinado, 2001), Martínez Martínez (1999) (1996); (Chesnais, 1996); (Baró, 1997); (Chailloux; López; Baró, 1997); (Estay, 2001); (Pérez, 2009).

En la fase monopolista del capitalismo y en el contexto de la crisis del régimen social de la segunda posguerra mundial y el colapso del llamado "socialismo real" en la antigua Unión Soviética y en países de Europa este-oriental, se produjo a partir de las últimas décadas del siglo XX un despliegue sin precedentes de la vocación universal del capital (Martínez Martínez, 1999), (Estay, 2001), el cual alcanzó un nivel superior en la internacionalización de su movimiento. En términos económicos, lo nuevo es el proceso de reajuste de la acumulación transnacional y la mundialización de la ley del valor (Martínez Peinado, 2001), la cual se realiza de forma asimétrica y lleva intrínseca la sustitución de los mecanismos reguladores de la internacionalización (articulación de los mercados nacionales en los que se daba la formación de la tasa de ganancia y la proporcionalidad) por la regulación de un mercado mundial de factores, bienes y servicios en donde se definen las relaciones estructurales básicas.

Un término común en la abundante bibliografía sobre la globalización, aún de diferentes filiaciones académicas y políticas, es el de interdependencia. Tal como internacionalización del capital y la mundialización de la ley del valor, el alto nivel de interdependencia propio de la globalización es jerarquizado y excluyente (Etxezarreta, 1999), en el sentido de que dicho término "...semánticamente proporciona la idea de igualdad [...] como si los agentes que forman parte de la misma fueran y se relacionaran entre iguales", lo cual está bastante alejado de la realidad, expresado tanto en el predominio de las empresas transnacionales como principales agentes del proceso de globalización y de su estrategia actual de segmentación de la cadena de valor, como en las relaciones entre Estados.²⁰

20 Reconocido también por la visión neoestructuralista de la CEPAL (2002): "En el terreno económico, pero, sobre todo, en el sentido más amplio del término, el actual proceso de globalización es incompleto y asimétrico" y su dinámica está determinada en gran medida por el carácter desigual de los actores participantes, en la que "...ejercen una influencia preponderante los gobiernos de los países desarrollados, así como las empresas transnacionales".

En cuanto a la tecnología, se produjo una novedosa revolución en el transporte y las tecnologías de la información y las comunicaciones y los productos asociados a estas, de ahí que el nuevo progreso capitalista se ha diseñado sobre la continua innovación de las fuerzas productivas: se modificó sustancialmente la base técnico-productiva de despliegue del capital y de funcionamiento de la economía mundial. En esta nueva etapa de desarrollo de las fuerzas productivas y de las relaciones sociales de producción, la base material es la revolución de la ciencia y la técnica, con amplias repercusiones sociales, políticas y culturales, además de la obviamente económicas (Martínez Peinado, 1999).

La transnacionalización productiva condujo a cambios en la organización del proceso de producción, y del modelo fordista de producción de inicios del siglo XX pasó al posfordista, al toyotista más tarde y mucho más avanzado en ese período se llegó a la reingeniería del modelo empresarial capitalista, más visible en la década de 1990, como respuesta al agotamiento de la dinámica de la acumulación capitalista a partir de los años 1970 y de la caída de la tasa de ganancia en los países capitalistas desarrollados. Ahora predomina la ya mencionada segmentación de las cadenas de valor, forma de internacionalización de la producción estrecha y necesariamente vinculada con el aumento de las corrientes de comercio y de inversión extranjera directa.

La dimensión financiera de la globalización "...expresa el nuevo funcionamiento sistémico del capitalismo o la nueva forma del régimen de acumulación en la etapa actual o régimen globalizado con dominio financiero, que refleja la adaptación y ajuste del mecanismo económico a las nuevas exigencias de la valorización del capital que imponen la necesidad de su cartera de valorización como forma de gestión" (Pérez, 2009). Es en esencia una de las formas de gestión del capitalismo mundial, resultado de la caída de la cuota de ganancia desde principios de los años 1970 y de la no obtención de la rentabilidad deseada en los espacios de inversión productiva.

La globalización comandada por el capital financiero fue facilitada por los avances tecnológicos y su aplicación en esta área, así como por el proceso de innovación y desregulación financiera. Esta última estuvo asociada en el plano normativo a la desaparición de trabas obstaculizadoras al despliegue del capital, y a la creación de nuevas normas y leyes garantías de una colocación rentable del capital y a que, luego de los años 1980, ha aumentado el flujo de inversión hacia los "mercados emergentes" de algunos de los países subdesarrollados, facilitado por las transformaciones institucionales que promovieron las políticas neoliberales impulsoras de la desregulación y liberalización de la actividad financiera, además de a la sobreacumulación experimentadas en las economías desarrolladas en sus fases expansivas. En todos estos procesos desregulatorios, los Estados tuvieron un rol determinante (Pérez, 2009).

Con plena coherencia de lo expuesto (y en consonancia con el proyecto "La reconfiguración del orden económico internacional y la hegemonía de Estados Unidos: opciones y desafíos para América Latina y el Caribe, que incluye este avance de investigación") se impone el análisis de la hegemonía. En términos de Gramsci (1996), en su reflexión crítica del capitalismo, este considera la dimensión material de la hegemonía, de la cual se derivan las políticas,

ideológicas y culturales, lo cual posibilita a la clase capitalista dominante construir una supremacía hegemónica manifestada "...de dos modos, como "dominio" y como "dirección intelectual moral", que expande su cosmovisión sobre los sectores subordinados y hace de sus propios intereses los de toda la sociedad. En tal lógica, en este texto se analiza explícita e implícitamente el vínculo indisoluble entre el poder material, y las políticas, ideologías e instituciones.

En tal sentido, el dominio del capital, de su clase, facciones y de su proyecto vigente, no se realiza solo de manera coactiva, se ejerce mediante un liderazgo moral, político, intelectual, normativo e institucional, mediante un "sentido común" impuesto y legitimado mediante el consenso, favoreciendo su dominación. La hegemonía, como proceso complejo, está signada por los cambios en la correlación de fuerzas entre quienes la ejercen, y puede serlo, de forma más auténtica, en tanto que permite otros proyectos y posiciones de diverso grado de oposición y autonomía (Buci-Glucksmann, 1978).

El predominio del mercado, la expansión financiera mundial y la preminencia de las empresas transnacionales, no conllevan a la desaparición del Estado-nación, como muchos especialistas de las más disímiles escuelas de pensamiento postulan ²¹. Aun con todo su poder e influencia, las empresas transnacionales y sus accionistas dominantes y juntas directivas tienen instalaciones físicas asentadas sobre geografías determinadas, con domicilios físicos que las obligan a encuadrarse en determinados regímenes legales, porque las transformaciones producidas en la economía mundial no han eliminado todavía la importancia económica de los espacios nacionales para la acumulación del capital (Vilas, 2000) (Meiksins Wood, 2000); además, la globalización no es una economía mundial verdaderamente integrada ni todos los estados nacionales son economías nacionales verdaderamente integradas, como tampoco un sistema de estados nacionales en decadencia (Meiksins Wood, 2000); (Borón, 2005); (Castaño, 2006); (Pérez, 2009).

El Estado-nación continúa ofreciendo las condiciones básicas para la acumulación de capital global y de las empresas locales, mantiene las funciones sociopolíticas administrativas y coercitivas sostén del sistema de propiedad y ofrece el tipo de regularidad y orden legal requerido para garantizar dichas condiciones (Castaño, 2006).

Esencialmente, el proceso de desarrollo del modo de producción capitalista y la internacionalización propia del capital es al mismo tiempo proceso de despliegue de poder económico y político, y en el de globalización, existe una pauta de cambio asimétrico de poder, con una erosión marcada de la soberanía en la mayor parte de los Estados, acompañado de una acumulación de excepcionales

21 Incluso economistas críticos como Vidal (1995, 2001) y Martínez Peinado (2001) postulan que el Estado-nación, aun resistiéndose a desaparecer, es el principal obstáculo a la mundialización económica y a los organismos supranacionales "...como embriones de futuras autoridades mundiales", pues "Si la estructura del sistema capitalista se mundializa tarde o temprano también su superestructura también lo hará" y "...las políticas económicas están dejando de ser [...] autónomas en los estados nacionales y están empezando a ser políticas económicas dictadas por los organismos supranacionales" (Vidal Villa, 2001).

prerrogativas por otros (Vilas, 2004). Aún desafiado en su hegemonía, Estados Unidos no ha dado muestras de abandonar sus políticas de poder para subordinarse a autoridades globales, y la política de Donald Trump y “América primero”, su acendrado nacionalismo y los ataques al multilateralismo, no son ni solo un ejemplo ni un accidente aislado.

El poder global no se ha desplegado de manera autónoma, sino por algunos estados nacionales, y los organismos internacionales, si bien son instancias supranacionales, constituyen prolongaciones estatales de Estados Unidos y de los países desarrollados, y la globalización ha sido impulsada activa y directamente por los Estados, tanto en el centro como en las periferias del sistema (Thwaites, 2010).

En esta línea de razonamiento, es emblemática la creación en 1995 de la Organización Mundial del Comercio (OMC), con fundamentos explícitamente neoliberales. De acuerdo con Chomsky, la estructura transnacional de la globalización tiende a una creciente legalización, y el orden jurídico de esta entidad obedece a la globalización del derecho, en realidad del anglosajón (de Sousa Santos, 1998), basado para Gill (1995) en el “nuevo constitucionalismo del neoliberalismo disciplinario”. En igual sentido, Evans (2000) argumentó que el poder económico de Estados Unidos y los países desarrollados se reflejó en el proceso de negociaciones de las normas no neutrales de la OMC, y sus resultantes reflejaron de forma diferenciada los intereses de esas naciones.

De hecho, la OMC se convirtió en la estructura compleja de apoyo institucional exigida por el mercado mundial, liderada por Estados Unidos como poder hegemónico en lo económico, político, tecnológico, cultural y militar, pero el dominio consensual debió incorporar otras propuestas consideradas legítimas, con el establecimiento de normas de aplicación universal y aceptación de excepciones para los países subdesarrollados.

El vínculo con la regionalización es uno de los temas más polémicos del debate teórico sobre la globalización. Como resultado de procesos objetivos de dominación de los principales países capitalistas, la regionalización no es una forma de fraccionamiento de la economía mundial, y como tendencia, globalización y regionalización no son incompatibles, son aspectos de un mismo proceso, complementos en la solución de las contradicciones de la acumulación del capital (Pérez, 2009).

La regionalización no es opuesta a la globalización, sino un mecanismo potenciador, son complementarios (Etxezarreta, 1999), y entre ambos procesos existe una peculiar relación dialéctica, se refuerzan y niegan mutuamente (Puerta, 2001). El proceso de globalización de la economía capitalista internacional implica al proceso de regionalización (Pérez, 2009) y esta última puede interpretarse como una de las principales formas que adopta la globalización, pues los bloques económicos actúan como subsistemas del sistema económico mundial, reducidos a las tres regiones conformantes del centro del mundo desarrollado, como expresión a su vez de una hegemonía compartida en la escala mundial de poderes (Puerta, 2001).

Globalización y neoliberalismo

La globalización como resultado del proceso actual de internacionalización del capital y las relaciones hegemónicas derivadas de este, implica *un* proyecto y *un* modelo, concretado en *una* estrategia y *un* diseño de política económica, el neoliberal, que en términos de hegemonía del capital financiero, impone la estabilidad monetaria interna y externa como objetivo principal de política económica a expensas del crecimiento y el empleo, la libertad irrestricta para el movimiento de los capitales y la competitividad global y las exportaciones como motor del crecimiento, y en el cual el Estado, considerado como sujeto extraeconómico, limite su intervención a la de “árbitro neutral”, garante del buen funcionamiento de las reglas del juego (Quirós, 2019). El verdadero objetivo no es tanto que el Estado no intervenga en la economía, sino su subordinación a la lógica del funcionamiento del mercado capitalista (Castaño, 2006).

El modelo neoliberal y su “sentido común” todavía dominante, tuvo su génesis en la crisis de inicios de la década de los años 1970 y el intento infructuoso de aplacar sus efectos mediante las recetas de la síntesis neoclásica-keynesiana (Castaño, 2006). En la década siguiente comenzó a entronizarse lo que Anderson (2003) llamó la ofensiva neoliberal en el poder, iniciada por los gobiernos de Margaret Thatcher en el Reino Unido y Ronald Reagan en Estados Unidos, y al ser el dogma dominante en ellos, logró una gravitación universal pocas veces vistas en la historia (Borón, 2003).²²

Más adelante, las políticas y prescripciones económicas de las instituciones de Bretton Woods, mediante las “condicionalidades cruzadas se homogeneizaron para el mundo, a tono con la apertura del sector financiero y de la cuenta de capital, y el FMI se convirtió en una voz y un agente poderoso también a favor del libre comercio, en el entendido que la integración en la economía mundial es el mejor camino para el crecimiento de los países. A estos empeños se unió desde su creación en 1995 la OMC.

No obstante su todavía hegemonía en términos globales (y de diversas manifestaciones de heterodoxia), en tanto que proyecto y modelo particular, concretado en una estrategia y diseño de política económica, está en crisis (como se amplía en la última parte de este texto), en el sentido gramsciano de que lo viejo -paradójicamente, el neoliberalismo- no muere y lo nuevo no puede nacer.

En el caso de América Latina y el Caribe, Chile fue pionero en 1973 (también internacionalmente) a partir del golpe militar de Augusto Pinochet y la aplicación de un modelo y políticas ortodoxas neoliberales, con implicación directa del propio Milton Friedman. En esa misma década, las otras dictaduras del Cono Sur (Argentina, Brasil y Uruguay), aplicaron el mismo modelo.

22 Hasta el Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD (1997) sostuvo que la receta de la globalización de liberalizar los mercados nacionales y mundiales, en la creencia de que las corrientes libres de comercio, finanzas e información producirían el mejor resultado para el crecimiento el bienestar humano se presentó “... con un aire de inevitabilidad y convicción abrumadora [...] y desde el auge del libre comercio en el siglo XIX no había una teoría económica que concitara una certidumbre generalizada”.

El escaso crecimiento del PIB en los años 1980 y la crisis la deuda externa provocaron en América Latina y el Caribe el fin del agotado ciclo de industrialización por sustitución de importaciones. La solución de las élites gobernantes fue acudir a las instituciones de Bretton Woods a fin de lograr un salvataje financiero, condicionado por un paquete de préstamos acompañado de imposiciones para desregular y abrir sus economías. Básicamente en esa década, las “reformas de primera generación” priorizaron el ajuste anti-inflacionario.

En la última década del siglo XX fueron comunes en la región las prescripciones del llamado Consenso de Washington, como centro de las “reformas de segunda generación”, con la apertura comercial²³, un profundo proceso de privatizaciones y la flexibilización laboral.

Para Del Búfalo (2002), la abrupta apertura de fines de esos años y de inicios de los 1990 y la eliminación de la política de sustitución de importaciones, condujo a que las empresas transnacionales constituyentes del núcleo de la estructura industrial latinoamericana, redujeran radicalmente el grado de integración local de su producción y eliminaran especialmente las actividades de mayor complejidad tecnológica, aunque permanecieran actividades con ventajas competitivas adquiridas por la economía local durante el ciclo citado.

Los esquemas tradicionales de integración latinoamericanos y caribeños fueron impactados, en lo adelante acordes a la nueva estrategia del “regionalismo abierto”, y en 1991 se creó el Mercado Común del Sur (MERCOSUR), de nítida inspiración neoliberal. Se produjo un despegue de acuerdos comerciales regionales, bajo la forma de tratados de libre comercio -iniciados en 1994 con la entrada en vigor del TLCAN.

La crisis del neoliberalismo en América Latina y el Caribe es larga, y no estrictamente terminal. A fines de la década de 1990 e inicios del nuevo siglo fueron evidentes sus resultados a lo interno de los países, aumentaron las heterogeneidades de las economías y se concentraron las actividades más rentables en pocas empresas, se acentuó la vulnerabilidad de todas las economías ante la descontrolada afluencia o salida de capitales externo y se disparó la pobreza y la desigualdad en la ya de por sí región más desigual del mundo.

Una de las respuestas más visibles fue protestas sociales de mucha envergadura, que derribaron gobiernos neoliberales y derechistas e implantaron gobiernos antineoliberales con diversos grados de radicalidad y transformaciones económicas y políticas de mayor calado (Venezuela, Bolivia y Ecuador -con Rafael Correa-) y en otros limitados al neodesarrollismo (Argentina, Brasil, Honduras, Uruguay, Paraguay). En casi todos los casos (por diversas causas), excepto en Venezuela, en la segunda década del actual siglo (a tono el

23 La política comercial cambió radicalmente, mediante la combinación de tres elementos: la ya citada liberalización comercial, los acuerdos comerciales regionales y la inmersión completa en el sistema multilateral (Tussie, 2011).

conflictivo contexto mundial y a dinámicas internas), se han producido regresiones, incluso a gobiernos neoliberales (con Mauricio Macri en Argentina, Michel Temer y el ortodoxamente neoliberal Jair Bolsonaro en Brasil, Lenin Moreno y Guillermo Lasso en Ecuador; Luis Lacalle Pou en Uruguay y todos los mandatarios posteriores a Fernando Lugo en Paraguay).

En los últimos años, y con un contexto internacional que cambió, el retorno al poder del peronismo en Argentina con Alberto Fernández, *Lula da Silva* en Brasil, la elección de Xiomara Castro en Honduras y de Gustavo Petro en Colombia, signan un retorno al progresismo y al neodesarrollismo, e inclinan un poco la balanza en ese sentido, pero la heterodoxia neoliberal es todavía un hecho en la región.

La reconfiguración de la globalización.

Más allá de matices y diferencias teóricas y metodológicas entre diferentes posiciones académicas respecto al proceso de globalización, en los últimos años (de forma convencional tras la crisis global de 2008-2009) se manifiesta un relativo consenso sobre las manifestaciones de desenvolvimiento de dicho proceso (no sobre su esencia), resultado de cambios recientes en la economía mundial.

Es coincidente entre instituciones económicas internacionales, académicos y políticos, el notable impacto de la crisis global de 2008-2009, y que se no hayan retomado hasta la fecha algunas tendencias de más largo plazo previas a esta. Diversas estadísticas de la UNCTAD, el FMI y la CEPAL apuntan a que, mientras entre los años 1990 y 2007 el volumen del comercio mundial de mercancías se expandió a una tasa media del 6,3% anual, entre 2012-2021 solo lo hizo a 2,4% anual. De igual manera, la participación del comercio de bienes en el producto interno bruto (PIB) mundial llegó a su máximo histórico de 25% en 2008 y en 2021 a 23%. Los flujos de inversión extranjera directa (IED), en tanto, solo superaron su nivel máximo precrisis de 1,9 millones de millones de dólares ligeramente en 2015 y 2016 (CEPAL, 2022).

Este limitado desempeño económico tras la crisis 2008-2009 provocó la agudización de problemas sociales como el desempleo, con impacto en todos los países, pero con especial fuerza en la UE, e influyó aun más en el deterioro mostrado desde los años 1980 en la distribución del ingreso en la mayoría de los países desarrollados, no obstante la disminución de la pobreza a nivel planetario (sobre todo por el desempeño de China e India).

El incremento de la desigualdad²⁴ condujo a una erosión del llamado “consenso proglobalización”, de oposición al neoliberalismo y los acuerdos comerciales preferenciales afines, en términos de Stiglitz (2017) a “la globalización del malestar”, ironizando con el título de uno de sus más conocidos libros, con un

24 Una investigación del *Mc Kinsey Global Institute* (2016) sobre la evolución de los ingresos reales de las personas en 25 economías de altos ingresos mostró que, si entre 1993 y 2005 cerca de 2% de los hogares (10 millones de personas) sufrió una caída o estancamiento, esa cifra ascendió al 65-70% promedio (540-580 millones de personas) entre 2005 y 2014.

correlato en las posiciones populistas de derecha de movimientos, partidos y gobiernos en Europa y Estados Unidos.

Las crecientes brechas en la igualdad motivaron una eclosión de publicaciones internacionales sobre la concentración de ingresos y de la riqueza. El Informe Mundial sobre Ciencias Sociales 2016 “Afrontar el reto de las desigualdades y trazar vías hacia un mundo justo”, dio a conocer que el número de textos anuales de las ciencias sociales y económicas acerca de la inequidad y la justicia social pasó de 1 000 en 1991 a 6 000 en 2014, un crecimiento acelerado a partir de 2007-2008 (UNESCO; IDS; CICS, 2016). En línea con este aumento, están el publicitado “El capital en el siglo XXI”, de Thomas Piketty, los consecutivos informes de Oxfam Internacional sobre la concentración de la riqueza y las desigualdades y los sistemáticos informes de la CEPAL sobre la inequidad.

Para la UNCTAD (2018) “...no puede hablarse de sorpresa cuando la creciente ansiedad del número cada vez mayor de víctimas de la hiperglobalización ha llevado a cuestionar el relato oficial de los beneficios compartidos del comercio”. Esta agencia de Naciones Unidas, tal como la CEPAL, hicieron suyo el término “hiperglobalización” de Rodrik (2011), en el entendido de un crecimiento acelerado de los flujos transfronterizos de bienes, servicios y capitales, y más recientemente de los flujos digitales transfronterizos, además de la escasa presencia de bienes públicos globales y mecanismos de coordinación internacional atenuantes o correctores de las tensiones asociadas.

Una modificación notable y de gravitación mundial, fue el cuestionamiento de la administración de Donald Trump al libre comercio y a las reglas e instituciones multilaterales internacionales²⁵. Si en los años previos al mandato del republicano la posición de Estados Unidos fue básicamente a favor de la globalización y el libre comercio, a partir de 2017 su política de “América primero” inició una guerra comercial con base en el proteccionismo no solo contra China, sino contra el mundo, a fin de solucionar sus persistentes déficits comerciales con aliados como Alemania, Japón y México y con el país asiático.

Asimismo, su política comercial priorizó el retiro del Acuerdo de Asociación Transpacífico (TPP) (negociado por la presidencia de Barack Obama, con fines estratégicos y de contención a China), suspendió indefinidamente las negociaciones de la Asociación Transatlántica sobre Comercio e Inversión (TTIP) entre los Estados Unidos y la Unión Europea, renegó el Tratado de Libre Comercio con Corea y sustituyó el TLCAN con Canadá y México por el T-MEC.²⁶

La reacción unilateral de Trump contra la institucionalidad comercial multilateral y otras entidades internacionales y los acuerdos de libre comercio, mostraron la reacción de sectores de poder que este representó en Estados Unidos por la

25 El intento de reforma de la OMC por considerarla opuesta a sus intereses nacionales, no tuvo apoyo el apoyo formal del resto de los países desarrollados por su unilateralismo, aunque coincidieran en otros argumentos sobre la reforma y su necesidad. La discusión no se formalizó dentro de la propia entidad por falta de consenso, y no se propició por esta razón un mandato a tales efectos en esos momentos.

26 En este se incluyó una inédita disposición que permite a cualquiera de sus miembros a terminar el acuerdo si cualquier otro suscribe un acuerdo comercial con una economía “no de mercado”, en una referencia implícita a China, pues no califica a país alguno en esa categoría.

pérdida de hegemonía de ese país, lo cual valida el análisis de Nicos Poulantzas (2007) del “...retraimiento de su hegemonía respecto de las formas excepcionales que había revestido durante la etapa precedente”, y el abuso de la fuerza como muestra de incapacidad creciente para representar el interés general del sistema involucrando el consenso.

Por oposición, China desafía cada vez más el liderazgo hegemónico económico de Estados Unidos, y la administración de Joseph Biden no ha reducido las tensiones con el país asiático, manteniendo la mayor parte de las alzas arancelarias que también el país asiático impuso como respuesta luego de 2018. Al igual que Trump, la actual presidencia tiene entre sus prioridades comerciales “...abordar las prácticas comerciales coercitivas e injustas” chinas (Oficina del Representante de Comercio de Estados Unidos, 2021).

El PIB de China, medido en paridad del poder adquisitivo, es el mayor del mundo desde 2014 y el segundo mayor medido en dólares corrientes. Desde 2009 es el mayor exportador mundial de mercancías (Estados Unidos continúa siendo el mayor exportador de servicios) y el mayor exportador de manufacturas desde 2010, el segundo receptor mundial de IED desde 2008 y en 2016 el segundo mayor inversionista extranjero. En ese último año, según la Organización Mundial de la Propiedad Industrial (OMPI, 2018) se presentaron en China 1,3 millones de solicitudes de patentes (43% de las solicitudes mundiales), y más que duplicó la participación de Estados Unidos (19%) y superó la participación conjunta de las oficinas del país norteamericano, Japón, República de Corea y la Oficina Europea de Patentes. Este último dato es una muestra de conflictos de Estados Unidos con China más allá de lo comercial, pues el trasfondo es la pérdida creciente del liderazgo económico y tecnológico mundial estadounidense.

Es tal la gravitación del país asiático en la economía mundial que Ramon-Berjano (2019) argumenta la “globalización con características chinas”, con base en su rol internacional más activo en temas internacionales, que rebasa su importancia comercial y su estrategia dual de participación en las instituciones occidentales post-Bretton Wood existentes, al mismo tiempo que propone su propio modelo (alternativo y complementario al existente), el cual, bajo el marco de la Iniciativa de la Ruta de la Seda, enfatiza en el desarrollo y la cooperación. El país asiático se perfila entonces como una nueva potencia de tipo benevolente, cuyos objetivos son la promoción de un mayor desarrollo, cooperación y paz, para así lograr una “comunidad de destino común”.

La reconfiguración más reciente y en perspectiva de las cadenas de valor es otra de las modificaciones reconocidas del proceso de globalización (actualmente 80% del comercio internacional tiene lugar en las cadenas de valor vinculadas a las empresas transnacionales). Un factor de notable incidencia es la reducción de la dependencia del comercio exterior de China (a partir de 2007 se ha reducido a la mitad la proporción de su producción destinada a la exportación, si bien aún realiza 15% de los envíos mundiales).

Adicionalmente, fenómenos disruptivos importantes como eventos fenómenos climáticos extremos, la pandemia de la COVID 19 y la guerra entre Rusia y Ucrania, han potenciado significativas consideraciones geopolíticas en el

ámbito del comercio y las cadenas mundiales de suministro (CEPAL, 2019; 2021; 2021a; 2023). La relocalización de empresas en el país de origen (*reshoring*) por parte de Estados Unidos, sobre todo desde China, fue un objetivo explícito de la administración Trump, mantenido en la de Biden, y son más frecuentes las intenciones de las autoridades de este país y de la Unión Europea a la relocalización, a la deslocalización cercana (*nearshoring*), a la combinación de localizaciones interna y en diferentes países (*multi-shoring*) y a la localización en países considerados “amigos” (*friend-shoring*). Adicionalmente, ambos actores globales occidentales comenzaron en 2021 una serie de iniciativas de política industrial para acrecentar su autonomía productiva en industrias estratégicas (semiconductores, baterías eléctricas, minerales y materiales críticos y medicamentos).

La UNCTAD (2020) sostiene que esa reconfiguración se concretará de distintas formas en las diversas cadenas de valor global, en función de factores como la intensidad de trabajo o capital, la importancia de la cercanía a proveedores o a recursos naturales, así como el impacto esperado sobre ellas de avances tecnológicos como la automatización, la digitalización y la manufactura aditiva.²⁷

Una especie de corolario de todo lo antes expuesto es la progresiva erosión de la institucionalidad comercial, al punto de que la crisis de la OMC pudiera también entenderse en términos simbólicos como la de un paradigma de la globalización y del neoliberalismo, aun si la entidad mantiene de forma invariable al libre comercio en sus fundamentos. En lo fundamental y a contrapelo de esto, se mantienen las principales restricciones de la guerra comercial desatada por Trump, sobre todo las dirigidas a China, sumadas a las impuestas durante la pandemia de la COVID 19, no todas desmontadas, así como las erigidas a partir de la guerra entre Rusia y Ucrania, incluidas las destinadas al primero (con sustento en la geopolítica).

Es también incontrovertible la notable erosión de la función negociadora de la institución y la cuasi parálisis de la solución de diferencias. El órgano encargado de estas mantenía su desempeño aun si las negociaciones multilaterales estaban estancadas (el órgano de Solución de Diferencias -OSD- es para la mayoría de los analistas del sucesor del GATT de 1948 como la joya de la corona), pero la administración Trump vetó la renovación de los jueces del Órgano de Apelación, parálisis mantenida por Biden, no obstante sus declaraciones de “retorno” al multilateralismo.

Ya en junio de 2022, en la XII Conferencia Ministerial de la OMC se acordó iniciar la reforma de la OMC, un complejo mandato sin fecha de cumplimiento ni hoja de ruta hasta ahora, en el que se pondrán de manifiesto los cambios analizados en este texto y los rejugos hegemónicos presentes, potenciados a futuro.

27 Como parte de la automatización de los procesos productivos, con consecuencias importantes para la reconfiguración de las cadenas de valor, la robotización es un componente importante de la “Economía 4.0” y de la acortamiento de las cadenas de valor y su relocalización. La propia UNCTAD (2020a) estimó que el acervo mundial de robots industriales se triplicará entre 2013 y 2022, al pasar de 1,3 millones a 4 millones. Sostuvo también que el gradual reemplazo de trabajadores por robots ya se encuentra muy avanzado en industrias como la automotriz y la electrónica, e igualmente está aumentando rápidamente en las actividades de servicios, impulsado por avances en materia de inteligencia artificial.

En torno a las manifestaciones de desenvolvimiento del proceso de globalización y sus cambios analizados en esta última parte, como se dijo antes, existe un relativo consenso, pero en el énfasis en una u otra, su relación dialéctica o incluso el sobredimensionamiento de alguna(s) (y en la ausencia en estos del análisis de la esencia del fenómeno), conducen a diferentes cualificaciones, y es donde los autores de este texto encuentran (tómese en cuenta que es un avance de investigación, parte de un proyecto que recién comienza) las mayores y muy obvias divergencias.

Rodrik (2022) sostiene que “... la hiperglobalización posterior a la década de los noventa ha llegado a su fin”, y que “[...] la desglobalización no debería cegarnos ante la posibilidad de que la crisis actual pueda, de hecho, producir una mejor globalización”. Argumenta su posición de fractura de la hiperglobalización sobre la base de cuatro contradicciones: la tensión entre las ganancias derivadas de la especialización y las de la diversificación productiva; la exacerbación de los problemas de distribución en muchas economías (con ganadores y perdedores); la rendición de cuentas de los funcionarios públicos ante sus electorados y la “[...] la lógica de suma cero de la seguridad nacional y la competencia geopolítica demostró ser incompatible con la lógica de suma positiva de la cooperación económica internacional” (explicada esta última, sobre todo, por el ascenso de China a rival geopolítico de Estados Unidos y la guerra de Rusia con Ucrania, que reafirmaron la competencia estratégica sobre la economía).

Desde la izquierda, García (2016) en una posición inicialmente extrema (más tarde matizada), anunció, desde el título de su texto, “La globalización ha muerto”, con un argumento básico en el *Brexit* y la victoria electoral de Trump, que aniquilaron “[...] la mayor y más exitosa ilusión liberal de nuestros tiempos”. La globalización “[...] como meta-relato, esto es, como horizonte político ideológico capaz de encausar las esperanzas colectivas hacia un único destino que permitiera realizar todas las posibles expectativas de bienestar, ha estallado en mil pedazos”.

El ex Vicepresidente boliviano, posteriormente, se refirió “[...] al prolongado, conflictivo y agónico cierre de la globalización neoliberal” al que asiste el mundo, como “[...] un proceso emergente de desglobalización económica que se ha ido acentuando, pero que comenzó hace cinco o diez años atrás con idas y vueltas” (García, 2021), argumentado en el desempeño del comercio mundial respecto al PIB mundial de los últimos años; el decrecimiento de los flujos fronterizos respecto al PIB mundial; el *Brexit* y la política unilateral de “América primero” de Trump (a diferencia de las de paladines del neoliberalismo como Margaret Thatcher y Ronald Reagan) y las propuestas más recientes del FMI de “prorrogar los vencimientos de la deuda pública” y de “incremento a los impuestos progresivos a los más acaudalados”.

La tesis inicial de García Linera de 2016 encontró, también desde la economía crítica, respetuosos disidentes. Formento y Dierckxsens (2017) discreparon del fin de la globalización, reconociendo que “[...] el globalismo financiero imperial está en un momento de crisis, que es lucha y confrontación estructural”, pero no ha muerto. “El relato ideológico del neoliberalismo y el neoprogresismo globalista

ha sufrido un duro golpe, al haberse mellado su halo determinista de neo-destino manifiesto global. No ha muerto, pero ha perdido toda su potencia discursiva”.

En términos de Sanahuja (2017) la globalización, de la forma que venía adoptando desde los años 1980, está en crisis, y se está produciendo “[...] un escenario de cambio de época, y por ello, de mayor incertidumbre, riesgos e inestabilidad. Se anunciaría una etapa de “posglobalización” caracterizada por [...] tendencias de fragmentación y reorganización de los mercados y las cadenas productivas globales propias de la etapa anterior de globalización [...], de mayor integración de la economía digital, [...] en un escenario geopolítico más complejo, competitivo y fluido, y mecanismos de gobernanza regional y global más fragmentados y con menor capacidad de articular la acción colectiva para dar respuesta a los retos globales”.

Las razones para estas conclusiones de Sanahuja se deben al “[...] agotamiento de la globalización como ciclo económico”, influido por la debilidad del comercio y la inversión mantenida desde 2008-2009; a los cambios tecnológicos con dinámicas de relocalización productiva, automatización e integración de las cadenas de valor a través de plataformas digitales, “[...] con efectos de amplio espectro en el empleo, las políticas fiscales y de bienestar social, los acuerdos distributivos, y el conjunto de la organización social y política”; a las brechas sociales crecientes y menor capacidad de los Estados para atenderlas; al cambio de poder y la crisis de gobernanza; al cuestionamiento de las élites y el *establishment* y la erosión de la hegemonía occidental y a la irrupción de la derecha extrema derecha.

Serbin (2018) coincidiendo en lo fundamental con los consensos sobre las manifestaciones más recientes de desenvolvimiento del proceso de globalización,²⁸ y sus crisis, y a tono con la mayoría de los analistas del entorno de la Coordinadora Regional de Investigaciones Económicas y Sociales (CRIES), sostiene que estos procesos, aunque pongan en cuestión instituciones, reglas y normas de la gobernanza global, no implican “[...] la reversibilidad de la globalización tal como se ha desarrollado en las últimas décadas, sino su transformación, con mayor énfasis en las dinámicas regionales y con un desplazamiento de los ejes tradicionales de formulación e implementación de normas internacionales que pueden afectar la gobernanza global”.

Zelicovich (2018), por su parte, en el entendido de que la globalización conjuga dos dimensiones, una base material, con un andamiaje ideológico-institucional acompañante, sostiene que la primera ha mantenido su alcance internacional, pero “[...] la dimensión política-ideológica-institucional, inherente a la dinámica de la gobernanza global parece haber entrado en crisis”, de ahí que se trate “[...] más bien de una crisis “en” la globalización que una crisis “de” la globalización.²⁹ Una “[...] crisis en la globalización implicaría una crisis que no cuestione los

28 Reconoce el creciente debate sobre la crisis de la globalización, en los términos de desarrollo de una posglobalización, la desglobalización, una globalización pos occidental, de globalizaciones alternativas o de creciente acento sino-céntrico, pero con una participación proactiva de potencias emergentes y re-emergentes.

29 “[...] una interacción pro-cíclica entre la dimensión ideológica-institucional y material la pueden convertir en una crisis sistémica” (Zelicovich, 2018)

atributos centrales de este orden; [...] una crisis de la globalización supondría una crisis de carácter sistémico, que cuestione la naturaleza del orden, y que requiera de cambios sustantivos para su resolución”.

La CEPAL (2023), con base en los cambios experimentados en los últimos 15 años, en forma de conjunción de perturbaciones económicas, geopolíticas y sanitarias de gran magnitud (crisis global 2008-2009; tensiones económicas entre Estados Unidos y China desde 2017; pandemia del COVID 19 y el actual conflicto en Ucrania), arguye el debilitamiento de la globalización como motor del crecimiento de la economía mundial.

Sin embargo, duda sobre si “[...] la hiperglobalización de los últimos 30 años haya llegado a un punto de inflexión tras el cual tienda a revertirse”, no obstante que la evolución del comercio y de la IED desde 2008-2009 apunten a “[...] una ralentización de la globalización, más que a un retroceso” en un contexto geopolítico menos favorable “[...] al aumento de la interdependencia económica entre las distintas regiones mundiales” (CEPAL, 2023).

Los autores de este texto discrepan de las tesis de la “muerte de la globalización”, y de la reversibilidad del proceso de globalización, y de la “crisis de la globalización” (aún si existen crisis en ella), y consideran la existencia de una reformulación de la globalización, en tanto forma concreta de manifestación, no como cambio en su esencia. Reconocer que dos variables cruciales de la “hiperglobalización” (CEPAL, 2002) como el comercio de mercancías y las inversiones extranjeras directas muestran bajo dinamismo respecto al periodo previo a la crisis de 2008-2009, no es un criterio suficiente (ni son las únicas variables) para evidenciar empíricamente que como tendencia de más corto plazo también lo sean en el largo plazo (aun con el impacto de perturbaciones disruptivas como eventos climáticos, la pandemia de COVID 19 y la guerra entre Rusia y Ucrania -a menos que esta última escale a nivel europea o mundial-).

Por otra parte, consideran que la proliferación de las cadenas globales de valor como reflejo de la “hiperglobalización” merece otras lecturas más completas y complejas. Si como norma se acepta que se trata, más que todo, de cadenas de valor regionales (las llamadas “tres grandes fábricas a nivel mundial”, nucleadas en Estados Unidos y América del Norte, Europa y Asia oriental y sudoriental -liderada por China-), y su reconfiguración más reciente y en perspectiva, faltan aún otros análisis de mayor calado.

Esencialmente, como los autores asumieron al inicio de este texto, la regionalización no es una forma de fraccionamiento de la economía mundial, ni es incompatible con la globalización (esta lo implica), son aspectos de un mismo proceso, complementarios, de ahí que el análisis no debe restringirse solo al de los bloques o esquemas de integración de *facto* o de *jure*, sino también a las

30 Como tampoco es un criterio definitorio de recuperación el crecimiento del comercio mundial de bienes y servicios en 2021 por encima del período pre crisis de 2008-2009 (por el efecto estadístico asociado a la caída en 2020 por el impacto de la COVID 19) ni que el promedio de crecimiento del comercio de bienes haya ascendido a 2,7% en el período 2010-2022 (OMC, 2022, 2023).

propias cadena de valor, en la lógica de la estrategia de las empresas transnacionales, los principales actores del proceso de globalización.

Ya sea como relocalización, deslocalización, deslocalización cercana, combinación cercana, combinación interna y en diferentes países y localización en diferentes países “amigos”, y de las formas en que se presenten en la actualidad y en perspectiva, el estudio de las cadenas de valor necesariamente debe ser parte de la del proceso de regionalización, y en el plano más general, de la dialéctica de refuerzo y negación de este con el de la globalización.

La reconfiguración de las cadenas de valor, con base material en la revolución científica técnica actual, tal como la de la globalización, es un proceso que incuba diversas tendencias a su interior, distante de ser predeterminado, y como relación formal concreta, su manifestación se deriva de la internacionalización de las relaciones capitalistas de producción y de las del capital, de la esencia del proceso de globalización.

Las dinámicas de ahora, y probablemente de los próximos años, de mayor regionalización del comercio, las inversiones extranjeras y de las cadenas de valor, serían cambios en la forma, no en la esencia de la internacionalización del capital, que mantiene la preeminencia de la dimensión financiera de la globalización.

El carácter subjetivo de la globalización y de sus dimensiones políticas, ideológicas y culturales, en tanto que proyecto o estrategia consciente del hasta ahora líder del sistema y sus aliados, con mayor incidencia en el análisis de la gobernabilidad y sus dimensiones, como los autores enunciaron antes, no implica ni un proyecto ni un modelo único, que se concreten, inexorablemente, en una estrategia y un diseño de política. El neoliberal, cuasi universal y hegemónico hasta el momento, acusa una larga crisis, y fundamenta el deterioro del desempleo y del incremento de la desigualdad, catalizador de la erosión del llamado “consenso proglobalización”.

Finalmente, el análisis de la hegemonía en sus dimensiones materiales y subjetivas ratifica la creciente erosión de la de Estados Unidos y el desafío de China, como expresión de cambio en la correlación de fuerzas, y en un futuro no tan lejano, mayores contradicciones geopolíticas, en la gobernabilidad y en el rediseño y la arquitectura de las instituciones multilaterales.

La globalización neoliberal, COVID-19 y debacle económica

En el centro mismo de la compleja y peculiar coyuntura de la economía mundial actual, se encuentra la superposición de la política neoliberal sobre el proceso de globalización, imprimiéndole características, límites y orientación básica al mismo.

Ello explica una de las interrogantes inéditas que nos plantea este experimento social involuntario de la pandemia y que una buena parte de la población mundial cree o al menos repite: ¿entramos en un periodo de desglobalización o la globalización continuará como hasta ahora? Hay en esa pregunta un poco de

irrealidad, como si la globalización fuera un proceso que pudiera detenerse y la hubiéramos puesto en marcha con una decisión expresa en algún momento determinado. Los seres humanos no decidimos en asamblea entrar en la Edad de Hierro ni abandonar el Renacimiento. ¿Por qué se suscita ahora esta pregunta que parece otorgarnos una soberanía que no tenemos? Probablemente porque nos dejamos llevar por el mensaje elemental que los medios globalizados han difundido hasta el cansancio por todo el planeta: la realidad económica en la que la globalización, aparece mezclada con la lógica neoliberal que la acompaña y somete, y que está en la base de la crisis global en curso y de sus probables derivaciones hacia una Depresión inédita.

La globalización neoliberal también está en la raíz de la inequidad, la exclusión y en esencia, la explotación que modelan la fisonomía del mundo que habitamos. Ella, con sus atentados a la ecología y el medio ambiente contribuyó a la aparición y posterior expansión del Sars Cov-2. Si no era este virus sería otro.

La promesa de la globalización de un mundo interconectado y liberal, luego de la caída del socialismo real a principios de los años noventa, se convirtió en la aparente panacea mundial. Incluso algunos autores hablaron del "Fin de la historia", hecho que marcaba la victoria definitiva de los Estados Unidos y por extensión de su modelo económico. Y todo apuntaba a que era cierto: los procesos de integración en Europa, la conversión del espacio post-soviético al modelo capitalista, la conectividad asegurada a través de internet y la entronización de los mercados bursátiles, por mencionar sólo algunos fenómenos. No obstante, muchos ignoraban las señales contrarias y las atribuían a pesimistas o resentidos, verbigracia, el aumento de los movimientos Centro de Investigaciones de la Economía Mundial nacionalistas/secesionistas, el resurgimiento de partidos de ultraderecha con consignas xenófobas, los movimientos antiinmigración o políticos con discursos proteccionistas, ejemplos todos de un mundo que nunca se fue (Ortega, 2020).

Lo que está en crisis es la globalización presentada con la fuerza de única realidad concreta y posible, encorsetada dentro de un pensamiento y política que no solo la subordina y reduce a la lógica capitalista, sino a la más individualista y rapaz de las variantes de política que ese sistema puede practicar, si exceptuamos al fascismo. En modo alguno, ella puede significar el triunfo universal y definitivo de ese sistema ni la abolición de las contradicciones entre clases sociales o entre países y regiones, ni la cancelación de las transformaciones revolucionarias, ni tampoco la inevitable adopción como camisa de fuerza, por todos los países, de un cierto patrón de conducta en su políticas interna y externa (Martínez, 2007). Advirtiendo sobre el "El fin de la globalización" o refiriéndose a la ideología que preside ese proceso como "El colapso neoliberal", revistas anglosajonas influyentes en la economía o el sistema de relaciones internacionales como *The Economist* o *Foreign Affairs*, no hablan más del fin de la Historia.

Por lo tanto, es necesario separar la globalización, como proceso inevitable, necesario y objetivo; de la globalización leída como una estrategia propia del neoliberalismo que beneficia a un segmento específico de la población: aquellos

que cuentan con los recursos de movilización, pues los millones restantes son vistos con desconfianza y excluidos de los procesos de toma de decisiones.

El carácter objetivo de la globalización emana de la vocación internacional del capital –uno de sus rasgos definitorios–, que hizo posible que el dominio capitalista tuviera como uno de sus ingredientes el establecimiento de un sistema mundial, el primero propiamente dicho en la historia de la humanidad. Desarrollo capitalista y crecimiento de un entramado de relaciones económicas internacionales fueron analizados hacia el pasado y pronosticados hacia el futuro por los clásicos del marxismo desde mediados del siglo pasado. Esa misma vocación internacional, ahora asistida por los colosales avances científico-tecnológicos, da como resultado un elevadísimo grado de internacionalización del capital.

Es difícil imaginar el derrumbe del elevado grado de interpenetración de economías nacionales ahora más cercanas por la revolución en los medios de transporte, mucho mejor comunicadas por la revolución en los medios de comunicación y transmisión de información, e integradas en una red transnacional tejida por un capital que tiene ahora una movilidad internacional enormemente superior a la de sus bisabuelos del siglo pasado. Facilidades para viajar, internet, el fin de la Guerra Fría, acuerdos comerciales y economías desarrollándose con rapidez, se han combinado para crear un sistema que es más interdependiente que nunca.

Es evidente la estrecha imbricación entre los tres nodos principales de la actual globalización: China como gran exportador neto de bienes y de capital, EE.UU. como gran importador neto y la Unión Europea (UE) con una estructura más mixta. Cada nodo está siguiendo estrategias distintas.

De la mano de la administración Trump, EE.UU. parece abrazar políticas aislacionistas y proteccionistas, donde la guerra comercial con China o la marcha atrás con la firma de distintos tratados de libre comercio –el primero, el TTIP con la UE– son un ejemplo paradigmático. Por el contrario, la UE y China –especialmente la primera–, con una dependencia muy fuerte de la importación de materias primas y energía para mantener su actividad económica, están obligadas a realizar una agresiva política de reforzamiento de las cadenas económicas globales. Además, en la medida que la economía china –y la europea en menor grado– siguen articulándose a través de la exportación, también necesitan de esa globalización. Aunque China está formando una clase media consumista en los últimos lustros, sus niveles de demanda están lejos de poder sostener su ingente producción.

En este sentido, la Comisión Europea ha asegurado que la estrategia de ser “autosuficientes” es irreal por la alta dependencia de las cadenas globales de valor. En consonancia, la UE mantiene actualmente negociaciones comerciales y/o de inversiones con territorios como Nueva Zelanda, Australia, Chile, China, Mercosur, Reino Unido, EE.UU., Japón, Indonesia, México, Marruecos y Vietnam.

El presidente del Consejo Europeo, Charles Michel, habla de lograr una “autonomía estratégica”: La UE “quiere ser más fuerte, más autónoma y más firme”. La UE, continuó Michel, está a punto de desarrollar un “modelo abierto con una mayor conciencia de nuestra fuerza, con más realismo y quizás con menos ingenuidad”. “Tenemos fe en las virtudes de las economías libres y abiertas, nunca en el proteccionismo... Pero a partir de ahora, nos aseguraremos que se respeten mejor las condiciones de igualdad, en un mercado abierto de aquellos que respeten sus estándares”.

La generación de políticos alemanes de Merkel es decididamente “atlantista”, pero únicamente “liberal”, como ella misma. Es decir, se comprometen a defender el “sistema liberal universal de valores”. Esto, por supuesto, la pone en aprietos con Trump; pero paradójicamente, esto hace que el liderazgo alemán sea aún más sensible a las manipulaciones estadounidenses sobre China y Rusia (que ahora son temas totalmente bipartidistas en Washington), ya que, como señaló Samuel Huntington, “el universalismo es la ideología [útil] de Occidente para confrontar otras culturas”. Sombras de 1914, cuando Austria-Hungría se encontró encerrada en la gran lucha contra Rusia, ¡de manera similar!

En lo que respecta a China, también tiene abiertas negociaciones para cerrar nuevos tratados de comercio y de inversiones, pero lo más relevante es la Nueva Iniciativa de la Ruta de la Seda. Se trata de un plan de expansión económica liderado por el gigante asiático y del cual ya son parte más de 136 países. Esta iniciativa consta de cinco programas: conectividad de infraestructuras, coordinación de políticas –para evitar barreras al comercio–, medidas para el aumento del flujo comercial y de inversiones, integración financiera –de la moneda china– y actividades culturales –para sostener un apoyo popular al proyecto–. Es como el Plan Marshall para globalizar el capital chino.

La crisis ha mostrado que China tiene un papel más relevante en la producción global, el comercio, el turismo y los mercados de materias primarias. En virtud de su fuerte base de consumo interno, y su importante riqueza mineral y energética, Estados Unidos es el único país que pudiera avanzar en una cierta desconexión global. En esa estrategia, la independencia energética desempeña un papel determinante y son notables sus desesperados intentos por reactivar la moribunda industria petrolera. Más aún, el gobierno norteamericano también está intentando defender los intereses del capital estadounidense que es competitivo a nivel internacional.

El evento determinante de esta era post-COVID (independientemente del ganador de las elecciones estadounidenses) probablemente será el desacoplamiento de Estados Unidos con China: desacoplamiento tecnológico de las telecomunicaciones (del 5G de Huawei); desvinculación de los medios chinos y las plataformas de redes sociales; purgar toda la tecnología china del ecosistema de microchip de Estados Unidos; desconexión de China de Internet, aplicaciones, cables submarinos y acceso a los sistemas de almacenamiento de datos en los clouds de EE.UU., como parte del programa Clean Network de Pompeo.

Este es el primer bombardeo de artillería pesada para una guerra de trincheras fangosa y prolongada que se avecina (Crooke, 2020). China seguirá estando excluida de la esfera digital occidental, en la medida en que Estados Unidos pueda hacerlo. Wolfgang Munchau informa que la coalición alemana ahora aprobó una prohibición de facto de Huawei. Su objetivo es matar a Huawei aplicando toda la fuerza de la burocracia alemana.

Y Rusia se está dissociando de Europa para trabajar más de cerca con China (gracias a Merkel y sus cohortes). Esta no es la Guerra Fría, sino un retroceso a una era anterior que terminó en una guerra caliente, cuando los responsables de la formulación de políticas (y los mercados) claramente desconocían el creciente peligro que se acumulaba durante el período de descanso estival que transcurrió entre el asesinato del Archiduque Francisco Fernando de Austria a fines de junio de 1914 y el estallido de la Primera Guerra Mundial cinco semanas después.

Pero Europa no tiene ningún sustituto para Huawei. Las redes 5G en realidad representan el sistema nervioso que conecta las dimensiones política, estratégica, militar, informativa, económica, financiera, industrial y de infraestructura a nivel personal, local, nacional, internacional y transnacional.

Las redes 5G, junto con los avances exponenciales en la potencia informática y los avances en la inteligencia artificial, son la agencia transformadora de la nueva economía. El punto clave aquí es la latencia: la capacidad de integrar diferentes flujos de datos todos juntos y prácticamente sin demora. Es fundamental no solo para el estilo de vida diario, sino también para los sistemas de defensa (Crooke, 2020). El reciente desplome del precio del petróleo es una oportunidad para advertir de nuevo sobre el inexorable declive de los combustibles fósiles y denunciar la dinámica destructiva de los mercados financieros.

Trump y otros parecen estar convencidos de que Estados Unidos puede usar su poder financiero y comercial, mientras que los Estados Unidos de América aún predominan, para aplastar el ascenso de China, contener a Rusia y torcer el brazo de Europa para que sea un vasallo tecnológico. La guerra en los Balcanes a principios del siglo XX encerró a Austria-Hungría, el aliado inconstante de Alemania, en la lucha más amplia de Alemania contra Rusia. Y hoy, Pompeo espera encerrar a Europa (inconstante) en la contención de Rusia por parte de Estados Unidos. Las amenazas al proyecto Nord Stream 2 y la estafa de Navalny son solo algunas de las “palancas” de Pompeo.

Sin embargo, el nivel de interconexión, de producción –y por lo tanto de necesidad de mercados donde venderla–, y de consumo material y energético para sostener esta producción es tal que ninguna potencia se puede permitir una desconexión de los mercados globales significativa sin comprometer la reproducción de su capital nacional.

Por ejemplo, la batalla comercial de EE.UU. subiendo los aranceles a la importación de acero y aluminio al final ha llevado a la firma de un acuerdo comercial en “fase 1” con China. En él, el gigante asiático se comprometió a aumentar sus importaciones de energía, bienes agrícolas, bienes manufacturados y servicios relacionados a la propiedad intelectual de EE.UU.

por lo menos en 200 mil millones de dólares hasta 2022. Por su parte, EE.UU. eliminará barreras arancelarias a la importación de productos chinos. Otros dos ejemplos son que se han retomado las conversaciones entre EE UU y la UE para un tratado transatlántico tras el fallido TTIP y que se van a iniciar conversaciones para un acuerdo comercial EE.UU.-Reino Unido.

¿Desglobalización o transición?

Más allá de la notable vitalidad de la globalización que se desprende de lo anterior, es necesario prestar atención a las abundantes señales desglobalizadoras que acontecen, como resultado de la oleada neoliberal de hace décadas: la más intensa ofensiva política, económica e ideológica lanzada por el imperialismo en el siglo XX y lo que va del XXI. El actual sistema de producción y consumo globalizado está herido de muerte. Detrás hay varios factores, no sólo la pandemia.

En primer lugar, estamos viviendo ya el pico del petróleo, ese momento histórico en el que el crudo disponible empieza a menguar. El mayor uso del petróleo es para el sector del transporte, donde es insustituible si se quiere mantener un trasiego de grandes volúmenes, a largas distancias, en tiempos cortos. Es importante subrayar que las renovables no pueden sostener la globalización. Dentro del sector del transporte, hay distintos combustibles que se usan. Destacan el diésel para el transporte de mercancías por carretera y el fuel oil para barcos. Ambos parecen haber atravesado ya su cénit de disponibilidad. Esto, más pronto que tarde, terminará incidiendo sobre la viabilidad de sostener los actuales volúmenes de transporte global.

El comercio internacional también requiere de medios financieros. Se basa en la interconexión bancaria, que es la que respalda las operaciones. Por ejemplo, el 90% de los envíos internacionales se abonan con las letras de crédito. En 2008, después de la quiebra de Lehman Brothers y la contracción del crédito posterior, los bancos retiraron ese financiamiento, lo que fue determinante en la caída del 93% del Baltic Dry Index. En un escenario financiero como el actual, en el que la deuda crece más rápido que el PIB, y por lo tanto sus burbujas son cada vez mayores, las crisis financieras repetidas están servidas. La deuda mundial alcanzó el 322% del PIB global en 2019.

La alta interconexión de todo el sistema supone que no hace falta que caigan todos los nodos; con que lo hagan algunos estratégicos, el desabastecimiento se transmite al resto. El sector de la energía es un ejemplo ilustrativo.

Actualmente, las empresas petroleras tienen graves problemas financieros, especialmente las especializadas en fractura hidráulica. Esto genera una menor capacidad extractiva, más allá de la que ya están marcando los límites de disponibilidad geológica. El círculo se cierra al saber que el PIB mundial tiene una correlación lineal con el consumo de energía y que este es fundamentalmente de hidrocarburos.

El funcionamiento de la economía globalizada requiere no solo de crédito y energía. También hace falta infraestructuras. Los costes de mantenimiento de

estas –fibra óptica, gaseoductos, superpuertos, autopistas, refinerías, etc.– se irán haciendo cada vez mayores conforme se reduzca el flujo de energía, se dificulte el crédito, vaya disminuyendo el comercio mundial del que dependen para sus reparaciones y se pierda economía de escala. Su coste no es pequeño y puede rondar el 3% del PIB mundial.

En un escenario como el actual, en el que la reproducción del capital se está viendo comprometida, la competencia se refuerza. En aras de sobrevivir, el mundo empresarial recurrirá todavía más al respaldo de los Estados en los que se sitúan sus casas matrices, lo que se traducirá inevitablemente en políticas proteccionistas.

Las guerras comerciales no tendrán solo un formato arancelario. De hecho, no lo tienen ya en la actualidad. Así, es probable que la emisión masiva de dinero no responda solo a dar liquidez a las empresas en apuros, sino a devaluar la divisa controlada por el banco central de turno y con ello abaratar las exportaciones. Además, esto permitiría rebajar la deuda soberana –aunque esta es una estrategia arriesgada para EE.UU., porque resta atractivo a su moneda y puede limitar la entrada de capital extranjero–.

Estas medidas proteccionistas requerirán de una apropiación de recursos globales, lo que las hará venir acompañadas de un nuevo imperialismo. Pero, como dijimos, las economías de todos los bloques han tomado una dimensión tan grande que no pueden proveerse de las materias primas necesarias ni dar salida a su producción solo a nivel doméstico. Por ello, estas medidas proteccionistas requerirán de una apropiación de recursos globales, lo que las hará venir acompañadas de un nuevo imperialismo.

Sin embargo, esta opción, desde la mirada del capitalismo global, parece nefasta. Por ejemplo, minaría el poder de China y, con él, el de sostener el déficit de EE.UU. Si este tipo de políticas fueron desastrosas para la economía en la Gran Depresión y empujaron hacia la II Guerra Mundial, no es de esperar que lo vayan a ser menos ahora en una economía que depende más de la interconexión.

De este modo, el proceso de desglobalización es más probable que sea por la fuerza –choque con los límites ambientales y, si se produjesen, fruto de fuertes luchas sociales – y no tanto bajo la dirección del capital nacional –sobre todo chino y europeo– y, mucho menos, el internacional. En 2020 estamos experimentando esta desglobalización fruto del choque con los límites ambientales: la pandemia de covid-19 que ha ralentizado el comercio mundial está relacionada con la destrucción ecosistémica.

La transición hacia una nueva fase de la globalización

Todo parece indicar que estamos en transición hacia una nueva forma o fase de la globalización, que la pandemia solo contribuye a reforzar y modelar. En efecto, la reversión de la globalización, tal y como la conocemos, comenzó con la Gran Crisis Financiera mundial en 2008. Ese año la globalización alcanzó máximos, con el comercio de mercancías representando el 25,3% del PIB mundial (Zweifel,

2020). Algunos signos del cambio en contra del comercio internacional y las fronteras abiertas ya se habían visto con el creciente populismo, el Brexit, las guerras comerciales de Trump y las embestidas contra instituciones multilaterales como la Organización Mundial del Comercio, además de las tensiones en Europa sobre la migración. De hecho en el decenio posterior a 2008 se impusieron medidas comerciales restrictivas a importaciones por valor de 1,5 billones de dólares y el comercio en 2019 se redujo al 21,7% del PIB mundial (Zweifel, 2020).

Pero, además del proteccionismo, hay que tener en cuenta otros factores que poco tienen que ver con movimientos antiglobalización, especialmente la débil inversión posterior a la Gran Crisis Financiera.

Los bloqueos en las economías del mundo con la pandemia del coronavirus han sido una respuesta racional, guiada por consideraciones de salud pública. Pero han causado un colapso sin precedentes al comercio transfronterizo y generado el temor a efectos negativos que persistan durante mucho tiempo cuando esta crisis haya pasado. Sin embargo, hay buenas razones para creer que el comercio internacional no se va a ver dañado catastróficamente, aunque es probable que la red de relaciones económicas internacionales cambie significativamente.

La globalización no tiene como única expresión lo que el economista y profesor turco-estadounidense de la universidad de Harvard Dani Rodrik llamó a principios de la pasada década “hiperglobalización”⁶. Esa velocidad, debido a las medidas que se han impuesto frente a la Covid-19, podría ahora verse afectada. Pero incluso siendo así, la muerte de la globalización no parece estar a la vuelta de la esquina.

En todo caso, será más parecido a lo que ocurrió después de la Primera Guerra Mundial o a lo que sucedió tras la Segunda. Después de 1918 tuvimos organizaciones internacionales débiles, el ascenso del nacionalismo, proteccionismo y depresión económica. En cambio, luego de 1945 tuvimos más cooperación e internacionalismo, reflejado en el acuerdo Bretton Woods, el Plan Marshall, las Naciones Unidas y el Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT).

No es posible olvidar la existencia de medios de transporte, comunicación e información, que han puesto en permanente contacto directo nuestras sociedades y economías. Ellos nos recuerdan que la globalización llegó para quedarse, lo cual no significa que esté exenta de riesgos y contratiempos en el mundo post-Covid-19.

Sin duda, los gobiernos que salgan de esta crisis se pensarán dos veces los beneficios de la integración y la interdependencia global. Algunas cosas tendrán que cambiar, porque tanto las personas como las compañías se han dado cuenta de la dimensión de los riesgos que han venido tomando. Incluso es probable que las barreras a viajar permanezcan, como lo hicieron las medidas de seguridad a raíz del 11-S. El problema no es si estos cambios van a ocurrir no, sino cuán profundos serán y cómo se van a manejar.

En cualquiera de los casos, los análisis coincidirían en que la crisis a la que nos enfrentamos tendrá un importante impacto económico en todas las dimensiones de los intercambios internacionales (OECD, 2020, 2020a) y al mismo tiempo, tanto su duración como las diferentes respuestas que se adopten afectarán, también de distinta manera, al ritmo y la naturaleza de la globalización (IMF, 2020).

En definitiva, la globalización al menos como la conocíamos antes de esta pandemia, va a ser distinta. El cambio esencial apunta hacia los modos de producción y de consumo (Bárcena, 2020). En términos comerciales e inversores, la pandemia se desata en un contexto de elevada transnacionalización productiva e inversora, con un proceso manufacturero fragmentado, y dispersado geográficamente, organizado en las denominadas cadenas globales de producción (Molina, 2020).

Es probable que el comercio internacional adopte nuevas formas. Definitivamente, la base de la nueva fase de globalización no parece ser las cadenas globales de valor. La actual situación pone de manifiesto la vulnerabilidad de los modelos de producción actuales, caracterizados por la denominada producción flexible (series de producción cortas, minimización de stocks y aprovisionamiento constante en flujo tenso), respecto a lo ocurrido en sus países proveedores (Treceño, 2020; Haren y Simchi-Levi, 2020). Ese concepto alude a la desenfadada velocidad que ganaron las relaciones económicas, políticas y culturales en el planeta a partir de los años 90.

La pandemia ha cuestionado el modelo globalizado de deslocalización industrial. Ante las medidas de cuarentena se interrumpieron las cadenas globales de producción y surgieron problemas de escases e inflación. Por ese motivo se debate sobre la necesidad de recuperar las actividades industriales nacionales, para generar sistemas productivos autosuficientes que dependan menos del mercado global, es decir, del modelo de hiperespecialización y deslocalización productiva que primó en la última fase de la globalización (Michelena y Muñoz, 2020).

Los exportadores ya están reconfigurando sus cadenas de suministros y acercando producción a costa de eficiencias; mientras los importadores imponen barreras arancelarias en respuesta. Este proceso ya había comenzado con la guerra comercial y con la pandemia ha entrado en barrena.

Asia y Occidente se aíslan mutuamente. Cae un telón de acero económico sobre el mundo. Se acelera el repliegue del comercio internacional. Existe una combinación de factores que harán que la industria manufacturera occidental empiece a traer de vuelta a casa parte de sus trabajos ("re-shoring", se le llama en inglés). La guerra comercial (principalmente entre EE.UU. y China) combinada con la pandemia del coronavirus ha hecho que muchas compañías se tomen el "re-shoring" con mucha seriedad. Muchas de esas actividades pueden ser automatizadas, porque re-shoring trae certeza. No tienes que preocuparte por la política comercial nacional. Y te da la oportunidad de diversificar tu base de proveedores.

En concreto, China puede ser el blanco de nuevas restricciones, pues políticos y populistas han argumentado que es necesario "castigarla", por ser fuente de la infección. Como señala Fanjul (2020), esta crisis incrementa la valoración del riesgo de dependencia geográfica respecto a China, lo que puede desarrollar estrategias de diversificación geográfica de proveedores, que puede no afectar negativamente al comercio en términos agregados, o puede incidir en una tendencia de relocalizaciones hacia países de origen y la consecuente reducción del volumen de intercambios comerciales. Pero China ha mostrado la necesidad de la cooperación multilateral con su disposición a prestar asistencia médica y suministros a muchos países. Habrá ganado amigos en todo el mundo. Además China, el primer país en sufrir el coronavirus, dada la escala de su comunidad e instalaciones científicas, es fundamental para la colaboración internacional sin precedentes en investigación médica que la pandemia ha fomentado.

Así, puede ocurrir que se reduzca el comercio de bienes físicos y la movilidad de las personas mientras que la globalización digital puede ganar importancia. De hecho el bloqueo ha mostrado a empresas y gobiernos cuánto se puede lograr con Internet en cuanto a eficacia del trabajo a distancia y servicios en línea. Las videoconferencias frente a reuniones en persona pueden ser más eficientes y ahorrar tiempo y el aprendizaje a distancia facilitar educación de calidad para muchos más estudiantes de manera eficaz (BBC Mundo, 2020).

Aunque las empresas pueden tratar de reducir vulnerabilidades y algunas verse inclinadas a traer producción internacional a casa, el principio de ventaja comparativa seguirá existiendo, pues siempre será más eficiente económicamente obtener algunos bienes y materiales de otros países. Así que es previsible que los flujos de bienes físicos sean sustituidos por servicios digitales. Las empresas que quieran diversificar sus redes de proveedores, incluso con cierta redundancia, aunque con ello aumente el coste de su producción, pueden intentar compensarlo con mayor automatización.

También es probable que las cadenas de suministro se vuelvan menos globales y más regionales. Es lo que ha ocurrido en Asia las últimas tres décadas, donde el comercio intraasiático, que representaba el 28% del total de exportaciones de la región, aumentó hasta el 42% en 2008 y de nuevo hasta el 46% para 2018.

En lo que respecta a las exportaciones de servicios, si bien en los últimos años habían venido incrementándose notablemente de la mano de los procesos de transnacionalización productiva, es esperable una importante reducción de estos flujos debido al impacto en el sector turístico mundial. Así, en economías de marcado perfil terciarizado y anclado en la variable turística, como es el caso de España, la pandemia global tendrá un impacto importante por la vía de la caída en la llegada de turistas a las fronteras.

Y en lo que respecta al stock exterior de inversión extranjera directa (quinto indicador incluido dentro de la dimensión económica), su evolución dependerá de la reconfiguración de esa dimensión productiva transnacionalizada, y también del impacto en los mercados financieros internacionales en el medio plazo (Álvarez-Pickman, 2020).

El caso es que las relaciones comerciales internacionales siempre tienen riesgos. Pero los beneficios de economías interconectadas a nivel mundial son mucho mayores que los costes. Más aún, gran parte de la globalización no es sólo acerca del movimiento de bienes o materias primas, sino gente, ideas e información. Algo que las economías occidentales hacen muy bien.

Unión Europea: reconfiguración o ajuste regional de la globalización

Un esbozo necesario

Desde hace más de 40 años se asiste a una reconfiguración del modelo internacional creado tras la Segunda Guerra Mundial. Nuevos riesgos y vulnerabilidades siguen lógicas difusas y asimétricas para las cuales no siempre existen herramientas apropiadas para enfrentarlos por “su carácter multifacético y su velocidad de transformación” (el cambio climático, la inseguridad energética, las armas de nueva generación, las amenazas híbridas, los ataques cibernéticos o los atentados terroristas, la llegada de millones de refugiados y, como colofón, el conflicto de Rusia en Ucrania son muestra de ello).

Se asiste a la reconfiguración de un sistema multipolar, con el binomio EE.UU.-China como eje central. El mundo bipolar ha sido sustituido por un mundo multipolar en el cual conviven actores estatales, no estatales, nuevos actores globales, entre otros.

En particular, tras la crisis global de 2008 se ha observado ajustes en el proceso de globalización; se ha hecho notable la necesidad de la coordinación bilateral y multilateral. Más aún, la pandemia y el conflicto entre Rusia y Ucrania agudizaron los ajustes. No obstante, la globalización es coherente con el capitalismo (marxismo) por la vocación universal del capital. Fase de expansión del capital.

Las fuentes de crecimiento económico global parecen estar cambiando. En la actualidad, la transformación digital es el nuevo motor del crecimiento económico. La economía digital es de 11,5 billones de dólares, es decir, el 15,5% del PIB mundial, el 18,4% del PIB en las economías desarrolladas y el 10% en las economías en desarrollo.

Lo cierto es que la Cuarta Revolución Industrial basada en la automatización, la inteligencia artificial, y las plataformas digitales ha puesto en cuestionamiento el modelo productivo y la división internacional del trabajo en las que se basaba la economía global.

El peso económico y el poder político están desplazándose hacia Asia. Los asiáticos, liderados por China y otras potencias regionales, están volviendo al lugar que ocupaban en la economía mundial hasta el siglo XVIII.

La reducción de la diferencia entre el mundo industrializado y los países emergentes marca el fin del monopolio por parte de los países desarrollados de la producción avanzada de gama alta y servicios de alto valor añadido. En 2030 la fuerza de trabajo de China, la India y el África Subsahariana combinada puede alcanzar cinco veces el tamaño de la de los Estados Unidos y Europa.

La UE en el orden mundial actual

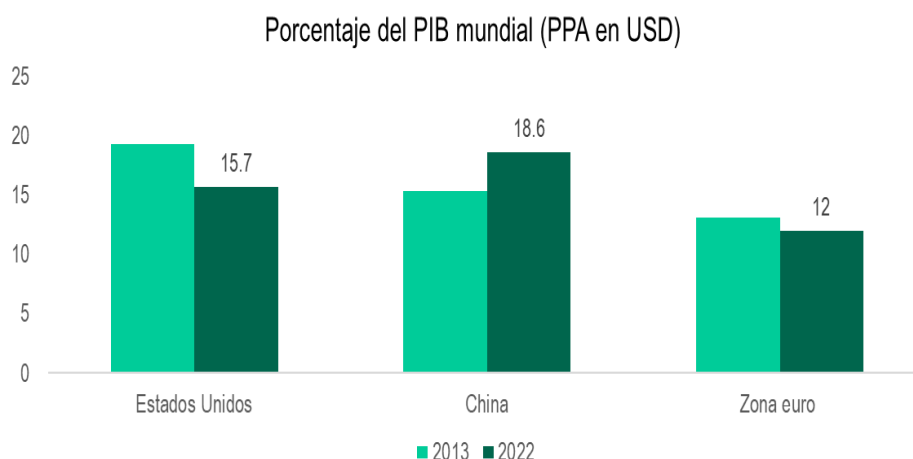
En el actual orden internacional la UE aparece relegada frente a la competencia económica y tecnológica entre los Estados Unidos y China. Existen un conjunto de indicadores que dan cuenta de esta situación, entre ellos:

- a) Carece de un número de relevante de empresas digitales y ejerce un papel más de consumidor que de productor de tecnología.
- b) En 2020 el 37% de las empresas europeas aún no había adoptado ninguna tecnología digital avanzada, frente al 27% de las compañías de Estados Unidos.
- c) Divergencia que existe entre los distintos países a la hora de abordar el proceso de digitalización.
- d) Brecha digital con EE.UU. "Las empresas europeas implementan tecnologías de internet de las cosas (IoT) con menos frecuencia y están rezagadas en el sector de la construcción en particular. Las pymes en la UE, el punto débil en el proceso de digitalización, el 60% de las microempresas no ha implementado todavía ninguna tecnología digital.
- e) Falta de empresas digitales europeas con significativa influencia global. No existe un Google o un Tencent europeo.

Las empresas más prometedoras a menudo son compradas por grandes competidores extranjeros en el mercado único.

No existe una posición europea o incluso que la mayoría de los Estados miembros la quieran. La multiplicidad de enfoques y posiciones sobre asuntos regulatorios, como la regulación de contenidos, por no hablar de la competencia intra europea por los empleos de alta tecnología, significa que la UE parte en desventaja al competir por la soberanía digital con actores políticos más cohesionados como China o los Estados Unidos.

UE cediendo espacio a Estados Unidos y China en la economía mundial



Fuente: Elaborado con los datos del FMI, WEO (2013 y 2022)

Reconfiguración o ajuste regional de la globalización en la UE.

En la UE se han incrementado las tendencias nacionalistas desde la crisis global hasta la actualidad. La crisis de 2008

a) Crisis 2008, Brexit y pandemia.

La crisis global constituyó un punto de inflexión en la globalización en el contexto europeo. Tras el estallido de la crisis financieras los gobiernos europeos precipitaron al rescate de los bancos nacionales. Este exceso de gasto, llevó a niveles exorbitantes la deuda pública y el déficit fiscal. En otras palabras se pasó de una crisis financiera a una crisis de deuda soberana. Para el 2013 Portugal, Irlanda Grecia poseían niveles de endeudamiento público superiores al 100% del PIB (en el caso de España era del 77% del PIB en aquel entonces posteriormente alcanzó el 100%).

El proceso de salida del Reino Unido de la UE se le conoció como Brexit. Este último, constituyó la crisis más importante del proceso de integración europeo desde su creación. Aunque la campaña antiinmigrante aparecía como la cara más visible, la decisión de los británicos ha sido la expresión más grave de la tendencia a regresar al Estado nación frente al fracaso de la UE en la gestión de la crisis económica, que le había costado una década perdida en el crecimiento.

Asimismo, la pandemia COVID-19 ha agudizó el sentimiento nacionalista. En el bloque comunitario europeo se ha desató una polémica con respecto a la financiación a partir de la crisis generada por la Covid-19. La manera de enfrentar la pandemia dividió a los países, una situación que no es nueva en la historia reciente europea y que puso de manifiesto las grandes disparidades económicas intrínsecas que reflejan los diversos intereses nacionales ante la falta de un gobierno comunitario y de voluntad política por parte de los países más desarrollados del conjunto.

b) Revitaliza el papel del Estado (The NextGeneration): plan de 2,018 billones de euros - financiar la recuperación (13% PIB).

c) Compromisos con el multilateralismo de manera sectorial: acoplamiento estratégico o de geometría variable (China y otros polos emergentes) y las Cadenas Globales de Valor

La Unión Europea (UE) ha demostrado una creciente preocupación en los últimos años por reconfigurar la globalización, a la vez que ha cuestionado muchos de los elementos de la globalización del cual fue en parte responsable en décadas anteriores (Youngs and Ülgen, 2022).

En los últimos años, los esfuerzos de la UE para orientar la globalización en direcciones políticas particulares han intensificado el enfoque emergente de la UE para la globalización reconectada aún no está completamente definido; el bloque está en el en medio de repensar muchas de sus políticas globales, y sus debates internos aún están vivos y sin resolver. Todavía, han comenzado a aparecer las líneas generales de una estrategia recalibrada. El hilo central es un objetivo de combinar dinámica global con una reafirmación del control soberano sobre áreas clave de la política internacional. un dominante.

Consideraciones finales

El nuevo orden económico internacional establecido tras el fin de la SGM respondió a los intereses de los vencedores y se caracterizó por la bipolaridad en el sistema de RR.II., conformado a partir de dos bloques: El Sistema Capitalista Mundial, con Estados Unidos como hegemón y el Sistema Socialista Mundial, con la URSS como hegemón.

A lo largo de casi 50 años este sistema funcionó con sus luces y sombras, hasta el colapso del socialismo en Europa Oriental y Central y la desintegración de la URSS en 1991, cuando emerge un nuevo orden internacional unipolar, que hoy se desintegra y da paso gradualmente a un nuevo orden internacional, este a todas luces multipolar y multicéntrico, que será objeto de estudio a posteriori, durante la ejecución del Proyecto Hegemonía.

Existe una reformulación o ajuste de la globalización, en tanto forma concreta de manifestación, no como cambio en su esencia. Dos variables cruciales de la “hiperglobalización” como el comercio de mercancías y las inversiones extranjeras directas muestran bajo dinamismo respecto al periodo previo a la crisis de 2008-2009, pero no es un criterio suficiente (ni son las únicas variables) para evidenciar empíricamente que como tendencia de más corto plazo también lo sean en el largo (aun con el impacto de perturbaciones disruptivas como eventos climáticos, la pandemia de COVID 19 y la guerra entre Rusia y Ucrania -a menos que esta última escale a nivel europea o mundial-).

La regionalización no es una forma de fraccionamiento de la economía mundial, ni es incompatible con la globalización (esta lo implica), son aspectos de un mismo proceso, complementarios, de ahí que el análisis no debe restringirse solo al de los bloques o esquemas de integración de facto o de jure, sino también a las propias cadena de valor, en la lógica de la estrategia de las empresas transnacionales, los principales actores del proceso de globalización.

Después de la pandemia de COVID-19 y el estallido del conflicto en Ucrania, se observa con claridad la posibilidad de una desintegración de la arquitectura financiera, económica y comercial internacional en torno a dos bloques: el occidental, con EURO y Europa al frente, y el oriental, comandado por el poder chino en el terreno tecnológico, empresarial y productivo, y secundado por Rusia y su estatus nuclear. En particular, “reorganización de la arquitectura financiera internacional”, que conduciría a una “segmentación de las reservas de activos globales” y la irrupción de dos sistemas de pagos transnacionales, lo que llevaría irremediablemente a la “segregación de dos bloques productivos antagónicos”.

El mundo parece entrar en un escenario de Guerra Fría 2.0. Los intercambios de tecnología podrían verse limitados y las redes de producción y los estándares de innovación podrían colisionar y propagarse “en distintos bloques” y, en consecuencia, las ganancias y ratios de prosperidad alcanzados por la globalización en los últimos tres decenios, se someterán a unos cambios indescifrables; con áreas de países adoptando políticas proteccionistas.

Bibliografía

- Anderson, Perry (2003) “Neoliberalismo: un balance provisorio”, en Emir Sader y Pablo Gentili (Compiladores) La trama del neoliberalismo. Mercado, crisis y exclusión social. CLACSO, Buenos Aires. ISBN 950-23-0995-2.
- Baró, Silvio (1997) “Globalización y relaciones internacionales”, Revista Aportes, mayo-agosto 1997. Facultad de Economía, Benemérita Universidad Autónoma de Puebla (BUAP), México.
- Bordo, Michael D; Alan M. Taylor; Jeffrey. G Williamson (2003) Introduction. “Globalization in Historical Perspective”, Bordo, M. D., Taylor, A.M., y Williamson, J.G. (comp.) Chicago and London: University of Chicago Press.
- Borón, Atilio (2003) “La sociedad civil después del diluvio neoliberal”, en Emir Sader y Pablo Gentili (Compiladores). La trama del neoliberalismo. Mercado, crisis y exclusión social. CLACSO, Buenos Aires. ISBN 950-23-0995-2.
- _____ (2005) “Imperio e imperialismo. Una lectura crítica de un libro de Michael Hardt y Antonio Negri”, Fondo Editorial Casa de las Américas, La Habana, Cuba. ISBN 959-260095-3
- Castaño, Héctor (2006) “Neoliberalismo monetarista. La hegemonía del capital”. Editorial Félix Varela, La Habana, Cuba. ISBN 959-07-0215-5.
- Chailloux, Graciela; Rosa López; Silvio Baro (1997 “Globalización y conflicto: Cuba-Estados Unidos”. Editorial de Ciencias Sociales, La Habana, Cuba. ISBN: 9590602959.
- Chesnais, François (1996) “La globalización y el estado del capitalismo a finales de siglo”, Revista Investigación Económica 215, enero-marzo de 1996, Facultad de Economía, UNAM, México.
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe (2002) Globalización y desarrollo. Vigésimo noveno Período de Sesiones, Brasilia, Brasil, 6 al 10 de mayo de 2002. LC/G.2157 (SES.29/3), 9 de abril de 2002, Naciones Unidas.
- _____ (2019) Perspectivas del Comercio Internacional de América Latina y el Caribe 2019. El adverso contexto mundial profundiza el rezago de la región (LC/PUB.2019/20-P), Santiago de Chile, 2019. ISBN: 978-92-1-047949-3 (versión pdf).
- _____ (2021) Perspectivas del Comercio Internacional de América Latina y el Caribe 2020. La integración regional es clave para la recuperación tras la crisis. (LC/PUB.2020/21-P), Santiago de Chile, 2021. ISBN: 978-92-1-004751-7 (versión pdf).
- _____ (2021) Perspectivas del Comercio Internacional de América Latina y el Caribe 2021. En busca de una recuperación resiliente y sostenible. (LC/PUB.2021/14-P/Rev.1), Santiago de Chile, 2021. ISBN: 978-92-1-005568-0 (versión pdf).
- _____ (2023) Perspectivas del Comercio Internacional de América Latina y el Caribe 2022. El desafío de dinamizar las exportaciones manufactureras. (LC/PUB.2022/23-P). Santiago de Chile, 2023. ISBN: 978-92-1-005593-2 (versión pdf).
- Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) (1996) El desarrollo frente a dos corrientes poderosas: la globalización y

- la liberalización. Informe del Secretario General de la UNCTAD a la novena Conferencia, Nueva York y Ginebra, marzo. TD/366.
- _____ (2018) Informe sobre el comercio y el desarrollo 2018. El poder, las plataformas y la quimera del libre comercio Naciones Unidas. Nueva York y Ginebra, 2018. UNCTAD/TDR/2018.
- _____ (2020) World Investment Report 2020: International Production Beyond the Pandemic, Ginebra. UNCTAD/WIR/2020. eISBN 978-92-1-005144-6. https://unctad.org/system/files/official-document/wir2020_en.pdf.
- _____ (2020a) Informe sobre el comercio y el desarrollo 2020. De la pandemia mundial a la prosperidad para todos: evitar otra década perdida. UNCTAD/TDR/2020. eISBN: 978-92-1-005357-0.
- De Sousa Santos, Boaventura (1998) “La globalización del derecho. Los nuevos caminos de la regulación y la emancipación”, Universidad Nacional de Colombia e Instituto Latinoamericano de Servicios Legales Alternativos, Bogotá. ISBN: 958-17-0182-6.
- Estay, Jaime (2001) “El comportamiento reciente de la economía mundial. Tendencias, discusiones e interrogantes para la investigación”, en Jaime Estay, Alicia Girón, Osvaldo Martínez (Coordinadores), La globalización de la economía mundial. Principales dimensiones en el umbral del siglo XXI. Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM), Instituto de Investigaciones Económicas (IIE), Benemérita Universidad Autónoma de Puebla (BUAP). Centro de Investigaciones de la Economía Mundial (CIEM), México DF, enero.
- Etxezarreta, Miren (1999) “Globalización y regionalización, ¿la irrelevancia de las periferias?”, en Revista Utopías, nuestra bandera. Número 179, año 1999. Editores Partido Comunista de España.
- Evans, Peter (2000) “Instituciones de gobierno económico en una economía política mundial: consecuencias para los países en desarrollo”. Documento preparado para la Mesa Redonda de alto Nivel sobre Comercio y Desarrollo: Orientaciones para el siglo XXI. X UNCTAD. Bangkok, 12 de febrero de 2000. TD(X)/RT.1/5.
- Fondo Monetario Internacional (FMI) (1998) Perspectivas de la economía mundial. Octubre de 1998. Washington DC. ISBN1-55775-775-5.
- Formento, Walter; Wim Dierckxsens (2017) “Globalización, Desglobalización, Capital y Crisis Global”, Centro de Investigaciones en Política y Economía (CIEPE), Buenos Aires, Argentina. 10/05//2017. <http://ciepe.com.ar/wp-content/uploads/2019/07/2017-02-16-Globalizacion-Desglobalizacion-Capital-y-Crisis-Global.pdf>
- García, Álvaro (2016) “La globalización ha muerto”. https://www.vicepresidencia.gob.bo/IMG/pdf/globalization_is_dead.pdf.
- _____ (2021) “La globalización neoliberal en crisis”. Suplemento especial de Página/12 (basado en el Curso Internacional “Estado, política y democracia en América Latina”). 31 de agosto de 2021. <https://www.pagina12.com.ar/364852-alvaro-garcia-linera-la-globalizacion-neoliberal-en-crisis>.
- Gill, Stephen S. (1995), “Globalization, Market civilization and disciplinary neo-liberalism” Millenium: Journal of International Studies, Vol. 24, No. 3. ISSN 0305-8298. <https://journals.sagepub.com/doi/pdf/10.1177/03058298950240030801>.

- Martínez Martínez, Osvaldo (1999). El neoliberalismo en su laberinto. Ponencia presentada en el Primer Encuentro Internacional de Economistas Globalización y Problemas del Desarrollo, La Habana, Cuba.
- Martínez Peinado, Javier (1998) Globalización. Elementos para el debate. Ponencia en el Plenario de la VI Jornada de Economía Crítica, Málaga, España, 1998.
- _____ (1999) "El capitalismo global. Límites al desarrollo y a la cooperación". Icaria Editorial, Barcelona. ISBN: 84-7426-428-6.
- _____ (2001) "Introducción", en Jaime Estay, Orlando Caputo, José María Vidal Villa Capital sin fronteras. Polarización, crisis y Estado-nación en el capitalismo global. Icaria Editorial, Barcelona. ISBN: 84-7425-544-4.
- McKinsey Global Institute (2016) "Poorer than their parents? Flat or falling incomes in advanced economies". July 2016. McKinsey & Company. www.mckinsey.com/mgi.
- Meiksins Wood, Ellen (2000) "Trabajo, clase y estado en el capitalismo global", en José Seoane, Emilio Taddei Compiladores Resistencias mundiales. De Seattle a Porto A José Seoane, Emilio Taddei Compiladores legre, CLACSO, Buenos Aires. ISBN 950-9231-60-6.
- Organización de las Naciones Unidas para la Educación, la Ciencia y la Cultura (UNESCO); Instituto de Estudios del Desarrollo (IDS); Consejo Internacional de Ciencias Sociales (CICS) (2016) Informe Mundial sobre Ciencias Sociales 2016. Afrontar el reto de las desigualdades y trazar vías hacia un mundo justo. Ediciones UNESCO, París, Francia. ISBN 978-92-3-100164-2.
- Organización Mundial del Comercio (OMC) (2022) Examen estadístico del comercio mundial 2022. Ginebra, Suiza. ISBN 978-92-870-5365-7 (edición digital).
- _____ (2023) Perspectivas del comercio mundial y estadísticas. Ginebra, Suiza. ISBN (publicación en línea): 978-92-870-7520-8.
- Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (OMPI) (2018) "Datos y cifras de la OMPI sobre PI 2017", Ginebra, Suiza. http://www.wipo.int/edocs/pubdocs/es/wipo_pub_943_2017.pdf.
- Pérez, Olga (2009) "Internacionalización del capital: respuesta socialista". Editorial Félix Varela, La Habana, Cuba. ISBN: 978-959-07-0994-4.
- Poulantzas, Nikos (2007) "Poder político y clases sociales en el Estado capitalista", Siglo XXX Editores, Trigésima edición en español, Siglo XXI Editores, SA de CV, México. ISBN 13: 978-968-23-1676-0.
- Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) (1997) Informe sobre Desarrollo Humano 1997. Ediciones Mundi-Prensa 1997. 1 UN Plaza, New York, New York, 10017. ISBN 0-19-511997-5.
- Puerta, Hilda (2001) "La globalización y la regionalización económica: ¿fenómenos contradictorios o complementarios? Sus perspectivas". Centro de Investigaciones de la Economía Mundial (CIEI), Universidad de La Habana.
- Quirós, Jonathán (2019) "Participación de América Latina y el Caribe en las OMC. Propuesta de plataforma sobre trato especial y diferenciado". Tesis en opción al grado científico de Doctor en Ciencias Económicas, Universidad de La Habana.

- Ramon-Berjano, Carola (2019) "Globalización con "características chinas". El creciente rol de China en América Latina y el Caribe y sus principales desafíos", *Pensamiento Propio* 49-50 América Latina y el Caribe en un mundo en transición: actores extrarregionales y estrategias latinoamericanas, enero-junio/julio-diciembre 2019.
<https://www.cries.org/wp-content/uploads/2019/08/PP-49-50-web.pdf>
- Rodrik, Dani (2011) "La paradoja de la globalización. Democracia y el futuro de la economía mundial", Antoni Bosch editor, Barcelona, España. ISBN 978-84-95348-61-6.
- _____ (2022) "De las cenizas de la hiperglobalización podría surgir una mejor globalización", Project Syndicate, 2022. 19 de mayo de 2022.
<https://www.politicaexterior.com/de-las-cenizas-de-la-hiperglobalizacion-podria-surgir-una-mejor-globalizacion/>.
- Sanahuja, José Antonio (2017) "Posglobalización y ascenso de la extrema derecha: crisis de hegemonía y riesgos sistémicos", Manuela Mesa (Coordinadora) Seguridad internacional y democracia: guerras, militarización y fronteras Anuario 2016-2017, Centro de Educación e Investigación para la Paz (CEIPAZ), Madrid, España. ISSN: 2174-3665.
- Serbin, Andrés (2018) Introducción, Andrés Serbin (Editor) América Latina y el Caribe frente a un nuevo orden mundial: crisis de la globalización, reconfiguración global del poder y respuestas regionales. Icaria Editorial; Coordinadora Regional de Investigaciones Económicas y Sociales (CRIES), 2018. ISBN 978-84-9888-851-5
- Stiglitz, Joseph (2017) "La globalización del malestar". Periódico "El País", 24 de noviembre de 2017.
https://elpais.com/economia/2017/12/20/actualidad/1513790732_742783.html.
- Thwaites, Mabel (1994) "La noción gramsciana de hegemonía en el convulsionado fin de siglo. Acerca de las bases materiales del consenso". Gramsci mirando al sur. Sobre la hegemonía en los 90, Leandro Ferreyra, Edgardo Logiudice, Mabel Thwaites Rey, Editora K & Al-Kohen y Asociados Internacional, Buenos Aires. ISBN: 9879973739 9789879973738.
- _____ (2010) "Después de la globalización neoliberal: ¿Qué Estado en América Latina?". Observatorio Social de América Latina (OSAL), Año XI, N° 27, abril. CLACSO, Buenos Aires.
- Tussie, Diana (2011) América Latina en el sistema mundial de comercio. Red Latinoamericana de Política Comercial LATN. ISSN 2222-4815.
- Vidal José María (1995) "Mundialización: Diez tesis y otros artículos", Icaria Editorial, Barcelona. ISBN: 847-42 627-63.
- _____ (2001) "El futuro del Estado en el capitalismo global". Capital sin fronteras. Polarización, crisis y Estado-nación en el capitalismo global, en Jaime Estay, Orlando Caputo, José María Vidal Villa. Icaria Editorial, Barcelona. ISBN: 84-7425-544-4.
- Vilas, Carlos (2000) "Estado y mercado en la globalización: la reformulación de las relaciones entre política y economía". *Revista de Sociología e Política*, núm. 14, junio, 2000. Universidade Federal do Paraná, Curitiba, Brasil.
- Zelicovich, Julieta (2018) "¿Crisis en la globalización o crisis de la globalización?" *Perspectivas Revista de Ciencias Sociales (PRCS)* No. 06 Julio-Diciembre

- 2018, Facultad de Ciencia Política y Relaciones Internacionales, Universidad del Rosario, Argentina.
- Achcar, Gilbert (2020). ¿Autoextinción del neoliberalismo? ¡Ni lo sueñes!". <http://www.cadtm.org/Autoextincion-del-neoliberalismo-Ni-lo-suenes>
- Álvarez-Pickman, Alfredo (2020), "El 'shock' de la oferta y la demanda", Cinco Días, 25/III/2020.
- Artus, Patrick (2020). "Il va falloir soutenir la robotisation des entreprises françaises", 22 de mayo de 2020.
- BBC Mundo, (2020). Coronavirus: por qué la pandemia puede acelerar la desglobalización de la economía mundial. <https://www.eluniversal.com.mx/cartera/coronavirus-por-que-la-pandemia-puede-acelerar-la-desglobalizacion-de-la-economia-mundial-y/>
- Borón, Atilio (2020). La pandemia y el fin de la era neoliberal. CLACSO. Abril del 2020. En: <https://www.clacso.org/la-pandemia-y-el-fin-de-la-era-neoliberal/>.
- Crooke, Alastair (2020). EE.UU.: El doble desacoplamiento, en alainet.
- Dierckxsens, Win y Formento Walter (2020). Crisis sistémica y coronavirus. América Latina en Movimiento. Marzo 2020. En: <https://www.alainet.org/es/articulo/205577>.
- Duran, Cédric (2020). La segunda muerte del neoliberalismo, en <https://vientosur.info/la-segunda-muerte-del-neoliberalismo/>.
- Fanjul, Enrique (2020), "El coronavirus, ¿nuevo impulso a la desglobalización?", Blog Elcano, 12/III/2020, Real Instituto Elcano.
- Husson, Michel (2020). Capitalismo al filo de la navaja
- IMF (2020), "Policy responses to COVID-19", Policy tracker, International Monetary Fund.
- Martínez, Osvaldo (2007). La compleja muerte del neoliberalismo, Editorial de Ciencias Sociales, La Habana.
- Michelena, Carlos y Muñoz, Francisco (2020). Notas y reflexiones sobre la crisis capitalista 2020-2021.
- Molina, Elda y Victorero, Ernesto (2018). Las fusiones y adquisiciones en el sector financiero, en <http://www.rcei.uh.cu/index.php/RCEI/article/viewFile/88/89t>.
- Molina, Ignacio (coord.) (2020), "España en el mundo en 2020: perspectivas y desafíos para el año del coronavirus", Elcano Policy Paper, nº 1/2020, Real Instituto Elcano.
- Olivié, Iliana y Gracia, Manuel (2020). ¿El fin de la globalización? Una reflexión sobre los efectos de la crisis del COVID-19 desde el Índice Elcano de Presencia Global, ARI 43/2020 – 14/4/2020.
- Ortega, Rodrigo Bernardo (2020). Coronavirus y globalización, en <https://www.alainet.org/es/articulo/208600>.
- Roberts, Michael (2020). ¿Volviendo a la normalidad? Junio del 2020. En: thenextrecession.wordpress.com.
- Roberts, Michael (2020a). El desastre de una deuda sin escapatoria, en <https://www.cadtm.org/El-desastre-de-una-deuda-sin-escapatoria>.
- Roberts Michael (2020b). Deficits, debt and deflation after the pandemic, del 29 de junio.
- Treceño, Beatriz (2020), "Las empresas se preparan para un parón en los suministros", Expansión, 26/II/2020.

Yunes, Marcelo (2020). La pandemia y la economía global. Una crisis como ninguna otra. <https://izquierdawe.com/una-tesis-como-ninguna-otra/>

Zweifel, Patrick (2020). El Post Covid-19 y la nueva globalización. <https://www.economista.es/opinion-blogs/noticias/10540868/05/20/El-Post-Covid19-y-la-nueva-globalizacion.html>.

Youngs, R. and Ulgen, S. (2022). The European Union's Competitive Globalism. En *Rewiring Globalization*, Carnegie Europe, Rue du Congrès, 15 1000 Brussels, Belgium

P: +32 2 735 56 50, CarnegieEurope.eu

2

Evolución e impactos de la Unión Euroasiática: perspectivas para Cuba³¹

Resumen: Esta investigación refleja los resultados del Proyecto dedicado a la Unión Económica Euroasiática (UEEA) y cubre la investigación realizada en el año 2023. En este período se focalizó el análisis en el surgimiento e impactos tanto regionales como internacionales de este mecanismo de integración, para lo cual se revisó una vasta bibliografía especializada y se tuvieron en cuenta los puntos de vista de diversos especialistas que participan en el Grupo Sectorial sobre este tema que coordina el MINREX. Se identificaron los principales antecedentes y se evaluaron los avances de la Unión Económica Euroasiática en los temas institucionales, comerciales y financieros. Se avanzó en el análisis de las expectativas, en cuanto a la UEEA, para las regiones geográficas identificadas en el II Capítulo de la investigación, en particular, África y América Latina y el Caribe. Adicionalmente, se inició el estudio de la posible inserción de Cuba en esta Iniciativa, contenido del III Capítulo de esta investigación.

Palabras clave: Mecanismo de Integración socioeconómica, evolución comercial y desarrollo financiero, inserción en nuevos procesos globales.

Abstract : This article reflects the results of the Project dedicated to the Eurasian Economic Union (EAEU) and covers the research carried out in the year 2023. In this period the analysis focused on the emergence of both regional and international impacts of this integration mechanism, for which a vast specialized bibliography was reviewed and the points of view of various specialists who participate in the Sectorial Group on this topic coordinated by MINREX were taken into account. The main antecedents were identified and the progress of the Eurasian Economic Union in institutional, commercial and financial developments were evaluated. Progress was made in the analysis of expectations, regarding the EAEU, for the geographical regions identified in Chapter II of the research, in particular, Africa and Latin America and the Caribbean. Additionally, the study of the possible insertion of Cuba in this Initiative began, as for the content of Chapter III of this research.

Keywords: Socioeconomic Integration Mechanism, commercial evolution and financial development, insertion into new global processes.

Introducción

En las últimas décadas se ha hecho evidente el avance alcanzado por la Unión Económica Euroasiática en las esferas económica, tecnológica y social, lo que

³¹ MSc. Gladys Cecilia Hernández Pedraza, (Coordinadora), Dr. Ramón Pichs Madruga, Dr. José Luis Rodríguez García, Lic. Kenny Díaz Arcaño, Lic. Avelino Suárez Rodríguez, Lic. Amelia Cintra Diago, Lic. Rocío Dorado Ortega, Lic. Wilfredo Abrahams Pérez Abreu, Lic. Mónica Bermúdez Carratalá, Lic. Jorge Varona Rodríguez, Tec. Yanisel León Rosabal, Lic. Belkis García Santaya, y Tec. Alejandro Ibarra.

potencia el debate en torno a la importancia de este mecanismo integrador. Desde el punto de vista geoestratégico, la Unión Euroasiática rescata importantes esferas de influencia regional, especialmente relevantes frente a las tensiones internacionales que se incrementan en los últimos años, atizadas por parte de Occidente, es decir, por los EE. UU y la propia Unión Europea. Este proceso coloca la integración entre los países miembros de la Unión Económica Euroasiática en la palestra hoy, como uno de los procesos devenidos alternativas para muchos países que todavía no han resuelto los desequilibrios financieros generados por las crisis globales más recientes y ahora se enfrentan a las consecuencias, tanto económicas como sociales provocadas por la COVID-19 y el conflicto entre Rusia y Ucrania.

La estrategia de Rusia, en el proyecto de la Unión Económica Euroasiática está presentada de forma que pueda beneficiar a tantos países como sea posible dentro de la Unión. Desde su creación la UEEA, estableció propósitos definidos, que se han ido mejorando a través de los años, incluso para beneficio de países asociados a los que ya integran la organización.

Se concibe la Unión Económica Euroasiática, impulsada por Rusia como un ambicioso proyecto, que logra una interconexión entre la región europea y la región asiática, principalmente China. Este bloque económico tiene el objetivo de proteger los intereses de seguridad rusos frente a la diplomacia de Washington y Bruselas.

I. La Unión Euroasiática en el debate internacional

El objetivo esencial para la Unión Económica Euroasiática es consolidar una red de comercio y financiamiento para que los países miembros se acerquen económica, política y culturalmente entre sí. Luego de la caída del muro de Berlín y la desaparición del URSS, algunos países ex miembros del bloque soviético identificaron la necesidad de adaptarse al nuevo contexto mundial de globalización, digitalización e integración comercial a gran escala manteniendo los vínculos con aquellos países con los cuales se habían mantenido en contacto a través de los años. La idea fue planteada por el presidente de Kazajstán en 1994 y aceptada por los mandatarios de Rusia y Bielorrusia. En junio del propio año, se elaboró un proyecto de integración que fue presentado a los jefes de estos tres Estados y luego publicado en la prensa. Por primera vez, la alianza de integración fue llamada "la Unión Euroasiática" en un documento oficial.

La integración concebida desde sus comienzos, trató de garantizar las etapas que atienden una zona de libre comercio, una unión aduanera y un espacio económico único. (Embajadaabierta.org, 2020).

Se tuvo en cuenta en el grupo, mantener una armonización de las legislaciones nacionales, y se consideraba desde el comienzo una misión importante tener elaborado un marco jurídico de las esferas principales de trabajo y crear las condiciones necesarias para avanzar en la integración. (Equilibrium Global, 2016).

En el proceso de evolución de la Unión han emergido los intereses de los países que iban incorporándose, entre ellos la necesidad de establecer menores precios para los combustibles, la eliminación de controles aduaneros, y la creación de un mercado común para los países miembros. Ello generó mayores intercambios

económicos y cooperación económica. Las decisiones al interior de la Unión pasaron a ser tomadas por consenso y todos los integrantes tienen el mismo poder de decisión, con lo cual se han potenciado los beneficios para todos. (embajadaabierta.org, 2020).

Los avances observados en este proceso responden a elementos como : lazos históricos y culturales que una vez compartieron como una única nación, la voluntad política de sus miembros, la atención a los conflictos entre países, por parte de la Comisión Económica Euroasiática que facilita el diálogo para la solución de los problemas que puedan surgir. (Equilibrium Global, 2016)

Desde el surgimiento de la UEEA, se han firmado numerosos acuerdos, entre estos países, con el objetivo de encaminar el proceso de integración. Entre estos convenios se encuentra: el Tratado de la Unión Aduanera³² 1995, con el objetivo de eliminar las barreras arancelarias y garantizar el libre comercio y la competencia entre los países firmantes; el Tratado de Integración Económica y Humanitaria en 1996, ratificado por los Estados en 1998; el Tratado de la Unión Aduanera y el Espacio Económico Único, firmado en Moscú en 1999; y en 2003 en conjunto con Ucrania se firmó el Tratado de Creación del Espacio Económico Común, con el objetivo primordial de establecer libre mercado entre las economías que firmaron el acuerdo (Haz-Gomez F, 2016) .

En toda la década del 2000 y con los tratados firmados a finales del siglo XX, se creaban las bases para una organización internacional que garantizara el desarrollo de los países participantes. En 2010, se puso en marcha la Unión Aduanera entre Bielorrusia, Kazajistán y Rusia, lo que traería como principales resultados un Código de Aduanas común, arancel aduanero común, territorio aduanero común, sistema común de reglamentación arancelaria y no arancelaria. En diciembre del propio año se firmaron 17 acuerdos internacionales entre estos países para el establecimiento de un Espacio Económico Único, el cual entró en vigor en enero del 2012 bajo la Comisión Económica Euroasiática como órgano rector. Tanto la Unión Aduanera de 2010 como el Espacio Económico Único de 2012, sentaron las bases para la creación en 2015 de la Unión Económica Euroasiática (UEEA). Este fue un proceso de integración lento, pero que permitió crear una organización que representa los intereses de economías exsoviéticas, que se desarrollan en el nuevo contexto internacional.

En el caso de la Unión Económica Euroasiática, esta constituye un ente supranacional de corte económico y político, con personalidad jurídica internacional, y con base en el espacio geográfico que componen países de Europa del Este y de Asia Central, establecido por el Tratado de la UEEA del 2014 y puesto en marcha el 1ro de enero del 2015. Esta organización internacional tuvo como países fundadores a Rusia, Kazajistán y Bielorrusia; en mayo del 2015 se adhirió Kirguistán, como miembro pleno y Armenia que se unió poco después de la creación del bloque en 2014. Naciones como Vietnam, Irán, Egipto, Pakistán, Brasil, Turquía y Venezuela ya han comenzado a colaborar con la Unión de manera estrecha, viéndola como referente regional y como polo de atracción para sus economías.

³² Este tratado es el germen de la elaboración del Tratado de la Unión Euroasiática (Gómez, 2016).

La UEEA posee una población de alrededor de 200 millones de habitantes y una extensión de 20 millones kilómetros cuadrados que representa el 14% de la tierra firme del mundo. Sus miembros producen un PIB evaluado en 4 billones de dólares, cuentan con el 15% de las reservas de petróleo del mundo y el 20% de gas natural, y su comercio exterior representa el 2,8% de las exportaciones mundiales y el 1,9% de las importaciones y cuenta con un mercado de 1,9 billones de dólares (Embajadaabierta.org, 2020).

Elementos institucionales de la UEEA

El UEEA establece como objetivo primordial la creación de un mercado único donde exista libertad para la circulación de bienes, servicios, capital y mano de obra y establecer una política común en los sectores clave de la economía: energía, industria, agricultura y transporte. Estos objetivos proponen aumentar la competitividad y la cooperación entre las economías nacionales. Los Estados miembros acordaron implementar la coordinación en sectores considerados estratégicos como en el caso del transporte, para garantizar la integración económica y la formación del espacio único. En el sector de los medicamentos, en 2016 los países adoptaron un conjunto de medidas para la creación de un mercado único de los medicamentos y dispositivos médicos. Además, se alcanzaron importantes acuerdos para la formación de un mercado único para el petróleo y los productos derivados para el año 2025. Estos acuerdos, entre otros, se basan en la no aplicación de aranceles aduaneros de exportación y restricciones en el comercio mutuo.

Respecto a la estructura y funcionamiento de los órganos de la UEEA, (Евразийский экономический союз, 2016) estos se definen en la Sección III del Tratado. Los órganos de la Unión vienen recogidos más concretamente en el artículo 8. Según este artículo los máximos órganos de la UEEA son cuatro :

1. Consejo Económico Euroasiático Supremo: es un órgano compuesto por los Jefes de Estado de los Estados miembros. Su función es determinar la estrategia, la dirección y las perspectivas de la integración y toma decisiones encaminadas a la consecución de los objetivos de la Unión. La presidencia de este órgano es rotativa.
2. Consejo Intergubernamental Euroasiático: órgano formado por los cabezas de gobierno de los Estados miembros de la UEEA. Su función es la de resolver asuntos de urgencia que deban ser tratados en un tiempo breve.
3. Comisión Económica Euroasiática: es una comisión que lleva a cabo su trabajo en conformidad con el Tratado y con los acuerdos internacionales que constituyen el marco jurídico y normativo de la Unión Aduanera Euroasiática y del Espacio Económico Único. Su sede está en Moscú (Federación Rusa)
4. Tribunal de la Unión Económica Euroasiática: Está a cargo de la resolución de litigios y de la interpretación del ordenamiento jurídico de la Unión Económica Euroasiática. De acuerdo con el segundo anexo al Tratado de la Unión Económica Euroasiática, el tribunal está compuesto por dos jueces de cada Estado miembro, nombrados por el Consejo Supremo Euroasiático y sus mandatos son de 9 años. Su sede se

encuentra en Minsk (República de Bielorrusia) Todos estos órganos salvo el Tribunal de la Unión tienen una presidencia rotatoria cuya duración es de un año sin posibilidad de prórroga.

Se pueden apreciar ciertas similitudes entre estos órganos y los órganos de la Unión Europea. Aunque la evolución de los mismos todavía está en desarrollo. Uno de los principios de la UEEA es la aproximación sin cesión de soberanía, lo que denota un cambio sustancial respecto a los principios de la Unión Europea (UE) cuya meta final pasa por una convergencia política, económica y social, a través de la cesión de soberanía a los órganos de la UE.

Proyección financiera y comercial de la UEEA

La UEEA ya tiene 8 años y en estos momentos la principal tarea es consolidar un mercado financiero único. La característica fundamental para este mercado será que cualquier banco, incluido uno extranjero, pueda trabajar sin licencias adicionales en otros estados miembros de UEEA. Por lo tanto, los agentes económicos no necesitarán abrir entidades nuevas o crear bancos subsidiarios en otros países de la Unión. En el futuro, esto debería aplicarse no solo a los bancos, sino también a las compañías de seguros y otras instituciones financieras. En esta etapa, la Unión Económica Euroasiática se ha convertido en una asociación de integración relativamente exitosa y con un futuro.

También es cierto que los diferentes niveles de desarrollo al interior del bloque deben ser resueltos, para poder lograr una proyección regional de impacto global. Por el momento, la capacidad real de Rusia ha estado garantizando una buena parte de las transacciones financieras.

Además del desarrollo de la integración, la UEEA ya participa activamente en procesos internacionales interactuando activamente con países extranjeros, asociaciones de integración regional y organizaciones internacionales en diversas regiones del mundo, desde América Latina y África hasta el sudeste asiático. En unos pocos años, la UEEA ha concretado acuerdos con otros países que buscan la formación de una zona de libre comercio: Vietnam, China, Irán, Serbia, Singapur e Indonesia. (monedaunica.net, 2020)

En relación a las relaciones comerciales, el volumen de comercio mutuo dentro de la UEEA, para el 2018, aumentó en un 10% en comparación con el año 2017 y ascendió a 59.7 mil millones de dólares. El comercio exterior con terceros países ascendió a 753.4 mil millones de dólares, un aumento del 19% en comparación con el año 2017³³. El crecimiento del PIB de los estados miembros ascendió a 2.5% y el comercio mutuo dentro de la unión aumentó en un 9%. Este mecanismo integrador genera expectativas de crecimiento y progreso entre los participantes y simultáneamente reaviva tensiones e irrita a los denominados rivales históricos de Rusia. (Yelemessov, 2019).

Destaca en este contexto la Alianza de Comercio Euroasiática, institución cuyo objetivo principal es el desarrollo de las relaciones comerciales, económicas e industriales entre España, Portugal y los países de la Unión Económica Euroasiática. Esta Alianza se dedica a desarrollar, financiar y apoyar proyectos

³³ Las exportaciones totalizaron 490.6 miles de millones de dólares y las importaciones 262.8 miles de millones de dólares (Yelemessov, 2019).

en diversos sectores, de manera personalizada. Los países sobre los que opera la Alianza de Comercio Euroasiática son: España, Rusia, Portugal, Kazajstán, Bielorrusia, Armenia, Kirguistán, Uzbekistán y Marruecos. (monedaunica.net, 2020)

Con respecto a los sectores de actividad empresarial que cubre este acompañamiento de empresas y proyectos en estos mercados, se pueden destacar los siguientes: Proyectos médicos en formato de Alianzas Público Privadas (APP); Farmacéutica y cosmética; Rehabilitación; Industria alimentaria; Tecnologías de la Información; Construcción y arquitectura; Centros cívicos y residencia; Moda y Agroindustria.

El Tratado de la UEE le da la posibilidad de establecer acuerdos internacionales en materia comercial. En la práctica, esta es una herramienta para el establecimiento de relaciones internacionales más allá del espacio postsoviético, con otros países u organizaciones supranacionales a través de la firma de acuerdos económicos Tratados de Libre Comercio (TLC) y de memorándums de cooperación (González, 2021).

La competencia de la Comisión de la UEE para negociar TLC está limitada al comercio de bienes, mientras que los países miembros mantienen la soberanía sobre las esferas de servicios e inversiones. En este contexto de diálogo dual con la UEE y con los países miembros destaca Rusia por su capacidad y proactividad, monopolizando las conversaciones y anunciando las iniciativas de política exterior de la UEE. (González, 2021).

La UEE recibió solicitudes para comenzar negociaciones por parte de 40 países, lo cual excedía la capacidad burocrática de la Comisión. Ha firmado cuatro TLC: Vietnam, 2016; Irán, 2018; Singapur y Serbia, 2019 y otros tantos están siendo negociados: Israel, Egipto, India, Camboya. También ha firmado numerosos memorándums de cooperación con Corea del Sur, Mongolia y Chile, 2015 ; Camboya, 2016 ; Grecia, Jordania y la Comunidad Andina, 2017 ; Mercosur y Tailandia, 2018. Si bien se trata de una primera apertura hacia mercados como el surasiático, las consecuencias si es que ya se pueden observar son difíciles de calcular. Además, los acuerdos son limitados: antes de firmar el TLC con Singapur los aranceles ya eran insignificantes, y el acuerdo con Vietnam excluía bienes vietnamitas que amenazaban el mercado de la UEE y los contratos estatales, que constituyen la mayoría de los intercambios comerciales entre Moscú y Hanói (González, 2021).

Tras la crisis ucraniana se cerraron las puertas a negociaciones con parte de la comunidad internacional, por ejemplo, con Nueva Zelanda en 2014, y los acuerdos económicos se han centrado en los países en desarrollo. Esto es positivo para los Estados miembros más pequeños, porque acuerdos con economías desarrolladas podrían perjudicarles.

Estrategias de inserción de la Unión Económica Euroasiática en los contextos regionales de Europa y Asia

La Unión Europea y la Unión Económica Euroasiática no han establecido aún relaciones formales, pese a la interdependencia energética, los lazos comerciales, la necesidad de inversión europea en Eurasia y el potencial papel modernizador de la UE en la economía de la UEEA. La colaboración se limita a

elementos técnicos y normas fitosanitarias. Cabe analizar dos cuestiones : la naturaleza competitiva o cooperativa de la UEEA con respecto a la UE, y las razones y soluciones de la actual situación.

Respecto a la primera cuestión, la UE y la UEE parten de una inevitable competencia por el mismo espacio, con conceptos diferentes de integración económica. De hecho, la UEEA tiene un carácter mutuamente excluyente con los Acuerdos de Asociación de la Asociación Oriental de la UE ; es, en parte, fruto de la expansión de la UE hacia el este. Además, son vistas como rivales económicos e incluso la UEEA es entendida como una herramienta rusa en su pugna con occidente. Aun así, esto no contradice el potencial de cooperación de ambas organizaciones ni oculta los intereses de la UEEA en establecer un diálogo con la UE (González, 2021).

En su propuesta de la UEEA en 2011, Putin se refería a la creación de una Gran Europa de Lisboa a Vladivostok y en 2016 el presidente kazako Nazarbayev habló de una integración de integraciones entre la UE y la UEEA. Por otro lado, en 2013 José Manuel Barroso se ofreció a compartir la experiencia de la UE con la nueva Unión Aduanera, aunque condicionándolo al rechazo de prácticas proteccionistas.

Los límites de coexistencia entre ambas uniones se establecieron tras la crisis en Ucrania. A pesar de ello, posteriormente ambas uniones han adaptado su política exterior a la nueva realidad. La UE ha promovido una creciente relación bilateral con miembros de la UEEA, ejemplificada en los acuerdos de asociación con Kazajistán en 2015 y Armenia en 2017. En paralelo, Moldavia país inmerso en la Asociación Oriental recibió en 2017 el estatus de observador en la UEEA y Bielorrusia suprimió los visados a ciudadanos europeos ese mismo año. (González, 2021). Esto muestra que, la relación se convirtió en una suma cero tras ser enmarcada como una lucha geopolítica desde el principio. Al menos en el periodo que antecedió al conflicto con Ucrania.

Con relación al segundo tema, es necesario identificar los principales problemas que imposibilitan las relaciones entre la UE y la UEEA.

En primer lugar, existe desconfianza en cuanto al rol de la UEEA en la política exterior rusa y sobre cómo establecer un diálogo legitimaría los intereses rusos.

En segundo lugar, hay una creencia compartida de que la interdependencia entre regiones disminuirá con los años y no es necesario un acercamiento.

En tercer lugar, la realidad de las dinámicas internas e institucionales de la UEEA, y el papel que siguen teniendo los Estados a la hora de negociar los acuerdos, dificultan la cooperación.

En cuarto lugar, el acceso de Bielorrusia a la OMC es un requisito técnico para empezar conversaciones formales.

En quinto lugar, la implementación de los acuerdos de Minsk es un requisito de la UE para poder comenzar el diálogo (González, 2021).

El estancamiento de las relaciones de Rusia con la UE se ha sincronizado con un giro de la política exterior rusa y, en consecuencia, de la UEEA : el pivote al

este. Se ha tratado de sustituir los lazos europeos por un futuro más cercano a China y sus vecinos del sureste asiático.

El nuevo interés viene acompañado de un nuevo concepto, el de la Gran Eurasia, que no se extiende ya de Lisboa a Vladivostok sino de Múrmansk a Hong Kong. Se nutre de ideas como la Iniciativa Euroasiática de Corea del Sur, de 2013, o el corredor norte-sur de la India y de acuerdos bilaterales, como los alcanzados con Vietnam y Singapur ; pero va más allá, declarándose una integración de integraciones. Esto se traduce en el interés de enlazar la UEEA con la Organización de Cooperación de Shanghai (OCS) y la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ASEAN) (González, 2021).

El concepto de la Gran Eurasia despierta su mayor interés en la asociación con China y con su proyecto de la Nueva Ruta de la Seda. China es la piedra angular del acceso euroasiático a Asia, debido a su proactividad y al pragmatismo presente en su visión de integración euroasiática. China es el segundo socio económico de la UEEA, con gran demanda de hidrocarburos, y con la tecnología y recursos de inversión necesarios para modernizar las infraestructuras euroasiáticas. Además, en las conversaciones entre la UEEA se ha profundizado en temas como préstamos, inversiones, cooperación industrial transfronteriza, mejoras en ruta de transporte y creación de centros logísticos (González, 2021).

Desde luego, este proceso de acercamiento no ha estado exento de dificultades. Pero cabe destacar que, a partir del 2014 con el desarrollo de la crisis entre Ucrania y Rusia y del 2018, con la guerra comercial entre EE.UU. y China, ha ocurrido un mayor proceso de convergencia de intereses entre Rusia y China, que ha facilitado grandemente la compatibilización entre la UEE y la Nueva Ruta de la Seda. De este modo, "...Rusia se ha transformado en una gran aliada tras los intentos occidentales de bloquearla y sancionarla, pudiéndose complementar en los ámbitos militar, económico, energético, financiero y de transporte. Otra mirada muestra a China en un proceso constante de desarrollo que le permite comenzar una proyección al exterior desde una dimensión distinta: estimulando el crecimiento de sus áreas menos desarrolladas y buscando mercados para colocar sus productos excedentarios. (...) Si se aúnan los proyectos realizados en Kazajistán, Kirguistán, Tayikistán, Pakistán y Camboya a la llegada de la Ruta de la Seda a Rusia y Mongolia y la declaración conjunta de los presidentes de China y Rusia orientada a impulsar proyectos de infraestructura en países de la Unión Económica Euroasiática, se puede afirmar que ha dado inicio a una dinámica que va a cambiar una parte importante del mundo..."³⁴

En general, puede decirse que los miembros de la UEE han mostrado una fuerte capacidad de resistencia frente a la negativa coyuntura de los últimos años, pero reconocen la necesidad de mayores esfuerzos para poderse comparar con los países desarrollados. Esto último se aprecia en el relativamente bajo nivel de PIB per cápita de cada uno de estos países y el bajo nivel de penetración de la IED (Datos 2022 y 2023).

³⁴ Ver Rodríguez, S. (2023).

TABLA N° 1.- PIB PER CÁPITA E IED DE LOS PAÍSES DE LA UEE

<i>MIEMBROS DE LA UEE Y OBSERVADORES</i>	<i>PIB PER CÁPITA USD (Precios corrientes)</i>	<i>IED / PIB</i>
<i>Rusia</i>	<i>11 610</i>	<i>-1.4%</i>
<i>Belarus</i>	<i>7 732.1</i>	<i>1.8</i>
<i>Kazajstan</i>	<i>11 476.6</i>	<i>-3.2</i>
<i>Armenia</i>	<i>6 572.2</i>	<i>2.5</i>
<i>República Kirguiz</i>	<i>1 697.5</i>	<i>3.9</i>
<i>Moldova (Observador)</i>	<i>5 714.4</i>	<i>1.4</i>
<i>Uzbekistán (Observador)</i>	<i>2 255.6</i>	<i>3.0</i>
<i>Cuba (Observador)</i>	<i>7 870.4 (2019)*</i>	<i>1.3*</i>

**Estimados a partir de SELA (2018).*

Fuente: World Bank (2023).

El caso de Cuba se analizará por separado, pero ya aquí se puede anticipar que presenta –a corto plazo- la situación económica más complicada de la UEE, tanto por la caída de casi un 11% en el PIB de 2020, como por los reducidos niveles de crecimiento entre 2021 y 2022 y una situación aún más difícil en el 2023.

Elementos clave sobre las asociaciones económicas regionales

El establecimiento de asociaciones económicas regionales es una tendencia global existente del desarrollo moderno de la humanidad. Actualmente, tanto América Latina y el Caribe como África cuentan con diversas asociaciones económicas regionales que persiguen los mismos objetivos: crear condiciones favorables para las personas y para las empresas. El objetivo de estas asociaciones económicas es borrar conjuntamente las fronteras de los bienes, la mano de obra, el capital y los servicios para crear condiciones más favorables para implementar su soberanía nacional y realizar su potencial de desarrollo económico y social. La Unión Económica Euroasiática también pretende lograr una agenda similar, pero esta vez conectando entre si a regiones multidiversas.

Se conoce que tanto el desarrollo de procesos comerciales, como la cooperación pueden impulsar el crecimiento económico y la sostenibilidad, por lo que las empresas en ambos continentes pueden estar interesadas en incrementar sus vínculos con la UEEA. Los países miembros de esta Asociación pueden apoyar esta tendencia de cooperación entre las asociaciones más grandes: la UEEA por un lado, y 55 países de la Unión Africana, y la CELAC con los 34 países de América Latina y el Caribe, por el otro.

Sin embargo, existen temas importantes que deberán ser estudiados para poder lograr mayores resultados en este proceso:

1. Si el sistema económico internacional predominante no tiene en cuenta los intereses de muchos territorios, una integración de nuevo tipo como la que se plantea si debe tomarlos en cuenta. Muchos estados creen que el sistema económico existente y la división internacional del trabajo no son justos. Sus intereses nacionales no se tienen en cuenta, y los principios identificados por la Organización Mundial del Comercio y en los acuerdos de cooperación entre asociaciones regionales y países no se corresponden completamente con sus ideas de equidad.

En este contexto, puede la UEEA comprometerse con estos intereses, por ejemplo, preparar una hoja de ruta, un plan de acción para gestionar las vulnerabilidades económicas sociales o ambientales que afectan a los países.

2. Los negocios dependen en gran medida de la política. Destaca en este contexto la preponderancia de los acuerdos políticos, que en la mayoría de los casos condiciona el proceso inversionista, las finanzas y el comercio. En este contexto, la UEEA debe ser capaz de generar esa confianza y el atractivo suficiente para que aquellos países interesados sean capaces de obviar relaciones muchas veces históricas y avanzar por el camino de esta nueva integración.

3. Una idea que cada vez tiene mayor impacto en el contexto internacional actual es la introducción de alguna moneda común, tanto para África, como para la región de América Latina y el Caribe, especialmente tomando en cuenta el fortalecimiento de esquemas financieros donde otras monedas diferentes del dólar y el Euro pueden tener otro papel. Grandes son los desafíos en este contexto, pero la UEEA pudiera pensar en esquemas financieros diferenciados donde se pudiera comerciar en monedas nacionales.

5. Necesidad de incrementar la presencia de instituciones financieras de la UEEA en las regiones. Uno de los temas presentes en este contexto es el hecho de que no hay liquidaciones en monedas nacionales de las regiones, ni cuentas corresponsales en rublos, o en las monedas de los países de la Unión lo que refleja una insuficiente presencia de estas instituciones en las regiones.

6. Expansión del mercado y desarrollo de la integración.

Cuanto más grande es el mercado, más consumidores hay, más empleos hay y mejor es la calidad de vida. En este contexto, la UEEA aboga por alianzas público privadas y por un sector privado fuerte, diversificado. En este contexto, las asociaciones con otras regiones y sectores privados de otras regiones son de gran importancia.

II. La Unión Euroasiática: Participación de las naciones miembros en el proceso. Impacto generado por el desarrollo de los proyectos en diversas regiones

La participación de la Unión Económica Euroasiática en América Latina

La Unión Económica Euroasiática comprende entre sus miembros a Armenia, Bielorrusia, Kazajistán, Kirguistán y Rusia. Por su parte, la región de América latina y el Caribe contempla un total de 33 países. En su conjunto representan el

7,4 del PIB global; el 5,1% de las exportaciones e importaciones mundiales, representan el 5,1 % y el 5,6%, respectivamente (De Groot, 2019).

En 2018, las exportaciones de la Unión Económica Euroasiática (UEE) hacia América Latina alcanzaron los 8.494 millones de dólares. Entre los principales productos exportados de este bloque de integración se encontraban: abonos (37,9%); lingotes y otras formas primarias de hierro o acero (19,3%); aceites de petróleo y aceites obtenidos de minerales bituminosos (20,5%). Los países exportadores hacia la región fueron: Federación de Rusia (89,2%); Bielorrusia (10%) y Kazajstán (0,8%). Ese mismo año las exportaciones de América latina hacia la UEE alcanzaron los 6.026 millones de dólares, teniendo entre los principales productos la carne de ganado bovino (18,9%); frutas y nueces (excepto nueces oleaginosas) (16,8%); semillas y frutos oleaginosos del tipo utilizado para la extracción de aceites vegetales fijos (14%). Estas exportaciones hacia los países de la UEE estuvieron concentradas en Brasil (30,2%); Chile (15,6%); Ecuador (14,4%); Argentina (13,7%); Paraguay (13,1%) y México (5,8%). Mientras que las importaciones de la UEEA hacia América Latina fueron de países como Brasil (49,5%); México (24,5%); Argentina (6,8%) y Perú (5,5%) (De Groot, 2019).

El 17 diciembre de 2018, el bloque de integración MERCOSUR firmó un Memorándum de Cooperación Económica y Comercial con la UEEA. El MERCOSUR y la UEEA totalizan más del 6,5% del PIB mundial, son economías con un alto índice de complementariedad y mercados atractivos para ambas partes. MERCOSUR representa el 82 % del PIB total de toda la región, tiene en conjunto un territorio de casi 13 millones de kilómetros cuadrados y su población representa cerca del 70% de toda América del Sur. La realización de este Memorándum entre ambos bloques, fue vista como el inicio de una futura relación que permitiría una mejora en los términos de intercambio, una diversificación de mercados y productos de las exportaciones y un creciente espacio de oportunidades comerciales (mercosur.int).

La UEEA importa una variedad de productos, la mayoría de ellos con tecnología incorporada. Los principales productos importados incluyen maquinaria y aparatos mecánicos como máquinas automáticas de procesamiento de datos, maquinaria para plantas o laboratorios, aparatos de tuberías, maquinaria eléctrica, como teléfonos, calentadores eléctricos, paneles, monitores y otros; piezas y accesorios de vehículos; productos farmacéuticos e instrumentos médicos. Por su parte, América del Sur sigue casi el mismo patrón de importación que UEEA. En 2018, el 51% de sus importaciones fueron manufacturas tecnológicas como maquinaria y aparatos mecánicos, maquinaria eléctrica, piezas y accesorios de vehículos, productos farmacéuticos e instrumentos médicos. En otro 38% de las importaciones sudamericanas estuvieron los bienes primarios. Entre los principales productos estuvieron: combustibles minerales, productos químicos orgánicos, fertilizantes, papel, neumáticos y cereales (ECLAC y EEC, 2021).

En 2019, las dos regiones contribuyeron en conjunto un 8,8% al PIB mundial (precios corrientes), lo que corresponde a un 9,7% en términos reales (USD constantes de 2010). Sin embargo, los datos enmascaran una importante

heterogeneidad intrarregional. En ALC, especialmente Bahamas y Barbados, han tenido históricamente un poder adquisitivo comparativamente bajo. Recientemente, como Dominica y Santa Lucía, así como en Costa Rica y, posiblemente, en Argentina. Costa Rica y posiblemente Argentina. En todos los Estados miembros de la UEE, el PIB en PPA ha superado al PIB a precios corrientes desde hace una década. Comparando las dos regiones, la tasa de crecimiento de la UEE fue más del doble que la de ALC entre 2000 y 2009 (ECLAC y EEC, 2021).

A partir de 2019, el segundo socio comercial de ALC en la UEEA es la República de Bielorrusia (10% del total de las exportaciones de la UEE a ALC y 2% del total de las importaciones de ALC procedentes de la UEEA), seguida de Kazajistán (1% y 2,8%, respectivamente), Armenia (0,01% y 1,4%) y Kirguistán (0,0001% y 0,2%) (ECLAC y EEC, 2021). Ese mismo año, los exportadores de ALC más significativos hacia Armenia fueron Brasil, lo que representó el 58% de las importaciones de ALC en ese país, seguido de Ecuador (13%) y Argentina (13%) (ECLAC y EEC, 2021).

En el caso de Paraguay, uno de los países que integran el Mercosur, en 2019 la UEEA tuvo una participación del 3,73 % del total el comercio total de este país con el mundo. Por su parte, Rusia se consolida como el principal actor del intercambio comercial con este país. En 2019, el 99,9% de las exportaciones paraguayas a la UEEA fueron con destino a Rusia, solo el 0,1% corresponde a Kazajistán y no se reportaron envíos a Armenia, Bielorrusia ni Kirguistán. De las importaciones hechas por Paraguay desde la UEEA, el 91% provinieron de Rusia y el 8,5% restante fue de Bielorrusia. El producto paraguayo más exportado a la UEEA fue la carne bovina (48%) y la Soja (41%). Mientras que las importaciones desde la UEEA hacia Paraguay se centraron en productos como abonos minerales o químicos (86%) y las Mezclas bituminosas a base de asfalto, de betunes, etc. (10%) (Ministerio de Hacienda, 2020).

A partir del 2020, la Federación de Rusia y Kazajistán restablecieron relaciones diplomáticas con todos los países de América Latina y el Caribe. Por el momento, no se han establecido relaciones diplomáticas entre Armenia y Barbados ; Belarús y Santa Lucía ; Kirguistán y Bahamas, Barbados, Haití y Santa Lucía. Varias organizaciones, foros y organismos internacionales incluyen países de ambas regiones que cooperan entre sí. Algunos ejemplos más relevantes son el Fondo Internacional (FMI), el Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC), que incluye a México, Chile, Perú y la Federación Rusa, el G-20, el Banco Mundial (BM) y las Naciones Unidas, entre otros.

La participación de la Unión Económica Euroasiática en África

Para la integración económica euroasiática es de gran importancia una asociación con África, continente considerado como un gran mercado alternativo, teniendo en cuenta los retos que impone la geopolítica actual, especialmente en relación a los alimentos y otros renglones económicos de importancia para ambas partes. (sputniknews.lat, 2022)

A partir del siglo XX, Rusia comenzó a mostrar su interés por los países africanos en el ámbito militar, económico, diplomático y cultural. En este sentido, la

promoción de vínculos diplomáticos históricos se produce entre la anterior Unión Soviética y muchos países de la región desde la década de los 60, en función del desgaste de las relaciones entre países africanos y sus socios occidentales tradicionales, como Francia o EE. UU. Con el tiempo se establecieron vínculos comerciales y de cooperación con varios países de África, tanto en el Norte como en la parte Subsahariana (EFE, 2022).

Entre los primeros casos, destacan Egipto y Sudáfrica, que vieron en la URSS un ejemplo a seguir, tras el éxito de la revolución rusa de 1917, en la conformación de sus proyectos estatales soberanos. Más tarde, durante el largo periodo de la Guerra Fría, la URSS prestó apoyo diplomático, financiero y militar a movimientos de liberación colonial, especialmente en dominios franceses y portugueses, como Angola y Mozambique (EFE, 2022).

Durante esta época, la URSS establece acuerdos de cooperación técnico-militar con países como Somalia, Etiopía, Congo, Guinea, Argelia, Libia y Mali. Esta cooperación se extendía a otros ámbitos : apoyo económico, ayuda al desarrollo o cooperación en educación, que se convirtieron en aspectos clave de las relaciones, como ejemplo, se crearon centros educativos en varios países africanos, al tiempo que se promovió la capacitación de estudiantes africanos en la Unión Soviética (EFE, 2022).

Se produjo un viraje tras la caída del muro de Berlín en 1991 y el consiguiente colapso de la Unión Soviética ; y Rusia primero y la Comunidad de Estados independientes pasarian a centrar sus intereses inmediatos en su política interna y en reubicarse en el nuevo orden mundial ; y África pasó a un segundo plano : Moscú cerró una decena de embajadas y consulados en el continente africano, hasta llevar a la presencia rusa en el continente africano a su mínimo histórico (EFE, 2022).

Situación que cambiaría a inicios de la década de los 2000 cuando Rusia recupera su interés por África. En 2006, durante su primer mandato presidencial, Putin viaja por primera vez al continente africano, específicamente a Sudáfrica ; pero es a partir de 2014 cuando África cobra especial trascendencia. En 2019, se celebra la primera cumbre Rusia-África en la ciudad rusa de Sochi, bajo el lema « soluciones africanas a problemas africanos ». Esta reunión congregó a jefes de Estado y de Gobierno y representantes de los 54 países africanos ; con un objetivo evidente de la política exterior de Rusia : reforzar los lazos políticos, económicos y militares con un continente en progresivo crecimiento económico (EFE, 2022).

Varios países de África del Norte, han desarrollado vínculos con Rusia, específicamente en los sectores energéticos. En el período comprendido entre los años 2002 y 2004 Rusia normalizó sus relaciones con Egipto y Argelia, aunque los procesos diplomáticos con el resto de los países que integran la zona fueron mucho mas prolongados y mejoraron a partir del 2005. Sin embargo, las relaciones comerciales crecieron de 987,3 millones de dólares en 2002, hasta 2.116,6 millones de dólares para el año 2006. Un sector económico que se obtuvo importantes resultados es el turismo, en el caso de Egipto. (Sánchez Andrés, Antonio, 2023).

Rusia y estos países norteafricanos han desarrollado numerosos proyectos, como en el caso de Argelia donde se destinaron 300 millones de dólares, para

impulsar de conjunto la construcción de vías férreas. También existieron proyectos de construcción y mantenimiento con Túnez para mejorar la parte hidráulica. Pero para Rusia sigue siendo prioridad la colaboración energética, y la venta de armamento. (Sánchez Andrés, Antonio, 2023). Rusia también considera a Argelia como socio estratégico, con el cual pretende desarrollar la cooperación industrial (Fernández, Enrique, 2023).

Marruecos es uno de los países de la región que ha avanzado más desde 2017 en su relación ya con la UEEA. Este país ha impulsado proyectos en el ámbito de la eficiencia energética y de las fuentes renovables de energía. También la cooperación entre ambas partes se extendió hacia la industria y la agricultura, además de tratar las esferas de la técnica militar. El intercambio es recíproco, principalmente con Rusia que a su vez abastece sus mercados con frutas procedentes del país norteafricano (sputniknews.lat, 2023).

Rusia ha señalado que África Subsahariana juega un papel estratégico para su política exterior, cuya hoja de ruta se basa en distintas dimensiones. En el ámbito económico y comercial, África Subsahariana supone un ilimitado nicho de oportunidades debido, principalmente, a sus ingentes recursos naturales, especialmente de minerales, piedras preciosas y materias energéticas. Desde la óptica rusa, la presencia en la región permite diversificar la explotación de determinadas materias primas, con costos considerablemente más bajos que en Rusia, donde ya una parte importante de los mismos se encuentra en zonas de difícil acceso (EFE, 2022).

De forma general, en lo que respecta a la relación comercial, entre 2006 y 2018, el comercio ruso con África aumentó un 335%. Minerales como la bauxita o el manganeso, alimentos y derivados del petróleo han dominado estos intercambios. Todavía esta relación es asimétrica e interdependiente : las importaciones africanas en Rusia son reducidas y el déficit comercial es favorable a Moscú lo que se traduce en decisiones favorables en la explotación de recursos, que se materializa en forma de concesiones para empresas rusas (Romero, 2023).

Empresas rusas como. Gazprom, Rosatom, Lukoil, Rosneft o Alrosa poseen explotaciones en todo el continente. De esta manera, el sector energético y minero ocupa un espacio preferente en las relaciones de Moscú con el continente : dos tercios de las inversiones rusas en África se centran en los sectores de la energía (especialmente en el uso civil de la energía atómica) y la minería (Romero, 2023).

Rusia es primer exportador de armas en el continente : entre 2014 y 2018, el 28% de las armas importadas por los países de África Subsahariana y el 49% en África del Norte procedían de Rusia. Argelia, Egipto, Sudán o Angola son los principales socios rusos. En 2015, Rusia firmó acuerdos de cooperación militar con 20 países africanos (Romero, 2023).

Sobresalen las relaciones entre la Unión Económica Euroasiática y Sudáfrica. Recientemente, se llevó a cabo una reunión del miembro del Colegio (ministro) de Industria y Complejo Agroindustrial de la Comisión Económica Euroasiática (CEE), Artak Kamalyan, con el Embajador de Sudáfrica en Rusia concurrente ante Belarús, Mzuvukile Jeff Maqetuka (Belta,2023).

En este marco discutieron un conjunto de temas relacionados con el establecimiento de interacción y la expansión de áreas de cooperación, el aumento de los volúmenes del comercio, la organización y realización de misiones comerciales mutuas entre los estados de la Unión Económica Euroasiática y Sudáfrica, la participación conjunta en eventos internacionales. La implementación de estos acuerdos posibilitará un nuevo nivel de intercambio de prácticas exitosas de la producción agrícola, la resolución de las tareas de crear complejos industriales y agroindustriales competitivos modernos, así como aumentar el comercio mutuo (Belta, 2023).

Igualmente, se habló sobre la creación de una zona industrial euroasiática en el sur de África, en aras de generar un punto de entrada en los mercados del continente africano que aún no han sido asimilados por los fabricantes de la UEEA., de forma tal que permita intensificar el comercio mutuo y aumentar el giro comercial entre los países (Belta, 2023).

Intercambiaron información sobre las condiciones de acceso de los productos agrícolas a los mercados de las asociaciones económicas de integración (UEEA y la Unión Africana), incluido el suministro de productos sudafricanos al mercado de los países de la UEEA, así como el funcionamiento efectivo de las zonas de libre comercio de la UEEA con varios países (Belta, 2023).

En la Cumbre de la Unión Económica Euroasiática, celebrada en Moscú durante el mes de mayo de 2023, el presidente ruso Vladimir Putin planteó la necesidad de establecer alianzas económicas, financieras, comerciales y sociales con gobiernos de África. Añadió que el grupo euroasiático puede devenir uno de los centros del mundo multipolar emergente, siempre basado en los principios de respeto y beneficio mutuo (Mayadeen, 2023).

En este marco hizo un llamado a continuar las acciones en forma conjunta y armónica, para lograr resultados significativos en el desarrollo de la cooperación para la integración, en interés de los Estados y pueblos (Mayadeen, 2023).

Durante el foro internacional celebrado en este año 2023, el ministro ruso anunció que próximamente realizará consultas con sus homólogos de Indonesia y Emiratos Árabes para la creación de zonas de libre comercio, resaltando que es primordial un diálogo productivo con los socios de la Unión para lograr acuerdos comerciales y económicos. Además señaló que continúan las negociaciones sobre acuerdos de libre comercio con Irán y Egipto (EFE, 2023).

En 2022 se observó un impulso en las relaciones entre UEEA y el Acuerdo de Libre Comercio Continental Africano (AfCFTA). Actualmente estas negociaciones le han proporcionado a África exportaciones rusas con un valor de 14 mil millones de dólares al año, e importaciones por 5 mil millones de dólares (Geraldina Colotti, 2023.).

Otro de los temas cruciales en esta agenda Africa –UEEA es la necesidad de sortear los retos presentes en las actuales condiciones. La Unión Africana, organización panafricana que une a 55 Estados africanos, tiene el mandato legítimo de construir relaciones externas con instituciones y organizaciones fuera de África. La UA históricamente ha establecido relaciones de trabajo a largo

plazo con la Unión Europea y ahora busca construir vínculos similares con la Unión Económica Euroasiática.

En este contexto, los expertos discuten los temas relacionados con las implicaciones geopolíticas de las nuevas relaciones entre la Unión Africana y la Unión Euroasiática, a menudo comparándola con la Unión Europea. El Ministro de Relaciones Exteriores Ruso, Sergey Lavrov, ha sostenido varias conversaciones diplomáticas con su homólogo, el Presidente de la Comisión de la Unión Africana, Moussa Faki Mahamat, durante estos años. Existe documentos que muestran que la cuestión de la Unión Euroasiática-Unión Africana ha estado en la agenda. Por ejemplo, en marzo de 2018 e, incluso mucho antes, en Addis Abeba, Etiopía, ambos diplomáticos discutieron este mismo tema (Summitafrica.ru, 2023).

Lavrov ha enfatizado que Rusia como miembro de la Unión Económica Euroasiática, ha apoyado niveles más proactivos entre la Unión Económica Euroasiática y la Comisión de la Unión Africana. Desde 2016, los países miembros de la Unión Económica Euroasiática presentaron las propuestas pertinentes, sobre el establecimiento formal de relaciones, a la Comisión de la Unión Africana.

Lavrov y Mahamat acordaron transformar los "documentos aprobados en la primera Cumbre Rusia-África" en "Un Plan de Acción 2022 - 2025" que reforzará y determinará las direcciones necesarias para la asociación con África. La parte rusa también expresó su esperanza de que se lleve a la práctica la cooperación entre la Unión Africana y la Comisión Económica Euroasiática de acuerdo con el Memorando de Entendimiento firmado durante la primera Cumbre Rusia-África en Sochi. (Summitafrica.ru, 2023).

También en 2023 se celebrará la Cumbre entre Rusia y África y su objetivo es fortalecer aún más la cooperación económica, tecnológica y militar con varios de los países del continente africano (Portillo, Alfredo, 2023).

III. Evolución de los países miembros de la UEE durante 2023 y perspectivas del 2024.

Al analizar comparativamente el impacto de la creación de la Unión Económica Euroasiática (UEE) a través de la evolución del PIB (Ver Tabla N° 2), se observa que las tasas de crecimiento para el decenio 2005-2014 fueron superiores a las alcanzadas en los 8 años subsiguientes, debido a la presencia de un ciclo de crisis en la economía mundial o a nivel regional, que marcó –directa o indirectamente- la evolución de los miembros de la UEE en los últimos nueve años.

No obstante, cabe destacar en esta coyuntura el caso de Moldova que logró un incremento puntual del 13.9% en su PIB en el año 2021, tasa que no se sostendría al registrarse un decrecimiento el año siguiente. Otro elemento que llama la atención es la orientación europeísta de este país, que aspira desde el 2014, a ingresar en la UE, al tiempo que se inscribe como observador de la UEE, todo lo cual refleja diferencias en la orientación política de su gobierno, que oscila de un acercamiento a Rusia –visible en el

separatismo en la región de Transnistria- frente a vínculos comerciales crecientes con Europa occidental.³⁵

Tampoco escapa al análisis de situaciones particularmente complicadas el caso de Rusia, por todo lo que ha conllevado el conflicto con Ucrania.³⁶

A pesar de los problemas estructurales no resueltos y del impacto económico de la guerra de Ucrania, los miembros de la UEE muestran una evolución favorable con crecimientos superiores en el año 2023 en los casos de Rusia, Belarus y Kazajstan y tasas de crecimiento inferiores en los casos de la República Kirguiz y en el de Armenia, aunque este último país exhibe –no obstante- un crecimiento elevado en el 2023. (Ver Tabla N° 3).

En relación al próximo año se produce una desaceleración en el crecimiento, especialmente en el caso de Belarrus y solo aumenta el ritmo de crecimiento en la República Kirguiz.

TABLA N° 2.- RITMOS DE CRECIMIENTO ANTES Y DESPUÉS DE LA CONSTITUCIÓN DE LA UEE (%)

Miembros de la UEE y observadores	2005-2014	2015-2022
Rusia	3.4%	0.7%
Belarus	5.5	-2.1
Kazajstan	6.3	2.1
Armenia	5.2	4.3
Rep. Kirguiz	4.2	2.8
Moldova (Observador)	4.3	9.1
Uzbekistan (Observador)	7.7	5.6

Fuente: IMF (2023)

Los países observadores –excepto Cuba- presentan ritmos de crecimiento favorables en el 2023 y continúan presentando aumentos mejores en su PIB en el 2024, con ligeros caídas en el caso de Uzbekistán, pero a tasas que superan el 5% en ambos años.

³⁵ Ver Real Instituto El Cano (2022)

³⁶ Sobre la evolución de la economía rusa en estos años puede verse el capítulo correspondiente a Rusia en CIEM “Resumen sobre la evolución de la economía mundial en 2022” Febrero de 2023 www.ciem.cu

En un resumen del Consejo Intergubernamental Euroasiático celebrado en agosto de este año³⁷, se informaba por el Primer Ministro de Rusia los siguientes resultados de la UEE.

-Desde la creación de la UEE, el comercio mutuo entre nuestros países ha crecido casi un 90 por ciento. El PIB agregado del grupo creció más del 7 por ciento. La inversión en capital fijo también está aumentando. La construcción ha mostrado buenos resultados y se observan tendencias positivas en el mercado laboral. El número de desempleados disminuyó casi un 11 por ciento en junio.

TABLA Nº 3.- RITMOS DE CRECIMIENTO DE PAÍSES MIEMBROS DE LA UEE EN AÑOS MÁS RECIENTES Y PERSPECTIVAS

MIEMBROS UEE y OBSERVADORES	2020	2021	2022 (E)	2023 (P)	2024 (P)
Rusia	-2.7	5.6	-2.1	1.6	1.3
Belarus	-0.7	2.4	-4.7	3.0	0.8
Kazajstan	-2.5	4.3	3.2	4.5	4.3
Armenia	-7.2	5.7	12.6	6.6	4.1
Rep. Kirguiz	-8.4	6.2	6.3	3.5	4.0
Moldova (Observador)	-7.4	13.9	-5.0	1.8	4.2
Uzbekistan (Observador)	2.0	7.4	5.7	5.5	5.6
Cuba (Observador)	-10.9	1.3	1.8	1.5 (E)	3.6 (E)

(E) Estimados.

(P) Pronósticos

Fuente : World Bank (2023)

En un resumen del Consejo Intergubernamental Euroasiático celebrado en agosto de este año³⁸, se informaba por el Primer Ministro de Rusia los siguientes resultados de la UEE.

-Desde la creación de la UEE, el comercio mutuo entre nuestros países ha crecido casi un 90 por ciento. El PIB agregado del grupo creció más del 7 por ciento. La inversión en capital fijo también está aumentando. La construcción ha

³⁷ Ver UEE (2023a).

³⁸ Ver UEE (2023a).

mostrado buenos resultados y se observan tendencias positivas en el mercado laboral. El número de desempleados disminuyó casi un 11 por ciento en junio.

-La producción agrícola ha crecido significativamente. A finales del año pasado, el crecimiento se situó en casi el 9,5 por ciento. En el primer semestre de este año, se acercó al 3 por ciento.

-Somos totalmente autosuficientes en gas, petróleo, productos refinados y también en energía eléctrica.

-Otra área crítica y significativa es liberar nuestro potencial tecnológico e industrial. En los primeros seis meses de 2023, la producción industrial en la organización creció casi un 3 por ciento en comparación con el mismo período del año pasado.

En síntesis, se ha destacado este año que es de fundamental importancia la creación de un verdadero mercado común del gas y la energía. Y también es muy importante coordinar las políticas crediticias y financieras de nuestros gobiernos. Es necesario crear un espacio común en el que se garanticen productos y recursos clave. En primer lugar, esto incluye la seguridad alimentaria y energética.

El objetivo prioritario es continuar la formación de mercados comunes de bienes, servicios, finanzas e inversiones, así como de trabajo para mejorar la calidad de vida y el bienestar de nuestros ciudadanos, y la actividad empresarial.

Evolución de la economía cubana en 2023 y perspectivas del 2024.

I.- El peso de los factores externos

Al evaluar las perspectivas actuales de la integración de Cuba en la UEE, es necesario valorar que nivel de desarrollo presenta el país en relación a los otros miembros de la Unión.

De este modo, en este epígrafe se ofrece una primera aproximación a la evolución de la economía cubana al cierre del 2022, así como los avances y las perspectivas del primer semestre de 2023, tomando en cuenta los factores externos e internos que han incidido en estos resultados y algunas proyecciones del 2024.

El **bloqueo de EE.UU.** continúa siendo el obstáculo externo fundamental para la recuperación de la economía cubana, el que se mantiene sin cambios sustanciales luego de la introducción de 243 medidas adicionales para atacar a Cuba por el presidente Donald Trump y que se mantienen con Joe Biden, con un efecto negativo acumulado, hasta febrero de 2023, de 159 084 millones 300 mil dólares.³⁹ Únicamente el 16 de mayo de 2022 el actual gobierno norteamericano anunció unas pocas medidas en los vínculos con Cuba, incluyendo la eliminación del límite de 1 000 dólares trimestrales a las remesas; la ampliación de vuelos

³⁹ Ver MINREX (2023).

de las líneas aéreas al país; el restablecimiento del programa de reunificación familiar, con un número de visas emitidas en La Habana y el aliento al crecimiento del sector privado en Cuba mediante un mayor acceso a internet, entre las medidas más significativas. Tal y como se calificó por la cancillería cubana, se trató de un paso en la dirección correcta, pero que dejó intactas las medidas implementadas por Trump, que llevaron la persecución financiera contra Cuba a niveles inéditos en los últimos años.⁴⁰

Paralelamente, la **dinámica de la economía mundial** registró un crecimiento global de 3.1% en 2022 y un pronóstico de solo 2.1% en 2023 y 2.4% en 2024, según datos del Banco Mundial,⁴¹ con un incremento del PIB en América Latina y el Caribe –según CEPAL-⁴² de 3.7, 1.7 y 1.5% respectivamente, cifras todas que encierran tendencias mayormente desfavorables para el sector externo cubano, incluyendo el negativo impacto de la crisis económica internacional, acelerado por la guerra en Ucrania, desde febrero de 2022. Que ha repercutido directamente en el precio de los productos básicos.

En el caso cubano solo resultó favorable un aumento en el precio del níquel – primer renglón en la exportación de bienes- que de un promedio de \$18 452 USD/TM en 2021, cerró 2022 en \$25 841 dólares, para un incremento del 40%,⁴³ No obstante, este precio ha descendido en el primer semestre del 2023, a un nivel promedio de \$24 218 dólares, menor un 6.3% sobre el año pasado y cerró junio a \$20 403 USD por TM, lo que es un 21% inferior al precio de 2022.⁴⁴ Por su parte el precio del azúcar crudo aumentó un 5.4%, hasta 18.82 centavos por libra como promedio del 2022.⁴⁵ Durante el primer semestre del actual año el precio subió un 21.6%, promediando 22.89 centavos.⁴⁶ Al cierre del año 2023, se pronostica por el Banco Mundial⁴⁷ que la tonelada de níquel concluirá a alrededor de \$22 000 dólares y la libra de azúcar a 20 centavos. Para el 2024, el níquel caería hasta \$20 000 dólares y el azúcar se mantendrá aproximadamente igual.

Por otro lado, nos ha afectado negativamente el aumento del precio del barril de petróleo WTI, de \$68.21 USD en el 2021, a \$94.91 dólares en 2022, un 39% mayor, aunque los pronósticos⁴⁸ del Banco Mundial para 2023 ubicaban este precio en \$80.80⁴⁹ USD como promedio anual, cifra que llegaría a \$82.00 dólares- en 2024.⁵⁰ La tendencia bajista se confirma, pues en junio 30 de este año, el WTI se ubicaba en \$70.44 USD, un 25.8% más barato que al cierre del pasado año. No obstante, a partir de la reducción especulativa de la oferta por

⁴⁰ Ver CUBADEBATE (2022d)

⁴¹ Ver World Bank (2023).

⁴² Ver CEPAL (2023).

⁴³ Ver Temáticas (2022).

⁴⁴ Ver BCC (2023).

⁴⁵ Ver ASOCAÑA (2022),

⁴⁶ El impacto en los ingresos de la subida de los precios del azúcar y el níquel, fue limitado por la contracción de ambas producciones.

⁴⁷ Ver World Bank (2023a).

⁴⁸ Se trata del precio promedio de todos los tipos de petróleo.

⁴⁹ Un pronóstico más reciente ubica al promedio del barril WTI en 74.43 para este año.

⁵⁰ Ver DATOSMACRO (2022), Precio Petróleo Net (2023) y World Bank (2023).

parte de la OPEP +, los precios del WTI se ubicaban en \$90.77 USD por barril al cierre de septiembre.

En el caso de los alimentos, los precios promedio del 2022 crecieron un 14% por sobre el 2021. No obstante, se produjo un descenso al cierre del año. Esta tendencia se mantuvo, y en junio del 2023, los precios cayeron un 14.9% sobre el promedio del año anterior. Este descenso se pronostica que continúe para el resto del presente año, aunque lo que resultaría es aún superior a los precios previos a la COVID 19.⁵¹

En lo relativo a la evolución del **sector externo**, en el año 2022, según la información brindada por el ministro de Economía y Planificación en la ANPP,⁵² crecieron las exportaciones de bienes en 816 millones de dólares y el total de las mismas fue 8 717 millones, cifra inferior en 3 912 millones al 2019, con un gasto superior a lo previsto en las importaciones de bienes y combustible debido al incremento de los precios.

Aunque no se tienen todos los elementos que permitan conectar los datos anteriores –brindados en USD- con los datos recientemente publicados por la ONEI en el Anuario Estadístico de Cuba 2022 (AEC),⁵³ se observa en esta última publicación que las exportaciones de bienes y servicios –medidas en pesos cubanos y a precios constantes- cayeron un 2.4% entre 2022 y 2021, mientras que las importaciones se redujeron un 9.2% y –producto de esta última caída en las compras externas- se disminuyó el saldo negativo que se registra en la balanza comercial de 680 millones de pesos a 106 millones en ese período.

Resumidamente, hasta 2022 cayeron los ingresos en casi 4 000 millones de dólares, manteniéndose un déficit financiero externo –que también se aprecia en pesos cubanos- y que obliga a trabajar en medio de un sostenido esfuerzo y en condiciones de emergencia.

La brecha financiera externa que enfrenta el país puede estimarse que se mantendrá el presente año. En efecto, al cierre del primer semestre de 2023 se habían registrado exportaciones de bienes por \$1 282 millones de dólares, un 6.8% por debajo del ingreso previsto en los primeros 6 meses de 2023. El valor de las importaciones en este período fue de \$4 368 millones de dólares, el 33.8% de lo esperado para el año. Esta brecha podría disminuirse si crecen con fuerza los ingresos por exportación de servicios en el segundo semestre.

Desde el punto de vista de las finanzas externas, continuó una tendencia a la disminución y al estancamiento en la **inversión extranjera directa** durante el 2022. En el caso de Cuba, entre el 2020 y el 2021 se aprobaron 47 nuevos negocios y en 2022 se informó que se habían firmado 35 acuerdos valorados en alrededor de US\$ 400 millones. Durante el primer semestre de este año se firmaron unos 15 nuevos negocios, por un valor de \$437 millones de dólares, cifra inferior a las expectativas.⁵⁴ En síntesis, entre 2014 y 2021 se habían

⁵¹ Ver FAO (2023).

⁵² Ver MEP (2023 y 2023a).

⁵³ Ver el capítulo de Cuentas Nacionales del AEC 2022 (ONEI 2023a).

⁵⁴ Ver Cuba Sí (2023)

aprobado 285 negocios, cifra –que en términos financieros- promediaron en los últimos 5 años una entrada de \$680 millones de USD, lo que resulta inferior a las necesidades del país para alcanzar ritmos de crecimiento en torno al 5%, según estudios realizados al respecto.⁵⁵

La disminución en el ritmo de incremento de la IED en el país refleja la incertidumbre que reina en los mercados internacionales y los impactos del bloqueo de EE.UU., pero también muestra las dificultades que siguen entorpeciendo su desarrollo, tomando en cuenta los adeudos con los inversionistas y limitaciones de la economía nacional para el desarrollo de nuevos negocios.

Por otro lado, las **remesas** que ingresaron al país mostraron un descenso del 26% en 2020, según fuentes no oficiales. Este flujo se redujo aún más en el 2021 calculándose el mismo en \$1 084 millones,⁵⁶ para una caída del 53.8%. Esta cifra parece haber aumentado en 2022. Cabe recordar que las remesas juegan un papel determinante como capital de trabajo del sector no estatal y sustentan un nivel de consumo de la parte de la población que accede al mercado minorista que funciona en MLC. Sin embargo, un estudio de 2021 concluía que solo un 26% de los hogares cubanos reciben remesas por alrededor del 2% del PIB, un 83.7% provienen de EE.UU. y más del 60% llegan por vía informal.⁵⁷

Un elemento negativo desde 2019 -a pesar de los esfuerzos realizados- fue el incumplimiento de los pagos del **servicio de la deuda**, situación que se recrudeció a partir del 2020 producto de la COVID 19, impagos que se mantienen en 2023. Esta coyuntura obligó a Cuba a solicitar una nueva renegociación a los acreedores del Club de París en 2020, que solo logró posponer las cifras de ese año. Recientemente se estableció un plazo suplementario para el pago de la deuda, aunque no se conocen detalles del mismo.⁵⁸ También trascendió que se logró posponer los pagos hasta el 2027 en el caso de Rusia y se trabaja en la reestructuración de la deuda con China.⁵⁹

En una gira internacional realizada en noviembre de 2022 por el presidente Díaz Canel, que abarcó a Argelia, Rusia, Turquía y China, se logró la cancelación de intereses de la deuda por pagar con Argelia y la posposición indefinida del reinicio de las erogaciones. Así mismo se acordó destrabar una serie de inversiones de Rusia y China que estaban paralizadas en Cuba por los impagos. A ello se añadió un donativo de 100 millones de dólares realizado por este último país.⁶⁰

Hoy es preciso subrayar que –como una parte significativa de un Programa de Estabilización Macroeconómica- la renegociación más flexible de la deuda resulta indispensable para Cuba, con vistas a poder abrir de nuevo gradualmente, los flujos financieros externos y restaurar la confianza de nuestros

⁵⁵ Ver CUBADEBATE (2022a) y Spadoni (2022).

⁵⁶ Ver Los Angeles Times (2022).

⁵⁷ Ver CNN (2021).

⁵⁸ Ver Cuba Noticias 360 (2022)

⁵⁹ Ver On Cuba News (2022 y 2022a)

⁶⁰ Ver Sputnik (2022)

socios en el mercado mundial. Así se han propuesto nuevas formas de pago tales como swap de deuda por inversiones,⁶¹ pagos en moneda nacional con tasas de cambio preferenciales, emisión de bonos de deuda pública, recompra de deudas con descuentos, cancelación de deudas por obligaciones mutuas y pago de deudas con flujos de ingresos de exportaciones de bienes o servicios, como variantes a aplicar para restaurar los flujos financieros externos. Adicionalmente, a mediano y largo plazo, es necesario asegurar fondos para cubrir el servicio de la deuda, que permitan su sostenibilidad.

En general, la compleja situación internacional que se ha creado impone costos adicionales a la economía cubana y está retrasando la recuperación económica. Por último, se encuentran en pleno desarrollo los acuerdos que se vienen implementando para implementar diversas alternativas en el plano del comercio exterior, las finanzas y la inversión extranjera directa con la Federación de Rusia. Estos aspectos se analizarán más detalladamente en la tercera parte de este epígrafe del informe.

A los factores externos mencionados se sumó la **irrupción de la COVID 19** desde el 2020 y aunque se reportó un gradual descenso de los enfermos y la mortalidad, gracias a las vacunas producidas por Cuba y se mantiene un monitoreo constante de la enfermedad, donde se logra una notablemente baja tasa de letalidad de 0.77%, la que compara favorablemente en la región y a nivel mundial, todavía no se superan los impactos causados por la pandemia.⁶²

II.- La incidencia de los factores internos.

La **situación de la economía** en 2022 continuó reflejando fuertes impactos internos, en los que se pudieron observar los negativos factores externos mencionados, a lo que se añadió la desfavorable materialización de un grupo de medidas de política económica interna, que no dieron los resultados previstos en su momento.

En efecto, la **evolución macroeconómica** en Cuba, que en 2021 preveía un crecimiento del 6%, alcanzó solo un 1.3%, en 2022 se logró un crecimiento del 1.8%, frente un 4% planificado y ya se reconoció que en 2023 no se alcanzará el crecimiento de un 3% previsto, dando lugar a un ritmo lento de recuperación, por lo que –muy probablemente- tomará hasta el 2026-27 llegar nuevamente al nivel del PIB de 2019.⁶³

Por otra parte, el crecimiento del nuevo valor creado el pasado año y lo que va del 2023, se concentró en actividades de servicios y se mantuvieron serias afectaciones en las actividades productivas. De este modo, en 2022 se registró una caída del 5.3% en el sector agropecuario, la minería disminuyó un 15.3%, la industria manufacturera cayó un 6%, la industria azucarera un 33.6%, la construcción un 5.2%, el suministro de electricidad, gas y agua un 13.2% y la

⁶¹ Según información no oficial, un acuerdo de este tipo se logró para cancelar la deuda de unos 360 millones de dólares canadienses con la compañía Sherritt de Canadá. Ver Cuba Noticias 360 (2022).

⁶² Ver MINSAP (2023)

⁶³ Estimado del autor.

salud pública un 16.6%. Solo crecieron los sectores de transporte y comunicaciones un 25.8%, el turismo 23.8%, educación 52.7% y cultura y deportes un 12.5%. En relación al 2019, se mantuvo una brecha del 8.2% en el PIB, ya que el sector primario se ubicó un 32.8% por debajo de ese año, el sector secundario un 17.9% y los servicios sociales un 6.8%.

Las **inversiones** en el pasado año –en términos de formación bruta de capital– se redujeron un 19%⁶⁴ y de ellas el 37.4% continuó concentrado en el turismo, mientras que la agricultura recibió solo el 2.6% situación que demanda un incremento en este último sector para apoyar la producción de alimentos. También es preciso asegurar los recursos necesarios para garantizar las inversiones que aseguren la estabilidad de la generación eléctrica en el país.

En relación al **turismo** se recibieron en 2022 1 millón 14 087 visitantes, con un crecimiento de casi tres veces en relación al 2021, pero con una lenta recuperación del nivel de 2019, una tasa de ocupación del 15.6% y un incumplimiento de la meta prevista de 2.5 millones de visitantes.⁶⁵ Hasta junio de 2023, los visitantes alcanzaron 1 millón 298 mil, cifra estacionalmente inferior a lo previsto para alcanzar los 3.5 millones de planificados este año, con un índice de ocupación de alrededor del 27%,⁶⁶ por lo que se rebajó el plan hasta 2.6 millones. La lenta recuperación del turismo, vuelve a plantear la necesidad de priorizar más inversiones extra hoteleras, para asegurar una mayor rentabilidad del sector y ralentizar la construcción de hoteles, frente a otras necesidades urgentes para la economía.

Entre las actividades deficitarias registradas en 2022, se encuentra también la **producción de azúcar**, que, de 911 mil TM planificadas, alcanzó unas 480 mil TM, lo cual lleva a la necesaria recapitalización del sector para superar la situación actual. El plan 2023 de 455 mil TM, se incumplió, al no contarse con los aseguramientos necesarios, alcanzándose unas 370 mil TM solamente. La zafra del 2024 supondrá una cifra de azúcar posiblemente similar a la del 2023 de no lograrse un aseguramiento superior para la producción.

Una coyuntura especialmente complicada se enfrentó desde finales del primer semestre del 2022 en relación con la disponibilidad de combustible y con la **generación de electricidad**.⁶⁷ Así, según se informó en la ANPP, en el año se generó solo el 88% de la electricidad planificada,⁶⁸ con un sobre gasto por encima del plan de un 43% en diesel y solo un 4.4% de generación con fuentes renovables de energía. De tal modo, el financiamiento para asegurar la operación de las plantas generadoras no ha sido suficiente, lo que ha demandado medidas excepcionales, como la contratación de ocho plantas flotantes de generación,⁶⁹ ubicadas en el país. Al respecto la UNE informó que, de una capacidad nominal instalada de 6 558 MW diarios en 2016, la disponibilidad es de solo de unos 2

⁶⁴ Este valor difiere si se considera otro valor de las inversiones, acorde con los ajustes de precios ocurridos en el 2021.

⁶⁵ Ver Terrero (2022) y REPORTUR (2023)

⁶⁶ Lo alcanzado representa un 51.1% con respecto a igual etapa de 2019.

⁶⁷ CUBADEBATE (2022d)

⁶⁸ Ya la generación había caído un 16.4% entre 2016 y 2021.

⁶⁹ En julio de 2023 se mantenían alquiladas 6 plantas.

500 MW en la actualidad.⁷⁰ Esta situación mejoró a finales del 2022, pero en el primer semestre del 2023 se mantuvo una tensa cobertura de la demanda, aunque mejoró la operación y estabilidad en el sistema. No obstante, a finales de septiembre fue preciso tomar medidas excepcionales ante el déficit de generación previsible por falta de combustible diesel.

En relación a la disponibilidad de **combustible**, han existido problemas con el suministro de Venezuela debido a las dificultades con su producción de hidrocarburos, cubriendo solo un estimado de 57 725 barriles diarios durante el primer semestre del año, lo que ha obligado a la compra a otros suministradores como PEMEX de México. No obstante, entre julio y septiembre los envíos de Venezuela se estiman crecieron un 18%.⁷¹ A las dificultades mencionadas se adicionan la elevación de los costos de transportación en el mercado que se ha registrado desde el 2020, con un pago adicional por Cuba de alrededor de un 30%, donde inciden los impactos del bloqueo sobre los armadores internacionales.

La situación del combustible alcanzó un nivel crítico en el primer semestre del 2023, especialmente con una disponibilidad de gasolina, a lo que se unió el ya mencionado sobre consumo de diesel para la generación eléctrica.⁷² Esta situación causó importantes afectaciones a la economía y la población y en septiembre debieron adoptarse otras medidas de emergencia. A pesar de todas estas afectaciones, en la industria destaca positivamente el cumplimiento del plan de producción de petróleo crudo de tres millones 118 mil TM.

Por otra parte, la información disponible de diversos sectores de la economía en 2022, mostró que hubo caídas significativas en relación a lo previsto. Esta situación se mantuvo durante el primer semestre del 2023.⁷³

En general, según estimados internacionales,⁷⁴ para 2023 se pronosticaba un crecimiento en el PIB del 2.5%, en la producción agrícola del 2.2%, en la producción industrial del 2% y en los servicios del 3.1%.⁷⁵

La atención a los **problemas sociales** en 2022 mostró también dificultades, especialmente en lo referido a la construcción de viviendas y a la disponibilidad de medicamentos.

⁷⁰ Esa fue, aproximadamente, la capacidad disponible en 1994 en medio del Período Especial, en ese caso por falta de combustible para generar electricidad.

⁷¹ Estos datos se basan en cálculos del autor a partir de cifras no oficiales de PDVSA citadas por la agencia REUTERS.

⁷² Ver CUBADEBATE (2023a) Al respecto el presidente señalaba el peso de los factores externos al país: "...el déficit de gasolina está dado porque varios de los países que tienen contrato con el país están atravesando situaciones energéticas complejas y no han podido cumplir con los compromisos contraídos."

⁷³ Un detalle de la caída de las producciones más significativas puede verse en el informe presentado a la ANPP por el Ministerio de Economía y Planificación en mayo. Ver MEP (2023).

⁷⁴ Ver EIU (2023)

⁷⁵ El pronóstico de crecimiento para Cuba de la CEPAL para el 2023 es de 1.5%. Ver CEPAL (2023).

En el primer caso ha ocurrido una ralentización en los últimos dos años, con un plan en el 2021 que se cumplió solo al 42%. En el 2022, se cumplió el 54.9% del plan y en el primer semestre de 2023 se terminó solo un 34.8% del plan anual, por la falta de materiales de construcción.

En el caso de los medicamentos, según el MINSAP, al cierre de 2022 su disponibilidad en farmacias, arrojaba un faltante del 35.4% del cuadro básico de medicamentos, el que se elevó al 40% en el primer semestre de 2023.⁷⁶ Como indicadores básicos de salud, se registró en 2022 una tasa de mortalidad infantil por mil nacidos vivos de 7.5, manteniéndose una cifra superior a la registrada en 2019, mientras que la tasa de mortalidad materna por 100 mil se redujo a 40.9, frente a 176.6 registrados en 2021 y que se asoció particularmente –al igual que la mortalidad infantil- a la COVID 19.⁷⁷

En relación a las pensiones, se mantiene un 44% de jubilados que cobran la pensión mínima o por debajo de esta (1 528 pesos mensuales) y también aumenta el número de personas calificadas como vulnerables, a pesar de los esfuerzos realizados para la atención a los segmentos más sensibles de la sociedad.

Finalmente, en el 2022 la tasa de desempleo se mantuvo en 1.8%, el salario medio en el sector estatal aumentó y llegó a 4 219⁷⁸ pesos mensuales y el empleo no estatal representó el 35.7% del total.⁷⁹ Entre las empresas estatales aplican salarios flexibles un 26%, lo que cubre el 37% de los trabajadores los que mejoraron sus ingresos en el año. En el primer semestre del 2023 el salario medio estatal creció hasta 4 856, aumentando, un 18.6% hasta mayo, con una productividad media de 27 159 pesos. Esta última cifra representa un incremento de 2.4 veces sobre lo reportado el pasado año, lo que, dado el notable nivel del crecimiento, requerirá una revisión ulteriormente.

III.- Las políticas económicas aplicadas.

Como ya se apuntó, diversas medidas adoptadas como parte de la política económica durante el año pasado no brindaron los resultados previstos a corto plazo. De tal modo, al cierre del año se mantenían 480 empresas estatales con pérdidas y la productividad del trabajo solo alcanzaba 11 251 pesos por trabajador. Al finalizar el primer semestre de este año, la situación mejoró y las empresas con pérdidas fueron 285, una reducción del 40.6% en relación al 2022.⁸⁰ Otros indicadores de eficiencia muestran que en 2022 la utilidad sobre las ventas netas en las empresas estatales alcanzó un 17.2%, con un registro de pérdidas calculado en 20 900 millones de pesos.

⁷⁶ En este aspecto está incidiendo fuertemente el bloqueo de Estados Unidos, pues aun contando el país con financiamiento suficiente, se cierran las puertas de los suministradores de Cuba por la presión norteamericana.

⁷⁷ Ver CUBADEBATE (2023)

⁷⁸ Esta cifra se estima que no cubre el costo de la canasta básica, que continuó aumentando durante el 2022.

⁷⁹ El sector privado representaba el 23.6% de ese total.

⁸⁰ Esto requerirá un análisis más detallado ulteriormente.

Un elemento de gran importancia por sus efectos negativos sobre la economía y la población, fue el incremento de la **tasa de inflación** en 2022, que aumentó durante el año, aunque a ritmos inferiores al 2021. Según registros oficiales, se alcanzó un acumulado hasta diciembre del pasado año⁸¹ de 39.07% y un crecimiento interanual similar. No obstante, la percepción de la población es que el aumento de precios resultó superior.⁸²

Según datos de la ONEI,⁸³ la situación entre enero y junio del 2023 muestra un crecimiento de la inflación de 44.98% al cierre del semestre, cifra superior en relación a igual período del año precedente y según diversos estimados, esta cifra se mantendrá por encima del 40% en este año. Este nivel de inflación se revela en la depreciación del peso cubano frente al dólar, cuya cotización en el mercado informal pasó de 170 pesos por USD en 2022, a más de 200 pesos al cierre del primer semestre de 2023, llegando a unos 250 pesos en septiembre, frente a una tasa oficial de 120 pesos por USD en el mercado cambiario oficial.⁸⁴

Un elemento determinante en el aumento de la tasa de inflación en el 2022, fue el incremento de la liquidez en manos de la población, que alcanzó unos 287 319 millones de pesos, un 50% más que en año precedente. En esta cifra se observa que no se estimuló el aumento de los ahorros que fue de un 33%, mientras que el efectivo en circulación creció un 59.3%.

Una consecuencia de la elevada tasa de inflación acumulada en el primer semestre de este año es que se produjo una fuerte escasez de efectivo en circulación, lo cual obligó en los primeros días de agosto a dictar un conjunto de medidas administrativas para acelerar la **bancarización** de las operaciones monetarias en el país,⁸⁵ medida que modernizaría el sistema de cobros y pagos en la economía y sobre cuya conveniencia no existen discrepancias. Sin embargo, si se ha registrado un debate en torno a las consecuencias macroeconómicas de la aplicación de esta medida en estos momentos, dadas las serias dificultades que enfrenta la economía nacional.

Al respecto existen preocupaciones en torno a que esta decisión eleve la presión sobre la infraestructura del sistema bancario y las pasarelas de pago existentes; se estima que puede provocar una caída de la oferta del sector no estatal, lo que potencialmente elevaría la inflación y también que puede desatarse una mayor presión sobre los depósitos de ahorro que se encuentran en los bancos en estos momentos, entre otros impactos. Si esta medida tiene el éxito previsto, la misma permitirá una mayor agilidad en los cobros y pagos, así como un mayor control sobre la evasión fiscal y el lavado de dinero.

No obstante, cabe apuntar que, entre las medidas anunciadas por los bancos en este proceso, llama la atención no se ha mencionado la posibilidad de elevar la

⁸¹ Ver ONEI (2023). Para un análisis de la tendencia histórica del proceso inflacionario en años recientes, ver CEEC (2022).

⁸² Esa percepción se apoya en que la base de ponderación de los diferentes mercados que su utiliza por la ONEI es el año 2010, situación que ha cambiado sustancialmente a la altura del 2022. Ver la nota metodológica del IPC en ONEI (2023)

⁸³ Ver ONEI (2023)

⁸⁴ Ver El Toque (2023)

⁸⁵ Ver BCC (2023)

tasa de interés, ni tampoco la de emitir bonos de deuda pública, como medidas –ambas- que propician la retirada de efectivo de la circulación mediante estímulos de carácter económico.

El control de la inflación demanda la aplicación urgente de un programa anti inflacionario integral⁸⁶ que permita enfrentar gradualmente el problema en toda su complejidad y que forme parte de la primera prioridad del Programa de Estabilización Macroeconómica a corto y mediano plazo. En tal sentido, debe tomarse en cuenta que un fenómeno tan complejo no se revierte en poco tiempo y supone asumir costos que deben ser asimilados socialmente, para lo cual debe forjarse el consenso indispensable con la población, que debe comprender su carácter y apoyar su implementación.

Entre las medidas más importantes que deben formar parte del enfrentamiento a la inflación se encuentra la reducción del déficit fiscal, que en 2022 alcanzó 70 376.3 millones de pesos –alrededor de un 11.1% del PIB-, una cifra superior en un 10.5% al 2021, aunque inferior a los 75 827 aprobados. Para el presente año el déficit previsto es de 68 126 millones de pesos, lo que se estima sea alrededor de entre un 5.3 y un 8.1% en relación al PIB⁸⁷. También será preciso aplicar medidas de mitigación ante los impactos que produce en los precios la necesidad de reducir la liquidez excesiva ante una oferta insuficiente, especialmente en aquellos sectores vulnerables y de menores ingresos en la sociedad, con prioridad para los pensionados de la seguridad y la asistencia social. La experiencia exitosa del Programa de Saneamiento Financiero Interno que se aplicó en el Período Especial puede servir de experiencia en este sentido.

Con anterioridad a las decisiones más recientes y ante la compleja situación económica que enfrentaba la economía, en la sesión de la ANPP del 21 de julio de 2022 se anunció por el Ministro de Economía y Planificación la adopción de 75 medidas “... dirigidas, entre otras cosas, a incrementar los ingresos en divisas y aumentar y diversificar las exportaciones.” Estas medidas debían dar continuidad a la solución de parte de los aspectos no resueltos de la Tarea Ordenamiento,⁸⁸ especialmente en lo referido al incremento de los flujos financieros externos y a la inflación que persistía en el primer semestre del 2022. Al respecto, es posible destacar que las medidas expuestas en la esfera de los problemas que se aborda con estas decisiones, debían contribuir a posibles soluciones para lograr un equilibrio macroeconómico estable en el más breve tiempo posible.

En este sentido destaca **un primer bloque de medidas** de la mayor importancia, se planteó implementar un nuevo mercado cambiario⁸⁹ “...para la compraventa de divisas a la población con un tipo de cambio “económicamente fundamentado” y donde podamos trabajar con todas las divisas, incluyendo los dólares en

⁸⁶ Sobre este tema puede ampliarse el análisis en Lage y Cruz (2022).

⁸⁷ Estimados del autor.

⁸⁸ Se denominó así a la decisión de avanzar hacia la reunificación monetaria y cambiaria existente en la economía desde 1993, con un programa multilateral de medidas a aplicar desde el 1º de enero de 2021.

⁸⁹ Ver CUBADEBATE (2022c y 2022e). En lo adelante toda la información cuya fuente no se cite expresamente, proviene de estas publicaciones.

efectivo”, aspecto no abordado por la Tarea Ordenamiento y que constituiría un eslabón fundamental para el equilibrio monetario-financiero del país. De este modo, el 3 de agosto de 2022 se reabrió la compra-venta de divisas y pesos cubanos en el mercado cambiario –denominado popularmente como CADECA– para las personas naturales solamente, como una vía para la obtención de moneda convertible, que circulaba a través de la economía informal y que no impactaba en la solución de problemas esenciales para la población del país.

Para lograr el objetivo de la primera etapa, se estableció una tasa de cambio de 120 pesos por USD, creando un fuerte estímulo con vistas a la venta de divisas por parte de los participantes en ese mercado, al recibir una cifra superior de pesos sobre la tasa oficial de 24 pesos por un dólar. A su vez, esta tasa debía ser mayor que la de la economía informal, lo que elevaría el poder de compra en moneda nacional al posibilitar el incremento del volumen de ventas en esa moneda en el mercado interno, autofinanciadas con las divisas que se obtuvieran, suponiendo que no se incrementaran los precios.

Sin embargo, transcurrido más de un año de esta decisión, el volumen de operaciones realizado no ha permitido competir y regular la tasa de cambio del mercado informal de divisas, que se alimenta a partir de que existe una fuerte demanda no satisfecha de divisas por la población para comprar en el mercado que opera en esa moneda y para viajar al exterior.⁹⁰ A esto se suma que se ha venido utilizando parte de la divisa que se compra por el mercado cambiario para financiar directamente determinadas producciones y servicios, lo que resta capacidad a la venta de divisas para la población en ese mercado.

Por último, el tiempo que tome para reflejarse en el mercado el incremento de la oferta en moneda nacional –sin incremento de precios– modulará el papel de este importante elemento como factor de estímulo para la venta de divisas al Estado. También vinculadas con el sector externo se informaron medidas de carácter complementario dirigidas al aumento del financiamiento externo mediante el desarrollo de las MIPYMES dirigidas a la exportación,⁹¹ desarrollar la inversión extranjera directa con el sector no estatal, impulsar la sustitución de las importaciones del turismo, desarrollar la venta en consignación de productos importados, implementar un nuevo esquema de asignación de divisas para las entidades estatales y mixtas y la flexibilización de las importaciones no comerciales por personas naturales.

Las medidas anunciadas tuvieron que ver con cambios en las relaciones entre las distintas formas de propiedad, incluyendo la creación de empresas mixtas estatales y privadas y el desarrollo de la inversión extranjera directa en el sector

⁹⁰ Esa demanda –entre otros factores– se nutre de las ventas en MLC por parte de las cadenas estatales, las que cubrieron el 19.5% de la circulación mercantil minorista en el año pasado, cifra alrededor de 46 750 millones de pesos, equivalentes –a la tasa de cambio oficial– a un estimado de unos 1 948 millones en MLC. Si se utiliza la tasa de cambio de 120 pesos por USD, la cifra es 389.6 millones en MLC. (Estimado del autor). Adicionalmente se conoce que existe una demora para la compra limitada de divisas por la población, que se estima en más de tres meses de espera para poder acceder a la CADECA.

⁹¹ Las exportaciones del sector no estatal hasta el primer semestre de 2023, alcanzan alrededor de 6 millones de dólares, mientras que la importación de las MIPYMES llegó a 246 millones de dólares.

no estatal, todo ello en un contexto en el que se produce una expansión del sector privado y cooperativo no agropecuario. Este aumento del papel de los denominados “nuevos actores” de la economía cubana requiere incentivos mediante –entre otras cosas- nuevas consideraciones en cuanto a la política de créditos y la política fiscal, para que los mismos jueguen el papel complementario que se ha definido para ellos en la Conceptualización del modelo económico cubano ya aprobada en 2016. Al cierre del mes de junio de 2023 se habían creado unas 8 590 MIPYMES⁹² (micro, pequeñas y medianas empresas) – mayormente privadas-⁹³ y CNA (cooperativas no agropecuarias) estimándose el peso del sector no estatal en el PIB entre el 12 y el 14%, según cálculos no oficiales, pero con un fuerte impacto en el empleo no estatal, que hoy alcanza alrededor del 35% de los trabajadores.

Los resultados de la actuación de los nuevos actores económicos, hasta el momento, no se han apreciado favorablemente desde el punto de vista subjetivo por la población que, si bien observa una elevación del empleo con ingresos superiores y una mayor oferta de bienes y servicios, estos se venden precios superiores a la capacidad de compra de la mayoría de la población. Un impacto directo en la producción de alimentos y otros bienes de consumo está por lograrse aún y dependerá en buena medida de las acciones que se implementen por el Estado para lograr el financiamiento en divisas indispensables e incentivar adecuadamente las empresas estatales, así como el potencial del sector privado y cooperativo –que incluye actualmente también a unos 596 mil trabajadores por cuenta propia- con vistas a satisfacer las necesidades de nuestro desarrollo.

Relaciones económicas entre Cuba y la UEE desde su creación en 2015. Papel de Rusia en las relaciones con Cuba y perspectivas recientes.

La integración de Cuba a la Unión Económica Euroasiática como miembro pleno en los próximos años supone una importante oportunidad y –al mismo tiempo- un singular desafío.

Al respecto cabe destacar que este proceso de integración presenta para Cuba un conjunto de peculiaridades que es preciso tomar en cuenta.

1.- La UEE surge entre países que ya tenían importantes cadenas de valor establecidas, a partir de su funcionamiento como miembros de la economía de la URSS, basados en un espacio geográfico conectado, con una infraestructura que aseguraba la interconexión.

2.- En las relaciones económicas establecidas entre las antiguas repúblicas soviéticas se partía de la existencia de mecanismos que debían permitir la compensación entre los distintos niveles de desarrollo alcanzados y un tratamiento preferencial para las repúblicas de menor desarrollo relativo. Un principio similar existió en el CAME, que daba un tratamiento preferencial a Cuba, Vietnam y Mongolia. En la UEE no se conoce de la existencia de ese tratamiento preferencial, preponderando los vínculos económicos basados en beneficios mutuos, lo que impone un notable esfuerzo para Cuba.

⁹² Solo el 1.2% trabajan en el sector primario.

⁹³ Se han creado solo 119 MIPYMES estatales en este período.

3.- La composición de los integrantes de la UEE parte de un reconocimiento explícito o implícito de su diferente potencial económico en relación a la Federación de Rusia, frente a países de desarrollo medio –como Kazajstan y Belarus- o de desarrollo medio-bajo, como Armenia y la República Kirguiza. Esta diferenciación ha llevado a la necesidad temporal de tratamientos excepcionales, dada la diferencia cualitativa o cuantitativa entre los intereses nacionales y los intereses de Rusia.

Por otro lado, la experiencia cubana como miembro del CAME y en lo referido el vínculo económico entre Cuba y la URSS, presentaba también características particulares que es preciso reconsiderar.

En efecto, la experiencia cubana, primero en sus relaciones bilaterales con la URSS desde 1960 y después como miembro del Consejo de Ayuda Mutua Económica (CAME) de 1972 a 1991, resultó significativamente positiva para la economía cubana en esos años, tomando en cuenta igualmente el papel jugado por la Unión Soviética⁹⁴ en esa organización para impulsar el desarrollo del país, con la colaboración de otros estados, entre los que se destacó la República Democrática Alemana y Bulgaria. En tal sentido se estima que solo la URSS brindó a Cuba créditos comerciales por 16 614 millones de pesos⁹⁵ y créditos para programas de desarrollo por 6 611 millones, para unos 23 225 millones de pesos en total durante 30 años. Todos estos créditos gozaron de un pago aplazado del 100%, con tasas de interés de un 4.5% anual y plazos de amortización de 12 años en el primer caso y tasas del 2% y amortización en 25 años, en los créditos para el desarrollo, con modalidades de pago en mercancías cubanas en todos los casos, fundamentalmente, azúcar, cítricos y níquel y que hoy solo se conserva un potencial importante en el último caso, a lo que se añade la industria biotecnológica.

Al desaparecer la URSS, Rusia reclamó en 1992 los pagos de la deuda pendientes de realizar por Cuba, por un monto de 20 848 millones de rublos o unos 23 141 millones de pesos, mientras que los restantes países del CAME reclamaron 1 360 millones de rublos convertibles o 1 511 millones de pesos al cierre de 1989.

Con posterioridad a los años 90 del pasado siglo, se logró con Rusia, en el 2015, una cancelación del 90% de los adeudos con la antigua URSS –que se cifraban entonces en 35 000 millones de USD-, quedando pendientes el pago de unos 3 500 millones en diez años. Actualmente Cuba solicitó postergar pagos de esta deuda hasta el 2027, pero con el recargo de intereses moratorios.

En todo caso, si bien ha habido arreglos favorables para Cuba en el caso de la deuda con Rusia, no parece que se puedan lograr otras cancelaciones de los adeudos pendientes a corto plazo.

⁹⁴ Ver Rodríguez (1990 y 2011).

⁹⁵ En realidad, se trataba de créditos recibidos en dólares de EE.UU. en rublos soviéticos o en rublos transferibles, que era la moneda común de pago dentro del CAME.

Considerando estos antecedentes: ¿Cual pudiera ser el curso a seguir para lograr una integración factible y gradual de Cuba a la UEE?

En primer lugar, el desarrollo hasta el presente de las relaciones comerciales bilaterales de Cuba con los países miembros de la UEE, desde el 2015 hasta el presente, solo resultan significativas en el caso de Rusia y en alguna medida, con Belarus.⁹⁶

De otra parte, por la vía bilateral, se encuentran en pleno desarrollo un grupo de acuerdos que se vienen implementando para aplicar diversas alternativas en el plano del comercio exterior, las finanzas y la inversión extranjera directa con la Federación de Rusia, bajo la supervisión directa del presidente Vladimir Putin.⁹⁷ “...el 20 de mayo de 2023, el sitio en la Red de la Federación Rusa mencionó en términos generales el gran propósito de implementar proyectos en las áreas de construcción, digitalización, agricultura, transporte, logística, turismo y el sector bancario de la Isla. Al mismo tiempo, funcionarios y empresarios rusos firmaron acuerdos con sus contrapartes cubanas para mejorar la producción de azúcar y ron, asegurar la provisión de trigo y petróleo a Cuba y reparar instalaciones turísticas en mal estado.”⁹⁸

A pesar de las dificultades de los últimos años, se conoció que el intercambio comercial entre los dos países se elevó a más de 846 millones de dólares en 2022, lo que incluye la continuidad de suministro de cuatro bloques de generación para centrales termoeléctricas cubanas, así como una inversión para la producción de acero y el desarrollo de un programa para la modernización del sistema de transporte cubano. También se destaca la firma de un protocolo para el reordenamiento de la deuda, estimada en unos 2 300 millones de dólares por créditos recibidos entre 2006 y 2019, cuyo pago se extendió hasta diciembre del 2027.

A esto se añade un acuerdo en preparación para enviar un millón 640 mil TM de petróleo este año, lo que convierte a Rusia en un suministrador de alrededor del 20% de las necesidades cubanas, lo que vendrá acompañado del suministro de trigo y otros alimentos regularmente. También ha estado presente la donación de alrededor de 70 000 TM de trigo entre 2022 y lo que va de 2023, así como medicamentos entre otros productos esenciales.

TABLA N°4.- COMERCIO EXTERIOR DE BIENES ENTRE CUBA Y RUSIA (MMUSD)

AÑO	INTERCAMBIO TOTAL	EXPORTACIONES	IMPORTACIONES	SALDO
1992	1 141.7	607.3	534.4	72.9

⁹⁶ No existe información pública actualmente sobre el comercio exterior de Cuba con Armenia, Kazajstan y la República Kirguiza. Solo se registra información con Belarus.

⁹⁷ Ver Sputnik News (2023), AFP (2023), Prensa Latina (2022 y 2023), Cuba y Economía (2023) y Granma (2023).

⁹⁸ Ver Periódico La Jornada (2023).

1995	251.3	194.5	56.8	137.7
2000	384.7	80.7	304.0	-223.3
2005	180.8	52.5	128.3	-75.8
2010	284.8	57.5	227.3	-169.8
2015	135.4	48.4	87.0	-38.6
2022	846.3	2.4	843.9	-841.5

Fuente: ONEI "Anuario Estadístico de Cuba" Varios años

De otra parte, el turismo ruso promedió entre 2018 y 2022 117 994 visitantes,⁹⁹ ubicando a Rusia entre los cinco socios internacionales más importantes y uno de los emisores de mayor crecimiento en el mercado cubano en los últimos años.

CUADRO N° 5.- TURISMO RUSO EN CUBA (VISITANTES)

<i>2005</i>	<i>20 711</i>
<i>2010</i>	<i>56 245</i>
<i>2016</i>	<i>63 386</i>
<i>2017</i>	<i>105 946</i>
<i>2018</i>	<i>137 440</i>
<i>2019</i>	<i>177 977</i>
<i>2020</i>	<i>74 019</i>
<i>2021</i>	<i>146 151</i>
<i>2022</i>	<i>54 383</i>
<i>PROMEDIO ANUAL 2018-2022</i>	<i>117 994</i>
<i>2023 (HASTA AGOSTO)</i>	<i>106 495</i>

Fuente: ONEI "Anuario Estadístico de Cuba" Varios años.

Para lograr la meta de ingresar como miembro a la Unión Económica Euroasiática, se requerirá alcanzar un grupo de objetivos, entre los cuales se pueden destacar los siguientes aspectos.

1.- Consolidar las relaciones económicas con Rusia resulta decisivo para el ingreso como miembro pleno de Cuba a la UEE, tomando en cuenta el peso de este país en la organización y también los intereses geopolíticos de Rusia en relación a Cuba, donde la presencia de un enemigo principal común para ambos países no es un dato menor en términos geopolíticos.

⁹⁹ Los turistas provenientes de Rusia fueron 67 615 durante el primer semestre del 2023, casi un 80% más que en igual período del año anterior.

2.- La implementación práctica por parte de Cuba del libre comercio, la política arancelaria y la pertenencia a los diferentes mercados comunes de la UEE, será un proceso gradual, donde primará la gestión de excepciones para nuestro país, con vistas al acercamiento paulatino de posiciones a la línea de política económica que ha venido implementando la UEE desde el 2015.

3.- Un elemento central de la convergencia en términos de política económica para el ingreso a la UEE, es la aceptación de la política de beneficios mutuos y la no existencia de un tratamiento diferencial para un país de un nivel de desarrollo relativo inferior. Al menos habría que estudiar si es que se ha establecido una política algo similar a la existente en el CAME en ese sentido. Hasta el momento no existen documentos públicos que así lo expresen.

4.- La incorporación de Cuba a la UEE supone también regularizar las relaciones comerciales y financieras que –bilateralmente- se han venido desarrollando con Rusia.

Para ello será necesario incrementar el volumen de exportaciones cubanas con vistas a lograr un comercio equilibrado y evitar nuevos desbalances comerciales, que han estado presentes durante muchos años, generando deudas no saldadas a tiempo. Habrá posibilidades de avances inmediatos en lo referido al turismo (especialmente de salud y cultural) y los medicamentos, así como crecer en exportaciones tradicionales de productos, como el tabaco, el ron, el azúcar, frutas tropicales, así como prendas de vestir y calzado entre otros rubros con posibilidades. Todo esto deberá realizarse sin reducir nuestra presencia –ya alcanzada- en otros mercados y sobre la base de los beneficios mutuos.

5.- En el desarrollo de este nuevo y superior nivel de relaciones, será prioritario para Cuba el aseguramiento de los recursos energéticos necesarios para su desarrollo por parte de Rusia, así como lo referido a la seguridad alimentaria. Esta promisorio expansión supone un esfuerzo notable por parte de los productores cubanos, pero lograrlo es posible y puede alcanzar un nivel de significativa importancia en el equilibrio financiero externo que demanda nuestro país.

6.- Particular importancia presenta en este sentido, la creación de un mercado financiero interno en Cuba que permita ir homologando los procedimientos sobre cuya base funciona el mercado financiero de la UEE, mucho más desarrollado. Un elemento esencial en este sentido será honrar los acuerdos de renegociación de la deuda externa firmados por Cuba y que suponen un notable esfuerzo para cumplirlos de aquí hasta diciembre del 2027.

7.- Un elemento de importancia resulta el proceso de compatibilización del ingreso a la UEE con la pertenencia cubana a otros esquemas como el ALBA-TCP.

8.- Finalmente, cabe destacar que al cierre del 2023 se abren fuertes retos y amplias oportunidades con el ingreso de Cuba a la UEE, suponiendo que este sea un proceso relativamente rápido, aunque otros países, como Uzbekistán, llevan ya bastante tiempo como observadores.

Los beneficios que se deriven para de este proceso de integración pueden resultar decisivos para la recuperación del país, por su incidencia en el Programa de Estabilización Económica y también para consolidar el avance hacia nuestro desarrollo. Pero no debe olvidarse que la membrecía de la UEE, Cuba adquiere un conjunto de obligaciones que deberán honrarse muy seriamente.

En el transcurso posterior de esta investigación se deberá profundizar en todos estos aspectos.

Bibliografía

- actualidad.rt.com, (2023). Uno de los polos más fuertes del mundo multipolar": Putin detalla su visión para la Unión Económica Euroasiática, 23 ene 2023. <https://actualidad.rt.com/actualidad/455909-putin-nombra-principales-tareas-union>
- actualidad.rt.com, (2023^a). Está claro que no va a suceder": Putin descarta el "colapso" de la economía rusa augurado por Occidente, 24 may 2023. <https://actualidad.rt.com/actualidad/468053-putin-discurso-foro-union-economica-euroasiatica>
- Agencia Cubana de Noticias (ACN) (2020) "Cuba participa en consultas para obtener estatus de Estado Observador de la Unión Económica Euroasiática" Septiembre 24 de 2020 www.acn.cu
- Agencia EFE (2020) "Cuba busca cooperación con Unión Económica Euroasiática como país observador" Septiembre 24 de 2020 www.efe.com
- AFP (2023) "Cuba y Rusia se acercan en tiempos difíciles" Mayo 24 2023 www.france24.com
- Alimbekov, A., Madumarov, E., & Y Pech, G. (2017). Sequencing in Customs Union Formation: Theory and Application to the Eurasian Economic Union. *Journal of Economic Integration*, 65-89.
- ASOCAÑA (2022) "Precio internacional del azúcar" Enero 13 2023 www.asocaña.org
- Bank, E. D. (2016). *EDB integration barometer-2016: Fifth wave of the survey*. Center for Integration Studies. St. Petersburg: Eurasian Development Bank.
- BCC (2023) "Información Económica" Junio 30 de 2023 www.interbancario.cu
- Belta, (2023). La UEE y Sudáfrica negociarán la creación de una zona industrial euroasiática en el sur de África, 01 FEBRERO 2023. <https://esp.belta.by/economics/view/la-uee-y-sudfrica-negociarn-la-creacin-de-una-zona-industrial-euroasitica-en-74386-2023/>
- Busygina, I., & Filippov, M. (2018). *Russia and the Eurasian Economic Union: Conflicting incentives for an institutional compromise*. Higher School of Economics.
- Carrizo Adris, Gustavo y Eropunova, Alexandra. (sin fecha). La Unión Económica Euroasiática (UEEA) y las relaciones interbloques. El Memorándum de entendimiento con el MERCOSUR. Revista Jurídica Electrónica. En http://www.derecho.unlz.edu.ar/revista_juridica/03/2.pdf

- Centro de Estudios de Economía Cubana (CEEC) (2022) “Foro de Economía Cubana. Inflación en Cuba. Un acercamiento a sus causas” Carlos Lage Codorniu y Karina Cruz Junio de 2022 www.ceec.uh.cu
- CEPAL (2023) “CEPAL: La región mantendrá este año un escenario de bajo crecimiento y el 2024 tampoco será mejor” Septiembre 5 de 2023 www.cepal.org
- Chinese-Finance-in-LAC-2018-2.pdf. Recuperado el 23 de marzo de 2019.
- CIEM (2023) “Resumen sobre la evolución de la economía mundial en 2022” Febrero de 2023 www.ciem.cu
- CNN (2021) “Cuanto suman, de dónde provienen y cuál es la importancia de las remesas para la economía cubana” Julio 22 de 2021 www.cnn.espaol.cnn.com
- Colotti Geraldina, 2023. La integración euroasiática en un mundo multipolar, 2023. <https://espanol.almayadeen.net/articles/1707304/la-integraci%C3%B3n-euroasi%C3%A1tica-en-un-mundo-multipolar>
- Comission, E. E. (2018). *The Eurasian Economic Union: Facts and Figures. Library of Eurasian Integration*. Moscú: EEC.
- CUBADEBATE (2014) “Nace la Unión Económica Euroasiática” Mayo 30 de 2014 www.cubadebate.cu
- CUBADEBATE (2020) “Nuevo vínculo entre Cuba y la UEE favorecerá oportunidades económicas” Diciembre 12 de 2020 www.cubadebate.cu
- CUBADEBATE (2022) “Inversión extranjera en Cuba. En negociación 57 proyectos en sectores priorizados” Julio 20 2022 www.cubadebate.cu
- CUBADEBATE (2022a) “Gil Fernández: No se alcanzan los niveles proyectados en la economía” Diciembre 12 2022 www.cubadebate.cu
- CUBADEBATE (2022b) “Cuba en Datos: La economía cubana en 2022 y las perspectivas para el próximo año” Diciembre 30 2022 www.cubadebate.cu
- CUBADEBATE (2022c) “Aprueban nuevas medidas para recuperar la economía cubana” Julio 21 2022 www.cubadebate.cu
- CUBADEBATE (2022d) “Anuncia Estados Unidos limitadas medidas hacia Cuba” Mayo 16 del 2022 www.cubadebate.cu
- CUBADEBATE (2022e) “¿Cómo se implementará el nuevo mercado cambiario en Cuba? Agosto 3 de 2022 www.cubadebate.cu
- CUBADEBATE (2023) “Cuba registra una tasa de mortalidad infantil de 7.5 por mil nacidos vivos en 2022” Enero 2 2023 www.cubadebate.cu
- CUBADEBATE (2023a) “Una oportunidad para ampliar nuestras relaciones económicas, comerciales y de cooperación” Junio 6 de 2023 www.cubadebate.cu
- CUBADEBATE (2023b) “Se afianza la biotecnología cubana” Junio 8 de 2023 www.cubadebate.cu
- CUBADEBATE (2023c) “Concluye III Congreso Euroasiático, presidido por Putin y con la participación del primer ministro cubano” Junio 9 de 2023 www.cubadebate.cu
- CUBADEBATE (2023d) “Significativa participación cubana en eventos de la UEE en Sochi” Junio 10 de 2023 www.cubadebate.cu
- Cuba Noticias 360 (2022) “Empresa canadiense Sherritt llega a acuerdo con Cuba para liquidar parte de la deuda” Octubre 20 de 2022 www.cubanoticias360.com

- Cuba y Economía (2023) "Cuba, a falta de procesar el petróleo pesado venezolano, recurre a Rusia y México" Abril 26 de 2023 www.cubayeconomia.blogspot.com
- Cuba Sí (2023) "Cuba suma 15 negocios de inversión extranjera en seis meses de 2023" Julio 20 de 2023 www.cubasi.cu
- DATOSMACRO (2022) "Precio petróleo West Texas Intermediate 2022" Julio 31 2022 www.datosmacro.expansion.com
- De Groot, Olaf J. (2019). Unión Económica Euroasiática y América Latina y el Caribe: oportunidades comerciales. En <http://www.sela.org/media/3217828/relaciones-entre-la-union-economica-euroasiatica-y-alc.pdf>
- Dragneva, R., & Wolczuk, K. (2014). Eurasian Economic Integration: Institutions, Promises and Faultlines. *D. Cadier, The Geopolitics of Eurasian Economic Integration-Special Report*, 8-15.
- Dragneva, R., & Wolczuk, K. (2017). *The Eurasian Economic Union: Deals, Rules and the Exercise of Power*. Chatham House.
- Economic Commission for Latin American and the Caribbean y Eurasian Economic Commission (ECLAC/EEC). 2021. The Eurasian Economic Union & Latin America and the Caribbean: A Transcontinental Partnership (LC/MEX/TS.2021/8/Rev.1), Mexico City. En https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/46785/1/S2100816_en.pdf
- El Toque (2023) "Tasa representativa del mercado informal de divisas en Cuba" www.eltoque.com
- Embajadaabierta.org, (2020). La unión económica euroasiática: un mercado de us\$ 1,9 billones. <https://www.embajadaabierta.org/post/la-uni%C3%B3n-econ%C3%B3mica-euroasi%C3%A1tica>
- Евразийский экономический союз (2016) Библиотека Евразийской экономической комиссии. Consultado 02/04/2016 <http://www.eurasiancommission.org/ru/Pages/library.aspx>
- Евразийский экономический союз (2016). Consultado 02/04/2016 <https://docs.eaeunion.org/ru-ru/Pages/DisplayDocument.aspx?s=bef9c798-d0fb3d53b75f&w=632c7868-4ee2-4b21-bc64-1995328e6ef3&l=540294ae-c3c9-4511-9bf8-aaf5d6e0d169&EntityID=3610>
- EFE (2022). La política exterior de Rusia en África subsahariana: clave para un nuevo orden mundial. Madrid. Disponible en: <https://www.atalayar.com/articulo/politica/la-politica-exterior-de-rusia-en-africa-subsahariana-clave-para-un-nuevo-orden-mundial/20220616150102156925.html>
- EFE (2023). La UEE negociará con Indonesia y Emiratos Árabes zonas de libre comercio. Disponible en: https://www.swissinfo.ch/spa/kazajist%C3%A1n-foro_la-uee-negociar%C3%A1-con-indonesia-y-emiratos-%C3%A1rabes-zonas-de-libre-comercio/48256322
- Equilibrium Global, (2016). ¿Qué es la Unión Económica Euroasiática?, oct. 28. <http://equilibriumglobal.com/que-es-la-union-economica-euroasiatica/>
- Fabelo Concepción, S. (2018). La construcción ruso-china del orden euroasiático. Cooperación vs competencia. *Revista Scielo*, 202-215.

- Obtenido de http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0253-92762018000200051&lng=en&tlng=es
- Fernández, Enrique, (2023). Argelia-Rusia: Tebboune aclara que su cita con Putin acaecerá con éxito, 01/FEB./23.
<https://www.atalayar.com/articulo/politica/argelia-rusia-tebboune-aclara-que-su-cita-con-putin-acaecera-con-exito/20230201140427159984.html>
- FAO (2023) “El índice de precios de los alimentos de la FAO sigue cayendo” Julio 7 2023 www.fao.org
- González, J. Y. (2021). La Unión Económica Euroasiática: estructura institucional, competencias y relaciones con el exterior. *Revista del Instituto Español de Estudios Estratégicos*(17), 91-110.
- Granma (2023) “Los resultados de una visita” Junio 20 de 2023
www.granma.cu
- Haz-Gomez Francisco Eduardo (2016) La Unión Económica Euroasiática: el nacimiento de un nuevo actor regional en un mundo globalizado. July 2016. Conference: XII Congreso Español de Sociología. File:///C:/Users/Apartamento/Downloads/Haz-GomezF.E2016LaUninEconmicaEuroasiticaElnacimientoodeunnuevoactorenunmundoglobalizado.%20(2).pdf
- IMF (2023) “World Economic Outlook. October 2023” www.imf.org
- Kembayev, Z. (2016). The Court of the Eurasian Economic Union: An Adequate Body for Facilitating Eurasian Integration? *Review of Central and East European Law*, 342-367.
- Kondrateva, N. (2016). Eurasian Economic Union: Achievements and Prospects. *World Economy and International Relations*, 60(6), 15-23.
- Konopelko, A. (2018). Eurasian Economic Union: a challenge for EU policy towards Kazakhstan. *Asia Europe Journal*, 1-17.
- Lage Codorniu, Carlos y Karina Cruz (2022) “Desafíos institucionales del sistema financiero cubano” *Revista Economía y Desarrollo* N° 2 Julio-Diciembre de 2022 www.scielo.sld.cu
- Los Angeles Times (2022) “Aún no hay claridad sobre la situación de las remesas en Cuba” Mayo 24 2022 www.latimes.com
- Martínez y Haroldo Ramanzini Junior (eds)(2012) El regionalismo postliberal en América Latina y el Caribe: nuevos actores, nuevos temas, nuevos desafíos. Anuario de la integración regional de América Latina y el Caribe, No. 9, 2012, Buenos Aires: CRIES, pp. 73-129.
- Mayadeen, Al, 2023. Unión Económica Euroasiática afirma lazos con África y América Latina. Telesur. Beirut. Disponible en: <https://espanol.almayadeen.net/news/politics/1705994/uni%C3%B3n-econ%C3%B3mica-euroasi%C3%A1tica-afirma-lazos-con-%C3%A1frica-y-am%C3%A9rica>
- MEP (2023) “Principales aspectos del comportamiento de la economía. Año 2023” Mayo de 2023 www.mep.gob.cu
- MEP (2023a) “Información sobre la economía en el año 2022 y primer semestre del año 2023” Julio 22 de 2023 www.mep.gob.cu MERCOSUR. En <https://www.mercosur.int/mercosur-firmara-memorandum-con-la-union-economica-euroasiatica-uee/>

- Mercosur.in, (2018). MERCOSUR firmará Memorándum con la Unión Económica Euroasiática (UEE), 17 de diciembre de 2018. <https://www.mercosur.int/mercursosur-firmara-memorandum-con-la-union-economica-euroasiatica-uee/>
- mid.ru/en, (2023). Concepto de la política exterior de la Federación de Rusia, 31.03.2023. https://mid.ru/en/foreign_policy/fundamental_documents/1860586/?lang=es
- MINSAP (2023) "Coronavirus en Cuba. Información oficial del MINSAP" Junio 30 de 2023 www.salud.msp.gob.cu
- Ministerio de Hacienda. (2021). Perfil Económico y Comercial. Unión Económica Euroasiática. Paraguay.
- MINREX (2023) "Informe de Cuba. En virtud de la resolución 77/7 de la Asamblea General de Naciones Unidas, titulada "Necesidad de poner fin al bloqueo económico, comercial y financiero impuesto por los Estados Unidos de América contra Cuba" Julio de 2023 www.minrex.gob.cu
- Mishina, V., & Khomyakova, L. (2014). Integrated currency market of the Eurasian Economic Space and home currency settlements: Myth or reality? *Voprosy Ekonomiki*(8), 41-57.
- monedaunica.net (2020) /Alianzas Euroasiáticas 11 junio, 2020 <https://www.monedaunica.net/2020/06/union-economica-euroasiatica/#:~:text=La%20Uni%C3%B3n%20Econ%C3%B3mica%20Euroasi%C3%A1tica%20es,bloques%20de%20intereses%20comerciales%20existente>
- Mostafa, G., & Monowar, M. (2018). Eurasian Economic Union: Evolution, challenges and possible future directions. *Journal of Eurasian Studies*, 9(2), 163-172.
- Mostafa, Golam (2013). "The concept of 'Eurasia': Kazakhstan's Eurasian policy and its implications", en *Journal of Eurasian Studies* 4 (2013), pp. 160-170, <http://dx.doi.org/10.1016/j.euras.2013.03.006>
- Mostafa, Golam and Monowar Mahmood (2018). "Eurasian Economic Union: Evolution, challenges and possible future directions", en *Journal of Eurasian Studies*, 9, 2018, pp. 163-172, <https://doi.org/10.1016/j.euras.2016.05.001>
- Myers, Steven Lee (2017). *El nuevo zar. Ascenso y dominio de Vladimir Putin*, Buenos Aires: Ariel.
- Myers, Margaret and Kevin Gallagher (2019). *Cautious Capital: Chinese Development Finance in LAC, 2018*, The Dialogue-Boston University Global Development Center, China -Latin America Report, February 2019, <https://www.thedialogue.org/wp-content/uploads/2019/02/>
- Nalbandov, Robert (2016). *Not by Bread Alone. Russian Foreign Policy under Putin*, The University of Nebraska Press: Potomac Books.
- Nezhnikova, Ekaterina; Oksana Papelniuk & Anna Evgenievna Gorokhova (2018). "China Energy Dialogues: Research of the Most Promising Energy Areas for Interrelation", en *International Journal of Energy Economics and Policy*, vol. 8, Issue 1, 2018, pp. 203-211. Disponible en www.econjournals.com.

- Niblett, Robin (2017). "Liberalism in Retreat. The Demise of a Dream", en *Foreign Affairs*, Vol. 96, No. 1, January/February 2017, pp. 17-24,
- Niu, Haibin (2017). "Las políticas y estrategias de China hacia América Latina y el Caribe", en Pastrana Buelvas, Eduardo y Hubert Gehring (eds.) *La proyección de China en América Latina y el Caribe*, Bogotá: KAS-PUC, pp. 99-122.
- Nye, Joseph (2017). "Will the Liberal Order Survive?", en *Foreign Affairs*, vol. 96, No. 1, January/February 2017, pp. 10-16
- Newsroom Infobae, (2023). La Unión Euroasiática negocia acuerdos de libre comercio con Egipto, Indonesia y Emiratos, 25 may, 2023. <https://www.infobae.com/espana/2023/05/25/la-union-euroasiatica-negocia-acuerdos-de-libre-comercio-con-egipto-indonesia-y-emiratos/>
- On Cuba News (2022) "Rusia aprueba una prórroga hasta 2027 del pago de los créditos otorgados a Cuba" Febrero 22 del 2022 www.oncubanews.com
- On Cuba News (2022a) "Cuba, entre la vida y la deuda" Noviembre 21 de 2022 www.oncubanews.com
- ONEI (2023) "Índice de Precios al Consumidor Junio de 2023" Julio de 2023 www.onei.gob.cu
- ONEI (2023a) "Anuario Estadístico de Cuba 2022" Julio 31 de 2023 www.onei.gob.cu
- Oropeza García, Arturo (2017). *Del Atlántico al Pacífico. Reconstruyendo el orden global*, México D.F.: Cámara de Diputados.
- O' Tuathail, G. (1996). *Critical Geopolitics: The Politics of Writing Global Space*, London: Routledge.
- O' Tuathail, G. & Simon Dalby (1998). *Rethinking Geopolitics*, London and New York: Routledge.
- Papacosma (eds.) *Limiting institutions? The challenge of Eurasian security*; Manchester-New York: Manchester University Press, pp. 3-29.
- Periódico La Jornada (2023) "Firman Rusia y Cuba amplio acuerdo de cooperación" Mayo 20 de 2023 www.lajornada.com.mx
- Precio Petróleo Net (2023) "Precio del petróleo WTI 2022" Enero 13 2023 www.preciopetroleo.net
- Prensa Latina (2022) "A 120 años de relaciones Rusia y Cuba estrechan los vínculos" Agosto 19 de 2022 www.prensa-latina.cu
- Prensa Latina, (2022). Unión Económica Euroasiática insta a ampliar sus relaciones, junio 21, 2022. <https://www.prensa-latina.cu/2022/06/21/union-economica-euroasiatica-insta-a-ampliar-sus-relaciones>
- Prensa Latina (2023) "Rusia y Cuba firman acuerdos en Foro del Comité Empresarial" Mayo 19 2023 www.prensa-latina.cu
- Perovic, Jeronim (2018). "Russia's Turn to Eurasia", en *Policy Perspectives*, vol.6/5, August 2018, Zurich: Center for Security Studies
- Portillo, Alfredo, 2023. Cumbre Rusia-África 2023. <http://www.visiongeopolitica.com/2023/02/cumbre-rusia-afrika-2023.html>
- Ramanzini Junior (eds) *El regionalismo postliberal en América Latina y el Caribe: nuevos actores, nuevos temas, nuevos desafíos*. Anuario de la

integración regional de América Latina y el Caribe, No. 9, 2012, Buenos Aires: CRIES, pp. 19-72, en www.cries.org

Real Instituto El Cano (2022) “Moldavia: Un país en el filo de Europa” Mayo 9 de 2022 www.realinstitutoelcano.org

REPORTUR (2023) “Cuba: Ocupación hotelera de un 15% en 2022 tras la del 6% un año antes” Marzo 17 de 2023 www.reportur.com

Rodríguez, Sergio (2023) “La iniciativa china la Franja y la Ruta de la Seda muestra éxitos” Septiembre 9 de 2023 www.prensa-latina.cu

Rodríguez, José Luis (1990) “Estrategia del desarrollo económico en Cuba” Editorial de Ciencias Sociales, La Habana, 1990

Rodríguez, José Luis (2011) “Las relaciones económicas entre Cuba y la antigua URSS.1959-2009” en “Notas sobre economía cubana” Instituto de Investigación Cultural Juan Marinello y Ruth Casa Editorial, La Habana, 2011.

Rodríguez, José Luis (2023) “El conflicto con Ucrania y la economía rusa durante el 2022. Perspectivas del 2023” en CIEM “Resumen sobre la evolución de la economía mundial en el 2022” Febrero de 2023 www.ciem.cu

Romero, Jesús. (2023). Rusia en África: Armas, mercenarios e influencia política. Disponible en: <https://thepoliticalroom.com/rusia-en-africa-armas-mercenarios-e-influencia-politica/>

Salama, Pierre (2017). “Menos globalización: ¿marginación u oportunidad para América Latina?”, en Nueva Sociedad, septiembre-octubre 2017, en <http://nuso.org/articulo/menos-globalizacion-marginacion-u-oportunidad-para-america-latina>

SANA, (2023). Putin considera que la Unión Económica Euroasiática es “uno de los polos más fuertes del mundo multipolar, 23/01/2023. <https://sana.sy/es/?p=283981>

Sanahuja, José Antonio (2012). “Regionalismo postliberal y multilateralismo en Sudamérica”, en Serbin, Andrés; Laneydi Martínez y Haroldo

Sanahuja, José Antonio (2016). “América Latina en un cambio de escenario: de la bonanza de los commodities a la crisis de la globalización”, en Pensamiento Propio, No. 44, julio-diciembre 2016, año 21, pp. 13-27.

Sanahuja, José Antonio (2017). “Crisis de globalización y hegemonía: un escenario de cambio estructural para Cuba y Latinoamérica y el Caribe”, en Pensamiento Propio, No. 45, enero-junio 2017, año 22, Buenos Aires: CRIES, pp. 165-203.

Sánchez Andrés, Antonio, (2023). Rusia-África del Norte, las relaciones se intensifican, 2023. <https://www.iemed.org/publication/rusia-africa-del-norte-las-relaciones-se-intensifican/>

Scholte, Jan Aart (2001). “The globalization of world politics” en Baylis, John & Steve Smith (2001) The Globalization of World Politics, Oxford: Oxford University Press, pp. 13-32.

Schuster, Mariano (2017). “¿El “retorno ruso” a América Latina? Entrevista a Vladimir Rouvinski, en Nueva Sociedad, Noviembre 2017, <http://>

- nuso.org/articulo/rusia-entre-nosotros/imprimir/ Recuperado el 3 de marzo de 2019.
- Schuster, Mariano (2018). "India y América Latina: el camino de una nueva cooperación. Entrevista a Ignacio Bartesaghi", en Nueva Sociedad, abril 2018, <http://nuso.org/articulo/puede-convertirse-india-en-un-nuevo-socio-de-america-latina/> Recuperado el 28 de marzo de 2019.
- Serbin, Andrés (2002). "Globalización, integración regional y sociedad civil", en Oliva, Carlos y Andrés Serbin (comps) América Latina, el Caribe y Cuba en el contexto global, Araraquara: CRIES, pp. 20-86.
- Serbin, Andrés (2010). "Los desafíos del multilateralismo", en Martínez, Laneydi; Haroldo Ramanzini y Mariana Vásquez (coords.) Anuario de la Integración de América Latina y el Gran Caribe, No. 8, 2010, pp. 7-39.
- Serbin, Andrés (2012). "Deficit democrático y participación ciudadana en el marco del regionalismo postliberal", en Serbin, Andrés; Laneydi
- Serbin, Andrés (2013). "Actores no estatales y política transnacional", en https://biblio.colsan.edu.mx/arch/especi/Pol_pro_094.pdf
- Sergi, Bruno (2018). "Putin's and Russian-led Eurasian Economic Union: A hybrid half-economics and half-political 'Janus Bifrons'", en Journal of Eurasian Studies, 9 (2018), pp. 52-60, <https://doi.org/10.1016/j.euras.2017.12.005> Recuperado el 10 de enero de 2019.
- Sergunin, Aleksandr (2016). Explaining Russian Foreign Policy Behaviour. Theory and Practice, Stuttgart: ibidem-Verlag.
- Shambaugh, David (2013). China Goes Global. The Partial Power, Oxford: Oxford University Press.
- Shambaugh, David (2016). China's Future, Cambridge: Polity Press.
- Shixue, Jiang (2017). "La inversión china en América Latina: características, mitos y prospectos", en Pastrana Buelvas, Eduardo y Hubert Gehring (eds.) La proyección de China en América Latina y el Caribe, Bogotá: KAS-PUC, pp. 267-291.
- Silaev, Nicolai y Andrei Sushentzov (2017). "Los aliados de Rusia y la frontera geopolítica en Eurasia", en Rusia en la política global, Moscú: RIAC, 4 de junio de 2017 (Силаев, Николай и Андрей Сушенцов (2017) «Союзники России и геополитический фронт в Евразии», Россия в Глобальной Политике, 4 июня 2017).
- Sistema Económico Latinoamericano (SELA) (2018) "Estudio del BID revela el posible PIB per cápita cubano" Enero 23 de 2018 www.sela.org -Spadoni, Paolo (2022) "The External Sector of Cuba's Economy: Performance and Challenges" 32nd Annual Conference ASCE September 15-17 2022 www.ascecuba.org
- Soto, Augusto (2004). "No solo Asia-Pacífico. La Eurasia de Beijing que urge analizar", en Revista de Estudios Internacionales (Santiago), año 36, No 144, enero-marzo, pp. 107-123.
- Sperling, James (2003). "Eurasian security governance: new threats, institutional adaptations", en Sperling, James; Sean Kay & Victor
- Sputnik News (2022) "Díaz Canel en Rusia, Argelia, China y Turquía: Una gira para fortalecer la economía cubana" Diciembre 3 de 2022 www.sputniknews.lat
- Sputnik News (2023) "Cuba y Rusia preparan un acuerdo para el suministro de petróleo a la isla" Junio 15 de 2023 www.sputniknews.lat

- sputniknews.lat, (2023). Rusia y Marruecos fortalecen la cooperación, 11.10.2017. <https://sputniknews.lat/20171011/moscu-rabat-relaciones-bilaterales-1073076854.html>
- Sputniknews.lat, (2022). Rusia considera que África puede ser un mercado alternativo para la Unión Económica Euroasiática, 25 de mayo 2022. <https://sputniknews.lat/20220526/rusia-considera-que-africa-puede-ser-un-mercado-alternativo-para-la-uee-1125870588.html>
- Stephen, Matthew (2017). "Emerging Powers and Emerging Trends in Global Governance", en *Global Governance: A Review of Multilateral and International Organizations*, July-September 2017, vol. 23, No. 3, pp. 483-502.
- Stronski, Paul & Richard Sokolsky (2017). *The Return of Global Russia. An Analytical Framework*, Washington, D.C.: Carnegie Endowment for International Peace,
- Stuenkel, Oliver (2016). *Post-Western World*, Cambridge: Polity Press.
- Summitafrica.ru (2023) The Eurasian Economic Union and Africa: Trends and Opportunities to Develop Integrated Processes and Collaborate. Second Summit Rusia-Africa Economic and Humanitarian Forum 25.05.2023 <https://summitafrica.ru/en/news/tendentsii-i-perspektivy-razvitija-integratsionnyh-protsessov-i-sotrudnichestva/>
- Sutter, Robert G. (2016). *Chinese Foreign Relations. Power and Policy since the Cold War*. Fourth Edition, Lanham: Rowman and Littlefield.
- Svampa, Maristella (2017). "Cuatro claves para leer América Latina", en *Nueva Sociedad*, No. 268, marzo-abril 2017, pp. 50-64.
- Svarin, David (2016). "The construction of 'geopolitical spaces? In Russian Foreign Policy discourse before and after the Ukraine crisis", en *Journal of Eurasian Studies*, 7, 2016, pp. 129-140, en <http://dx.doi.org/10.1016/j.euras.2015.11.02>
- swissinfo.ch, 2023. Unión Euroasiática negocia acuerdos de libre comercio con Egipto, Indonesia y Emiratos, 25 mayo 2023. https://www.swissinfo.ch/spa/uee-cumbre_uni%C3%B3n-euroasi%C3%A1tica-negocia-acuerdos-de-libre-comercio-con-egipto--indonesia-y-emiratos/48541416
- swissinfo.ch, 2022. Unión Económica Euroasiática planea renunciar al dólar como moneda de pago, 18 marzo 2022. https://www.swissinfo.ch/spa/ucrania-guerra_uni%C3%B3n-econ%C3%B3mica-euroasi%C3%A1tica-planea-renunciar-al-d%C3%B3lar-como-moneda-de-pago/47444122
- Tarr, D. (2016). The Eurasian Economic Union of Russia, Belarus, Kazakhstan, Armenia, and the Kyrgyz Republic: Can it succeed where its predecessor failed? *Eastern European Economics*, 54(1), 1-22.
- telesurtv.net, (2023). Unión Económica Euroasiática potencia su integración y cooperación, 3 febrero 2023. <https://www.telesurtv.net/news/uee-rusia-cuba-consejo-intergubernamental-euroasiatico-almaty-20230203-0008.html>
- Temáticas (2022) "Precio del níquel en 2022" Diciembre 31 2022 www.temáticas.org

- Terrero, Ariel (2022) "Tibia reanimación del turismo en Cuba" Julio 22 de 2022 www.cubayeconomia.blogspot.com
- The Diplomat (2023) "Who Benefits From de Eurasian Economic Union?" June 12 2023 www.thediplomat.com
- The Economist Intelligence Unit (EIU) (2023) "Country forecast. Cuba" September 2023 www.eiu.com
- Thomas; Arturo Santa Cruz y Laura Zamudio (eds.) Introducción a las relaciones internacionales: América Latina y la política global, México D.F.: Oxford University Press, pp. 172-183.
- UEE (2023) Elementos de las discusiones más recientes de la Comisión Económica de la UEE Mayo 25 de 2023 www.eec.eaeunion.org
- UEE (2023a) "Meeting of the Eurasian Intergovernmental Council" August 24, 2023 www.president.ru
- Vinokurov, E. (2017). Eurasian Economic Union: Current state and preliminary results. *Russian Journal of Economics*, 3(1), 54-70. Obtenido de <https://doi.org/10.1016/j.ruje.2017.02.004>
- Vinokurov, E. (2018). *Introduction to the Eurasian Economic Union*. Moscú: Palgrave Macmillan.
- Vinokurov, E., & Libman, A. (2012). *Eurasian Integration: Challenges of Transcontinental Regionalism*. Múnich: LMU Múnich.
- World Bank (2023) "ECA Economic Update. Fall 2023" www.worldbank.org
- World Bank (2023a) "Commodity Market Outlook. April 2023" www.worldbank.org
- Yániz González, J. (2021). La Unión Económica Euroasiática: estructura institucional, competencias y relaciones con el exterior. *Revista del Instituto Español de Estudios Estratégicos*(17), 91-110. Obtenido de <https://revista.ieee.es/article/view/2726>
- Yelemessov, Andrian (2019) La Unión Económica Euroasiática, Kazajstán y América Latina y el Caribe: una cooperación posible Seminario "Unión Económica Euroasiática y América Latina y el Caribe: Cooperación para una mayor integración regional" Antigua, Guatemala 23 y 24 de septiembre de 2019. <https://www.sela.org/media/3217845/la-union-economica-euroasiatica-kazajstan-y-america-latina-y-el-caribe.pdf>
- Summitafrica.ru (2023) The Eurasian Economic Union and Africa: Trends and Opportunities to Develop Integrated Processes and Collaborate. Second Summit Rusia-Africa Economic and Humanitarian Forum 25.05.2023 <https://summitafrica.ru/en/news/tendentsii-i-perspektivy-razvitiya-integratsionnyh-protsessov-i-sotrudnichestva/>

3

Cálculo alternativo actualizado del Índice Global de Innovación. Resultados para Cuba y métrica territorial: avances en 2023¹⁰⁰

Dr. Ramón Pichs Madruga (coordinador y compilador)¹⁰¹

Resumen: El proyecto toma como referencia los informes anuales sobre el Índice Global de Innovación (IGI) que publica la Oficina Mundial de la Propiedad Intelectual (OMPI). El informe del IGI 2023 incluyó 132 países, que representan alrededor del 94% de la población mundial y 97% del PIB mundial PPA. La investigación persigue profundizar en la importancia de la innovación a escala global y sus determinantes para promover el acercamiento de Cuba a estas nuevas dinámicas.

Palabras clave: Innovación, índices, capacidades creadas, desarrollo tecnológico.

Abstract: The project takes as reference the annual reports on the Global Innovation Index (GII) published by the World Intellectual Property Office (WIPO). The IGI 2023 report included 132 countries, representing about 94% of the world's population and 97% of global PPP GDP. The research seeks to delve into the importance of innovation on a global scale and its determinants to promote Cuba's approach to these new dynamics.

Keywords: Innovation, indices, created capabilities, technological development.

ANTECEDENTES

Este es un proyecto registrado en el Programa “Institucionalidad y Marco Regulatorio del Sistema de Ciencia, Tecnología e Innovación”, del Macroprograma de Ciencia, Tecnología e Innovación. A partir del interés de la

¹⁰⁰ Resultado parcial del proyecto homónimo (PS211LH008-001), registrado en el Programa Sectorial de Ciencia, Tecnología e Innovación: “Gestión de Ciencia, Tecnología e Innovación para el Desarrollo Sostenible”, coordinado por la Agencia de Ciencias Sociales y Humanísticas (AXIS-CITMA). Instituciones participantes: Centro de Investigaciones de la Economía Mundial (CIEM), Dirección de Potencial Científico y Tecnológico (DPCT) del CITMA, Oficina Nacional de Estadísticas e Información (ONEI), Oficina Cubana de Propiedad Industrial (OCPI-CITMA), Oficina del Programa Martiano (OPM-MINCULT).

¹⁰¹ Equipo de Trabajo: Dr. Ramón Pichs Madruga, Dr. Armando Rodríguez Batista, Dra. María Luisa Zamora Rodríguez, MSc. Gladys Hernández Pedraza, Dr. José Luis Rodríguez García, Lic. Dennis Josué Eng Paneque, Lic. Elizabeth Dorado Ortega, Lic. Andy Molina Suárez, Lic. Rocío Dorado Ortega, Lic. Wilfredo Pérez Abreu, MSc. María de los Ángeles Sánchez Torres, Lic. Gustavo Santos Fernández, Lic. Lil María Pichs Hernández, Lic. Héctor Arias Martín, MSc. Maité Álvarez Pineda, Lic. Yudisleidys Oramas Hidalgo.

Dirección del país en emprender esta tarea, se creó a finales de 2020 un Equipo Nacional dirigido por el CITMA, con un grupo técnico coordinado por el CIEM.

Recuadro 1.



EQUIPO NACIONAL PARA LA ELABORACIÓN DEL IGI EN CUBA

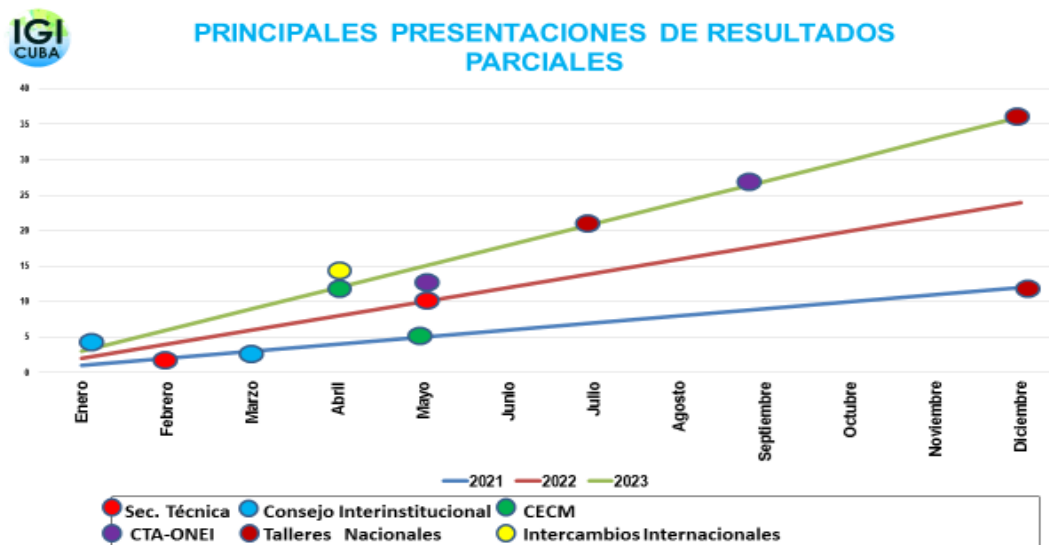
1. Creación del Grupo de Trabajo para la creación del Índice, dirigido por la Ministra del CITMA.
2. Participantes (funcionarios y direcciones de ese Ministerio):
 - a) Viceministro,
 - b) Dirección General de Ciencia, Tecnología e Innovación (DGCTI),
 - c) Dirección de Potencial Científico-Tecnológico (DPCT),
 - d) Dirección de Tecnología e Innovación (DTI),
 - e) Dirección Jurídica (DJ),
 - f) Dirección de Relaciones Internacionales (DRI),
 - g) Oficina Cubana de Propiedad Intelectual (OCPI), y
 - h) Academia de Ciencia de Cuba (ACC).
3. Equipo Técnico coordinado por el CIEM + ONEI.
4. Ejecución de proyecto sectorial de CTI sobre este tema.
5. El Consejo Interinstitucional del Macroprograma de Ciencia, Tecnología e Innovación mantiene el chequeo de esta tarea.

Fuente: Elaboración propia

Este primer año del proyecto sectorial (2023) tiene como antecedente dos años previos (2021-2022) en que se sentaron las bases iniciales de trabajo como parte de un Proyecto No Asociado a Programa (PNAP) del CIEM.

La Figura 1 sintetiza las principales presentaciones realizadas por el proyecto en 2023 y sus antecedentes en 2021-2022.

Figura 1.



Fuente: Elaboración propia.

PRINCIPALES RESULTADOS EN 2023

CONTEXTO INTERNACIONAL DEL PROYECTO

El proyecto toma como referencia los informes anuales sobre el Índice Global de Innovación (IGI) que publica la Oficina Mundial de la Propiedad Intelectual (OMPI). El informe del IGI 2023 incluyó 132 países, que representan alrededor del 94% de la población mundial y 97% del PIB mundial PPA. La publicación de estos informes globales coincide con la proliferación de índices socioeconómicos globales: Índice de Desarrollo Humano (IDH), Índice de Desarrollo Sostenible (IDS), Índice Global de Conocimiento (IGC), entre otros. Una característica común a muchos de estos índices globales es el énfasis en el contexto socio-político y empresarial, como ingrediente clave de las métricas utilizadas.

Estructura del IGI

El IGI consta de dos subíndices:

- *Subíndice de capacidades (entrada / esfuerzo)*, con cinco pilares
- *Subíndice de resultados (salida)* con dos pilares.

Ambos sub-índices que tienen igual ponderación en la conformación del índice, ya que el valor del IGI es el promedio simple de los subíndices de entrada y salida.

Así, la estructura del IGI como índice global incluye: Subíndices (dos), Pilares (siete), Sub-pilares (tres en cada pilar), e indicadores (80 en IGI-2023).

Figura 2. Composición del IGI 2023

IGI - SUBÍNDICE INSUMOS PARA LA INNOVACIÓN (CAPACIDADES / ESFUERZOS)  IGI - SUBÍNDICE RESULTADOS DE LA INNOVACIÓN

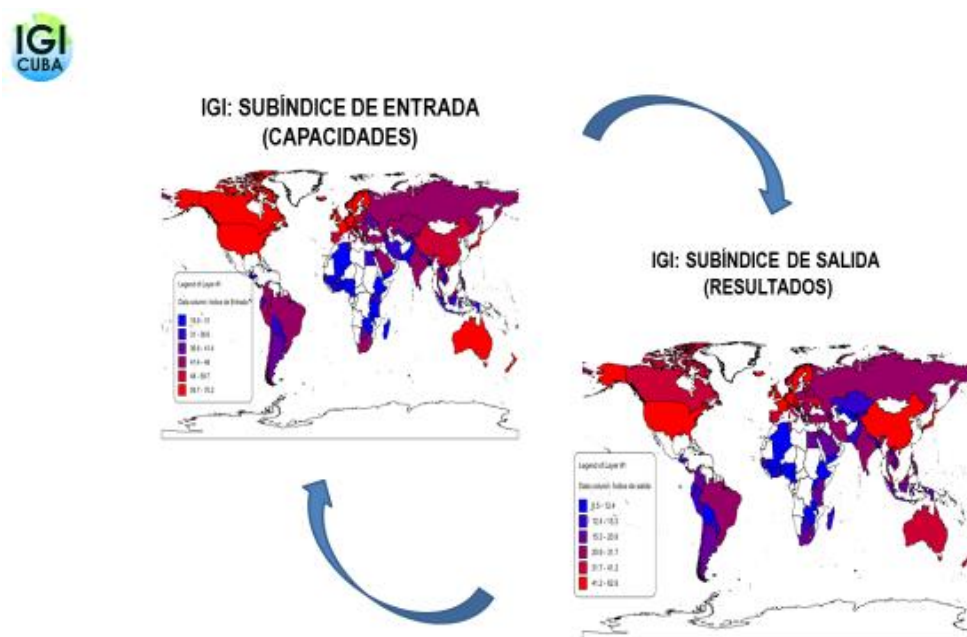
PILAR 1: INSTITUCIONES (7) 1.1. Ambiente político (2) 1.2. Ambiente regulatorio (3) 1.3. Ambiente de negocios (2)	PILAR 6: PRODUCCIÓN DE TECNOLOGÍA Y CONOCIMIENTOS (14) 6.1. Creación de conocimiento (5) 6.2. Impacto del conocimiento (4) 6.3. Difusión del conocimiento (5)
PILAR 2: CAPITAL HUMANO E INVESTIGACIÓN (12) 2.1. Educación (5) 2.2. Educación terciaria (3) 2.3. Investigación y Desarrollo (I+D) (4)	
PILAR 3: INFRAESTRUCTURA (10) 3.1. TICs (4) 3.2. Infraestructura general (3) 3.3. Sostenibilidad ecológica (3)	PILAR 7: PRODUCCIONES CREATIVAS (12) 7.1. Activos intangibles (4) 7.2. Bienes y servicios creativos (4) 7.3. Creatividad en línea (4)
PILAR 4: SOFISTICACIÓN DEL MERCADO (10) 4.1. Crédito (3) 4.2. Inversión (4) 4.3. Comercio, diversificación y escala del mercado (3)	
PILAR 5: SOFISTICACIÓN DE LOS NEGOCIOS (15) 5.1. Trabajadores en áreas del conocimiento (5) 5.2. Vínculos para la innovación (5) 5.3. Absorción del conocimiento (5)	

Fuente: Elaborada a partir de OMPI (2023).

Como puede apreciarse en la Figura 2 el Subíndice de Entrada se refiere a las capacidades y esfuerzos para la innovación y consta de cinco pilares, con un total de 54 indicadores; en tanto, el Subíndice de resultados tiene dos pilares, con un total de 26 indicadores. Con esta estructura, cada pilar del Subíndice de Capacidades tiene una ponderación implícita de 10%, y cada pilar del Subíndice de Resultados, 25%.

Uno de los mensajes más relevantes de las mediciones del IGI para los distintos países es la correlación entre las capacidades y los resultados de innovaciones. No siempre la calificación relativa de los países en cuanto a resultados innovadores se corresponde con su calificación en cuanto a capacidades o esfuerzos para innovar. Según la Figura 3, países como China muestran una calificación relativa en cuanto a resultados mucho más favorable que la calificación relativa en cuanto a capacidades; mientras que en países como Canadá y Australia ocurre lo contrario.

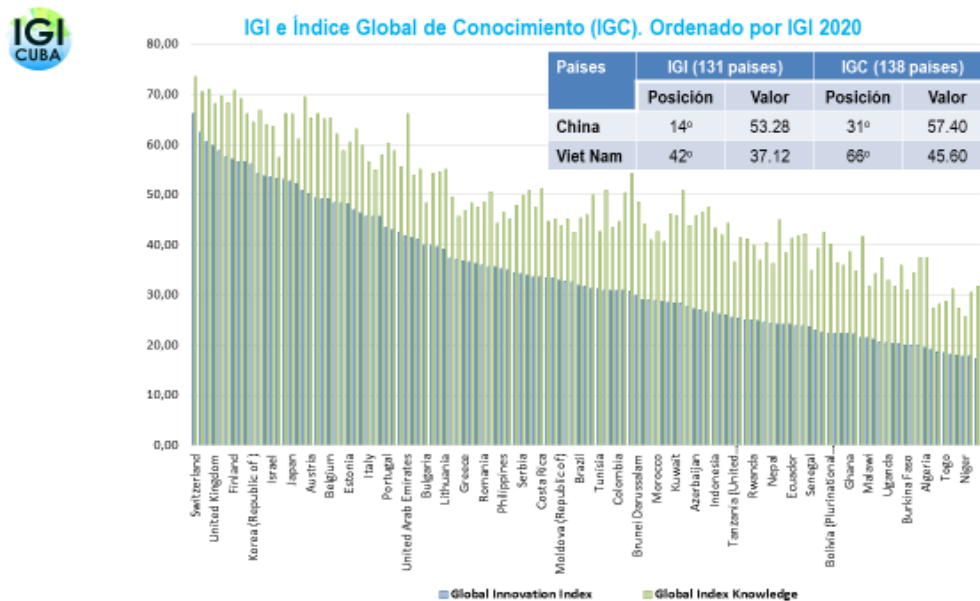
Figura 3. Medición relativa de las capacidades y esfuerzos de innovación por países según el IGI-OMPI



Fuente: Senra (2020), basado en OMPI (2020).

La Figura 4 muestra una comparación preliminar entre el Índice Global de Innovación (IGI) y el Índice Global de Conocimiento (IGC), donde se aprecia que los valores del IGI (columnas oscuras) resultan, por lo general, inferiores a los del IGC.

Figura 4. Comparación entre el IGI y el IGC



Fuente: Elaboración propia basada en IGI (2020) y PNUD & MBRF (2020).

Países como China y Viet Nam, con grandes progresos en cuanto al IGI en los años recientes, muestran un posicionamiento en el IGI mucho mejor que en el IGC.

Los países que lideran el IGI 2023 son Suiza, Suecia y EE.UU. En las 10 primeras posiciones se encuentran 7 países europeos, además de EE.UU. (3º puesto), Singapur (5º) y Corea del Sur (10º).

Tabla 1.

IGI-OMPI 2023: PAÍSES MEJOR UBICADOS (IGI-OMPI, 2023)

No.	Países	IGI
1	Suiza	0.676
2	Suecia	0.642
3	EE.UU.	0.635
4	Reino Unido	0.624
5	Singapur	0.615
6	Finlandia	0.612
7	Países Bajos	0.604
8	Alemania	0.588
9	Dinamarca	0.587
10	Corea del Sur	0.586

Fuente: OMPI (2023).

Por su parte, los 10 países más rezagados en el IGI-OMPI 2023 son países africanos, con Angola, Níger y Burundi en las últimas posiciones (Ver Tabla 2). La brecha entre el país mejor ubicado (Suiza con IGI=0.676) y el peor ubicado (Angola con IGI=0.103) es de 0.573 ó 57.3 puntos porcentuales.

Tabla 2.



IGI-OMPI 2023: PAÍSES UBICADOS EN LAS ÚLTIMAS POSICIONES (IGI-OMPI, 2023)

No.	Países	IGI
123	Camerún	0.153
124	Burkina Faso	0.145
125	Etiopía	0.143
126	Mozambique	0.136
127	Mauritania	0.135
128	Guinea	0.133
129	Mali	0.129
130	Burundi	0.125
131	Níger	0.124
132	Angola	0.103

Fuente: OMPI (2023).

Los tres países latinoamericanos y caribeños mejor ubicados en el IGI son Brasil (49º puesto), Chile (52º) y México (58º). Jamaica (78º) es el único país caribeño que se ubica entre las 10 primeras posiciones de América Latina y el Caribe (Ver tabla 3).

Tabla 3.



IGI-OMPI 2023: PAÍSES LATINOAMERICANOS MEJOR UBICADOS (IGI-OMPI, 2023)

Posición Regional	Posición Global	Países	IGI
1	49	Brasil	0.336
2	52	Chile	0.333
3	58	México	0.310
4	63	Uruguay	0.300
5	66	Colombia	0.294
6	73	Argentina	0.280
7	74	Costa Rica	0.279
8	76	Perú	0.277
9	78	Jamaica	0.269
10	84	Panamá	0.253

Fuente: OMPI (2023)

Los tres países de América Latina y el Caribe peor ubicados en el IGI-OMPI 2023 son Guatemala (122º), Honduras (116º) y Nicaragua (115º). La brecha entre el país latinoamericano mejor ubicado (Brasil con IGI=0.336) y el más rezagado (Guatemala con IGI=0.158) es de 0.178 ó 17.8 puntos porcentuales (Ver Tabla 4).

Tabla 4.



IGI-OMPI 2023: PAÍSES LATINOAMERICANOS UBICADOS EN LAS POSICIONES MÁS BAJAS (IGI-OMPI, 2023)

Posición Regional	Posición Global	Países	IGI
11	94	Rep. Dominicana	0.224
12	95	El Salvador	0.218
13	97	Bolivia	0.214
14	98	Paraguay	0.214
15	102	Trinidad y Tobago	0.207
16	104	Ecuador	0.205
17	115	Nicaragua	0.169
18	116	Honduras	0.167
19	122	Guatemala	0.158

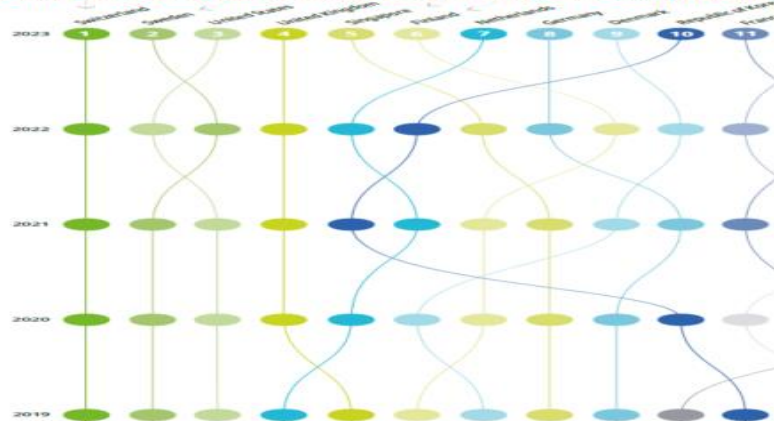
Fuente: OMPI (2023).

La Figura 5 muestra la dinámica de los principales países innovadores en 2019-2023, donde se evidencia que Suiza se ha ubicado en la primera posición del IGI en los últimos 13 años de forma consecutiva; Suecia superó a EE.UU. en el IGI-2023 y recuperó la 2da posición que había perdido en 2022; Singapur entró al grupo de los primeros 5 líderes; y China (12º) es el único país de ingreso medio ubicado en las primeras 30 posiciones, muy cerca de las 10 primeras.

Figura 5.



Dinámica de los principales países innovadores en el IGI (2019-2023) (IGI-OMPI, 2023)



Fuente: OMPI (2023).

La Tabla 5 muestra las posiciones que ocupan los países más innovadores y los más rezagados en cada uno de los siete pilares del IGI. Resulta evidente el impacto de los dos pilares del Subíndice de Resultados en el posicionamiento de los distintos países. En particular, resalta la relevancia del Pilar 6 (Producción de Conocimiento y Tecnología) en el posicionamiento de los países líderes.

Tabla 5.



IGI-OMPI 2023: POSICIONES EN CADA PILAR

IGI	PAÍSES	P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7
1	Suiza	2	6	4	7	5	1	1
2	Suecia	18	3	2	10	1	3	8
3	EE.UU.	16	12	25	1	2	2	12
12	China	43	22	27	13	20	6	14
40	India	56	48	84	20	57	22	49
46	Viet Nam	54	71	70	49	49	48	36
51	Rusia	110	26	72	56	44	54	53
130	Burundi	106	100	126	131	121	131	125
131	Niger	94	130	125	120	116	129	132
132	Angola	118	127	129	119	132	132	121

P1: INSTITUCIONES; P2: CAPITAL HUMANO E INVESTIGACIÓN;
 P3: INFRAESTRUCTURA; P4: SOFISTICACIÓN DE MERCADOS;
 P5: SOFISTICACIÓN DE NEGOCIOS; P6: PRODUCCIÓN DE CONOCIMIENTO Y TECNOLOGÍA; P7: PRODUCCIONES CREATIVAS

Fuente: OMPI (2023).

CÁLCULO ALTERNATIVO DEL IGI CON LA INCLUSIÓN DE CUBA

El cálculo alternativo que se introduce en este proyecto pretende aportar un estimado acerca de la posible ubicación de Cuba en el IGI de la OMPI; e identificar indicadores clave para la medición de los procesos de innovación a escala internacional. Por tanto, los resultados de este análisis constituyen un insumo relevante para la toma de decisiones sobre las transformaciones socioeconómicas en marcha en Cuba. Asimismo, la construcción de métricas alternativas (a escala nacional, provincial y municipal), también pudiera resultar de utilidad teniendo en cuenta el proceso de descentralización en marcha en el país.

El proyecto busca mantener, en el mayor grado posible la comparabilidad internacional, dada la importancia de las tendencias globales en materia de innovación, como referencia en la agenda de innovación para el desarrollo socioeconómico de Cuba.

Los vínculos permanentes de trabajo con la ONEI, mediante la participación de un representante permanente en el equipo de trabajo y la presentación periódica de resultados parciales del proyecto ante el Consejo Técnico Asesor (CTA-ONEI), constituye un canal fundamental en el aporte de insumos para la transformación y modernización de los sistemas informativos nacionales. Asimismo, la colaboración con diversos organismos nacionales ha permitido

calibrar los resultados de las mediciones realizadas en el proyecto; y realizar aportes a los sistemas estadísticos complementarios de esos organismos.

Brechas en la cobertura estadística de Cuba:

Una de las limitaciones fundamentales que ha presentado este proyecto han sido las brechas, tanto en cantidad como en calidad, de las estadísticas referidas a los indicadores del IGI para Cuba.

Tabla 6. Disponibilidad de información sobre Cuba para los indicadores del IGI, 2021 y 2023

Subíndices y Pilares del IGI	2021	2023
DISPONIBILIDAD DE INFORMACIÓN		
Sección A: Cobertura de información IGI, en la OMPI	35/81=43.2%	32/80=40%
<i>Pilar 1</i>	4/7=57.1%	4/7=57.1%
<i>Pilar 2</i>	10/12=83.3%	10/12=83.3%
<i>Pilar 3</i>	8/10=80%	8/10=80%
<i>Pilar 4</i>	1/10=10%	1/10=10%
<i>Pilar 5</i>	6/15=40%	2/15=13.3%
Subíndice de capacidades	29/54=53.7%	25/54=46.3%
<i>Pilar 6</i>	2/14=14.3%	3/14=21.4%
<i>Pilar 7</i>	4/13=30.8%	4/12=33.3%
Subíndice de resultados	6/27=22.2%	7/26=26.9%
Sección B: Cobertura de información IGI con estimados del proyecto		
	61/81=75.5%	56/80=70%
<i>Pilar 1</i>	5/7=71.4%	4/7=57.1%
<i>Pilar 2</i>	10/12=83.3%	10/12=83.3%
<i>Pilar 3</i>	10/10=100%	10/10=100%
<i>Pilar 4</i>	3/10=30%	3/10=30%
<i>Pilar 5</i>	11/15=73.3%	10/15=66.7%
Subíndice de capacidades	39/54=72.2%	37/54=68.5%
<i>Pilar 6</i>	11/14=78.6%	11/14=78.6%
<i>Pilar 7</i>	11/13=84.6%	8/12=66.7%
Subíndice de resultados	22/27=81.5%	19/26=73.1%

Fuente: Elaborada por los autores a partir de la base de datos de la OMPI y de los resultados del proyecto.

Como se aprecia en la Sección A de la Tabla 6, la disponibilidad de información sobre Cuba en la base de datos de la OMPI bajó de 43.2% (35 de 81 indicadores) en 2021 a 40% (32 de 80 indicadores) en 2023. Debe tenerse en cuenta que, según los criterios de suficiencia informativa de la OMPI, para que un país sea incluido en los cálculos del IGI, se requiere contar con información comparable internacionalmente para al menos dos terceras partes de los indicadores de cada subíndice, y para al menos dos sub-pilares de cada pilar. Además, la OMPI no capta la información directamente de las estadísticas nacionales de los países, sino mediante organizaciones o entidades especializadas que funcionan como puntos focales para los distintos indicadores.

Algunas organizaciones internacionales que funcionan como puntos focales del IGI son *Banco Mundial, FMI, OCDE, UNESCO, Foro Económico Mundial, Comisión Europea, Agencia Internacional de Energía, ONUDI, OMC, UNDESA, ISO, ILO*, entre otras; a las que se suman organizaciones privadas como *Brand Finance, IHS Markit, ZookNIC Inc, Thomson Reuters, Wikimedia Foundation, y AppAnnie*.

La Sección A de la Tabla 6 también revela que la disponibilidad de información sobre Cuba es más limitada en los pilares del Subíndice de Resultados (22.2% en 2021 y 26.9% en 2023), que en el Subíndice de Capacidades (53.7% en 2021 y 46.3% en 2023). Los dos pilares que presentan coberturas más bajas son el Pilar 4: Sofisticación de los mercados (10% en 2023) y el Pilar 5: Sofisticación de los negocios (13.3% en 2023), por incluir, en lo fundamental, indicadores de economías de mercado que en algunos casos no se utilizan en Cuba. Los pilares con mayor cobertura de estadísticas son el Pilar 2 (Capital humano e investigación) con 83.3% y el Pilar 3 (Infraestructura) con 80%.

La Sección B de la Tabla 6 muestra un incremento de la disponibilidad de información sobre Cuba, a partir de los estimados incorporados por el proyecto. Por esta vía, la disponibilidad de información aumentó considerablemente y se ubicó en 75.5% en 2021 y 70% en 2023, de manera agregada; como expresión de los incrementos en la cobertura informativa de ambos subíndices. Sin embargo, se registra una reducción de la disponibilidad de información entre 2021 y 2023, al pasar de 72.2% a 68.5% en el Subíndice de Capacidades y de 81.5% a 73.1% en el Subíndice de Resultados. Cabe señalar que, aún considerando los valores estimados por el proyecto, el Pilar 4: (Sofisticación de los mercados) sigue mostrando una cobertura muy limitada (sólo 30%). También en esta sección los pilares con mayor cobertura son el Pilar 3 (Infraestructura) con 100% y el Pilar 2 (Capital humano e investigación) con 83.3%.

Si bien la Sección B de la Tabla 6 revela que se ha logrado avanzar en el completamiento de la información mínima requerida para los cálculos (al menos dos terceras partes de los indicadores de cada subíndice, e información de al menos dos sub-pilares por pilar), muchos de los nuevos datos incorporados a partir de fuentes y estimados nacionales son datos puntuales, que no son publicados como tal en los sistemas de información nacionales. Este tipo de información es de utilidad como referencia para comparar a escala internacional el desempeño de Cuba en esos indicadores, pero no es aceptada por el Equipo del IGI que coordina la OMPI.

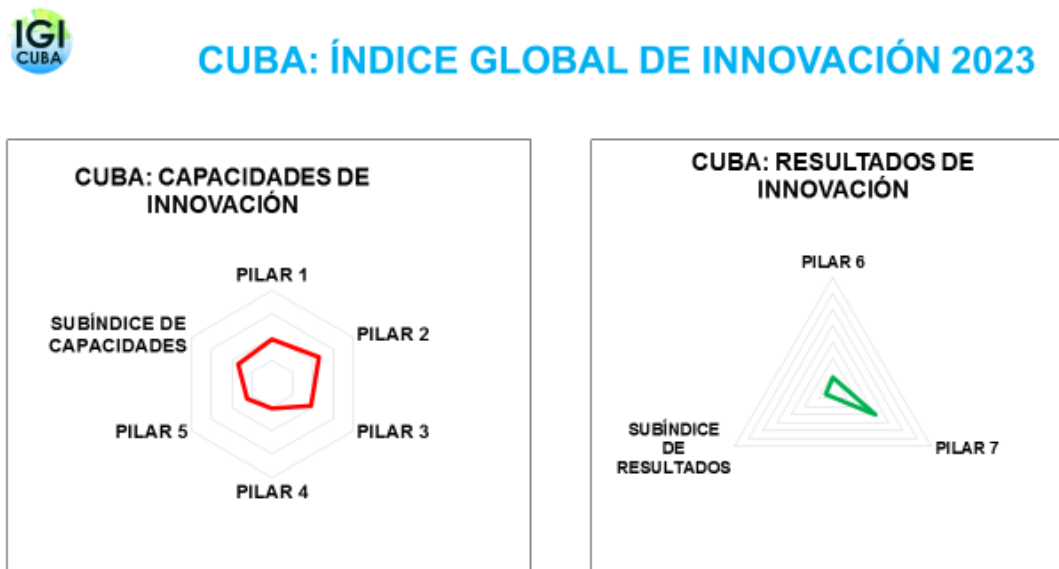
Otra limitación estadística en el caso de Cuba es que no se cuenta con información oficial, comparable internacionalmente, sobre del PIB PPA (paridad del poder adquisitivo) de Cuba, basado en la metodología del Banco Mundial. En esta fase del proyecto se ha trabajado con estimados internacionales de este indicador, ya que muchos indicadores están referidos al PIB PPA de los países.

Cabe señalar además que algunos de los indicadores del Pilar 1 (Instituciones) presentan un sesgo político desfavorable para Cuba, sobre todo en lo referido al ambiente político y regulatorio ya que se basan en métricas diseñadas por instituciones internacionales que excluyen a Cuba. Asimismo, algunos indicadores en varios pilares son tomados de encuestas internacionales donde Cuba no ha sido incluida.

Cuba en el Cálculo alternativo del IGI:

A diferencia del posicionamiento de Cuba en el Índice de Desarrollo Humano (IDH) (publicado por el PNUD desde 1990), donde Cuba ha mantenido la condición de país de alto IDH, a pesar del deterioro en el valor de dicho índice para el país en años recientes; o de la ubicación cimera en el Índice de Desarrollo Sostenible (IDS) (publicado por J. Hickel en 2020); en el caso del IGI los cálculos preliminares estimados para Cuba ubican al país en una posición baja, con rezagos mayores en el Subíndice de Resultados, con relación al Subíndice de Capacidades.

Figura 6. Estimados de las capacidades y resultados de innovación relativos para Cuba, según el cálculo alternativo del IGI 2023.



Fuente: Elaboración propia de los autores.

Los mejores resultados relativos de Cuba se registran en el Pilar 2 (Capital humano e Investigación), donde se destaca en particular un alto posicionamiento en el Sub-pilar 2.1. (Educación).

En general, entre los avances registrados en la primera fase del proyecto se incluyen los siguientes:

- Se logró la construcción de una métrica global alternativa, con la inclusión de Cuba, que utiliza al IGI como referencia, y que puede resultar de utilidad para la toma de decisiones nacionales.
- Se avanzó en la identificación de indicadores alternativos para complementar la información sobre Cuba captada por la OMPI, con apoyo de varios Organismos.
- Se confirmó la mejor ubicación relativa de Cuba en cuanto a “capacidad de innovación” que en “resultados de innovación”.
- Se mantuvo la actualización periódica del IGI global alternativo, a partir de los Informes Globales IGI de OMPI (última actualización: 2023).
- En proceso, construcción de una métrica territorial por provincias.
- Se actualiza periódicamente el Grupo Nacional de este proyecto con participación de representantes de varios Organismos.

Ideas preliminares para una métrica territorial:

En 2023 se iniciaron los trabajos en una métrica territorial que permita explorar el desempeño de las provincias y municipios en materia de innovación. En este esfuerzo se pretende trabajar con menos indicadores, que estén disponibles en las estadísticas nacionales. Se trata de seleccionar indicadores relevantes a escala nacional, pero sin perder el vínculo con la dinámica internacional; es decir mantener la comparabilidad internacional siempre que sea posible. Con este propósito, el proyecto se propone reforzar los vínculos con organismos e instituciones nacionales afines; propiciar la capacitación y el intercambio; así como el diálogo permanente con la ONEI.

Prioridades para 2024:

Algunas líneas de trabajo priorizadas por el proyecto en 2024 incluyen:

- Refinar la actualización del IGI, según el Informe IGI-OMPI 2024.
- Avanzar en el completamiento de los indicadores de métrica territorial (provincias).
- Mayor intercambio con los organismos nacionales vinculados a este ejercicio, a partir de la actualización de los contactos con los organismos.

RESUMEN DE LAS PRINCIPALES TAREAS REALIZADAS EN 2023:

Se cumplió adecuadamente con el cronograma y objetivos de trabajo del proyecto en 2023. Se realizaron reuniones mensuales de trabajo (semanales en el 4to trimestre) de los investigadores y especialistas que participan en el proyecto. Además de la recopilación de información para el trabajo, se avanzó en varias direcciones clave, tales como:

- actualización del cálculo alternativo del IGI, con la inclusión de Cuba, a partir del IGI-OMPI para 2022 (hasta nivel de pilares) y 2023 (en todos los componentes del IGI);
- se inició el trabajo para una propuesta de indicadores de un índice provincial de innovación en Cuba;
- actividades de superación;
- publicaciones;
- intercambio con otros especialistas mediante talleres y otras actividades.

El proyecto cuenta con una estrategia comunicacional, que tributa a difusión y visibilidad los resultados del trabajo, aún considerando que una parte sustancial de las estadísticas generadas por el proyecto no son públicas por tratarse de cálculos en proceso.

Durante el 1er semestre se avanzó en las siguientes direcciones:

- Reorganización del Equipo Técnico en torno a los siete pilares del IGI.
- Revisión de la metodología del IGI de 2022 (subíndices, pilares, sub-pilares, indicadores), fuentes de información, y calidad de la información.
- Revisión del grado de completamiento de la información disponible para Cuba, con insumos de OMPI, ONEI y varios OACEs.
- Intercambios del Equipo Técnico con Equipo nacional de Viet Nam. Participación del Jefe de Proyecto en teleconferencia entre directivos de la Dirección General de CTI del CITMA y del Instituto de Ciencia y Tecnología de Viet Nam, donde se hizo referencia al avance parcial en los trabajos del IGI en Cuba (06.03.23).
- Los resultados parciales del proyecto fueron presentados por el Jefe de Proyecto en una sesión del Consejo Interinstitucional del Macroprograma de CTI, presidida por la Vice- Primera Ministra Inés María Chapman (24.01.23).
- Los resultados parciales del proyecto fueron presentados por el Jefe de Proyecto en una sesión del Comité Ejecutivo del Consejo de Ministros, presidida por el Primer Ministro Manuel Marrero Cruz (05.04.23).
- Actividades de Comunicación: Publicación en redes sociales (Twitter) acerca de la presentación de los resultados del Proyecto ante el Consejo Interinstitucional del Macroprograma de CTI. Amplia cobertura de la prensa nacional (TVC y Radio Reloj) sobre esa presentación.
- Intercambio con Delegación de Viet Nam sobre resultados del Proyecto IGI. Presentación de los resultados principales por el Jefe de Proyecto, en el Instituto Finlay de Vacunas (19.04.23).

- Avance en la actualización del cálculo alternativo del IGI a partir del IGI-OMPI de 2022 (Todos los pilares).
- Trabajo inicial sobre una propuesta de indicadores para un índice provincial de innovación (IPI) de Cuba (Todos los pilares).
- Participación (como invitado) del Jefe de Proyecto en sesión del Consejo Nacional Innovación sobre Empresas de Alta Tecnología (20.02.23).
- Envío de propuesta de ponencia por dos miembros del Equipo IGI CIEM para *XV Congreso Nacional de Red de Investigación en Docencia e Innovación Tecnológica*, 25-27 octubre 2023, Ensenada, Baja California, México. Ponencia aprobada por el Comité Científico del Congreso. Tema de la ponencia: “América Latina en el Índice Global de Innovación: progresos y brechas”. No fue posible participar en este evento debido a otros compromisos institucionales.

Durante el 2do semestre se avanzó en las siguientes direcciones:

- Se concluyó la actualización, hasta el nivel de los pilares, del cálculo alternativo del IGI a partir del IGI-OMPI de 2022, pero no se logró completar la actualización de los subíndices de capacidad y resultados, ni la integración del IGI, debido al deterioro de la cantidad y calidad de la información relevante para Cuba.
- Actualización del cálculo alternativo del IGI a partir del IGI-OMPI de 2023. En este caso, se contó con las estadísticas actualizadas sobre Cuba de la base de datos de la OMPI, lo que a diferencia del ejercicio referido a 2022, permitió la integración de los resultados.
- Continuó el trabajo en una propuesta preliminar de indicadores de un Índice Nacional de Innovación (por provincias) en Cuba para todos los pilares; y se iniciaron las mediciones en varios pilares.
- Los resultados actualizados del proyecto fueron presentados por el Jefe de Proyecto en Taller del Macroprograma de CTI (20.07.23).
- Presentación de los resultados parciales del proyecto ante el Consejo Técnico Asesor de la ONEI (29.09.23).
- Actividades de comunicación: Entrevista concedida por el Jefe de Proyecto para NTV sobre los temas de la Cumbre del G77+China (Ciencia, Tecnología e Innovación) y otros temas relevantes para los países en desarrollo (05.09.23).
- Actividades de superación: Participación de cuatro jóvenes investigadores en cursos de superación en la R.P. China sobre temas relevantes para el proyecto (junio y octubre 2023).
- Publicación de resultados parciales: Publicación de dos artículos en la revista del CIEM No. 44/2023, sobre la información internacional del proyecto para

los pilares 5 y 6. En proceso de edición otros tres artículos con contenido similar, pero referidos a los Pilares 1, 4 y 7.

- Tesis de grado: Presentación en actos de pre-defensa de dos tesis doctorales vinculadas a temas del proyecto por dos miembros del equipo. Los actos de defensa de ambas Tesis se realizaron en enero 2024, con resultados satisfactorios.
- Taller con el Grupo Nacional de Colaboradores del CIEM sobre los resultados del proyecto en el año (22.11.23), con presentaciones de los investigadores responsables de cada Pilar del IGI.
- Taller Nacional con el Grupo de Representantes de los OACEs afines (14.12.23), con presentaciones de los investigadores responsables de cada Pilar del IGI.



**TALLER NACIONAL DEL PROYECTO IGI-CIEM Y COLABORADORES,
14 DICIEMBRE 2023**



PARTICIPARON DIRECTIVOS O REPRESENTANTES DE DIVERSOS OACEs E INSTITUCIONES NACIONALES COMO: CITMA, ONEI, MINREX, MINCEX, MFP, MINCULT, AGR, BCC, MINED, MES, BIOCUBAFARMA, CITMATEL, MINDUS

BIBLIOGRAFÍA

- Hickel, J. (2020). “El índice de desarrollo sostenible: medición de la eficiencia ecológica del desarrollo humano en el antropoceno”, en: *Ecological Economics* No. 167, 2020.
- OMPI (2020). *Global Innovation Index 2020. Who will finance innovation?*, 13th Edition. Soumitra Dutta, Bruno Lanvin y Sacha Wunsch-Vincent (Editors), Geneva, Switzerland: WIPO, 2020.
- OMPI (2021). *Global Innovation Index 2021. Tracking Innovation through the Covid-19 Crisis*, 14th Edition. Soumitra Dutta, Bruno Lanvin, Lorena Rivera León y Sacha Wunsch-Vincent (Editors), Geneva, Switzerland: WIPO, 2021.
- OMPI (2022). *Global Innovation Index 2022. What is the future of innovation-driven growth?*, 15th Edition. Soumitra Dutta, Bruno Lanvin, Lorena Rivera León y Sacha Wunsch-Vincent (Editors), Geneva, Switzerland: WIPO, 2022.
- OMPI (2023). *Global Innovation Index 2023. Innovation in the face of uncertainty*, 16th Edition. Soumitra Dutta, Bruno Lanvin, Lorena Rivera León y Sacha Wunsch-Vincent (Editors), Geneva, Switzerland: WIPO, 2023.
- PNUD & MBRF (2020) / UNDP & Mohammed Bin Rashid Al Maktoum Knowledge Foundation (2020). *Global Knowledge Index 2020*, New York-Dubai, 2020.
- Senra (2020). *Aspectos metodológicos del Índice Global de Innovación*. CIEM, La Habana, 26 de noviembre 2020. Presentación en PPT basada en OMPI (2020).

3.1

Apuntes sobre la inclusión de temas sobre Gobernanza e institucionalidad en el Índice Global de Innovación (IGI)

Lic. Dennis Josué Eng Paneque
Especialista del CIEM

Resumen: El Índice Global de Innovación (IGI) es elaborado anualmente por la Organización Mundial de Propiedad Intelectual (OMPI). En este Índice se miden diferentes elementos en dependencia de los siete Pilares que lo conforman y en él tienen presencia 132 países. Esos Pilares miden los datos nacionales constatados por la OMPI, para determinar los lugares de los que se hacen acreedores los países. En este artículo en específico se analiza el Primer Pilar del IGI, que es el de Instituciones en relación con los conceptos de Gobernanza e Institucionalidad, por lo que se busca la conexión entre los indicadores de este Pilar con las nociones antes citadas.

Palabras claves: gobernanza, institucionalidad, índice, innovación

Abstract: The Global Innovation Index (GII) is prepared annually by the World Intellectual Property Organization (WIPO). In this Index, different elements are measured depending on the seven Pillars that make it up and 132 countries have a presence. These Pillars measure the national data verified by the WIPO, to determine the places of the various countries. This specific article analyzes the First Pillar of the GII, which is Institutions in relation to the concepts of Governance and other Institutional issues so the connection between the indicators of this Pillar with the aforementioned notions is sought.

Keywords: governance, institutions index, innovation.

Introducción

Como parte de la proliferación de índices y métricas globales, incluido el Índice Global de Innovación (IGI), resulta frecuente la inclusión de mediciones acerca del ambiente o contexto institucional en que se desarrollan las actividades o dimensiones que son objeto de las mediciones. Así, por ejemplo, en el Pilar 1 del IGI, la Gobernanza y la Institucionalidad están interrelacionadas, y se presentan como elementos fundamentales.

Debe tenerse en cuenta que la lógica de análisis del ambiente institucional en el IGI, y en otras métricas globales, tiende favorecer los patrones de Gobernanza e Institucionalidad que promueven los países industrializados, pasando por alto que el origen de muchas de las numerosas barreras institucionales que persisten en los países en desarrollo está relacionado con las relaciones de subordinación y dependencia histórica de esas sociedades con relación a los países centrales.

Sin pretender obviar estas realidades, a continuación, se presenta una descripción del contenido teórico, metodológico y analítico que subyace en los cálculos del primer Pilar del IGI, desde la perspectiva de los autores y colaboradores de esa métrica.

¿Cuál es el concepto de Gobernanza que subyace en el enfoque occidental predominante?

El profesor Medina Ocampo explica que¹⁰²: *Para algunos autores la gobernabilidad se vincula con el sistema de capacidades que se generan para que el desarrollo de la sociedad quede correlacionado a un desarrollo y conservación del Estado democrático, una de estas manifestaciones de gobernabilidad o ingobernabilidad, se observaba en la sobrecarga del Estado de bienestar, provocando las crisis fiscales. Para otros autores existe gobernabilidad cuando se evita la autocracia y, por otro, cuando se expanden los derechos y oportunidades de las personas. Otra corriente que ha contribuido a la mencionada amplitud y confusión acerca del concepto de gobernabilidad ha sido su utilización por las agencias internacionales como sinónimo de "governance."*

Es importante indicar, como argumenta el profesor MEDINA OCAMPO, que el Banco Mundial y el Programa Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) brindan el concepto más utilizado y para referirse a las siguientes nociones¹⁰³:

1. El proceso y las reglas mediante los cuales los gobiernos son elegidos, mantenidos, responsabilizados y reemplazados.
2. La capacidad de los gobiernos para gestionar los recursos de manera eficiente y formular, implementar y reforzar políticas y regulaciones.
3. El respeto de los ciudadanos y del estado a las instituciones que gobiernan las interacciones socio-económicas entre ellos. En las sociedades contemporáneas el vínculo entre gobernabilidad y democracia.

Esto indica que la gobernabilidad puede ser vista en relación con la estabilidad que tenga un gobierno; su capacidad de administrar adecuadamente sus recursos y la confiabilidad que le tengan los ciudadanos en sentido general a dicho gobierno, como representante del pueblo y de la nación.

Por lo que existen prácticas para una buena gobernanza entre las que se encontrarían: una administración adecuada y eficiente de los recursos económicos, financieros y estratégicos que posea dicho Estado; la obligación de brindar a todos sus ciudadanos una calidad de vida satisfactoria y por último un fuerte sistema electoral que permita la libre elección de los representantes gubernamentales que han de ejercer la voluntad del pueblo, al depender directamente de ellos y han de ser considerados servidores públicos, al estar al servicio del pueblo según lo tengan estipulados los respectivos contratos sociales (Constituciones) emanados de cada nación. Ese contrato social que

¹⁰² Vid: MEDINA OCAMPO, Edward Jose (2016). "Gobernabilidad y Democracia." Bonum Commune. Revista del Instituto Universitario Puebla. Año 1. Vol. 1. núm. 0. p. 57

¹⁰³ Ídem.

existiría entre la sociedad civil representada políticamente por los gobernantes elegidos de acuerdo al Sistema Electoral imperante. En directa relación con la existencia efectiva de un pluralismo democrático, que admita la existencia de la contradicción y de una sana crítica política, que ha de exponerse de forma respetuosa y civilizada.

Los gobernantes dependen y han de servir al pueblo, por lo que deben admitir su voluntad sean coincidentes o no con la opinión personal de los dirigentes, ya sea en economía, sociedad y en política, por lo que es imprescindible un sistema de remplazo de la alta dirigencia de una nación y se ha de promover la alternancia democrática. Al existir diversidad en las sociedades humanas y no ser todos exactamente iguales, se ha de promover la diversidad de las ideas políticas y sociales. Todos tienen derecho a tener su opinión, ninguna idea es mejor que otra, como ningún ser humano es mejor que otro, por lo que no es admisible la discriminación a otros individuos por “supuesta” superioridad de un hombre a otro o de una idea a otra, esto solo ha conducido al hombre al desorden, el caos y guerras innecesarias conducidas por un apetito imperial sin límites. El mutuo respeto es imprescindible que impere para el mejoramiento de la sociedad humana y de la gobernabilidad de estas, por lo que un respeto a la diversidad de inclinación política, religiosa, étnica y sexual es imprescindible para un mejoramiento humano, de sus sociedades y la gobernabilidad de estas.

Como define MEDINA OCAMPO¹⁰⁴: *“La gobernabilidad es la capacidad de un sistema sociopolítico de gobernarse a sí mismo en el contexto de otros sistemas de los que forma parte. En otras palabras, la Gobernabilidad es la capacidad de un sistema socio-político para auto-reforzarse, mientras la Gobernanza, es el proceso de interacción entre actores estratégicos. Esto quiere decir que la Gobernabilidad implica una correlación entre necesidades y capacidades a través de las instituciones. En este orden de ideas, la Gobernabilidad dependerá tanto de la calidad de las reglas de juego, como de la influencia sobre ellas.”*

“Por lo que, para concluir, podemos comentar, que, en este sentido, existe un consenso para construir un orden político con carácter democrático, legítimo y eficaz; porque si la democracia es una “forma de gobierno”, la gobernabilidad, por su parte, designa un estado de equilibrio, una propiedad o una cualidad que nos indica el “grado de gobierno” que se ejerce en una sociedad. De acuerdo con esto, veremos que gobernabilidad y democracia guardan entre sí una relación compleja, pero complementaria: ambas se retroalimentan positivamente si logran combinar legitimidad, eficacia y estabilidad en el ejercicio del poder. Lo importante es lograr que gobernabilidad y democracia se complementen para propiciar gobiernos democráticos a la vez que legítimos, eficientes y responsables.”

¿Cuál es el concepto de institucionalidad que prevalece en el enfoque occidental?

Un concepto de la institucionalidad puede ser el siguiente¹⁰⁵: *“(…)aquellas reglas formales como leyes, decretos y reglamentos, y las reglas informales que*

¹⁰⁴ Ídem, pp. 59-60

¹⁰⁵ TAM, Ninothska (2016). *“Institucionalidad y Desarrollo”*. Centro Nacional de Competitividad

incluyen procedimientos y normas de conducta ya sean morales y/o éticas, y que tienen como objetivo limitar la forma de actuar de las personas con la finalidad de maximizar la riqueza o el bienestar social.

La institucionalidad permite aumentar la competitividad y promover el crecimiento y desarrollo económico de una nación, ya que incide directamente en las políticas públicas de un país y en la relación entre los ciudadanos y empresas; relaciones que se enmarcan (según la definición de Douglas North) en las reglas del juego(...)"

Se puede entender, por tanto, la institucionalidad tiene vínculos tangibles con el ámbito regulatorio lo que permite una relación más dinámica entre el Estado, las empresas y los ciudadanos. Como explica el profesor TAM¹⁰⁶; para aumentar la competitividad de un país es necesario contar con instituciones efectivas, eficientes y transparentes donde la calidad de la misma promueva el bienestar económico y social. Esta noción tiene un grado de complejidad elevado pues se precisa de fortalecer la institucionalidad para que sea sólido y transparente, que logre no solo dar respuesta a las necesidades de su población, sino que brinde un entorno adecuado para el desarrollo de las inversiones locales y extranjeras, mejorando así la credibilidad internacional de un país y así obviar los potenciales reveses y obstáculos que pueda enfrentar un país.

Por último, es importante señalar que la institucionalidad no es solo responsabilidad del Gobierno sino de todos los ciudadanos, que dejando de lado los intereses particulares, pueden lograr acuerdos en beneficios del país, donde no solo se creen las reglas del juego, sino que se implementen de forma eficaz y eficiente."

Se ha de comprender que para el entendimiento pleno de los conceptos de Investigación, Desarrollo e Innovación (ID+I)¹⁰⁷, son importantes las nociones de Gobernanza e Institucionalidad que ofrecen la estabilidad necesaria para que las empresas privadas o públicas puedan materializar exitosamente las inversiones necesarias en los campos antes previstos. Esto se debe a que es complicado que una empresa pueda invertir satisfactoriamente en ID+I de no existir un grado mínimo de gobernanza e institucionalidad en el Estado receptor, sin importar si la inversión sea nacional o extranjera, privada o pública, dicha inversión necesita, por tanto, de una relación o noción de estabilidad que pueda permitir que la inversión se realice efectivamente y que se encuentre dirigida a la innovación.

Este último concepto no es solo importante para los posibles Estados receptores, sino también para diferentes empresas que para poder ser competitivas han de invertir en la innovación y de esta manera seguir generando los dividendos necesarios para seguir operando y al ser una fuente de generación de empleos e impuestos, esto sería beneficioso tanto para los trabajadores como para el Estado, al cobrar unos sus salarios y otro sus impuestos, esto se ve relacionado además con el hecho de que el Estado, es en última instancia en muchos casos, un ente improductivo, es decir, no genera activos *per se* y su fuente de ingresos principal es el cobro de tributos, que es un rasgo y un elemento de los Estados.

¹⁰⁶ Ídem

¹⁰⁷ A continuación ID+I

La innovación que se pueda generar a lo interno de un Estado con unas políticas institucionales y una óptima gobernanza beneficia tanto a las empresas que se ven envueltas, como a los Estados y los trabajadores, hay una interrelación, no significa esto que exista una relación simbiótica, sino diferentes intereses que han de consensuarse adecuadamente donde, teóricamente, han de ceder en sus pretensiones para alcanzar sus objetivos de forma. No ha de ser, por tanto, interés de los Estados que las inversiones se vean obstaculizadas y menos las que se realizan en la innovación. Se ha de tener en cuenta la dificultad de dicha labor que precisa de unos adecuados recursos económicos, materiales y humanos.

Es la noción de estabilidad relevante para unos resultados satisfactorios en términos de innovación; sin estabilidad política, institucional y una gobernanza interna en los Estados las inversiones que pueda realizar una empresa en la innovación se verían comprometidas. Se precisa de una correcta relación entre Estados, empresas (privadas o públicas, nacionales o extranjeras) y los trabajadores para el avance de la innovación, de tal manera, que pueda generar beneficios para las tres partes; se amerita de un difícil equilibrio y de una balanza entre las tres partes. Esto redundaría en que un Estado potenciaría o no la innovación a lo interno de su país en relación con la calidad de las políticas y leyes internas que tengan, su capacidad de atracción del capital y la presencia de los recursos humanos que posea y esto último también se puede encontrar relacionado con la forma en que el Estado utilice los recursos con los que cuente.

También ha de tenerse en cuenta que el ser humano es competitivo, *per se*, esto se puede tornar tanto en una virtud como en un defecto, dependiendo como se desenvuelva en la vida social, esto se traslada a las empresas al ser Personas Jurídicas, que en última instancia están conformadas por Personas Naturales que son las que toman decisiones, al final si una empresa lleva a cabo actuaciones inescrupulosas, quién tomo dichas decisiones que se llevaron a cabo fueron Personas Naturales, esto redundaría en que es el ser humano quien mediante su actuar puede llevar a cabo actuaciones contrarias a la ley y/o la moral y las buenas costumbres. Esto ocasiona que al igual que las Personas Naturales son competitivas, las empresas también lo son y se precisan de leyes que regulen dicha competencia y que esta sea legítima, esto se hace mediante las reglas de la Competencia Legítima que regula las actuaciones de las empresas en el mercado, para que dichas actuaciones sean correctas.

La innovación puede generarse de diferentes vías, mediante empresas públicas o privadas, pero para que se pueda generar se ha de tener en cuenta que toda empresa necesita generar rentabilidad y de no ser así quebraría, por lo que una empresa que genera innovaciones y dividendos es doblemente beneficiosa para el Estado, al generar un desarrollo efectivo para la nación y por generar empleos para la población y tributos para el Estado, por lo que una carga excesiva de impuestos que pueda debilitar a la empresa en relación con su competencia, es simplemente contraproducente para el Estado mismo, por lo que un ambiente adecuado para la innovación también es necesario y esto es lo que se mide en el Índice Global de Innovación (IGI) elaborado por la Organización Mundial de Propiedad Intelectual (OMPI).

La Gobernanza y la Institucionalidad son elementos imprescindibles para el Índice Global de Innovación (IGI) de la Organización Mundial de Propiedad Intelectual (OMPI) y aparecen recogidos en el primer Pilar de dicho Índice que es el de Instituciones, que cuenta con tres Subpilares y 7 Indicadores. El Primer Pilar mide sobretodo el ambiente: político, regulatorio y de negocios, por lo que está muy relacionado con los dos conceptos previamente analizados. En lo referido a la Gobernanza se puede ver lo pertinente a lo establecido en el indicador 1.1.2 referido a la eficiencia gubernamental y el SubPilar 1.2 que se encuentra relacionado con el ambiente regulatorio y que se encuentra comprendido por los siguientes indicadores: calidad regulatoria; reglas y derechos y por último costos de despido por redundancia.

En relación con la Institucionalidad se pueden analizar los indicadores 1.1.1 estabilidad política y operativa y el ambiente de negocios que es el Subpilar 1.3 que recoge los siguientes indicadores: políticas para hacer negocios y por último políticas y cultura de emprendimiento.

Se puede afirmar que hay, por tanto, una interrelación entre la Gobernanza y la Institucionalidad con la innovación y que estas se hacen evidentes con el primer Pilar del IGI, que está referido a las Instituciones, que tradicionalmente se ha estudiado al tenerse en cuenta la fortaleza de la estructura de poder de un Estado, que al final tendrá directa sinergia con la noción institucional de una nación, es decir se han tenido en cuenta, tradicionalmente, las siguientes teorías de: la tripartición de poderes y pesos y contrapesos (*check and balances*) del barón de Montesquieu, que analizan la estructura de poderes de un Estado y su equilibrio; esto redundaría en que un adecuado equilibrio entre el ejecutivo, el legislativo y los tribunales, fortalecería la noción institucional de un Estado-Nación, así se ha visto tradicionalmente, pues se pondera en relación con la fortaleza de la democracia, al ser las instituciones que forman parte de una nación.

Esto provocaría que un desequilibrio a favor de uno de los tres poderes, erosionaría la calidad de vida democrática de un Estado y podría provocar un proceso degenerativo que ocasione la transición de una nación democrática a una autoritaria. Este fenómeno generaría una inestabilidad, que sería un serio obstáculo para la innovación al extenderse una noción de inseguridad entre las empresas, los potenciales inversores y los ciudadanos, además se podría evidenciar una crisis de confianza entre las partes encargadas de la innovación, pues lo que es innegable es que para innovar hacen falta recursos económicos-financieros, materiales y humanos; se puede afirmar, por tanto, que la ID+I, es un fenómeno complejo y delicado, que está expuesto a las condiciones internas, externas y las potencialidades de una nación, que además precisa de un sector lo suficientemente robusto económicamente y preparado profesionalmente para llevar a cabo la actividad innovadora.

¿Qué es el Índice Global de Innovación (IGI) y cómo se insertan en él los conceptos de Gobernanza e Institucionalidad?

Se ha de entender que el IGI está conformado por siete Pilares, de los cuáles, para la confección de dicho Índice, cinco son de Entrada, mientras que los dos últimos son de Salida y que mediante la combinación de esos datos puedan

darse los resultados obtenidos por los diferentes países en el IGI, por lo que no deben coincidir necesariamente los resultados de un país en un Pilar y en el Índice en general, pues los cálculos realizados son individuales por Pilares y luego es que se toman los siete resultados individuales de los Pilares para la realización del cálculo, primero de los dos subíndices (entrada y salida), y luego la medición general del Índice¹⁰⁸.

La confección de este Índice puede utilizarse no solamente para la comparación entre los diferentes países, sino para medir la evolución de un mismo país a lo largo de los años en un mismo Pilar y así entender los diferentes resultados que ha obtenido.

Las Instituciones en el IGI están consideradas en el Primer Subpilar por los siguientes indicadores: 1.1.1. estabilidad política y operativa y 1.1.2 eficiencia gubernamental. En el Segundo Subpilar aparecen recogidos los siguientes indicadores: 1.2.1. calidad regulatoria; 1.2.2. reglas y derechos y 1.2.3. costos de despido por redundancia. Por último, en el Tercer SubPilar se encuentran los siguientes indicadores: 1.3.1. políticas para hacer negocios y 1.3.2. políticas y cultura de emprendimientos¹⁰⁹.

Con estos siete indicadores se puede medir la fortaleza o no de las instituciones a lo interno de los países que aparecen en el IGI, cuya última actualización oficial es la del año 2023. Se ha de analizar, primeramente, que es la estabilidad política y operativa, a la que se refiere el primer indicador de este Pilar. La estabilidad política radica en el orden interno de un Estado-Nación y se puede ver relacionado con la no presencia de guerras, fenómenos inflacionarios o migratorios que puedan redundar en la erosión de la estructura social de un país, esto podría ocasionar un período de incertidumbre política que tendría repercusiones en la economía y la sociedad.

Los potenciales inversores entienden como potenciales amenazas el caos y el desorden social, al no poder sacar beneficios o réditos tangibles de sus inversiones, con excepción de los que se dedican a la carrera armamentista, el tráfico humano y otros negocios turbios, ilegales o inescrupulosos. A aquellos negocios poco éticos le es más conveniente la inseguridad social para sus indebidas ganancias, que dependen más del miedo que de la propia capacidad creativa del ser humano y que en vez de sacar provecho de lo mejor de la inteligencia del hombre, lucran a base de los bajos instintos humanos. Un inversor legítimo precisa de un ambiente estable político y socialmente para materializar efectivamente su actividad económica, ya que una sociedad que presente una situación caótica es poco rentable para sus negocios, al ser difícil la realización de las actividades productivas, la satisfacción efectiva de las demandas y las ganancias estimadas, sobretodo estas últimas que se pueden erosionar al imperar una anarquía social, por lo que es imprescindible para un empresario la estabilidad política-social, como condición *sine qua non* para que aquellas inversiones que realice sean satisfactorias y cumplan las estimaciones y expectativas generadas en los momentos previos o a la hora de la confección de los proyectos, por lo que se puede afirmar que mientras más estable sea

¹⁰⁸ Informe del IGI 2022

¹⁰⁹ Ídem

políticamente, mayor seguridad le brindara a los empresarios e inversionistas para sus actividades económicas y más rentable será en definitiva para todas las partes, mientras que más inestable sea la sociedad y la política más inseguro sería para los inversionistas y podrían ser menos proclives para la realización de inversiones en un país.

La estabilidad operativa se analizaría como¹¹⁰: *“una capacidad de gestión que afianza los diversos componentes organizacionales: clientes, proveedores, colaboradores y procesos. Para los líderes empresariales, tanto el cambio como la estabilidad son importantes.”*

Se puede concluir, por tanto que el primer indicador de este Pilar está referido tanto a cuestiones de la estabilidad interna de una nación, como a la organización para llevar a cabo las tareas pertinentes para el desarrollo de la actividad empresarial y se ha de tener en cuenta los distintos tipos de relaciones jurídicas que puede tener una empresa como pudiera ser con los clientes (usuarios del producto final de una empresa), proveedores, procesos y colaboradores (pueden ser dependientes al estar vinculados con el empresario mediante un contrato o vínculo laboral; o independientes cuando no tienen una relación de subordinación con el empresario mercantil).

La eficiencia gubernamental es el segundo indicador de este Pilar y mide qué tan capaz es la Administración Pública, en su papel de servidores públicos, al momento de resolver las diferentes necesidades, relaciones jurídicas y problemáticas que se puedan generar a lo interno de una sociedad. Mide, por tanto, la competencia de los liderazgos de una nación, pues se entiende que un líder competente pueda ayudar a su país a desarrollarse y conseguirá paliar los diferentes obstáculos estratégicos que este enfrente y que logre convertirse en un digno representante de su pueblo, pero un gobernante mediocre, permitirá la corrupción circundante y será irrespetado por el pueblo, además no cumplirá sus deberes y generara una sensación de incertidumbre que se trasladara a la economía.

Se puede afirmar que un gobierno eficiente tendrá entre sus objetivos fundamentales: la calidad de vida y el desarrollo de su pueblo, la fortaleza económica de su nación y sólidos vínculos comerciales y diplomáticos con otros países, al potenciar el comercio sobre el sector militar y evitar de esa manera un gasto innecesario.

En el Segundo Subpilar de este Pilar se evidencian tres indicadores. El primero está referido a la calidad regulatoria de las normas jurídicas de una nación, esto redundando en que dicho Estado no adolezca ni de una difusión o profusión legislativa (se puede evidenciar en una situación en que existan un número de excesivos de disposiciones jurídicas para la regulación de una situación que amerite ser protegida por el sistema legal de un país, esto ocasiona incertidumbre jurídica, confusión y la potencial aparición de las antinomias, vacíos y lagunas legales; hay una situación de excesiva regulación que debilita al sistema jurídico en general al promover actuaciones discrecionales para resolver el eventual bloqueo creado desde un punto de vista legal, lo que

¹¹⁰ <https://www.concur.pe-blog-article> consultado: 21 de septiembre de 2023

erosiona al sistema en general, esto provoca una situación incómoda y poco pragmática). Tan negativo, como es el excesivo uso de las normas jurídicas para regular una situación, lo es también la insuficiente regulación de dicha relación.

Se precisa, por tanto, de un número justo de leyes que regulen adecuadamente aquellos hechos, actos y relaciones jurídicas. Se ha de medir tanto la cantidad de leyes que regulen una situación que tenga vínculos o consecuencias jurídicas, como también se ha de medir en este apartado si las soluciones brindadas por dichas leyes resuelven satisfactoriamente los potenciales problemas jurídicos que se generen. Esto redundaría en que se habría de analizar si estas normas son lo suficientemente competentes para la regulación de las eventuales relaciones jurídicas que se puedan generar en relación a la ID+I, la inversión y las actividades económicas, que son las que estarían en más directa relación con los indicadores del IGI, se mide, por tanto, qué tan eficientes son las leyes existentes en la nación para dichas relaciones jurídicas.

El segundo indicador del segundo Subpilar se ha de relacionar directamente con lo planteado anteriormente, son indicadores que están basados en las cuestiones jurídicas y la preparación en términos legales de una nación para las actividades económicas y de ID+I, por lo que las reglas y derechos se han de ver en directa y estrecha relación con el indicador anterior. Además, se ha de tener en cuenta el Sistema Jurídico de una Nación en su sentido más amplio, por lo que se incluye los principios de supremacía constitucional y jerarquía normativa. También se ha de analizar los derechos fundamentales reconocidos en las respectivas Cartas Magnas de las naciones al tenerse que analizar el sistema legal en su conjunto.

El indicador costos de despido por redundancia se ha de analizar en relación con cuánto le cuesta a una empresa despedir a uno de sus trabajadores y se analizan los derechos laborales que posea un trabajador. Además, se ha de estudiar la posición de debilidad o fortaleza del empleado en esta situación. Se ha de evidenciar la defensa efectiva de los derechos de los trabajadores.

En cuanto al tercer Subpilar recogería dos indicadores que son: políticas para hacer negocios y políticas y cultura de emprendimiento. En cuanto al indicador 1.3.1 se estudiaría en relación a las carpetas de negocios que elaboran los diferentes países con el objetivo de atraer la Inversión Extranjera Directa (IED) en sus países, mediante estas carpetas los Estados explican sus políticas, tratan de demostrar su capacidad de atracción y de competir con diferentes rivales regionales y globales que también tratan de ofrecer condiciones ventajosas para los inversionistas con tal de atraerlos y realicen una inversión en un Estado receptor. Las políticas de hacer negocios miden, por tanto, la calidad de las condiciones ofrecidas por un Estado receptor a los potenciales inversionistas y tratan de explicar por qué este inversor debería realizar su actividad en un Estado receptor y no en otro. Se entiende que si el inversor realiza una inversión, es un ambiente competitivo entre las naciones para captar a los inversionistas y más cuando distintos Estados tienen condiciones similares y están ubicados en una misma región geográfica. Se puede concluir que este indicador mide, por tanto, la calidad de las condiciones y políticas para hacer negocios de una nación y esto repercute en la cantidad y la calidad de las potenciales inversiones que pueda recibir.

El último indicador de este Pilar mide las políticas y cultura de emprendimientos de una nación, y se veía en relación a la actividad administrativa de fomento, es decir, está relacionado en cómo un Estado-Nación promueve las actividades de emprendimiento; la cantidad y la calidad de sus leyes y las cargas tributarias establecidas que permitirán o no la actividad económica empresarial de los privados. Se examina qué tan flexible o riguroso es un Estado en relación al libre desenvolvimiento económico de sus ciudadanos.

Es importante señalar que los diez países que obtuvieron mejores resultados en este Pilar en el año 2022 son los siguientes¹¹¹: 1- Singapur; 2- Suiza; 3- Noruega; 4- Países Bajos; 5- Luxemburgo; 6- Emiratos Árabes Unidos; 7- Nueva Zelanda; 8- Austria; 9- Dinamarca y 10- Hong Kong (China).

Los diez países que obtuvieron peores resultados en el IGI 2022 en este Pilar son los siguientes¹¹²: 132- Yemen; 131- Irán; 130- Belarús; 129- Mozambique; 128- Zimbabwe; 127- Iraq; 126- Zambia; 125- Honduras; 124- Nicaragua y 123- Myanmar.

Esto se ha de analizar en relación con los diez países que obtuvieron los mejores resultados, en este Pilar en el Informe del IGI 2021¹¹³: 1- Singapur; 2- Finlandia; 3- Noruega; 4- Nueva Zelanda; 5- Canadá; 6- Países Bajos; 7- Japón; 8- Dinamarca; 9- Suecia y 10- Australia.

También se ha de analizar los países que obtuvieron los peores resultados de este Pilar en el 2021¹¹⁴: 132- Yemen; 131- Bolivia; 130- Laos; 129- Zimbabwe; 128- Angola; 127- Mozambique; 126- Ecuador; 125- Zambia; 124- Irán y 123- Myanmar.

En relación al Informe del IGI 2021 en el Informe IGI 2022, se pueden evidenciar los siguientes resultados entre los países; Singapur que ocupó en el IGI general del Informe 2021 el octavo lugar y el séptimo lugar en el Informe 2022, mantuvo el primer lugar del Pilar en ambos Informes. También es importante señalar que en el Pilar 1 en el IGI 2022 tuvo un resultado total de 95.9 y obtuvo los primeros lugares en los siguientes indicadores y SubPilares: 1.1.1 estabilidad política y operativa; 1.1.2 eficiencia gubernamental; 1.2.1 calidad regulatoria; 1.2.3 costos de despido por redundancia y en los SubPilares 1.1 y 1.2 (ambiente político y ambiente regulatorio); consiguió lugares en los casos siguientes: cuarto en 1.2.2 Reglas y Derechos; tercero en 1.3.1 políticas para hacer negocios y segundo en el SubPilar 1.3 ambiente de negocios; en lo referido al indicador 1.3.2 no constaron datos¹¹⁵.

Suiza que se mantiene en el primer lugar en ambos Informes del IGI (2021 y 2022) es otro caso importante para analizar al ocupar el segundo lugar del Pilar en el IGI 2022 y subió, por tanto, once lugares al ocupar previamente el décimotercer lugar del Pilar en el Informe 2021, tuvo un resultado total de 89.2 en el Pilar y obtuvo los siguientes lugares: sexto lugar en el SubPilar 1.1

¹¹¹ Informe del IGI 2022.

¹¹² Ídem

¹¹³ Informe del IGI 2021.

¹¹⁴ Ídem.

¹¹⁵ Informe del IGI 2022.

ambiente político (décimo lugar en el indicador 1.1.1 estabilidad política y operacional y segundo lugar en el indicador 1.1.2 eficiencia gubernamental); séptimo lugar en el SubPilar 1.2 ambiente regulatorio (décimosegundo lugar en el indicador 1.2.1 calidad regulatoria; sexto lugar en el indicador 1.2.2 Reglas y Derechos y trigésimo lugar en costos de despidos por redundancia) y cuarto lugar en el SubPilar 1.3 ambiente de negocios (primer lugar en el indicador 1.3.1 políticas para hacer negocios y séptimo lugar en el indicador 1.3.2 políticas y cultura de emprendimiento)¹¹⁶.

Al compararse los dos Informes del IGI (2021 y 2022), se ha de tener en cuenta además los siguientes Estados perdieron lugares entre los países que mejores resultados obtuvieron en comparación con los lugares que previamente poseían: Finlandia (pasó del lugar 2 al lugar 11); Canadá (pasó del lugar 5 al 15); Nueva Zelanda (pasó del lugar 4 al 7); Japón (pasó del lugar 7 al 21); Dinamarca (pasó del lugar 8 al 9); Suecia (pasó del lugar 9 al 19) y Australia (pasó del lugar 10 al 17).

Al compararse los dos Informes del IGI (2021 y 2022), se ha de tener en cuenta además que los siguientes Estados ganaron lugares entre los países que mejores resultados obtuvieron en comparación con los lugares que previamente poseían: Suiza (pasó del lugar 13 al 2); Países Bajos (pasó del lugar 6 al 4); Luxemburgo (pasó del lugar 27 al 5); Emiratos Árabes Unidos (pasó del lugar 30 al 6); Austria (pasó del lugar 16 al 8); Hong Kong, China (pasó del lugar 11 al 10).

Es importante señalar en el Informe IGI 2022 la cantidad de países europeos que ocupan los primeros lugares del Primer Pilar o de Instituciones llegan a ser 5 de 10. El único representante de Medio Oriente entre los primeros diez lugares es Emiratos Árabes Unidos, que experimentó un salto del lugar 30 al sexto, lo que indica el fortalecimiento de sus Instituciones en un corto período de tiempo. Estados Unidos ocupa el lugar 13 de este Pilar y en relación con el Informe previo perdió un lugar. En cuanto a América Latina y el Caribe, Uruguay es el país que mejor resultado obtuvo con el puesto 32, seguido por Chile en el puesto 39 y Costa Rica en el lugar 44 en el Informe 2022. Los lugares de los países latinoamericanos y caribeños pueden ser considerados como insuficientes y los tres países más importantes de la región no obtuvieron buenos resultados como son: México (lugar 92) Argentina (lugar 96) y Brazil (lugar 102). En lo referente a Asia Japón pasó de estar entre los primeros lugares del Primer Pilar en el Informe 2021 (7) al lugar 21 en el IGI 2022; Corea del Sur ocupa el puesto 31 en el IGI 2022 ; China el puesto 42. Es importante señalar el resultado obtenido por Hong Kong, China, que a pesar de ser región administrativa especial de la segunda potencia mundial ocupa un mejor lugar que esta, al estar en el lugar 10, en relación al lugar 42 que ocupa el gigante asiático. En lo referente a África, Ruanda es el primer país de la región al ocupar el puesto 33 del Pilar, que es un buen resultado en relación con el lugar que ocupa en el IGI general que es el 105 entre los 132 países.

¹¹⁶ Ídem

Entre los países que peores resultados obtuvieron en el Pilar en comparación entre los dos Informes del IGI (2021 y 2022) mantuvieron sus lugares los siguientes países: Yemen (lugar 132) y Myanmar (lugar 123).

Al compararse los dos Informes del IGI (2021 y 2022), se ha de tener en cuenta además los siguientes Estados ganaron lugares entre los países que peores resultados obtuvieron en comparación con los lugares que previamente poseían: Zimbabwe (pasó del lugar 129 al 128); Angola (pasó del lugar 128 al 116); Ecuador (pasó del lugar 126 al 121); Laos (pasó del lugar 130 al 103) y Bolivia aparece en el IGI 2021 pero no en el IGI 2022.

Al compararse los dos Informes del IGI (2021 y 2022), se ha de tener en cuenta además que los siguientes Estados perdieron lugares entre los países que peores resultados obtuvieron en comparación con los lugares que previamente poseían: Irán (pasó del lugar 124 al 131); Belarús (pasó del lugar 85 al 130); Mozambique (pasó del lugar 127 al 129); Zambia (pasó del lugar 125 al 126) y Honduras (pasó del lugar 121 al 125). Nicaragua e Irak aparecen en el Informe del IGI 2022 pero no en el 2021.

Se ha de entender, por tanto, que la Gobernanza y la Institucionalidad están interrelacionadas, al ser los elementos fundamentales e informadores del Primer Pilar del Índice Global de Innovación. Por lo que los datos utilizados en dicho Pilar son necesarios para medir la fortaleza de la Institucionalidad y la Gobernanza que posean las naciones en relación con los indicadores analizados. Para el desarrollo de la innovación se precisan de Instituciones fuertes y estables, al ser la debilidad de estas contraproducentes con las potenciales inversiones que se puedan realizar en el ámbito empresarial. Pues la innovación no puede ser meramente declarativa y ha de ser práctica, lo que precisa de unos considerables recursos materiales y humanos.

Reflexión final

Como ha podido apreciarse en la descripción anterior, acerca del contenido teórico, metodológico y analítico del Pilar 1 del IGI, resulta evidente un marcado sesgo a favor de los patrones y raceros que utilizan los países desarrollados en el tratamiento y evaluación de estos temas. Debe tenerse en cuenta, por ejemplo, que la principal fuente de las estadísticas utilizadas en este Pilar es la base de datos Banco Mundial, una de las instituciones clave del actual orden político, económico y financiero mundial, que se caracteriza ante todo por las grandes asimetrías económicas y comerciales, la acentuada vulnerabilidad financiera y la creciente polarización social.

Bibliografía

OMPI. Informe del IGI 2022.

OMPI. Informe del IGI 2021.

LOCKE, JOHN. “*Segunda Tratado sobre el Gobierno Civil.*”

MEDINA OCAMPO, Edward Jose (2016). “Gobernabilidad y Democracia.” Bonum Commune. Revista del Instituto Universitario Puebla. Año 1. Vol. 1. núm. 0.

MONTESQUIEU, Barón de. “*El espíritu de las leyes.*”

TAM, Ninothska (2016). *“Institucionalidad y Desarrollo”*. Centro Nacional de Competitividad.

https: www.concur.pe/blog-article consultado: 21 de septiembre de 2023.

3.2

La sofisticación de los mercados en las capacidades de innovación

Lic. Wilfredo Abraham Pérez Abreu
Investigador del CIEM

Resumen: En este trabajo se recogen las investigaciones dedicadas a la financiación de la innovación, sus métricas y la resultante que para el IGI tiene la estructura y organización de los mercados financieros.

Palabras clave: Financiación, Innovación, funcionamiento de las instituciones y el mercado financiero.

Summary: This work includes research dedicated to the financing of innovation, its metrics and the resulting structure and organization of financial markets for the IGI.

Keywords: Financing, Innovation, functioning of institutions and the financial market.

Introducción

La innovación es un eslabón importante para la transformación y desarrollo económico de un país. Desde hace tiempo se considera que la facilitación y el fomento de la innovación son un objetivo estratégico de la política económica de los países con economías más avanzadas y están recibiendo cada vez más atención en la mayoría de los países en desarrollo.

La financiación desempeña un papel fundamental en el cambio tecnológico y la innovación. La disponibilidad de capital financiero y la organización de los mercados financieros influyen mucho en la forma de implantar nuevas tecnologías y generar nuevos paradigmas tecno-económicos (Junta de Comercio y Desarrollo, Naciones Unidas, 2013). La innovación suele requerir inversiones considerables de capital y entraña riesgos e incertidumbre, lo que dificulta aún más la movilización de los recursos necesarios. La falta de financiación es a menudo un obstáculo importante a la innovación en las empresas.

Desde 2007 se publica de manera anual el Índice Global de Innovación IGI, un prestigioso estudio realizado por la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (WIPO, por sus siglas en inglés), la Escuela Internacional de Negocios INSEAD y la Universidad de Cornell, que clasifica los resultados en innovación de 132 economías y ofrece un completo panorama de las diferentes regiones alrededor del orbe. Este índice mide el grado de innovación de cada país de

acuerdo con el balance de determinados elementos y factores conocidos como inputs (instituciones, capital humano, infraestructura, sofisticación de mercado y ambiente de negocios), y lo que producen en términos de conocimiento, tecnologías y productos creativos (outputs).

Dentro de los acápites que se tienen en cuenta está la sofisticación de los mercados. Este pilar refleja un desarrollo de los mercados que sea propicio para impulsar la innovación de una economía. Se basa en la premisa de que un mercado sólido facilita el financiamiento oportuno para los distintos procesos de innovación.

El propósito de este trabajo es analizar las principales tendencias del financiamiento para la innovación a partir del pilar Sofisticación de mercado y los limitantes que presenta para nuestro país. Para ello el trabajo se compone de cuatro secciones. Luego de la introducción abordaremos las características y tendencias del pilar en el mundo. En la tercera sección analizamos las principales fuentes de financiamiento para la innovación y su importancia. Por último, abordaremos las limitantes que se presentan para nuestro país.

Características del pilar Sofisticación de los Mercados

El pilar 4 Sofisticación de mercado mide la capacidad y fortaleza de los mercados, en los distintos países, en cuanto al crédito, la inversión y el comercio y la competencia. La siguiente tabla recoge la composición de este pilar.

Tabla 1: Composición del pilar 4

4.1 Crédito	4.2 Inversión	4.3 Comercio, Competencia y Escala de mercado
4.1.1 Financiamiento a nuevas empresas y emprendimientos	4.2.1 Capitalización de mercado % PIB	4.3.1 Tasa arancelaria media ponderada
4.1.2 Crédito al sector privado % PIB	4.2.2 Inversores de capital riesgo, operaciones/bn PPA\$ PIB	4.3.2 Diversificación de la industria nacional
4.1.3 Prestamos de instituciones de microfinanzas % PIB	4.2.3 Receptores de capital de riesgo, operaciones/bn PPA\$ PIB	4.3.3 Escala del mercado doméstico en PIB a PPA
	4.2.4 Valor total del capital de riesgo recibido % PIB	

Fuente: Elaboración propia

Los tres subpilares que componen el pilar apuntan a ideas claras en cuanto los objetivos que se quieren alcanzar. El primer subpilar apunta a un ecosistema favorable para el crédito, donde se beneficien los nuevos emprendimientos y la capacidad de las empresas privadas de obtener créditos que faciliten su desarrollo en un ambiente cada vez más competitivo e innovador. Una posición

internacional creciente en servicios sofisticados tales como mercadeo, ingeniería, y productos innovadores es también una característica de una economía con un mercado propicio para la innovación pues estos servicios requieren de la facilidad para financiar proyectos nuevos y arriesgados pero que desembocan en un mayor crecimiento económico.

El segundo subpilar se enfoca en la inversión financiera y principalmente en la inversión de riesgo. Tanto las economías receptoras como aquellas que emplean recursos en estos tipos de inversión llevan la delantera en sectores estratégicos de impulso y desarrollo tecnológico. En la actualidad se muestra una tendencia clara hacia el desarrollo de esquemas de inversión de riesgo como soporte para el crecimiento económico y de la innovación, vía el apoyo a la creación de nuevas empresas, siendo estas en su mayoría de alto crecimiento o de base tecnológica.

El tercer subpilar abarca tres temas. El primero es el comercio, donde son favorecidas las economías más abiertas al intercambio comercial principalmente en bienes de alta tecnología y en herramientas innovadoras. El segundo apunta al sector industrial y el nivel de diversificación del mismo, mientras más diversificado sea el sector más capacidad innovadora tendrá la economía. El tercero abarca la magnitud del mercado y presenta una relación directa con el nivel de desarrollo de la propia economía. Los efectos de la competencia externa se extienden hasta el punto de influir en la estructura de una industria, y no afectando únicamente a las empresas de mayor tamaño, sino también, a las más pequeñas (Patiño, 2016).

No resulta sorprendente que los países que lideran en este pilar sean economías desarrolladas, con una gran apertura y madurez de sus mercados. En las economías en desarrollo existe heterogeneidad en cuanto a la puntuación en el pilar, esto se basa principalmente por los diferentes niveles de desarrollo de los mercados y su penetración en la economía internacional. Dentro de este grupo de países, los países asiáticos tienen un gran protagonismo.

Tendencias del pilar 4 en el mundo

El pilar 4 trata de mostrar de manera sintetizada el nivel de desarrollo del mercado en las distintas economías. Con 10 indicadores analiza al mercado en cuanto al crédito, la inversión, el comercio, la competencia y escala del mercado. Este pilar presenta una relación directa con la innovación, pues sin un buen desarrollo del mercado y de los agentes económicos sería complicado ser proactivo en temas de innovación. En el IGI, el pilar muestra una relación con la ubicación de los países en el ranking del índice, es decir, los países mejores posicionados en el pilar resultan ser los países mejores ubicados en el índice. Teniendo presente los niveles de ingreso de las economías, los países de altos ingresos encabezan la lista en el ranking del IGI; solo China, país de ingresos medios altos, se coloca en el puesto 14.

El pilar en los últimos años ha tomado un peso importante en el IGI, principalmente por su repercusión en los diferentes sectores económicos y sociales. Este pilar recoge indicadores que son empleados por las principales instituciones financieras, y tienen una relación directa con la innovación. Un objetivo de política económica de muchos países es lograr una cobertura total

de los indicadores del pilar; y no solo tener información de todos, sino también de mostrar resultados positivos y crecientes en cada indicador. El informe del 2022 muestra una continua transformación geográfica de la innovación hacia países asiáticos como China, Vietnam, Filipinas y la India; estados que muestran un constante crecimiento y madurez de sus mercados, lo que les permite mayor capacidad para la innovación en sectores estratégicos para la región.

Según la perspectiva del IGI, los temas de ambiente de negocios, el crédito, las inversiones, su posición en el comercio internacional, son temas con gran peso en las agendas de los gobiernos. De acuerdo con este enfoque, desarrollar el mercado y que sea sólido y seguro es sinónimo de avances en el desarrollo de I+D y en la innovación y a su vez una mejor capacidad innovadora lleva a un crecimiento y madurez de los mercados internacionales.

Las principales fuentes de financiamiento para la innovación

El financiamiento de una empresa para la innovación surge de dos tipos de fuentes, la interna y la externa. Las fuentes internas provienen de las utilidades retenidas, es decir, las que no son repartidas entre los socios; la depreciación que es la cifra contable que se carga como gasto por el uso de la maquinaria y equipo sin que haya constituido realmente un desembolso, lo cual significa un ahorro en el pago de impuestos; la venta de activos fijos y de cartera; y la disminución de inventario (Bravo Rangel, 2012).

También se tiene en cuenta los valores personales de los empresarios; el aplazamiento de los pagos de las cuentas por pagar; y la aceleración de la velocidad en la cobranza de las cuentas por cobrar. Además, una empresa al utilizar la innovación como un método de competencia, pone barreras a la entrada y genera cuasi rentas tecnológicas, lo cual incrementa su flujo de efectivo y le da la oportunidad de desarrollar una dinámica creciente de inversión y producción, pues dicho flujo puede ser una fuente de inversión interna (Bravo Rangel, 2012).

El remanente de ejercicios anteriores, es otra fuente interna. En el caso de empresas ya establecidas, el remanente de ejercicios anteriores resultante de beneficios no distribuidos es una fuente habitual de financiación de la innovación. Si se crea una relación dinámica entre los beneficios y la inversión, de modo que los beneficios financien inversiones adicionales, prolongando así la situación de beneficios e inversión, podría obtenerse un mecanismo eficaz para generar un sector dinámico constituido por empresas en crecimiento (Junta de Comercio y Desarrollo, Naciones Unidas, 2013).

El flujo de efectivo se refiere a la diferencia entre los recursos financieros recibidos y los pagados en un mismo periodo por parte de una empresa. Su análisis muestra la viabilidad de una firma, o proyecto, para generar la cantidad suficiente de dinero, con la cual pueda cumplir con sus obligaciones de pago e idealmente dejar efectivo para repartir entre los socios (Bravo Rangel, 2012).

El financiamiento externo es importantísimo para el crecimiento y desarrollo de las empresas. Tanto el ambiente institucional como la facilidad de acceder a

recursos financieros que ayuden a las empresas son eslabones esenciales para generar innovación (Matíz B & Mogollón Cuevas, 2008).

En una economía, el acceso al financiamiento privado es importante porque permite a las empresas obtener dinero para la generación de innovación, y libera a las instituciones públicas de proveer recursos a este fin. Dentro de los fondos privados, se encuentran aquellos que se dan en mercados formales de intermediación financiera y los que lo hacen fuera de dichos mercados (Bravo Rangel, 2012).

El desarrollo de un sistema financiero robusto depende de factores, de políticas y de instituciones que permiten una eficaz intermediación financiera, así como el acceso a capitales y servicios financieros. Entre los factores se contempla: el ambiente institucional que abarca la supervisión del sistema financiero y de las empresas, el ambiente de negocios, la infraestructura, la política fiscal, así como los intermediarios (lo cual se refleja en los costos de las empresas), la estabilidad financiera los mercados financieros y, por último, el acceso al crédito tanto de las empresas como de los consumidores (Bravo Rangel, 2012).

- El Modelo germano o japonés

El sistema se basa en el financiamiento indirecto por medio del crédito bancario. Aquí, los proyectos son evaluados por los bancos que asumen el riesgo de crédito. La deuda no permite adquirir derechos de propiedad, simplemente se establece un esquema de pago, el cual no se ve modificado por los resultados del proyecto y, en caso de fracaso, los bancos tienen prioridad en el cobro de su inversión. Sin embargo, un problema de la deuda es que la mayoría de los bancos demandan valores físicos como aval, y el crédito de largo plazo involucra compromisos fijos, provocando que la empresa pierda flexibilidad (Bravo Rangel, 2012).

Cuando una empresa es nueva y pequeña, los flujos de efectivo son inciertos, por ello es difícil que se financie mediante deuda; en cambio, cuando las empresas son grandes y diversificadas pueden utilizar tanto la deuda como las acciones para financiar su innovación¹¹⁷.

Los bancos comerciales son la fuente más tradicional, y en la mayoría de los países en desarrollo la más importante, de financiación de las empresas. En muchos países en desarrollo, las pymes tienen dificultades para obtener préstamos bancarios a un tipo de interés asequible y el elevado costo del endeudamiento sigue siendo una limitación importante. En los emprendimientos nuevos esa limitación está frenando desde hace mucho tiempo la innovación empresarial. En general, los bancos comerciales tienen una relativa aversión al riesgo y la experiencia demuestra que tal vez no sean el instrumento ideal para financiar la innovación en empresas nuevas frente a grandes empresas establecidas. Ello se ha atribuido, en parte, a los costos de información,

¹¹⁷ Alemania ha apostado por apoyar a las medianas y pequeñas empresas, y existen una serie de programas enfocados a ayudarlas a innovar. Se busca la cooperación entre los fuertes sistemas universitarios de investigación con las empresas privadas, así como la participación de varias pequeñas empresas en proyectos conjuntos de investigación (Bravo Rangel, 2012).

transacción y vigilancia relativamente elevados que conllevan los préstamos pequeños a las pymes (Junta de Comercio y Desarrollo, Naciones Unidas, 2013).

- Modelo anglosajón

Este sistema se basa en la captación de fondos, mediante el mercado de valores vía la emisión de títulos de valores por parte de la empresa, como los bonos y las acciones. Este financiamiento es directo, pues la interacción entre la oferta y la demanda determina el precio de los títulos de valores; hay que destacar que aquí no se evalúa la inversión con base en la tasa de interés interna, sino a partir de la opinión que el mercado tenga sobre el desempeño de la empresa, lo cual se ve reflejado en el precio de sus acciones, por lo que los accionistas tienen la responsabilidad de monitorear los proyectos (Bravo Rangel, 2012).

En muchas bolsas de valores solo pueden participar empresas a partir de un determinado tamaño, lo que excluye a la mayoría de las empresas de nueva creación. En los países desarrollados existen varias bolsas de valores bien establecidas para las pymes, como el NASDAQ en los Estados Unidos, el Alternative Investment Market en el Reino Unido, Alternext para valores franceses, holandeses y belgas, el TSX Venture del mercado canadiense, el mercado de entrada de la bolsa de valores de Frankfurt, el First North para los valores suecos, finlandeses e islandeses y el Mercado Alternativo Bursátil en España (Junta de Comercio y Desarrollo, Naciones Unidas, 2013).

En los países en desarrollo existen también bolsas de valores secundarias para las pymes, como el Growth Enterprise Market de Hong Kong (China) y otros mercados de valores en Egipto y la India. La financiación por medio de los mercados bursátiles suele intervenir, en general, en las fases más avanzadas, durante la expansión o madurez.

En relación con la financiación de la innovación, revisten especial importancia por ser el medio tradicionalmente utilizado por las entidades de capital riesgo o los ángeles inversionistas¹¹⁸ para retirarse de las empresas vendiendo sus acciones. Las dos estrategias habituales de los inversores de capital riesgo para liquidar su posición inversora y liberar recursos para otras inversiones consisten en deshacerse de sus acciones aprovechando la entrada de la empresa en el mercado de valores o en vendérselas a otros inversores del sector (Junta de Comercio y Desarrollo, Naciones Unidas, 2013).

El microcrédito es una forma de financiación crediticia a pequeña escala. En muchos países en desarrollo, las instituciones de microcrédito surgen por iniciativa de organizaciones no gubernamentales o se establecen con el apoyo del gobierno. Una parte importante del microcrédito se ha institucionalizado en muchos países a medida que se han ido ampliando los programas y se ha consolidado la actividad. El microcrédito suele ser una de las opciones de que disponen las microempresas para su funcionamiento general, incluida la innovación (Junta de Comercio y Desarrollo, Naciones Unidas, 2013).

¹¹⁸ El financiamiento ángel está conformado por individuos con un gran patrimonio que deciden ayudar a una empresa innovadora, proporcionando financiamiento y asesoría para la elaboración y desarrollo del proyecto, usualmente a cambio de una participación accionaria, se organizan mediante redes, grupos o clubes para acumular un capital mayor (Bravo Rangel, 2012).

La micro financiación colectiva es un fenómeno reciente que se está instaurando en algunos países desarrollados como medio para obtener fondos de lanzamiento. Los empresarios entran en contacto con inversores a través de Internet estableciendo plataformas que hacen coincidir a los inversores y las empresas que buscan financiación. Sigue siendo un fenómeno marginal, pero podría crecer rápidamente si se elaborasen normas y mecanismos adecuados para garantizar la confianza en las inversiones a través de Internet (Goiria, 2009).

El capital riesgo (venture capital) surgió en los Estados Unidos en los años cuarenta y se convirtió en el principal mecanismo de financiación de los años setenta. Muchos países en desarrollo intentaron crear mercados de capital riesgo en los años ochenta y noventa¹¹⁹. Se trata de una forma de financiación mediante la toma de participaciones al margen de mercados bursátiles. Los inversores particulares o institucionales de capital riesgo invierten, normalmente en las fases de crecimiento inicial o de expansión, con el propósito de aprovechar el elevado potencial de crecimiento de empresas que ya han iniciado sus operaciones (Junta de Comercio y Desarrollo, Naciones Unidas, 2013).

Cada vez están financiando más la fase de expansión posterior a la fase de crecimiento inicial y son inversores que intervienen más tarde que los ángeles inversionistas. Pueden invertir a un plazo relativamente largo, hasta de diez años. Un segmento de este mercado de capital riesgo es relativamente informal y no institucional. La mayor parte de este capital procede de entidades que administran fondos de capital riesgo y buscan inversores exteriores, principalmente institucionales, que aportan el grueso de los fondos. La entidad de capital riesgo aporta gestores profesionales de los fondos de capital riesgo (Fracica Naranjo, 2009).

El capital riesgo en sentido restringido (venture capital) está reconocido ampliamente como una fuente importante de financiación de la innovación empresarial mediante toma de participaciones. Ahora bien, el concepto de capital riesgo se asocia a menudo al de capital de inversión (private equity), aunque gran parte de estas inversiones sean adquisiciones con apalancamiento (buy-outs), cuya naturaleza es muy distinta del capital riesgo tradicional. Las instituciones tanto de capital riesgo como de capital de inversión tienden a invertir en empresas grandes, y solo una minoría financia a la pequeña empresa. Los fondos de capital riesgo pueden ser privados o públicos, pero en su mayoría pertenecen al sector privado, que se encarga de gestionarlos. Este tipo de fondos se encauzan cada vez más a inversiones internacionales (Junta de Comercio y Desarrollo, Naciones Unidas, 2013).

Los fondos públicos son otra fuente de financiamiento. Son dados por el gobierno y los más importantes representan los apoyos directos, deducción fiscal, créditos, capital de riesgo mixto, becas, apoyo a la demanda, creación de empresas públicas o mixtas, y la promoción de redes de cooperación empresarial para la innovación y el desarrollo local (Bravo Rangel, 2012).

¹¹⁹ Brasil, Chile, China, la Provincia china de Taiwán, la India, la República de Corea y Singapur (Junta de Comercio y Desarrollo, Naciones Unidas, 2013).

El apoyo directo es un medio tradicional que utiliza el gobierno para realizar una aportación no reembolsable que financie parte del costo del proyecto de innovación, para lo cual se necesita de una evaluación a priori del proyecto. La deducción fiscal es un apoyo directo de aplicación automática, cuya evaluación se hace a priori y depende del grado de claridad del proyecto que se pretende financiar. Los créditos son de mediano y largo plazo con una tasa de interés por debajo de la del mercado, y son otorgados por el gobierno por medio de la banca de desarrollo (Bravo Rangel, 2012).

El capital de riesgo mixto se da como un aporte minoritario y temporal por parte del gobierno a empresas que llevan a cabo innovaciones. Este aporte requiere una supervisión directa por parte del gobierno hacia la empresa y a la existencia de un eficiente mercado secundario de capitales, con el fin de que el gobierno pueda retirar su participación de la empresa en los tiempos acordados. Las becas son un apoyo directo que algunas ocasiones se combina con créditos para que los empleados de una empresa se capaciten, tanto en su propio país como en el extranjero (Bravo Rangel, 2012).

El apoyo a la demanda se otorga mediante la capacitación o asistencia técnica a las empresas en instituciones de calidad certificadas por el gobierno, esta ayuda es automática, parcial y no reembolsable. La creación de empresas públicas o mixtas tiene como finalidad detonar cadenas o sectores innovadores, mediante el desarrollo de empresas privadas innovadoras. La promoción de redes de cooperación empresarial para la innovación y el desarrollo local, surgen con la formación de infraestructura y servicios adecuados para las empresas (Bravo Rangel, 2012).

Las limitantes que se presentan para Cuba.

Teniendo presente las características de la economía cubana y la composición de cada indicador, es muy difícil tener la cobertura necesaria para que el pilar presente una calificación para el país. No obstante, con un esfuerzo considerado y con las decisiones gubernamentales pertinentes se puede alcanzar el mínimo de cobertura necesaria para evaluar a Cuba.

Este pilar, a priori, es uno de los pilares más complicados para la economía cubana, no solo por la cercanía del pilar a los enfoques de las instituciones internacionales sino también por los propios rasgos del modelo socioeconómico cubano. A la hora de elaborar este pilar para el país presentan obstáculos tanto políticos como económicos. Las barreras políticas se centran principalmente en la situación que presenta el país con las instituciones internacionales marcada por el bloqueo norteamericano. Por otra parte, las trabas económicas son de carácter legislativo y de ordenamiento del sector privado. Ya en el país en, medio de un proceso de transformaciones económicas, se han aprobado más de 8000 MIPYMES, además se han aplicado diversas medidas orientadas al sector empresarial y se han creado mecanismos para promover el desarrollo del sector privado; todo esto va dar la posibilidad de poder tener una mayor cobertura de información para los indicadores de este pilar, pero sus efectos positivos dependen de la eficacia de estas políticas.

Dadas las transformaciones económicas en marcha y en la búsqueda de una mayor y mejor inserción en la economía mundial, resulta necesario avanzar en la posibilidad de calcular el PIB PPA, y tener un indicador lo más cercano a la realidad de nuestra economía, que pueda ser validado por fuentes internacionales. Esto es muy importante no solo para el pilar sino también para el cálculo del IGI, en general, y por supuesto para una mayor cobertura, transparencia y estabilidad de los datos macroeconómicos del país.

Directamente en este pilar, los indicadores de crédito y las políticas bancarias son muy importantes para evaluar el desempeño del país. En materia de información, el país necesita brindar datos de diferentes indicadores que son importantes en medio de las transformaciones que se vienen dando, tales como el % del crédito privado y los créditos de microfinanzas.

En cuanto al tema de la inversión, se necesitan políticas de información más coherentes con el contexto actual y proporcionar datos que son relevantes para tomar decisiones. Además, una buena política de información ofrece transparencia y genera confianza para los inversionistas.

Con el desarrollo del sector no estatal el país necesita crear una métrica que pueda medir el ambiente de negocios en que se puede desarrollar empresas extranjeras y privadas.

El país necesita crear un ambiente favorable para financiar la innovación y los procesos innovadores; es decir, buscar estrategias que permitan desarrollar mecanismos sólidos para obtener recursos necesarios para el crecimiento de los nuevos emprendimientos; y tener una política crediticia coherente con las necesidades de las pymes, empresas mixtas y estatales.

Todo ello implica una buena comprensión de las necesidades y capacidades de los distintos tipos de empresas en sus distintas fases de desarrollo y en distintos contextos socioeconómicos. Se requiere, además, contar con programas de financiación de la innovación articulados, de forma tal que las empresas puedan acceder a mecanismos de apoyo más complejos a medida que desarrollen sus capacidades tecnológicas.

Referencias

- Bravo Rangel, M. (2012). Aspectos conceptuales sobre la innovación y su financiamiento. *Análisis Económico*, XXVII(66), 25-46.
- Fracica Naranjo, G. (2009). La financiación empresarial y la industria del capital de riesgo: estructura y conceptos. *Escuela de Administración de Negocios*(66 mayo-agosto), 31-65.
- Goiria, J. G. (2009). Microfinanzas y desarrollo: situación actual, debates y perspectivas. *Cuadernos de Trabajo de Hegoa*(49).
- Junta de Comercio y Desarrollo, Naciones Unidas. (2013). *Inversión en innovación para el desarrollo*. New York.
- Matíz B, F. J., & Mogollón Cuevas, Y. (2008). La cadena de financiación: Una necesidad para el desarrollo económico y social a partir del emprendimiento. *Escuela de Administración de Negocios*(63 mayo-agosto), 59-72.

Patiño, N. d. (2016). *La Innovación como motor de desarrollo en mercados emergentes*. Univerisdad Nacional Autónoma de México, Ciudad de México.

World Intellectual Property Organization. (2022). *Global Innovation Index 2022. What is the future of innovation driven growth?* Switzerland.

3.3

Resultados creativos en la era de la innovación tecnológica: tendencias actuales según el Índice Global de Innovación 2023

Lic. Lil María Pichs Hernández
Especialista de la Oficina del Programa Martiano. Colaboradora del CIEM

Resumen: En el umbral de la cuarta revolución industrial es común escuchar que “la innovación es importante para impulsar el progreso económico y la competitividad, tanto para las economías desarrolladas como para las economías en desarrollo” (OPMI, 2023). Ciertamente muchos gobiernos están colocando “la innovación” en el centro de sus estrategias de crecimiento, con lo cual la acepción de la palabra aumenta su alcance: ya no se limita a los laboratorios de investigación y desarrollo (I+D) y a los artículos científicos publicados, sino que se ha vuelto más general y horizontal, y ahora incluye aspectos sociales, de modelo de negocio y técnicos. El presente artículo tiene como objetivo abordar este tema teniendo en cuenta los resultados del Índice Global de Innovación (IGI) 2023 y la estimación de estos resultados para Cuba.

Palabras clave: Índice Global de Innovación (IGI), innovación, creatividad, resultados creativos,

Abstract: On the threshold of the fourth industrial revolution it is common to hear that “innovation is important to boost economic progress and competitiveness, both for developed and developing economies” (OPMI, 2023). Certainly many governments are placing “innovation” at the center of their growth strategies, thereby increasing the scope of the word: it is no longer limited to research and development (R&D) laboratories and scientific articles published, but has become more general and horizontal, and now includes social, business model and technical aspects. This article aims to address this issue taking into account the results of the Global Innovation Index (IGI) 2023 and the estimation of these results for Cuba.

Keywords: Global Innovation Index (GII), innovation, creativity, creative results,

Breve panorámica

“La innovación es importante para impulsar el progreso económico y la competitividad, tanto para las economías desarrolladas como en desarrollo. Muchos gobiernos están colocando la innovación en el centro de sus estrategias de crecimiento. En ese sentido, medir la innovación y proporcionar un punto de referencia estadístico riguroso que intente capturar los ecosistemas de innovación nacionales es el núcleo del equipo y el mandato del

Índice Mundial de Innovación de la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (OMPI)”.

OMPI, 2023

Al analizar el desarrollo actual de la economía mundial uno de los elementos más distintivos es la conversión del conocimiento en la principal fuerza productiva. Teniendo en cuenta la prevalencia global del sistema capitalista de producción, distribución y consumo, el papel del conocimiento en la producción social a partir de los años ochenta del siglo XX, con antecedentes en la década anterior, ha estado condicionado por las leyes del mercado y por las tendencias del desarrollo capitalista.

Cada una de sus etapas ha contado con fórmulas de acumulación del capital singulares, estrechamente vinculadas con patadigmas tecnoeconómicos y e innovaciones tecnológicas representativas.

Desde la etapa comercial (entre fines del siglo XV y fines del siglo XVIII.) con una matriz de acumulación del capital centrada en el intercambio comercial, pasando por la etapa industrial (desde fines del siglo XVIII hasta el último cuarto del siglo XIX) con una matriz de acumulación definida por la producción en serie producto de la Primera Revolución Industrial, la etapa financiera (desde el último cuarto del siglo XIX hasta 1945) con la monopolización del mercado internacional resultante de la acumulación del capital y una segunda revolución industrial que transformó radicalmente el transporte, las comunicaciones y la automatización, y hasta llegar a la etapa tecnológica, con sus orígenes durante la Segunda Guerra Mundial y en la construcción de un Nuevo Paradigma Tecnológico que terminará de consolidarse en la década de 1980 (Studocu, 2023).

El análisis de las implicaciones del paradigma tecnológico en las etapas del capitalismo financiero y tecnológico evidencia que la matriz de acumulación del capital en estas etapas depende cada vez más de la disponibilidad tecnológica de avanzada y de la autosuficiencia energética, aplicables a los procesos productivos.

El proyecto Índice Global de Innovación (IGI) fue lanzado por Soumitra Dutta, decano de la *Saïd Business School* de la Universidad de Oxford, en 2007. La asociación de la OMPI con el IGI comenzó en 2011 y comenzó a publicar conjuntamente el IGI en 2012. Con el transcurso de los años, la OMPI ha co-editado el IGI con instituciones como la Universidad de Cornell, el *Institut Européen d'Administration des Affaires* (INSEAD) y el Instituto Portulans.

El IGI pretende identificar y determinar métricas y métodos “que puedan capturar una imagen de la innovación en la sociedad que sea lo más completa posible”. Cada año diversas modificaciones, mayores o menores se producen, con el fin de ubicar las economías “más innovadoras” del mundo.

Con una edición anual, el IGI basa sus actualizaciones en sus ediciones anteriores, al tiempo que incorpora datos recientemente disponibles y se inspira en las últimas investigaciones sobre la medición de la innovación. El modelo IGI incluye más de 130 países / economías, que representan más del 90% de la población mundial y cerca del 99% del PIB mundial en USD PPA.

El IGI se basa en unos 80 indicadores agrupados en subpilares, pilares y subíndices. El pilar 7, denominado “Resultados creativos”, es uno de los dos pilares, junto con el pilar 6 “Resultados del conocimiento y la tecnología”, que comprenden el Subíndice “Resultados de Innovación”. Este reúne los últimos 26 indicadores del IGI y complementa la información ofrecida por el “Subíndice de Insumos de Innovación” al cual pertenecen los primeros cinco pilares con sus 54 indicadores.

Debido a que la puntuación IGI general es el promedio de los dos subíndices (de entrada y salida), ambos subíndices tienen el mismo peso en el cálculo de las puntuaciones generales del IGI, de ahí que el resultado de los indicadores de los pilares en el Subíndice “Resultados de Innovación”, poseen gran peso en el cálculo, y dentro de este subpilar, los indicadores del Pilar 7 “Resultados creativos” son los de más peso relativo, ya que son solo 12, respecto a los 14 del Pilar 6.

Este segundo subíndice, encargado de medir los resultados de la innovación, debe medir los productos de innovación que son el resultado de actividades innovadoras dentro de una economía. Mientras el Pilar 6 busca cubrir todas aquellas variables que tradicionalmente se consideraban fruto de invenciones y / o innovaciones respecto a la creación, impacto y difusión del conocimiento, el Pilar “Resultados creativos” busca medir el papel de la creatividad para la innovación, algo que todavía se subestima en gran medida en la medición de la innovación y los debates sobre políticas a nivel mundial.

¿Cómo calcular la creatividad?

En el umbral de la cuarta revolución industrial es común escuchar que “la innovación es importante para impulsar el progreso económico y la competitividad, tanto para las economías desarrolladas como para las economías en desarrollo” (OPMI, 2023). Ciertamente muchos gobiernos están colocando “la innovación” en el centro de sus estrategias de crecimiento, con lo cual la acepción de la palabra aumenta su alcance: ya no se limita a los laboratorios de investigación y desarrollo (I+D) y a los artículos científicos publicados, sino que se ha vuelto más general y horizontal, y ahora incluye aspectos sociales, de modelo de negocio y técnicos.

Los mercados considerados emergentes en la actualidad sobresalen por el peso de la innovación mundial. Según la OMPI, reconocer la innovación en los mercados emergentes es fundamental para inspirar a las personas, especialmente a la próxima generación de emprendedores e innovadores. En su 16ª edición, el IGI se presenta como una herramienta clave para los tomadores

de decisiones, con una rica base de datos de métricas detalladas, y “fuentes convenientes de información para perfeccionar las políticas de innovación”.

A pesar de todo lo anterior, los sesgos políticos, el lenguaje igualitarista y el empleo de técnicas y definiciones concebidas desde las economías industrializadas contribuyen directamente a la invisibilización de las condicionantes históricas del subdesarrollo en el Sur global, así como de la brecha tecnológica global, y paralelamente, a la legitimación de valores, estándares y paradigmas occidentales en el desarrollo de las ciencias, la política y la cultura en su sentido más general.

El IGI adopta una definición bastante amplia de innovación, originalmente elaborada en el Manual de Oslo desarrollado por la Oficina de Estadística de las Comunidades Europeas y la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE). En su cuarta edición, en 2018, el Manual de Oslo introdujo una definición más general de innovación:

"Una innovación es un producto o proceso nuevo o mejorado (o una combinación de ellos) que difiere significativamente de los productos o procesos anteriores de la unidad y que se ha puesto a disposición de usuarios potenciales (producto) o se ha puesto en uso por la unidad (proceso)".

Esta actualización del Manual de Oslo también introdujo una serie de definiciones asociadas a la innovación en las actividades empresariales y para diferentes tipos de empresas innovadoras. En este contexto, la innovación se traduce en mejoras realizadas en los resultados en forma de nuevos bienes o nuevos servicios, o cualquier combinación de estos.

Anteriormente, los economistas y los responsables de la formulación de políticas se centraban en la innovación de productos tecnológicos basados en I+D, en gran medida producidos internamente y principalmente en industrias manufactureras. El proceso que condujo a dicha innovación se conceptualizó como cerrado, interno y localizado. Los avances tecnológicos fueron necesariamente “radicales” y tuvieron lugar en la “frontera global del conocimiento”. Esta caracterización implicaba la existencia de economías líderes y rezagadas, con lo cual las economías de ingresos bajos o medios “sólo pueden ponerse al día”.

Actualmente la capacidad de innovación se considera cada vez más como la capacidad de explotar nuevas combinaciones tecnológicas; abraza el concepto de innovación incremental e “innovación sin investigación”. El gasto en innovación no relacionado con I+D es un componente importante para cosechar los beneficios de innovación tecnológica. Está aumentando el interés por comprender cómo evoluciona la innovación en las economías de ingresos bajos y medios, junto con la conciencia de que las formas incrementales de innovación pueden impactar el desarrollo.

Además, el proceso de innovación en sí ha cambiado significativamente. La inversión en la actividad relacionada con la innovación y los activos intangibles se ha intensificado consistentemente a nivel empresarial, económico y global,

agregando tanto nuevos actores de innovación de fuera de las economías de altos ingresos como actores sin fines de lucro. Con esto la estructura de la actividad de producción de conocimiento se hace más compleja, colaborativo y geográficamente disperso que nunca.

Para proporcionar una imagen más completa de los ecosistemas de innovación en todo el mundo y reflejar la naturaleza cambiante de la innovación el IGI explora nuevas métricas periódicamente y hace un esfuerzo especial para abarcar la creatividad y los resultados creativos, adoptando una nueva visión del enfoque previamente compartimentado entre innovación y creatividad. En opinión de los editores del IGI: “innovación y creatividad son simplemente dos caras de la misma moneda” (OMPI, 2023).

Según el IGI, los resultados creativos de una economía pueden cuantificarse según tres dimensiones concretas: Activos intangibles, Producción de bienes y servicios creativos y Creatividad en línea. Cada una de estas aristas da nombre a cada uno de los tres subpolares que componen el pilar 7 y comprende 4 indicadores, para un total del 12.

El primer subpilar sobre activos intangibles incluye estadísticas sobre solicitudes de marcas registradas por residentes y qué economías tienen las marcas más valiosas. El segundo subpilar clasifica las economías según la exportación de bienes y servicios creativos. El tercer subpilar expresa la creatividad en línea de una economía a través de indicadores como la cantidad de dominios de nivel superior genéricos y de código de país (Ejemplo <http://x.cu>; .fr; .ar) producidos en un año, así como la cantidad de descargas de aplicaciones de celulares producidas en igual período, siempre escalados por la población de 15 a 69 años de edad o por el PIB nacional (miles de millones de dólares PPA). (Más información sobre esto puede encontrarse en el Anexo 1: Descripción general de indicadores del Pilar 7).

¿Cuáles son los referentes creativos de 2023? Tendencias creativas en el mundo de hoy y proyecciones para Cuba

Con respecto a los resultados del Subíndice para la 16va edición IGI, o sea, IGI 2023, lanzado el 27 de septiembre de este año, entre los líderes en innovación en 2023 Suiza sigue siendo el campeón mundial indiscutible, seguido de Suecia, Estados Unidos, Reino Unido y Singapur. Paralelamente Indonesia se suma a China, Türkiye, India, la República Islámica de Irán y Vietnam como los países con mayor avance en innovación de la última década.

Suiza ocupa el primer lugar en el Índice Mundial de Innovación ocupando el primer lugar tanto en resultados de conocimiento y tecnología como en resultados creativos. Y no es un caso aislado, de manera general, los líderes en innovación (top 25) demuestran un desempeño sólido y equilibrado en los siete pilares. Entre ellos se incluyen Francia (11.º), Japón (13.º), Canadá (15.º), Noruega (19.º), Islandia (20.º) y Australia (24.º). Algunas economías peor clasificadas sobresalen en pilares de innovación específicos, como Georgia y Ruanda en Instituciones (25.º y 33.º, respectivamente), Trinidad y Tobago en

Capital humano e investigación (45.^o), Croacia (44.^o) en Infraestructura (26.^o); y Malasia y Tailandia en Sofisticación del mercado (18.^o y 22.^o, respectivamente). India y Eslovaquia destacan en producción de conocimiento y tecnología (22.^o y 31.^o, respectivamente), mientras que Türkiye y Letonia brillan en producción creativa (27.^o y 31.^o, respectivamente). Estos ejemplos muestran las diversas fortalezas de las economías vibrantes en innovación, que pueden aprovecharse para mejorar sus clasificaciones generales.

Con respecto a la innovación en las regiones del mundo, 2023 ha sido un año más sin cambios en la clasificación de las regiones del mundo, basada en una puntuación promedio no ponderada del IGI de todas las economías dentro de una región. América del Norte y Europa siguen a la cabeza, seguidas por el Sudeste Asiático, Asia Oriental y Oceanía (SEAO). A mayor distancia les siguen África del Norte y Asia occidental, América Latina y el Caribe, Asia central y meridional y África subsahariana. Sin embargo, este año, la distancia que divide a las economías de la región SEAO de las de Europa no es en promedio más de cuatro puntos del IGI, mientras que las economías de Asia central y meridional están reduciendo la brecha entre ellas y las de América Latina y el Caribe.

Como en años anteriores, de las primeras 10 posiciones del pilar 7 “Resultados creativos” más de la mitad son ocupadas por economías europeas, en este caso, 8: Suiza (1.^o), Reino Unido (2.^o), Malta (4.^o), Francia (6.^o), Alemania (7.^o), Suecia (8.^o), Países Bajos (9.^o) y Dinamarca (10.^o); acompañadas de dos asiáticas: Hong Kong-China (3.^o) y República de Corea (5.^o).

Asimismo, de las 10 últimas posiciones 7 son ocupadas por economías de África Subsahariana: Burundi (125.^o), Etiopía (126.^o), Mali (128.^o), Benin (129.^o), Burkina Faso (130.^o), Mauritania (131.^o), Niger (132.^o); acompañadas de tres economías de Asia central y suroriental: Tajikistán (123.^o), RDP Lao (124.^o), y Brunei Darussalam (127.^o).

Otro resultado significativo tiene que ver con los llamados “clusters” o nodos de innovación en el mundo. Los cuales, según los resultados del IGI 2023 y de otras ediciones, constituyen ciudades o centros de desarrollo tecnológico que se concentran, por mucho, en Europa, Norteamérica y el este de Asia.

Con respecto a la obtención de estos resultados, cabe señalar que la medición de los indicadores creativos y su impacto sigue siendo difícil para otras muchas economías en desarrollo, caracterizadas por un sistema fragmentado, poco sistemático y/o subutilizado de estadísticas nacionales.

En estos casos se presenta una característica común, pero especialmente marcada: la relativamente baja correlación entre el subíndice de las entradas (que como se ha dicho incluyen los pilares del 1 al 5) y el subíndice de las salidas (que incluye los pilares 6 y 7), lo cual denota que las economías más pobres enfrentan dificultades excepcionales no solo para desarrollar las condiciones para innovar, sino para emplear eficiente y sistemáticamente las capacidades logradas, en aras de obtener resultados significativos sostenibles en el tiempo.

Todos estos criterios resultan de mucha utilidad a la hora de hacer análisis comparativos, como parte del proyecto de investigación en curso “Cálculo alternativo del IGI”, con la inclusión de Cuba.

Consideraciones finales

Aunque los resultados finales del IGI se presentan como una clasificación sesgada política, ideológica y estadísticamente, debe analizarse conscientemente el papel del IGI como generador de métodos más precisos de medición, comprensión de la innovación e identificación de políticas específicas, buenas prácticas y otras palancas que fomenten la innovación, a la luz de las características singulares de Cuba.

Las métricas globales de datos enriquecidos, a nivel de índice, subíndice o indicador, se pueden utilizar para monitorear el desempeño a lo largo del tiempo y comparar la evolución con economías dentro de la misma región o clasificación de grupo de ingresos. En este sentido, el ejercicio conducido por el Centro de Investigaciones de Economía Mundial (CIEM) de estimar la ubicación de Cuba en esta métrica, no solo constituye una herramienta para la comparabilidad internacional de la innovación en Cuba, sino también un primer paso hacia la confección de un Índice Nacional de Innovación y Creatividad que ofrezca una panorámica sobre este tema a nivel interprovincial.

Actualmente está creciendo entre los Estados miembros de la OMPI el interés en aplicar el marco y los indicadores del IGI para desarrollar índices de innovación subnacionales complementarios y que se refuercen mutuamente. La OMPI ha estado apoyando estos ejercicios desde 2022, como principal editora del IGI. Es una oportunidad que debe aprovecharse, de conjunto con la Oficina Cubana de Propiedad Intelectual (OCPI).

Un desafío clave será encontrar métricas que capturen la innovación tal como ocurre en la realidad. Las medidas oficiales directas que cuantifican los resultados de la innovación siguen siendo extremadamente escasas, a nivel local, nacional y mundial. Por ejemplo, no existen estadísticas oficiales sobre la actividad innovadora, definida como número de nuevos productos, procesos u otras innovaciones, para cualquier actor de innovación dado, y mucho menos para un país determinado.

Cuba comparte este desafío con muchas otras economías. Sin embargo, mientras la mayoría de las mediciones también tienen dificultades para capturar adecuadamente los resultados de innovación de un espectro más amplio de actores, Cuba tiene el potencial de hacer esto con mayor facilidad, debido a su estructura y al papel de la actividad estatal en su modelo económico-social.

En este sentido, cabe señalar el valor de las encuestas nacionales de innovación, que han contribuido en gran medida a la medición de las actividades de innovación, pero presentan limitaciones en cuanto al carácter cuantitativo confiable del desempeño de la producción de innovación transversal a la economía, y que a menudo no son aplicables a sectores en desarrollo donde la

innovación se produce de manera informal y fuera de los actuales mecanismos de medición.

Una prioridad clave para el país sería mejorar la medición de la innovación en el campo de los servicios intensivos en conocimiento, así como la innovación de usuarios y del sector cooperativo y cuentapropista. Por ejemplo, es vital comenzar a medir el desarrollo del emprendimiento innovador, entre otros elementos relevantes dentro del proceso de actualización de los sistemas de generación, registro y publicación de estadísticas locales y nacionales, y el cierre de ciclo entre la creación, impacto y difusión del conocimiento, y la introducción de resultados creativos.

Bibliografía y referencias bibliográficas

- OMPI (2023). Índice Global de Innovación (IGI). Global Innovation Index 2023 Innovation in the face of uncertainty. https://www.wipo.int/global_innovation_index/en/2023/
- Studocu (2023). Capitalismo. <https://www.studocu.com/es-ar/document/best-notes-for-high-school-ar/ciencias-sociales/capitalismo-etapas/9158593>

Anexo 1: Descripción general de indicadores del Pilar 7.

Índice Global de Innovación 2023

Pilar 7. Resultados creativos

7.1. Activos intangibles

7.1.1. Intensidad de activos intangibles, 15 principales (%): Valor de los activos intangibles como porcentaje del valor total de la empresa, promedio de las 15 empresas principales | 2022. Fuente IGI 2023: Brand Finance Global Intangible Finance Tracker (GIFT™) (<https://brandirectory.com/reports/gift-2022>). Años de datos: 2021-2022. Disponibilidad de datos para Cuba: No disponible.

7.1.2. Marcas por origen respecto a PIB PPA (millones USD): Número de clases en solicitudes de marcas de residentes emitidas en una determinada oficina nacional o regional (por mil millones de dólares PPA del PIB) | 2021. Fuente IGI 2023: Organización Mundial de la Propiedad Intelectual, Estadísticas de propiedad intelectual (www.wipo.int/ipstats); y Fondo Monetario Internacional, Base de datos de Perspectivas de la Economía Mundial, octubre de 2022 (<https://www.imf.org/en/Publications/WEO/weo-database/2022/October>). Años de datos: 2013-2021. Disponibilidad de datos para Cuba: No disponible.

7.1.3. Valor de marca global, 5.000 principales (% PIB): Valor de marca global de las 5.000 marcas principales (% del PIB) | 2021. Fuente IGI 2023: base de datos de Brand Finance (<https://brandirectory.com/>); y Fondo Monetario

Internacional, Base de datos de Perspectivas de la Economía Mundial, octubre de 2022 (<https://www.imf.org/en/Publications/WEO/weo-database/2021/October>). Año de datos: 2023. Disponibilidad de datos para Cuba: No disponible.

7.1.4. Diseños industriales por origen respecto a PIB PPA (millones USD): Número de diseños contenidos en solicitudes de diseños industriales residentes presentadas en una determinada oficina nacional o regional (por mil millones de dólares PPA del PIB) | 2021. Fuente IGI 2023: Organización Mundial de la Propiedad Intelectual, Estadísticas de propiedad intelectual (www.wipo.int/ipstats); y Fondo Monetario Internacional, Base de datos de Perspectivas de la Economía Mundial, octubre de 2021 (<https://www.imf.org/en/Publications/WEO/weo-database/2022/October>). Años de datos: 2014-2021. Disponibilidad de datos para Cuba: Disponible en el perfil nacional de Cuba en la OMPI (<https://www.wipo.int/edocs/statistics-country-profile/en/cu.pdf>). Dato no captado por la Junta de Monitoreo de la Economía del IGI – Cuba (IGI Economy Monitory Board – Cuba).

7.2. Bienes y servicios creativos

7.2.1. Exportaciones de servicios culturales y creativos (% del comercio total): Exportaciones de servicios culturales y creativos (% del comercio total) | 2021. Fuente IGI 2023: Organización Mundial del Comercio y Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo, base de datos sobre el Comercio de Servicios Comerciales (www.wto.org/english/thewto_e/coher_e/wto_unctad_e.htm) Años de datos: 2014-2021. Disponibilidad de datos para Cuba: No disponible. Disponibilidad nacional: Estadísticas del Ministerio de Cultura de la República de Cuba y Oficina Nacional de Estadísticas e Información (ONEI).

7.2.2. Largometrajes nacionales respecto a población: Número de largometrajes nacionales producidos (por millón de habitantes, entre 15 y 69 años) | 2021. Fuente IGI 2023: OMDIA (<https://omdia.tech.informa.com/products/cinema-and-movies-intelligence-service>); y Naciones Unidas, Departamento de Asuntos Económicos y Sociales, División de Población, World Population Prospects 2022 (<https://population.un.org/wpp/>). Años de datos: 2015-2021. Disponibilidad de datos para Cuba: Disponible, captado por la Junta de Monitoreo de la Economía del IGI.

7.2.3. Mercado de entretenimiento y medios: mercado mundial de entretenimiento y medios (por cada mil habitantes, entre 15 y 69 años) | 2021. Fuente IGI 2023: Índice del PwC, Global Entertainment and Media Outlook, 2022-2026 (www.pwc.com/outlook); Naciones Unidas, Departamento de Asuntos Económicos y Sociales, División de Población, World Population Prospects 2022 (<https://population.un.org/wpp/>); y Fondo Monetario Internacional, Base de datos de Perspectivas de la Economía Mundial, octubre de 2022 (<https://www.imf.org/en/Publications/WEO/weo-database/2022/October>). Año de datos: 2020-2022. Disponibilidad de datos para Cuba: No disponible. (Este índice solo ofrece resultados para menos de la mitad de los países en el IGI).

7.2.4. Exportaciones de bienes creativos (% del comercio total): Exportaciones de bienes creativos (% del comercio total) | 2021. Fuente IGI 2023: Base de datos Comtrade de las Naciones Unidas (<http://comtrade.un.org>); y Organización Mundial del Comercio y Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (www.wto.org/english/thewto_e/coher_e/wto_unctad_e.htm) Años de datos: 2015-202. Disponibilidad de datos para Cuba: No disponible. Disponibilidad nacional: Estadísticas del Ministerio de Cultura de la República de Cuba y Oficina Nacional de Estadísticas e Información (ONEI).

7.3. Creatividad en línea

7.3.1. Dominios genéricos de nivel superior (TLD) respecto a población: Dominios genéricos de nivel superior (TLD) (por cada mil habitantes, entre 15 y 69 años) | 2022. Fuente IGI 2023: ZookNIC Inc (<https://www.zooknic.com>); y Naciones Unidas, Departamento de Asuntos Económicos y Sociales, División de Población, World Population Prospects 2022 (<https://population.un.org/wpp>). Año de datos: 2022. Disponibilidad de datos para Cuba: Disponible, captado por la Junta de Monitoreo de la Economía del IGI.

7.3.2. TLD de código de país respecto a población: Dominios de nivel superior (TLD) de código de país (por cada mil habitantes, entre 15 y 69 años) | 2022. Fuente IGI 2023: ZookNIC Inc (<https://www.zooknic.com>); y Naciones Unidas, Departamento de Asuntos Económicos y Sociales, División de Población, World Population Prospects 2022 (<https://population.un.org/wpp>). Año de datos: 2022. Disponibilidad de datos para Cuba: Disponible, captado por la Junta de Monitoreo de la Economía del IGI.

7.3.3. La confirmación de GitHub envía mensajes recibidos respecto a población: Impulsos de confirmación de GitHub recibidos (por millón de habitantes, entre 15 y 69 años) | 2022. Fuente IGI 2023: GitHub (<https://github.com/>); y Naciones Unidas, Departamento de Asuntos Económicos y Sociales, División de Población, World Population Prospects 2022 (<https://population.un.org/wpp/>). Año de datos: 2022. Disponibilidad de datos para Cuba: Disponible, captado por la Junta de Monitoreo de la Economía del IGI.

7.3.4. Creación de aplicaciones móviles respecto a PIB PPA (millones USD): descargas globales de aplicaciones móviles (por mil millones de dólares PPA del PIB, promedio de dos años) | 2022. Fuente IGI 2023: data.ia (anteriormente App Annie) (<https://www.data.ai/en/>); y Fondo Monetario Internacional, Base de datos de Perspectivas de la Economía Mundial, octubre de 2022 (<https://www.imf.org/en/Publications/WEO/weo-database/2022/October>). Años de datos: 2020-2022. Disponibilidad de datos para Cuba: No disponible.

3.4

Modelo de gestión del potencial humano del Sistema de Ciencia, Tecnología e Innovación en Cuba¹²⁰

Dra. María Luisa Zamora Rodríguez
Directora de Potencial Científico y Tecnológico, CITMA. Colaboradora del CIEM

Resumen: este trabajo recoge brevemente los avances desarrollados en la tesis referenciada acerca de las conexiones existentes entre potencial humano, ciencia y economía a través de los resultados de los indicadores de CTI, la categorización científica y tecnológica, y experiencias exitosas de la OSDE BCF para dinamizar la economía.

Palabras clave: potencial humano, capacidad de gestión, innovación

Abstract: This work briefly summarizes the advances developed in the referenced thesis about the existing connections between human potential, science and economy through the results of STI indicators, scientific and technological categorization, and successful experiences of the OSDE BCF for boost the economy.

Keywords: human potential, management capacity, innovation

El potencial humano es el recurso máspreciado de una nación y su captación, formación y desarrollo deben encontrarse entre las prioridades establecidas por los gobiernos para desarrollar su política económica social. Se constituye, a su vez, como el componente esencial del Sistema de CTI de cualquier país. El comportamiento de este indicador determinó la posición de grandes economías innovadoras como Estados Unidos y Alemania en el ranking mundial del Bloomberg¹²¹ (2021), quienes salieron del Top 10 por la carencia de trabajadores cualificados y los malos resultados en educación superior, respectivamente. Para mostrar las conexiones existentes entre potencial humano, ciencia y economía a través de los resultados de los indicadores de CTI, la categorización científica y tecnológica, y experiencias exitosas de la OSDE BCF para dinamizar la economía, se tienen en cuenta los resultados de la aplicación de las encuestas nacionales de innovación, el cálculo alternativo del índice global de innovación y de conocimiento para Cuba. Instrumentos que reflejan las potencialidades y

¹²⁰ Resumen de Tesis presentada en Opción al Grado Científico de Doctora en Ciencias Técnicas. Universidad Tecnológica de la Habana “José Antonio Echeverría”. Facultad de Ingeniería Industrial, La Habana, 2023.

¹²¹ <https://www.bloomberg.com/news/articles/2021-02-03/south-korea-leads-world-in-innovation-u-s-drops-out-of-top-10#xj4y7vzkg>

debilidades del país para la innovación, a través de la interrelación de indicadores de entrada (capacidad para la innovación) y de salida (resultados de la innovación).

El Índice Global de Innovación (IGI) resulta de gran utilidad para la tesis con sus indicadores y para demostrar la necesidad de la formación del potencial humano especializado y de alta preparación para conectar eficientemente la ciencia con la economía, impulsar la innovación, y por ende, el desarrollo económico social de los países.

El análisis de sus indicadores evidencia que contamos con capacidades para la innovación, pero las salidas aún son insuficientes, debido en principio a las desconexiones existentes entre potencial humano, ciencia y economía. (Además del tema de la infraestructura, el financiamiento, acceso a los recursos, materias primas, los temas de mercado, etc.)

Me ha permitido, además, identificar mejor las fortalezas y debilidades asociadas a la formación de capacidades del potencial humano para impulsar la innovación. El reto está en trabajar en función de revertir los resultados de los indicadores más débiles y favorecer la transformación de contexto económico social para incentivar la innovación. Al disponer de los valores para el país, se pueden diseñar mejor las metas a alcanzar para cada indicador con acciones concretas.

Resulta significativo destacar la presencia de 12 indicadores vinculados al potencial humano en el pilar 2, que relacionan las capacidades de los países para la formación educativa y científica en los diferentes niveles, la calidad y sus resultados. Entre los más significativos se encuentran: Gasto por estudiante de secundaria, % PIB/per cápita; años de esperanza escolar; inscripción en educación terciaria, % total y graduados en ciencias e ingenierías, % total graduados. En este subpilar, es donde mejores resultados presenta Cuba como país. El acercamiento preliminar se puede revisar en el artículo publicado en la Revista de Economía Mundial, Número 39 del 2021 (Pichs et al., 2021).

El subpilar 2.3 sobre investigación y desarrollo, cuenta con cuatro indicadores: investigadores a tiempo completo por millón de habitantes; gasto en I+D, %PIB; ranking universidad QS; gasto promedio en I+D de compañías globales; siendo en estos dos últimos indicadores donde existen mayores dificultades para captar la información, y, por tanto, esto baja la puntuación del indicador.

En resumen, Cuba posee mejores capacidades de entrada que de salida de la innovación. Una prioridad clave es, mejorar la medición de la innovación en el campo de los servicios intensivos en conocimiento, el apoyo de políticas al emprendimiento innovador, el capital de riesgo, los vínculos de innovación (en particular los internacionales) y los resultados e impactos de la innovación.

Otro de los índices de interés para el territorio nacional y en el cual se está trabajando por el equipo de trabajo coordinado por el CIEM, es el Índice Global del Conocimiento (IGC) cuya estructura cubre importantes dimensiones del desarrollo. Entre sus principales indicadores se encuentran: 1) Educación preuniversitaria; 2) Educación y formación profesional técnica (EFPT); 3)

Educación superior; 4) I+D+i; 5) TIC; 6) Economía; 7) Contexto político, socioeconómico y ambiental (GKI, 2022).

En la medida en que los países inviertan más en la formación de capacidades, infraestructuras, CTI, con contextos económicos políticos favorables, los altos niveles de conocimientos proveerán mayores oportunidades de salidas, a partir de la articulación de los actores del ecosistema de ciencia, tecnología e innovación, para generar nuevas innovaciones y resultados de gran impacto, en los sectores claves identificados. El nuevo conocimiento constituye un ingrediente básico de los procesos de innovación; y, por otro lado, un ambiente innovador propicia y potencia la creación y difusión de nuevo conocimiento.

Ambos índices incluyen indicadores que reflejan dimensiones claves de las transformaciones socioeconómicas que se ejecutan en el país y su medición a escala nacional, provincial y municipal constituiría un aporte significativo, teniendo en cuenta la comparabilidad internacional. Cuba aún no aparece en los cálculos del IGI ni del IGC, lo que se explica, al menos en parte, por las brechas informativas existentes en el país en relación con los temas que se evalúan.

Recomendaciones:

1. Evaluar las condiciones actuales de Cuba y trabajar intencionadamente en la posibilidad de inserción del país en el mediano o largo plazo, en el mercado internacional, los índices regionales e internacionales de innovación, start-up, conocimiento, y otras comparaciones sobre indicadores de CTI.

3.5

Innovación en la educación

Lic. Andy Molina Suárez
Investigador del CIEM

Resumen

La esfera de la innovación ha sido un campo en constante transformación en las últimas décadas; los avances en materia científico-tecnológica han revolucionado los estándares de vida de la sociedad moderna. Sin embargo, estos avances no han trascendido de forma proporcionada y equitativa en todos los sectores, ni en todos los países. Las diferentes economías emprenden disímiles proyectos macroeconómicos, con objetivos que difieren en su mayoría. En este sentido, el impacto de la innovación en la educación se muestra rezagado por disímiles factores. La esfera educativa pasa a segundo plano bajo estructuras económicas de bajos ingresos o cuando existen necesidades coyunturales pendientes de solución. El panorama de la innovación educativa se revela incierto para algunos países bajo la imposibilidad de construcción a largo plazo debido a criterios de carácter objetivos en sus posibilidades reales de desarrollo.

Palabras Clave: Innovación • economía • educación

Abstract

The field of innovation has been a field in constant transformation in recent decades; advances in science and technology have revolutionized the living standards of modern society. However, these breakthroughs have not been shared proportionately and equitably in all sectors and in all countries. Different economies undertake dissimilar macroeconomic projects, with objectives that differ for the most part. In this sense, the impact of innovation in education is lagging behind due to various factors. The educational sphere takes a back seat under low-income economic structures or when there are structural or circumstantial needs pending solution. The outlook for educational innovation is uncertain for some countries under the impossibility of long-term construction due to objective criteria in their real possibilities of development.

Key words: Innovation • economy • education

Introducción

En la persecución de los objetivos nacionales, las economías trazan líneas de mediano y largo plazo en la construcción de sus metas futuras. Las políticas se

enfocan en su mayoría hacia los sectores de impulso económico y su concatenación con el resto de la economía.

Para comprender la relación existente entre economía-innovación-innovación educativa se debe partir del análisis del desarrollo de una sociedad, sus genuinas posibilidades de crecimiento en función de sus capacidades y recursos. Los resultados de un país directamente enfocados en el desarrollo social y el aumento de la calidad de vida de las personas.

La propia evolución del sistema de relaciones sociales de producción y cómo estas determinan en su esencia la trazabilidad y direccionamiento de las políticas y estrategias de crecimiento económico social de un país, definen la ejecución e implementación correcta de los objetivos y metas de un Estado.

Por otro lado, el propio entendimiento de definiciones fundamentales como desarrollo económico, innovación e innovación educativa se hace imprescindible para entender desde su núcleo los fenómenos que desvelan las diferentes economías a nivel global.

En el siguiente análisis sobre la innovación en la educación, se parte desde la base del concepto de desarrollo económico. Entendido como el crecimiento económico en función del desarrollo social. Crecimiento económico que no siempre se complementa con el desarrollo social.

Es importante destacar que el crecimiento económico no implica, per se, mejoramiento de la calidad de vida de la población. Crecimiento económico y bienestar poblacional deben entenderse como procesos relacionales no antagónicos, donde el crecimiento económico enfocado bajo la voluntad político-social en el bienestar social puede imbricar el desarrollo de una sociedad en su conjunto. Es un crecimiento que debe nutrir el aspecto social, un desarrollo económico guiado por la creatividad, la resiliencia, la colaboración y la cooperación.

Por consiguiente, cuando se habla de innovación-economía Robson Braga de Andrade¹²², tipifica la relación diciendo: el camino de la innovación no puede perseguir solo el crecimiento económico, sino que a su vez se le debe complementar con indicadores económicos, científicos y sociales, para que ese crecimiento se convierta en desarrollo social para todos. De ahí el fundamental papel que juega la efectividad de las políticas públicas.

En este sentido, la innovación enfocada en la educación es un concepto que ha ganado relevancia en los últimos años debido a los rápidos cambios en la tecnología y la sociedad. Así, la forma de enseñar en la escuela se ha transformado en cuanto a la manera de transmitir el conocimiento y garantizar el aprendizaje en los niños y niñas puesto que ya no se trata de un grupo de alumnos pasivos que escuchan a un profesor y que es la única persona activa, sino de un aprendizaje conjunto en el que todas las personas son activas.

¹²² Presidente brasileño de la Confederación Nacional de la Industria.

Debido a este fenómeno, el presente trabajo tiene como objetivo proporcionar una visión detallada de la innovación en el sector educativo, incluyendo su definición, tipos, desafíos y oportunidades teniendo como fuente fundamental los datos publicados en la décimo sexta edición del Índice Global de Innovación.

Desarrollo

I. Definición de innovación para la economía

Existen disímiles definiciones acerca del término innovación, así como aportes teóricos entorno a este fenómeno. Etimológicamente proviene del latín *innovare*, que quiere decir cambiar o alterar las cosas introduciendo novedades.¹²³ A su vez, en el lenguaje común, innovar significa introducir un cambio. El diccionario de la Real Academia Española (2001) lo define como “mudar o alterar las cosas introduciendo novedades”.¹²⁴

La innovación, además, es un concepto muy ligado al ámbito empresarial. Drucker la define como “(...) la herramienta específica de los empresarios innovadores; el medio por el cual explotar el cambio como una oportunidad para un negocio diferente (...) Es la acción de dotar a los recursos con una nueva capacidad de producir riqueza. La innovación crea un ‘recurso’. No existe tal cosa hasta que el hombre encuentra la aplicación de algo natural y entonces lo dota de valor económico.”¹²⁵

Con la anterior definición se relaciona también la ofrecida por Peiró: “Innovar es mejorar lo que existe, aportando nuevas opciones que suplan las necesidades de los consumidores, o incluso crear nuevos productos con el fin de que tengan éxito en el mercado.”¹²⁶

Por otro lado, la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OECD por sus siglas en inglés) dentro del resto de organizaciones tanto regionales como globales, resalta por sus valiosos aportes a la definición y conceptualización de la innovación. Tal ha sido la relevancia de su trabajo a nivel internacional que sus resultados, continuamente mejorados y adaptados a los cambios constantes de las economías contemporáneas, se han plasmado en las posteriores ediciones del Manual de Oslo.¹²⁷

¹²³ Medina Salgado y Espinosa Espíndola, 1994, citado en “*La evolución del concepto de innovación y su relación con el desarrollo*”, autora: María Martha Formichella, Tres Arroyos, año 2005, p. 2.

¹²⁴ Fuente: <https://www.rae.es/drae2001/innovar>.

¹²⁵ Drucker, Peter, “*La Innovación y el empresario innovador*”, 1985, Ed. Edhasa. Pág. 25-26; 35-44.

¹²⁶ Peiró, Rosario, “*Innovación: Definición, áreas y beneficios*”, Economipedia, enero 2024. Disponible en: <https://economipedia.com/definiciones/innovacion-2.html>.

¹²⁷ El Manual de Oslo es una guía destinada a las autoridades estadísticas de los países miembros de la OCDE para llevar a cabo las encuestas encaminadas a conocer la situación de la innovación. Su primera edición fue aprobada en la capital Noruega y por este nombre es conocida. Fuente: Mulet Meliá, Juan, “*La innovación, concepto e importancia económica*”, Pamplona, 2005. Disponible en: <https://www.navarra.es/NR/rdonlyres/D696EFD2-6AAA-4EF1-B414-E3A27109EA67/79806/02juanmulet.pdf>

Su tercera edición publicada en 1997 decía que: innovar es utilizar el conocimiento y generarlo si es necesario, para crear productos, servicios o procesos que son nuevos para la empresa, o mejorar los ya existentes, consiguiendo con ello tener éxito en el mercado. Por su parte el Manual de Oslo de 2005 es una revisión del anterior de 1997, agregando que la innovación es la implantación de un producto, proceso o servicio nuevo o significativamente mejorado, pero también es innovación un nuevo método de comercialización, un nuevo método de organización para la práctica del negocio o una nueva forma de relaciones externas. Es decir, que serán innovaciones comerciales, organizativas y, por supuesto, tecnológicas, cuando tengan éxito en su mercado, aunque sólo sean nuevas para la empresa que las lleve a cabo.¹²⁸

La base de esta definición se remonta a la década de los 80, con la obra de Howard Stevenson¹²⁹ quien realizó un análisis acerca de la mentalidad emprendedora y el concepto de innovación. Según él, innovar no implica sólo crear un nuevo producto, puede innovarse al crearse una nueva organización o una nueva forma de producción o una forma diferente de llevar adelante una determinada tarea, etc.¹³⁰

Como ejemplo práctico Stevenson plantea el caso de McDonald Hamburguer, pionero en la innovación en la organización. Él dice que el producto no fue novedoso, que éste ya se encontraba en todo el mundo, pero que sin embargo lo innovador estuvo en la gestión. Drucker (1985) también considera como ejemplo este caso, y dice que, si bien en ese emprendimiento no se inventó un nuevo producto, sí fue innovador en el aumento del rendimiento (vía la tipificación del producto y el entrenamiento del personal, entre otras cosas) y en la forma de comercialización.

Por su parte, analizando la innovación en su carácter objetivo y entendiéndola desde la multipolaridad, el informe de la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual, I.G.I define que: Una innovación es un nuevo o mejorado producto o proceso (o una combinación de ambos) que difiere significativamente de las unidades anteriores del producto o proceso y que se ha puesto a disposición de los usuarios potenciales (producto) o se ha puesto en uso por la unidad (proceso).

Por lo tanto, cuando se habla propiamente de innovación, se hace referencia a todo cambio, basado en conocimiento de cualquier tipo, siempre que genera valor y cuando tenga consecuencias económicas directas. Así se incluye dentro de los tipos de innovación mencionados la innovación en la educación, objeto de estudio de este artículo.

¹²⁸ Mulet Meliá, Juan, *“La innovación, concepto e importancia económica”*, Pamplona, 2005. Disponible en: <https://www.navarra.es/NR/rdonlyres/D696EFD2-6AAA-4EF1-B414-E3A27109EA67/79806/02juanmulet.pdf>

¹²⁹ Profesor de la Facultad de Negocios de Harvard.

¹³⁰ Castillo, A, *“Estado del arte en la enseñanza del emprendimiento”*, 1999. Programa Emprendedores como creadores de riqueza y desarrollo regional INTEC, Chile.

II. La innovación educativa

La innovación educativa es un proceso que implica un cambio en la enseñanza y se basa en cuatro elementos fundamentales: las personas, el conocimiento, los procesos y la tecnología. Este proceso de transformación debe incorporar un cambio en los materiales, métodos, contenidos o en los contextos implicados en la enseñanza.

La diferencia percibida debe estar relacionada con la calidad de novedad del elemento mejorado, la aportación de valor del mismo al proceso de enseñanza-aprendizaje y la relevancia que la innovación propuesta aportará a la institución educativa y a los grupos de interés externos. La naturaleza de la innovación también considera cómo es que el tipo de innovación pudiera afectar el acceso a la educación, los planes de implementación, la práctica educativa y la experiencia del usuario final, que en la mayoría de los casos son los estudiantes.

Cabe destacar que existen disímiles clasificaciones para la innovación en la educación a saber:

- **Innovación disruptiva:** Se define a la innovación disruptiva en educación como aquella propuesta que tiene el potencial de impactar a todo el contexto educativo. Su impacto permite que la evolución lineal de un método, técnica o proceso de enseñanza-aprendizaje cambien drásticamente alterando la evolución lineal del contexto educativo, modificando permanentemente la forma en la que se relacionan los actores del contexto, los medios y el entorno mismo.
- **Innovación revolucionaria:** Este tipo de innovación educativa muestra la aplicación de un nuevo paradigma y se revela como un cambio fundamental en el proceso de enseñanza-aprendizaje y un cambio significativo de las prácticas existentes. Su aportación al proceso de enseñanza-aprendizaje es tan significativa que no tiene contexto previo en el sector educativo.
- **Innovación incremental:** Es un cambio que se construye con base en los componentes de una estructura ya existente, dentro de una arquitectura o diseño ya establecido. Es decir, refina y mejora un elemento, metodología, estrategia, proceso, medio de entrega o procedimiento ya existente.
- **Mejora continua:** Se considera que es mejora continua cuando lo que se propone son cambios que afectan parcialmente alguno de los elementos de innovación educativa sin alterar de forma relevante el proceso. Por ejemplo, una eficiencia de operación, entrega o procedimiento.¹³¹

Por otra parte, los constantes avances tecnológicos en la era actual exigen que los métodos aplicables a todas las esferas del aprendizaje permanezcan en un incesante desarrollo. Teniendo ello en cuenta se han identificado como tendencias actuales dentro del campo de la innovación educativa las siguientes:

¹³¹ ¿Qué es la innovación educativa?, Disponible en: <https://observatorio.tec.mx/innovacioneducativa-2/>

- **Gamificación.** No hay nada mejor que aprender jugando. La gamificación consiste en utilizar juegos para enseñar y potenciar la motivación de los alumnos. De esta forma se logra que el aprendizaje sea una experiencia positiva y motivadora. Se pueden, por ejemplo, establecer retos para los niños y niñas, con premios o puntuaciones para lograr una recompensa. También se pueden utilizar videojuegos con fines pedagógicos.
- **Pedagogía inversa.** Tal y como decíamos antes, uno de los factores más importantes de la innovación educativa es el cambio de roles de profesores y alumnos de manera que estos últimos participen de forma activa en su propio proceso de aprendizaje. Por una parte, algunos ejercicios que anteriormente se realizaban en clase se pueden hacer en casa con soportes audiovisuales y, por otro lado, en clase se pueden plantear retos que los alumnos deban trabajar en grupo o individualmente para aprender.
- **Aprendizaje colaborativo.** La enseñanza de valores es uno de los elementos más relevantes en el proceso de aprendizaje de niños y niñas, y el aprendizaje colaborativo fomenta valores como el respeto, la responsabilidad o la igualdad. Por otro lado, los niños y niñas aprenden a colaborar, a ayudar a otros y a comunicarse correctamente. Todos los valores y habilidades serán fundamentales en la vida de adulto de cada persona.
- **Realidad virtual y realidad aumentada.** El uso de nuevas tecnologías también es un elemento más de la innovación educativa, y la realidad virtual y aumentada pueden ser unas herramientas excelentes para, por ejemplo, enseñar historia o geografía a los niños y niñas.
- **Aprendizaje por proyectos.** Actualmente en muchas empresas se trabaja por proyectos, es decir, que se forman equipos de trabajos y se desarrollan proyectos con una finalidad determinada. En el aula se puede trabajar de forma parecida tanto en grupo como individualmente. Por ejemplo, el profesor plantea una serie de tareas para solucionar un problema o realiza varias preguntas a los alumnos y estos deben investigar por sí mismos para, posteriormente, presentar el proyecto ante la clase.
- **Formación a los profesores.** Cualquier profesional, con independencia del área en la que trabaje, debe reciclarse y aprender. Con los profesores ocurre lo mismo, su formación continua es fundamental para la innovación educativa.
- **Gestión del centro.** La innovación educativa también deriva de la forma en la que se gestionan las escuelas. No solo se trata de usar nuevas tecnologías en el aula, sino de implantar una nueva forma de ver la enseñanza y una nueva cultura innovadora. En algunos casos, pueden existir resistencias puesto que se puede pensar que los cambios pueden afectar al prestigio del centro. Pero, aunque la esencia del centro

permanezca, los cambios son necesarios para adaptarse a las necesidades de los alumnos actuales.¹³²

Cuando se analizan todos los elementos expuestos anteriormente se puede concluir que la innovación educativa ofrece una serie de beneficios. En primer lugar, mejora de la calidad educativa puesto que permite a los estudiantes desarrollar habilidades y competencias necesarias para enfrentar los desafíos del mundo actual entre ellos la creatividad, el pensamiento crítico, la resolución de problemas, la colaboración y la comunicación. Contribuye además a la formación de ciudadanos críticos y reflexivos capaces de analizar y comprender el mundo que les rodea; y a la motivación y el interés por el aprendizaje: al hacerlo más atractivo y relevante.

La innovación educativa ha generado una ventana de oportunidades para muchos centros y profesores, que han encontrado en esta variedad respuestas a los problemas con los que se enfrentan cotidianamente. No obstante, la acompañan una serie de desafíos que se pueden resumir a los siguientes: Resistencia al cambio, pues el personal docente y el estudiantado pueden ser reacios a adoptar nuevas formas de enseñanza y aprendizaje. Transmisión del conocimiento ya que es importante que los docentes estén capacitados para utilizar las nuevas tecnologías y metodologías de enseñanza. Formación de los docentes en tanto es necesario que los docentes estén capacitados para utilizar las nuevas tecnologías y metodologías de enseñanza. Y por último, el costo: pues la innovación educativa puede requerir una inversión significativa en tecnología y capacitación, lo que puede ser un desafío para algunas instituciones educativas.

III. La innovación educativa en el mundo actual según los datos del IGI 2023

El índice global de Innovación es la herramienta que nos permite determinar una métrica común a nivel global sobre las capacidades y resultados de las economías. A su vez, posibilita la toma de decisiones para los hacedores de política en pos de la resolución de debilidades existentes en los países endógenamente.

El IGI se compone de 5 pilares de capacidades y 2 de resultados. La sección que se tomara como ejemplo práctico para este informe es el pilar 2, titulado Educación y Capital humano; el cual concentra toda la información pertinente en materia de estudio. A su vez, el pilar se descompone en tres sub-pilares, Educación, Educación terciaria e Investigación y desarrollo.

Para 2023 los sectores a los cuales la innovación ha sido dirigida se concentran en la esfera digital como la inteligencia artificial, la automatización de los procesos y ciencia profunda¹³³. El avance innovador se ve reflejado en el sector hardware y equipamiento eléctrico, Software y tecnologías de la información y

¹³² Fuente: ¿Qué es la innovación educativa y por qué es importante?, Disponible en: <https://www.educo.org/blog/innovacion-educativa-que-es>

¹³³ La ciencia profunda es un término acuñado a las inversiones financieras masivas en infraestructura física y tecnológica a largo plazo.

de la comunicación, servicios farmacéuticos y biotecnológicos, automotriz, construcción e industria del metal, ingeniería industrial y transporte.

Hasta el momento el hito tecnológico continúa respondiendo a la ley de Moore¹³⁴ por lo cual, continúan los rendimientos crecientes, la disminución de los costos de fabricación y la distribución de estos, llegando de a poco al plano de la vida cotidiana de los individuos, aun con una velocidad muy lenta de propagación.

Como se aprecia, la innovación se ha visto con destino hacia los sectores de alto rendimiento económico y el aumento de los rendimientos en las economías de escala. La educación de una sociedad es quizás la médula espinal del propio desarrollo social y cultural de una sociedad. A palabras de Nelson Mandela: la educación es el arma más poderosa para cambiar el mundo.

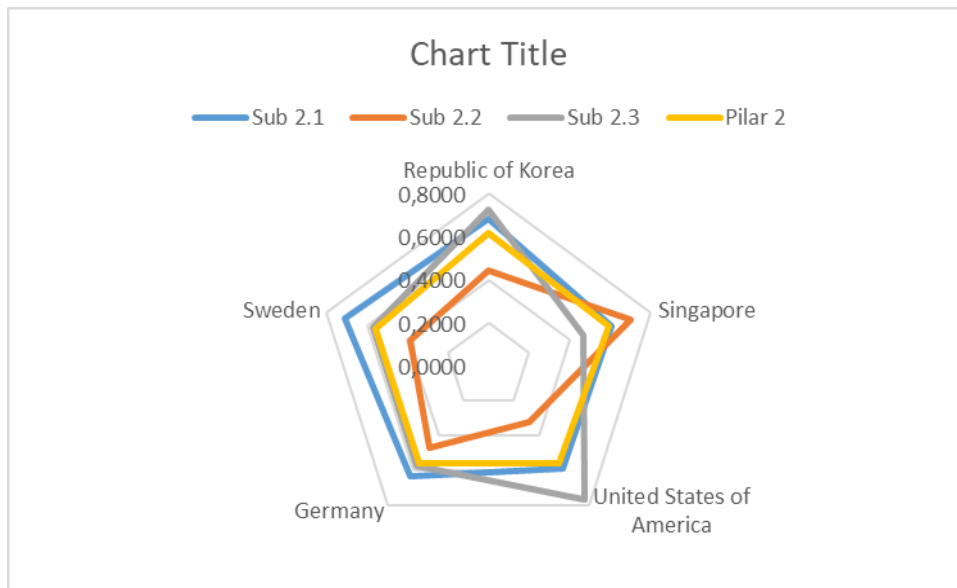
En lo referente a este pilar, los resultados más relevantes en la última edición del Índice Global de Innovación se apunta significativamente el aumento del gasto a nivel global en I+D, con ejemplos concretos de 5 economías líderes: EE.UU. con 5.6%, China 9.8%, Japón 3.6%, Alemania 2.7% y República de Corea con 7.1%. Desde el panorama internacional se aprecia hasta 2021 el aumento de este gasto en 5.2% comparado con su histórico, alcanzando por primera vez la cifra del trillón de dólares. En general, la mayoría de los países se encuentran en niveles superiores en cuanto al gasto en I+D en comparación con los niveles pre-pandémicos, salvo América Latina y el Centro y Sur de Asia.

A nivel científico, las publicaciones en esta materia, si bien existió una alta concentración debido a la urgencia de la pandemia y soluciones para la COVID 19, aumentaron para 2022 en 1.5%, alcanzando la cifra de los 2 millones de artículos.

El instrumento IGI nos brinda la posibilidad de realizar un análisis sobre las 132 economías que en él aparecen. En la figura 1, se aprecian las primeras 5 economías con mayores niveles en términos del Pilar 2.

¹³⁴ Ley de Moore: expresa que aproximadamente cada 2 años se duplica el número de transistores en un microprocesador.

Figura. 1. Países mejor posicionados en el Pilar 2 del IGI: Capital Humano e Investigación.



Fuente: Elaboración propia.

Para estos países, las cifras nominales no varían significativamente de un año a otro. Son países que clasifican dentro de los de ingresos altos. Para estas economías que encabezan el ranking del IGI 2023 del pilar 2: República de Corea, Singapur, Estados Unidos de América, Alemania, Suecia, es notorio un aumento significativo en los valores nominales de cada sub-pilar, manteniéndose común el sub-pilar de educación como el más significativo; no obstante, la diferencia con la investigación y desarrollo es casi imperceptible. Para el caso específico de Estados Unidos se percibe un cambio radical, donde el pilar 2.3 es mayor que 2.1.

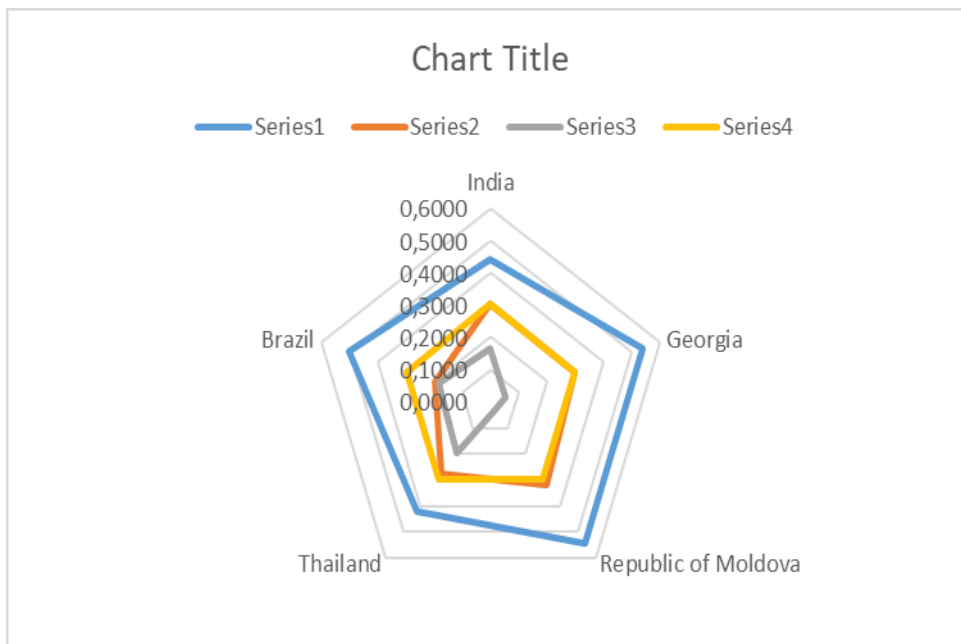
Una posible explicación de este fenómeno son los esfuerzos gubernamentales, y de los hacedores de política específicamente por políticas de largo plazo, en lugar de corto plazo, donde se destina ahorro e inversiones a proyectos mayores de 5 años. Esta posibilidad se caracteriza también por ser economías de altos ingresos, atrayentes de capital e inversión extranjera, y poca aversión al riesgo.

Se muestra como en la relación economía – educación, la segunda queda supeditada a la primera. Es decir, en la relación causal, la educación queda determinada en última instancia por las posibilidades reales de insumos de un país. El crecimiento económico y social, funge como base fundamental para la consiguiente distribución de capacidades hacia este sector. Sin embargo, no se puede ver de manera absoluta, las capacidades son a su vez, destinadas bajo un estandarte gubernamental, bajo las formas de políticas y estrategias de cada Estado, en función de la construcción de su sociedad futura.

Las economías que clasifican en los lugares 64-68 del IGI 2023 muestran un escenario cambiante, donde la Educación (subpilar 2.1) continúa siendo significativa para cada país, sin embargo, las cifras referentes a la educación

superior son menores que en aquellos países mencionados en el gráfico anterior, se aprecia además una depresión en el sub-pilar 3. (Ver figura 2)

Figura 2 Economías con un posicionamiento medio en el Pilar 2 del IGI



Fuente: Elaboración propia

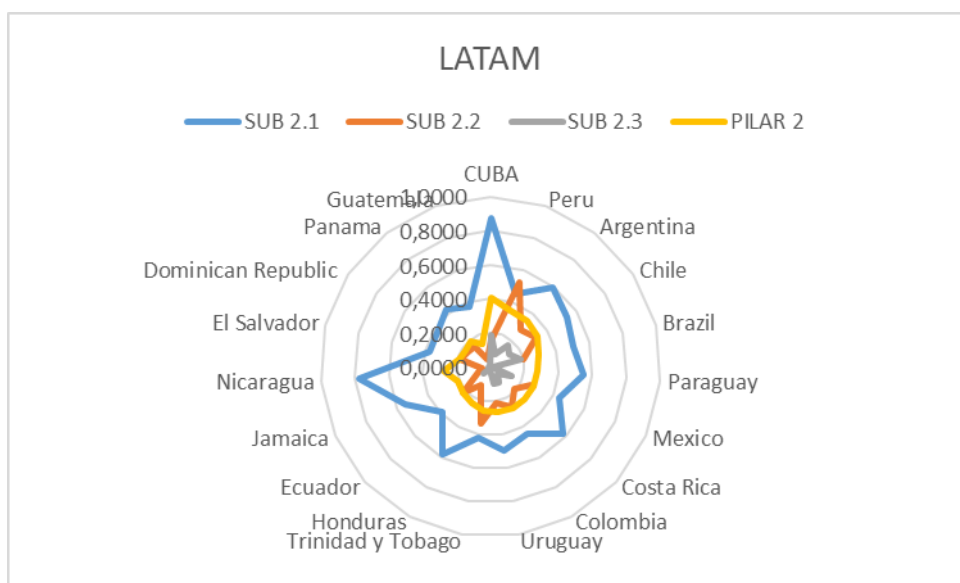
Este comportamiento puede ser explicado por la propia clasificación internacional de las economías, a las cuales se atribuyen posiciones de países de ingresos medios donde la política económica se concentra mayormente en resolver problemas y desequilibrios sociales por los altos niveles de desigualdad sociales existentes.

Si bien, los insumos destinados para la educación superior y la investigación y desarrollo son menores que en aquellos países de altos ingresos y con políticas de largo plazo, no son insignificantes por lo cual se aprecia cierto interés y posibilidad de construcción futura respecto al pilar en cuestión.

Una imagen muy diferente se aprecia en pequeñas economías como por ejemplo los países de la región de América Latina y el Caribe.

En un análisis tomando como fuente de datos el Pilar 2, Capital Humano e Investigación se aprecia la distribución y comportamiento de los países por sub-pilar y pilar del I.G.I. Para esta región, conformada por países en subdesarrollo, el sub-pilar Educación ocupa mayor peso en sus economías, no siendo así para la Educación Superior y por último la investigación y desarrollo. (ver figura 3)

Figura 3. Posicionamiento de países latinoamericanos en el Pilar 2 del IGI.



Fuente: Elaboración propia.

Los países de bajos ingresos poseen un margen de holgura reducido para la elaboración e implementación de políticas de largo plazo. La educación en este caso, absorbe la atención inminente de los recursos necesarios, sin embargo, la construcción a futuro, la investigación y proyectos a más largo plazo ven truncados su desarrollo por el cortoplacismo.

Muchos factores inciden, incuestionablemente, en la manera en que un país y su economía logran trazar una senda de desarrollo enfocada en la innovación. La experiencia para esta región expresa necesidades imperantes de otro tipo, saldos negativos urgentes a saldar, por tanto la innovación en la educación, en cierta medida queda relegada a un segundo plano.

Conclusiones

- La innovación educativa es un campo en constante evolución que ofrece oportunidades significativas para mejorar la calidad de la enseñanza y el aprendizaje. Sin embargo, también presenta desafíos que deben abordarse para garantizar que todos los estudiantes tengan acceso a una educación de alta calidad.
- Dadas las facilidades que brinda el I.G.I, como herramienta, es posible la comparabilidad a nivel global de los escenarios de la mayor parte de las economías nacionales bajo una misma métrica. Su meta es la dirección de las políticas públicas en función de las necesidades de cada Estado
- Gracias a este instrumento es posible explorar el panorama actual de la innovación en la educación. Si bien los avances en materia de innovación

y desarrollo continúan predominando, el destino de estos recursos no se emplea óptimamente hacia la educación

- Una realidad es el condicionamiento económico y el efecto causal entre crecimiento económico e innovación educativa. El nivel de ingresos, la base estructural del sistema económico de cada país, determina directa o indirectamente los insumos y capacidades finales que se destinan hacia la esfera educativa y su desarrollo paulatino.

Recomendaciones

Para aprovechar al máximo la innovación educativa, se recomienda lo siguiente:

1. **Fomentar la Innovación:** Las instituciones educativas deben fomentar un ambiente de innovación, permitiendo a los educadores experimentar con nuevas técnicas y tecnologías.
2. **Formación Continua:** Los educadores deben recibir formación continua para mantenerse al día con las últimas tendencias y tecnologías en educación.
3. **Inclusión de Tecnología:** La tecnología debe ser integrada de manera efectiva en el aula para mejorar el proceso de enseñanza-aprendizaje.
4. **Evaluación de la Innovación:** Las innovaciones deben ser evaluadas regularmente para asegurar que están teniendo un impacto positivo en el aprendizaje de los estudiantes.

Bibliografía

- Innovación educativa: qué es y cómo aplicarla en el aula | UNIR. *UNIR*. [En línea] 18 de Diciembre de 2023. <https://www.unir.net/educacion/revista/innovacion-educativa/>.
- ¿Qué es la innovación educativa y por qué es importante? *Educo*. [En línea] 18 de Diciembre de 2023. <https://www.educo.org/blog/innovacion-educativa-que-es>.
- La innovación en la educación superior y sus retos a partir ... - Redalyc. *Redalyc*. [En línea] 18 de Diciembre de 2023. <https://www.redalyc.org/journal/440/44072432042/44072432042.pdf>.
- Los 5 desafíos de la educación en el Siglo XXI. *Palabra Maestra*. [En línea] 18 de Diciembre de 2023. https://www.compartirpalabramaestra.org/actualidad/blog/los-5-desafios-de-la-educacion-en-el-siglo-xxi#google_vignette.
- Los retos de la innovación educativa - Forbes México. *Forbes Mexico*. 18 de Diciembre de 2023, pág. 3.
- Peiró, Rosario. *economipedia.com*. [En línea] 24 de enero de 2024. [Citado el: 15 de febrero de 2024.] <https://economipedia.com/definiciones/innovacion.html>.
- Tecnológico de Monterrey. *tec.mx*. [En línea] 2022. [Citado el: 5 de febrero de 2024.] <https://observatorio.tec.mx/innovacioneducativa-2/>.

Alvarado, Lizeth. poli.edu.co. [En línea] 14 de noviembre de 2022. [Citado el: 5 de febrero de 2024.] <https://www.poli.edu.co/blog/poliverso/innovacion-en-educacion-como-se-define>.

La innovación, concepto e importancia económica. Meliá, D. Juan Mulet. Navarra : Sexto Congreso de Economía de Navarra.

Formichella, María Martha. *La evolución del concepto de innovación y su relación con el desarrollo*. Tres Arroyos : Estación Experimental Agropecuaria Integrada Barrow, 2005.

Castillo, A. *Estado del arte en la enseñanza del emprendimiento*. Chile : INTEC, 1999.

Drucker, Peter. *La innovación y el empresario innovador*. s.l. : Edhasa, 1985.

4

La nueva arquitectura financiera internacional: propuestas y retos actuales

MSc. Gladys Cecilia Hernández Pedraza
Jefa del Departamento de Finanzas Internacionales del CIEM

Resumen: Desde hace años la comunidad internacional ha estado manejando múltiples propuestas para abordar la reforma de la arquitectura financiera internacional. Este trabajo analiza diferentes elementos que se han estado proponiendo a la luz de tan necesaria transformación. Recientemente, el tema ha suscitado un notable debate, a la luz de los impactos generados por la crisis multidimensional y el tácito reconocimiento internacional sobre la escasez de financiamiento para cumplir con los Objetivos de Desarrollo Sostenible.

Palabras clave: Reformas, Arquitectura financiera, papel de las instituciones financieras internacionales, deuda externa.

Abstract: For years the international community has been handling multiple proposals to address the reform of the international financial architecture. This work analyzes different elements that have been proposed in light with such a necessary transformation. Recently, the issue has sparked a notable debate, in light of the impacts generated by the multidimensional crisis and the tacit international recognition of the shortage of financing to meet the Sustainable Development Goals.

Keywords: Reforms, Financial architecture, role of international financial institutions, external debt.

Introducción

Se ha hecho cada vez más evidente que los actuales recursos financieros que el sistema ha recabado no resultan suficientes para emprender todas aquellas transformaciones que demanda, no solo un proceso de transición tecnológica hacia la sostenibilidad, sino que simultáneamente compiten con el enfrentamiento a las consecuencias y desequilibrios estructurales del sistema.

Tras la adopción de los ODS, el Banco Mundial reconoció que la visión transformadora encarnada en los ODS requeriría un nivel de recursos mucho mayor para implementarse con éxito. Esto nunca sucedió. Los flujos netos de los Bancos multilaterales para el Desarrollo (BMD) promediaron 25 mil millones USD en 2013-15 (en dólares constantes de 2012) y 41 mil millones USD en 2021, un aumento impulsado por la respuesta cíclica a la pandemia de COVID-19, más que por las necesidades estructurales para construir la economía de los ODS.

Es necesario movilizar entre 3,3 y 4,5 billones de USD por año si esperamos lograr la Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible. Con el nivel actual de inversión tanto pública como privada en sectores relacionados con los ODS, los países en desarrollo se enfrentan a un déficit de financiación anual medio de 2,5 billones de USD⁶. El enfoque actual no está funcionando. Históricamente, las instituciones financieras se han centrado en financiar uno o dos ODS de forma aislada, y esta financiación suele estar dirigida a inversiones de riesgo relativamente bajo. Colectivamente, debemos reconsiderar cómo podemos financiar de manera realista los ODS para 2030.¹³⁵

Resulta crucial analizar las propuestas para la Reforma de la Arquitectura Financiera Internacional que se han estado analizando, ya que recogen, no solo las propuestas que se han manejado durante años en este tema, sino que hace énfasis en nuevas medidas.

Se destacan los debates históricos sobre la reforma de las instituciones financieras del Sistema, la urgencia por lograr avances en la solución de los temas de la deuda, la necesidad de establecer nuevas reglas para los descontrolados mercados financieros y los flujos ilícitos de capital, así como la necesidad de establecer reformas en la política impositiva, penalizando a los infractores.

También se reitera como la ausencia de una respuesta internacional coordinada ha llevado a una disminución significativa del crecimiento económico mundial, a un aumento de la inflación y a una inminente crisis de la deuda que está afectando gravemente a los países en desarrollo. Más de la mitad de estos Estados están agobiados por la deuda debido a la disminución de los ingresos, incluso cuando las cuotas de pago de la deuda y las tasas de interés aumentan y los costos de endeudamiento se disparan.

Todos los elementos de esta reforma de la Nueva Arquitectura Financiera se debatieron en el pasado y hoy se discuten en las Naciones Unidas, otros foros multilaterales, incluido el Grupo de los Veinte (G-20), en los órganos rectores de las instituciones financieras internacionales y en llamadas a la acción como la Agenda de Bridgetown 1.0 y 2.0¹³⁶.

Durante las últimas décadas, los acontecimientos más importantes en el entorno macroeconómico mundial han estado impactados por la creciente liberalización del comercio y de los mercados financieros internacionales, el creciente dominio de las empresas transnacionales (ETN) a través de la inversión extranjera directa y el papel cada vez más central de las instituciones de Bretton Woods. (IBW) y, de la Organización Mundial del Comercio (OMC), para garantizar que las

¹³⁵ Unlocking SDG Financing: Findings from Early Adopters July 2018
unsdg.un.org/resources/unlocking-sdg-financing-findings-early-adopters
unsdg.un.org/resources/unlocking-sdg-financing-findings-early-adopters

¹³⁶ The 2022 Bridgetown Initiative - Foreign Affairs and Foreign Trade. and **Bridgetown 2.0 Urgent and Decisive Action to Reform the International Financial Architecture** .May 2023

políticas macroeconómicas, estructurales y comerciales de los países en desarrollo y en transición cumplan con el paradigma subyacente. Recientemente, las nuevas olas de proteccionismo también están afectando a los países en desarrollo.

Existen lagunas en este marco de gobernanza global, dominado como está por las IBW, la OMC y las ETN. Es propenso a crisis sistémicas con costos sociales potencialmente devastadores, y no está logrando un crecimiento económico sólido con una distribución justa y justa de ese crecimiento entre las naciones en desarrollo y las comunidades necesitadas y excluidas de las naciones ricas y pobres. Tampoco reconoce la rendición de cuentas ante el cuerpo de directrices, normas y estándares de política social y ambiental de la ONU, que debería proporcionar las herramientas necesarias para corregir los desequilibrios inherentes a los actuales acuerdos de gobernanza mundial.

Seguidamente se presentan aquellas propuestas consideradas esenciales haciendo énfasis en los procesos reconocidos como estratégicos para poder impulsar la reforma:

1. La reforma de las instituciones financieras internacionales:
2. Propuestas para resolver la crisis del endeudamiento soberano y crear una solución duradera para los países que enfrentan este dilema
3. Ampliar masivamente el financiamiento para el desarrollo y el clima
4. Rediseñar la arquitectura fiscal mundial para un desarrollo sostenible equitativo e inclusivo.

1. La reforma de las instituciones financieras internacionales:

Propuestas para enfrentar la reforma de las IFIs

El Banco Mundial y el FMI deben incrementar la participación efectiva de los países en desarrollo en la toma de decisiones y el establecimiento de normas. Además, sus operaciones deben guiarse por los principios de transparencia y rendición de cuentas. Han pasado muchos años desde que el Consenso de Monterrey exhortó explícitamente a “ampliar y fortalecer la participación de los países en desarrollo y los países con economías en transición en la toma de decisiones y el establecimiento de normas económicas internacionales”. Pidió específicamente al Banco Mundial y al FMI que “continúen mejorando la participación de todos los países en desarrollo y países con economías en transición en su toma de decisiones”.

Sin embargo, la agenda política de las juntas de gobierno con respecto a la implementación de los compromisos de Monterrey hasta el momento solo se ha centrado en cambios menores en el statu quo de las Instituciones Financieras Internacionales (IFI).

El poder de voto en las IFI se basa en cuotas y votos básicos que se otorgaron en igual cantidad a todos los países. Los votos básicos, mediante los cuales se da voz en la toma de decisiones en particular a los países más pequeños, ha perdido significativamente importancia dentro de la toma de decisiones de las IFI. Debido a que el número de votos básicos no se ha modificado con aumentos sucesivos de cuotas, la relación entre votos básicos y votos totales ha disminuido drásticamente.

A pesar de la membresía creciente de países en desarrollo, la proporción representada por los votos básicos en el total disminuyó, lo que elevó el poder de voto relativo de los países más grandes. Esto ha desviado sustancialmente el equilibrio del acuerdo de compromiso contenido en los Artículos del Acuerdo que fue diseñado para proteger la participación de los países más pequeños.

Las cuotas son importantes no solo porque confieren poder de decisión, sino también porque determinan el acceso al financiamiento. Por ejemplo, en el FMI, los países miembros pueden pedir prestado solo hasta un monto específico de sus cuotas en el marco de las facilidades regulares del Fondo. Así, las pequeñas cuotas de los países en desarrollo limitan tanto su participación en el poder de voto como su acceso a los recursos del FMI. Además, a lo largo de los años, las IBW se han convertido en instituciones de desarrollo y ya no son corporaciones puramente monetarias o de préstamo. El hecho de que durante más de 30 años las Instituciones de Bretton Woods (IBW) hayan prestado solo a los países en desarrollo ha venido a significar que los países acreedores del Norte intentan prestar lo menos posible y por lo tanto favorecen un endurecimiento de la condicionalidad. Por lo tanto, la objetividad e imparcialidad de la Junta Ejecutiva del Fondo (asumida por el Convenio Constitutivo) se ha erosionado de manera significativa.¹³⁷

De hecho, el Directorio Ejecutivo del FMI y del Banco Mundial está compuesto por 24 Directores Ejecutivos (DE), que representan a 190 países miembros. Sin embargo, 8 ED representan un país cada uno, mientras que, por ejemplo, más de 40 países del África subsahariana están representados por 2 ED. Esto significa una fuente adicional de desequilibrio en detrimento de los países en desarrollo. De hecho, los países que tienen un DE permanente en la Junta son mucho más capaces de dar forma a las discusiones de política de manera efectiva que los países que no lo tienen.

Para poder transformar estas condiciones parecería apropiado:

1. Reasignar el poder de voto dentro de las IBW para garantizar que las instituciones representen los intereses de todos los miembros, y que el bloque de los países prestatarios y el bloque de los países acreedores tengan la misma asignación de votos. La reasignación debe asegurar que la proporción de votos básicos a totales se eleve a la original, y que la proporción se mantenga constante en nuevos aumentos de cuota.

¹³⁷ A background policy paper . Gemma Adaba, ICFTU UN Office Aldo Calari, Center of Concern John Foster, North South Institute, Social Watch Eva Hanfstaengl, CIDSE Frank Schroeder, FES New York, 2003.

2. Los distritos electorales representados por cada DE deben reformarse para garantizar una distribución más equitativa de los países entre los DE. Debe establecerse un límite máximo de diez países por circunscripción.

3. Los consejeros deberán expresar su cargo con votos formales. Las agendas, transcripciones y actas de las reuniones de los directorios del Banco Mundial y el FMI deben ponerse a disposición del público para parlamentarios, grupos de la sociedad civil y académicos.

4. Los jefes de las IBW deben ser seleccionados a través de un proceso transparente que involucre a todos los países miembros y los candidatos deben ser evaluados según sus méritos, independientemente de su nacionalidad. Se debe alentar ampliamente la diversidad geográfica y de género en los puestos superiores, y las IFI deben incorporar aún más el conocimiento local de los países en desarrollo en sus programas y proyectos.

El otro gran tema crucial es sin duda **el manejo de los derechos especiales de giro (DEG)**

Los DEG emitidos actualmente se asignan de acuerdo con las cuotas de los países en el FMI, lo que significa que los países emergentes y en desarrollo recibirían poco menos de las dos quintas partes. Es cierto que esta acción fortalecería significativamente sus activos de reserva. En este contexto, la participación de los países desarrollados debe canalizarse hacia fondos que apoyen a los países de ingresos bajos y quizás medianos, incluidos los arreglos monetarios regionales. Esto fortalecería la red de seguridad financiera global.

Pero hay formas de impulsar aún más el impacto de los DEG.

1. Primero, el FMI debe abordar el problema fundamental de su doble contabilidad. En su forma actual, el Fondo distingue entre "recursos generales" y cuentas DEG, un sistema que convierte los DEG no utilizados en registros contables más o menos irrelevantes. Actualmente, más de las cuatro quintas partes de todos los DEG que se han asignado se ajustan a esta descripción.

Este problema podría resolverse de una manera relativamente sencilla. La propuesta para hacerlo sería tratar los DEG no utilizados como depósitos de los países en el Fondo, con los cuales la institución podría financiar sus programas. Este enfoque podría conducir a una reforma adicional mediante la cual las asignaciones de DEG se convertirían en la única fuente de financiamiento del FMI, de manera similar a cómo opera la creación de dinero por parte de los bancos centrales a nivel nacional o regional. De esa manera, los países ya no tendrían que crear fondos especiales para financiar los programas del FMI, y el Fondo ya no tendría que manejar las cuotas de los países en una amplia variedad de monedas, de las cuales solo una fracción puede usarse para préstamos del FMI.

2. Una segunda reforma clave sería cambiar la forma en que se asignan los DEG entre países. Hoy en día, las economías emergentes y en desarrollo deben acumular grandes cantidades de reservas de divisas para "autoasegurarse"

contra los ciclos de auge y caída en el financiamiento internacional y las limitaciones de la red de seguridad financiera mundial. Esto exacerba las desigualdades globales, porque este autoseguro genera grandes transferencias financieras a los países emisores de moneda de reserva.

Una forma de corregir esto sería dar a los países con grandes reservas, principalmente países en desarrollo, mayores asignaciones de DEG. Entre las propuestas presentadas está la división 80/20 de las asignaciones entre países de bajos y medianos ingresos y países de altos ingresos, respectivamente.

3. Otra opción sería introducir la demanda de reservas como criterio para determinar las asignaciones de DEG, además de las cuotas en el FMI. Cualquiera de los enfoques ayudaría a crear el "vínculo de desarrollo" en las asignaciones de DEG propuestas por un grupo de expertos convocado por la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo en la década de 1960.

4. De manera similar, se podría alentar a los países a utilizar los DEG asignados para capitalizar las instituciones monetarias regionales que apoyan a los países emergentes y en desarrollo, fortaleciendo así la red de seguridad financiera mundial. Para que esto funcione, estos aportes de capital deben considerarse como activos de reserva.

2. Propuestas para resolver la crisis del endeudamiento soberano y crear una solución duradera para los países que enfrentan este dilema

Las perspectivas de la economía mundial están marcadas por la incertidumbre y el aumento de los riesgos multidimensionales. Muchos países enfrentan vulnerabilidades de deuda elevadas y una inseguridad alimentaria y energética persistente, lo que aumenta la desigualdad. Se necesitan políticas ágiles y bien calibradas, centradas en reducir la inflación, mantener la estabilidad financiera y reconstruir las reservas fiscales. Al mismo tiempo, se deben reforzar las redes de seguridad social y estimular el crecimiento a largo plazo.

Garantizar la financiación para el desarrollo sostenible es solo una parte de la ecuación. Los países deben trabajar juntos para garantizar la transparencia, el sistema de comercio multilateral debe ser predecible, se debe cerrar la brecha digital entre los países desarrollados y en desarrollo y se deben satisfacer las necesidades básicas de los países en desarrollo, como las mejoras en la infraestructura.

Estos esfuerzos deben estar respaldados por mejoras en la transparencia de la deuda y la reestructuración de la deuda soberana. Es necesario dirigir los esfuerzos hacia la superación de la crisis alimentaria, levantando las restricciones comerciales de alimentos y fertilizantes y promoviendo inversiones sostenibles para fortalecer las cadenas de valor productivas y agrícolas en economías vulnerables. Se deben canalizar esfuerzos para impulsar una fuerte cooperación internacional hacia un futuro verde, digital e inclusivo.

La carga del sobreendeudamiento está golpeando a las economías de muchos países en desarrollo. Hasta noviembre de 2022, 37 de los 69 países más pobres del mundo estaban en alto riesgo o ya estaban en problemas de deuda, mientras que uno de cada cuatro países de ingresos medios, que albergan a la mayoría de los países en pobreza extrema, tenían un alto riesgo de crisis fiscal. También se estima que el número adicional de personas que caen en la pobreza extrema en países con o con alto riesgo de sufrir sobreendeudamiento será de 175 millones para 2030, incluidos 89 millones de mujeres y niñas.¹³⁸

Una gran brecha financiera ha reducido drásticamente la capacidad de muchos países en desarrollo para invertir en recuperación, acción climática y desarrollo sostenible. Incluso antes del reciente aumento de las tasas de interés, los países menos adelantados que tomaban préstamos de los mercados internacionales de capital a menudo pagaban tasas del 5% al 8%, en comparación con el 1% de muchos países desarrollados.

Más recientemente, el aumento de la aversión al riesgo de los inversionistas ha elevado el costo de los préstamos por encima de lo que justificarían los fundamentos macroeconómicos en muchos países, con algunos países de ingresos medios con calificaciones de grado de inversión pagando entre 6 y 7 puntos porcentuales por encima de los rendimientos del Tesoro de EE. UU. En 2022, los rendimientos de los bonos están ahora más de 10 puntos porcentuales por encima de los rendimientos del Tesoro de EE.UU. para más de 14 países,¹³⁹ y más de 6 puntos porcentuales en 21 países.¹⁴⁰

El alto costo de los préstamos no solo inhibe la inversión en los ODS; también aumenta el riesgo de crisis de deuda. Un análisis reciente ha encontrado que la mayoría de los países que han tenido costosas crisis de deuda en el pasado habrían sido solventes si hubieran tenido acceso continuo a financiamiento a tasas bajas (similares a los costos de endeudamiento de los países ricos).¹⁴¹

El problema del manejo de la deuda externa se extiende por décadas teniendo como base fundamental la inadecuada respuesta internacional, presente desde la década de 1980, que inicialmente afectó severamente a América Latina y el Caribe y generó enormes procesos de liberalización en el comercio y las finanzas internacionales lo que ha provocado en etapas más recientes la recurrencia de crisis financieras internacionales por espacio de más de tres décadas. Las características de esta última década fueron la tendencia a tratar la crisis como

¹³⁸ .Abidoye, et al 2022. Understanding Impacts and Accelerating the SDGs in a moment of multiple overlapping crises, UNDP Working Paper.

¹³⁹ As of 13 January 2023. The 14 low- and middle-income developing countries with Emerging Market Bond Index (EMBI) spreads currently higher than 10 percentage points are Argentina, Ecuador, El Salvador, Ethiopia, Ghana, Lebanon, Pakistan, Sri Lanka, Suriname, Tajikistan, Tunisia, Ukraine, Venezuela and Zambia.

¹⁴⁰ In addition to the 14 countries listed above, this includes Angola, Bolivia, Egypt, Kenya, Mozambique, Nigeria, and Papua New Guinea.

¹⁴¹ Ugo Panizza, 2022. Long-Term Debt Sustainability in Emerging Market Economies: A Counterfactual Analysis, Background for the 2022 Financing for Sustainable Development Report, UN-DESA Working Paper.

un choque temporal cuando en el fondo responde a problemas estructurales generados por el propio sistema financiero internacional.

Sobre la necesidad de cancelar las deudas para los países subdesarrollados, han sido diversas las campañas emprendidas a escala global. Destacan entre ellas la batalla contra la deuda desarrollada por Cuba en los años 80, encabezada por el Comandante en Jefe Fidel Castro Ruz, así como las múltiples iniciativas de la Iniciativa Jubileo 2000, con representaciones múltiples en todos los continentes.

Las medidas aplicadas en perspectiva, de forma general, por los acreedores incluyeron la creación de Grupos de acreedores (Club de Paris, Club de Londres), apoyados por los gobiernos de los países desarrollados, así como la adopción de algunas iniciativas como el Plan Brady, (1989) la iniciativa para el alivio de la Deuda (HIPS por sus siglas en inglés) en su versión original (1996) y ampliada (1999) y la Iniciativa de suspensión del servicio de la deuda (Debt Service Suspension Initiative, DSSI por sus siglas en inglés) de 2020, que venció a finales de 2021, y el Marco Común del Grupo de los Veinte (Debt Relief under the Common Framework) para el tratamiento de la deuda más allá de la ISSD, que todavía no ha dado los resultados esperados. Estas iniciativas han tenido como característica esencial procesos de negociación pronunciados y la asignación limitada de recursos, en la mayoría de los casos de forma tardía, cuando ya los países han estado bajo los impactos cruzados de enormes tensiones en la esfera comercial, financiera y social.

Este manejo de la deuda provoca fuertes ajustes macroeconómicos que condicionan el cumplimiento de las restricciones fiscales, el cumplimiento sin interrupciones del servicio de la deuda y la aceptación de condicionalidades crediticias que exigen adoptar políticas macroeconómicas recesivas.

Tomado en cuenta los elementos manejados, a continuación se evalúan diferentes propuestas que pudieran contribuir a una evaluación más justa de los procesos actuales de endeudamiento.

Propuestas para enfrentar la crisis de la deuda externa

Avanzar hacia una nueva institucionalidad internacional, que debe incluir mecanismos multilaterales destinados al manejo de los problemas de sobreendeudamiento y evitar ante todo que las instituciones financieras internacionales sean utilizadas de forma prioritaria, en apoyo de los acreedores.

Evaluar la pertinencia de cancelar parcial o totalmente aquellas deudas en países más vulnerables donde la situación ambiental, económica y social responde al recrudecimiento de los procesos pasados y actuales que imposibilitan el cumplimiento de los compromisos contraídos. Alrededor de un 60% de los países de ingresos bajos ya se encuentran en una situación crítica por sobreendeudamiento o corren riesgo de caer en ella.

En los casos en que la disponibilidad real de financiamiento sea limitada, las autoridades responsables de la política económica deben adoptar un enfoque colaborativo para aliviar las cargas de deuda de los países, promover una mayor

sostenibilidad de la deuda y encontrar un equilibrio entre los intereses de los deudores y los de los acreedores.

En el tema de la deuda, una inflación persistente —y volátil— puede **aumentar los costos de financiamiento**. En este sentido resulta importante trabajar para que las reestructuraciones de la deuda que puedan llevarse a cabo establezcan condiciones de pago razonables para los países deudores. La fuerte subida de los precios de la energía y los alimentos pone más presión sobre los más pobres y vulnerables. Existen 82 países en desarrollo que simultáneamente importan alimentos y energéticos. Los alimentos representan hasta un 60% del consumo de los hogares en los países de ingresos bajos. En estos países confluyen una serie de factores específicos: las urgentes necesidades humanitarias se enfrentan a limitaciones financieras extremadamente fuertes. Ello demanda una ampliación de donaciones y propuestas de financiamiento en condiciones muy favorables.

Es necesario que tanto deudores como **acreedores fortalezcan las disposiciones contractuales** para reducir a un mínimo las perturbaciones económicas cuando los deudores tienen dificultades. Es necesario incrementar la adopción de cláusulas de acción colectiva reforzadas. Se necesitan disposiciones similares para facilitar la reestructuración ordenada de la deuda. También pueden resultar útiles cláusulas que reduzcan los reembolsos de la deuda o suspendan automáticamente el servicio de la deuda, como en el caso de catástrofes naturales y otros shocks económicos de gran envergadura.

Aunque ha habido mucho consenso multilateral, no se han desarrollado mecanismos para alentar a los acreedores privados a participar, junto con los acreedores oficiales, en las reestructuraciones de deuda. Como la única organización con membresía universal, las Naciones Unidas podrían facilitar un diálogo inclusivo sobre la deuda soberana y reunir los debates que tienen lugar en diferentes foros.

La financiación de contingencia debe ampliarse aún más. El año pasado, el FMI asignó 650 mil millones USD en derechos especiales de giro (DEG), el principal mecanismo mundial para aumentar la liquidez durante las crisis. Según las cuotas actuales, los países desarrollados recibieron 26 veces más que los países menos adelantados y 13 veces más que todos los países de África combinados. Los DEG deben canalizarse a los países que los necesitan, incluso a través de bancos multilaterales de desarrollo. Se debe crear un mecanismo de contingencia de DEG para garantizar que en futuras crisis, los derechos se emitan de manera rápida y automática.

3. Ampliar masivamente el financiamiento para el desarrollo y el clima

Los Bancos Multilaterales para el Desarrollo BMD deben impulsar préstamos hasta el 1 % del PIB mundial (entre 500 000 millones y 1 billón al año). Asimismo deben ofrecer financiación asequible a largo plazo, con cláusulas de reembolso condicionadas por el estado, y facilitar las modalidades de acceso a dicha

financiación, así como impulsaran aumentar los préstamos en moneda local, mientras se gestiona mejor el riesgo a través de la diversificación.¹⁴²

Tres elementos de la reforma de los Bancos Multilaterales para el Desarrollo aumentarían significativamente sus contribuciones al logro de los Objetivos de Desarrollo Sostenibles (ODS)

1. Los BMD deben adoptar e impulsar la nueva historia de crecimiento para el siglo XXI, una basada en la innovación y la inversión en tecnologías verdes, y en la adaptación y resiliencia al cambio climático acelerado. Una serie de nuevas tecnologías en la producción de electricidad, el transporte ligero por carretera, la reducción de emisiones de CO₂, la calefacción de edificios y la alimentación y la agricultura están alcanzando un punto en los próximos cinco años que las haría competitivas en precio a escala del mercado masivo. El potencial de energía barata puede acelerar el crecimiento y facilitar el acceso a la electricidad moderna para los 759 millones de personas que actualmente carecen de ella. Evita los efectos locales negativos de la contaminación generada por combustibles fósiles en la salud y la educación. Los BMD deben proporcionar la evidencia empírica en apoyo de la nueva estrategia de crecimiento que es inclusiva, sostenible y resiliente, y extraer lecciones sobre cómo gestionar la transición.

2. Lograr una transformación ecológica requerirá inversiones a gran escala. Estimaciones recientes sugieren que los mercados emergentes y los países en desarrollo distintos de China deben cuadruplicar el gasto en inversiones climáticas para 2030 a 2,4 billones USD. Los BMD deben desempeñar un papel mucho más decidido y proactivo para ayudar a los países a identificar, habilitar y fomentar inversiones verdes, yendo más allá de un enfoque de proyecto por proyecto para apoyar el cambio del sistema. Los mecanismos de coordinación dirigidos y de propiedad de los países en torno a los objetivos prioritarios deben convertirse en la norma para aumentar las inversiones y movilizar el apoyo necesario. Para ello, los BMD deben poder trabajar de manera mucho más eficaz como sistema y con el sector privado.

3. Los BMD también tienen un papel central que desempeñar para garantizar la escala y el acceso a la financiación que se necesitará. Se necesita un billón de dólares en financiamiento externo para 2030. Sin embargo, en el contexto actual de sobreendeudamiento y aumento de las tasas de interés en los mercados de capitales, fluye poco capital privado hacia los países en desarrollo.

4. Los BMD pueden crear una nueva vía para la financiación privada mediante la asociación con el sector privado y la reducción de sus riesgos. Pueden usar garantías y productos de seguros para asumir riesgos que el sector privado no puede mitigar, como el riesgo de pólizas, y reducir el costo del capital a través

¹⁴² Reformas de la Arquitectura financiera Internacional Guterres lanza tres vías para evitar un futuro colapso social, financiero y medioambiental 05 Junio 2023 <https://www.ungeneva.org/es/news-media/news/2023/06/81687/guterres-lanza-tres-vias-para-evitar-un-futuro-colapso-social>

de financiamiento combinado. Los BMD también deben aumentar su propio financiamiento directo para las grandes inversiones públicas complementarias en la infraestructura física y social requerida y donde el capital privado puede no estar disponible. Los BMD son únicos en el sentido de que pueden aumentar la financiación en condiciones asequibles sin depender en gran medida de las contribuciones de los presupuestos de los principales accionistas.

El compromiso anual de 100 mil millones USD es un piso y no un techo para el financiamiento climático, según la ONU. El Programa de las Naciones Unidas para el Medio Ambiente (PNUMA) estima que los costos de adaptación que solo enfrentan los países en desarrollo estarán en un rango de 140 mil millones USD a 300 mil millones USD por año para 2030, y de 280 mil millones USD a 500 mil millones USD anuales para 2050¹⁴³

4. Rediseñar la arquitectura fiscal mundial para un desarrollo sostenible equitativo e inclusivo.

Entre las ideas fuerza se asumen las demandas del mundo subdesarrollado para incrementar su participación en la toma de decisiones en el contexto de las múltiples instituciones financieras internacionales y la urgente implementación de sistemas que respondan con rapidez a los procesos multicrisis que enfrentan los países, así como que incrementen el monto de financiamiento que se otorga para hacer frente a estos procesos, disminuyendo las condicionalidades.

También se reitera con fuerza la necesidad de cooperación en el abordaje de los problemas que enfrenta el sistema monetario financiero actual y se promueve la necesidad de incrementar la participación del sector privado en cada uno de los diferentes sistemas diseñados para impulsar el avance hacia un futuro donde el desarrollo sostenible asuma el verdadero papel para el que la comunidad internacional ha estado trabajando durante décadas,

Una buena parte de las propuestas se concentra precisamente en el proceso de mayor inclusión de los Bancos Multilaterales de Desarrollo en este nuevo diseño para la Arquitectura financiera internacional y también se extiende a los Bancos de Desarrollo Público, así como al resto de las instituciones financieras.

Elementos como el cumplimiento de los compromisos establecidos para la Ayuda Oficial para el desarrollo y la integridad del sistema monetario financiero también aparecen como propuestas en el contexto de la Nueva Arquitectura Financiera.

La asistencia oficial para el desarrollo (AOD) se considera uno de los medios importantes de implementación de los ODS. La AOD incluye tanto las entradas financieras que crean deuda (es decir, donaciones) como las que no crean deuda (es decir, préstamos en condiciones favorables para proyectos).

En los últimos años, desde que el 1 de enero de 2016 entró en vigor la Agenda 2030, la AOD ha estado en el epicentro del gran debate. De hecho, el statu quo de la AOD presenta un pronóstico ominoso para el futuro de la Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible y sus ODS relacionados.

¹⁴³ The trillion dollar climate finance challenge (and opportunity)
<https://news.un.org/en/story/2021/06/1094762>

Los pronósticos reflejan la preocupante tendencia en la que los principales donantes del mundo no logran:

1. Alinear su AOD con las propias prioridades de los países receptores;
2. Cumplir el objetivo de larga data de las Naciones Unidas de proporcionar el 0,7% de su INB anual como AOD a los países en desarrollo, y
3. Solo del 0,15% al 0,20% para los PMA más necesitados; y
4. Financiar áreas de acción prioritarias específicas donde se necesitan fondos o inversiones significativas, como en infraestructura para energía, transporte, agua y saneamiento, etc.

En 2022, la AOD de los países del CAD ascendió a 204 000 millones USD (alrededor de 194 000 millones EUR (al tipo de cambio de 2022), un aumento del 13,6 % en términos reales con respecto a 2021.

Sin embargo, este aumento se debe en gran parte al aumento del gasto en refugiados en los países donantes, que alcanzó los 29 000 millones de USD (frente a los 13 000 millones de USD en 2021), o el 14,4 % de la AOD total de los países miembros del CAD en 2022, un récord. Excluyendo estos gastos, la AOD total aumentó un 4,6 % en términos reales en comparación con 2021 y disminuyó en doce países. Esta cantidad representa el 0,36 % del ingreso nacional bruto combinado de los países del CAD en 2022. Aunque esta proporción no se había alcanzado desde 1982, sigue estando muy por debajo del objetivo del 0,7 % de la RNB/AOD, que fue adoptado en... 1970 por países industrializados.¹⁴⁴

En relación a la integridad financiera todavía es necesario impulsar más políticas de penalización para la evasión fiscal. Los gobiernos de todo el mundo pierden 483 mil millones de dólares cada año debido a la evasión y elusión de impuestos a medida que las empresas y las personas adineradas trasladan su dinero a paraísos fiscales, 1 de cada 4 según un nuevo informe integral que insta a una revisión del sistema fiscal "quebrado". El dinero de los impuestos perdidos por las corporaciones multinacionales que usan paraísos fiscales se puede evitar hacer públicos los informes país por país.¹⁴⁵

¹⁴⁴ Increase of official development assistance in 2022, published 11 april 2023 in facts and figures, news. <https://focus2030.org/increase-of-official-development-assistance-in-2022#:~:text=oda%20reaches%20a%20new%20high%20in%202022&text=however%2c%20this%20increase%20is%20largely,in%202022%2c%20a%20record%20high>.

¹⁴⁵ Tax havens. The State of Tax Justice 2022 <https://taxjustice.net/reports/state-of-tax-justice-2022/#:~:text=The%20State%20of%20Tax%20Justice,public%20since%20at%20least%20Due%20to%20the%20OECD's%20failure%20to%20publish%20aggregated%20country%20by%20country%20reporting%20data%20as%20scheduled%20in%20July%202022,%20the%20Tax%20Justice%20Network%20is%20unable%20to%20produce%20a%20full%202022%20edition%20of%20the%20State%20of%20Tax%20Justice.%20Aggregated%20data%20from%20the%20OECD%20in%20previous%20years%20was%20used%20to%20determine%20how%20much%20tax%20every%20country%20in%20the%20world%20loses%20to%20cross-border%20corporate%20tax%20abuse.>

Conclusiones

La Agenda de Acción de Addis Abeba exige reformas en la arquitectura internacional, para garantizar que los mecanismos e instituciones internacionales sigan el ritmo de la creciente complejidad del mundo y respondan a los imperativos del desarrollo sostenible. La Agenda de Addis se basa en el Consenso de Monterrey al pedir la implementación de reformas de gobernanza para garantizar una arquitectura internacional más inclusiva y representativa.¹⁴⁶

En este sentido , la Agenda de Acción de Addis Abeba:

- Se compromete a tomar medidas para impulsar y mejorar la gobernanza económica global para llegar a una arquitectura internacional más fuerte, más coherente, más inclusiva y representativa para el desarrollo sostenible.
- Vuelve a comprometerse a ampliar y fortalecer la voz y la participación de los países en desarrollo en la toma de decisiones económicas internacionales y el establecimiento de normas y la gobernanza económica mundial
- Se compromete a profundizar la reforma de la gobernanza tanto en el FMI como en el Banco Mundial para adaptarla a los cambios en la economía mundial
- Invita al Comité de Supervisión Bancaria de Basilea y a otros importantes organismos internacionales de establecimiento de estándares regulatorios a continuar los esfuerzos para aumentar la voz de los países en desarrollo en los procesos de establecimiento de normas.
- Se compromete a una selección abierta y transparente, con equilibrio de género y basada en el mérito de los directores de las principales instituciones financieras internacionales, y a mejorar la diversidad del personal.

Para poder continuar con estos procesos cinco principios deben guiar la Reforma:

(i) Responsabilidades comunes pero diferenciadas y capacidades respectivas: Este principio exige reconocer las diferencias entre los países en cuanto a su contribución y responsabilidades históricas en la generación de problemas comunes, así como las divergencias en las capacidades financieras y técnicas, a fin de abordar los desafíos compartidos. Este principio también reconoce la diversidad de circunstancias nacionales y enfoques de políticas, una diversidad que debería integrarse en la arquitectura de la gobernanza global como una característica intrínseca de la comunidad global, no como una excepción a las reglas generales.

(ii) Subsidiariedad: los problemas deben abordarse al nivel más bajo capaz de abordarlos. Este principio implica que algunos problemas pueden manejarse bien y de manera eficiente a nivel local, nacional, subregional y regional, lo que reduce la cantidad de problemas que deben abordarse a nivel internacional y supranacional. La subsidiariedad sugiere un papel importante para la cooperación regional en el tratamiento de cuestiones de interés mutuo.

¹⁴⁶ 69/313. Agenda de Acción de Addis Abeba de la Tercera Conferencia Internacional sobre la Financiación para el Desarrollo (Agenda de Acción de Addis Abeba) Resolución aprobada por la Asamblea General el 27 de julio de 2015 https://unctad.org/system/files/official-document/ares69d313_es.pdf

(iii) Inclusividad, transparencia, rendición de cuentas: las instituciones financieras mundiales deben ser representativas y responsables ante toda la comunidad mundial, mientras que los procedimientos de toma de decisiones deben ser democráticos, inclusivos y transparentes. Una gobernanza sólida implica responsabilidad mutua, verificada por mecanismos y procesos transparentes y creíbles para garantizar que se cumplan los compromisos y deberes acordados.

(iv) Coherencia: las definiciones de reglas y procesos globales deben basarse en enfoques integrales, incluida la evaluación de posibles compensaciones, de modo que las acciones en diferentes áreas no se socaven o perturben entre sí, sino que se refuercen mutuamente. También se necesita una mayor coherencia entre las esferas internacional y nacional de formulación de políticas. Esto también requiere una mejor coordinación entre las diversas partes interesadas y un mayor intercambio de información.

(v) Soberanía responsable: este principio reconoce que la cooperación política es la mejor manera de lograr los intereses nacionales en el dominio público mundial. También requiere que los gobiernos y los Estados respeten plenamente la soberanía de otras naciones para cumplir con los resultados de las políticas acordadas..¹⁴⁷

Bibliografía

A background policy paper . Gemma Adaba, ICFTU UN Office Aldo Caliarì, Center of Concern John Foster, North South Institute, Social Watch Eva Hanfstaengl, CIDSE Frank Schroeder, FES New York, 2003.

Abidoye, et al 2022. Understanding Impacts and Accelerating the SDGs in a moment of multiple overlapping crises, UNDP Working Paper.

Agenda de Acción de Addis Abeba de la Tercera Conferencia Internacional sobre la Financiación para el Desarrollo (Agenda de Acción de Addis Abeba) Resolución aprobada por la Asamblea General el 27 de julio de 2015 https://unctad.org/system/files/official-document/ares69d313_es.pdf

Committee for Development Policy. Policy Note: Global governance and global rules for development in the post-2015 era. United Nations June 2014. https://www.un.org/en/development/desa/policy/cdp/cdp_publications/2014cdppolicynote.pdf

Increase of official development assistance in 2022.published 11 april 2023 in facts and figures, news. <https://focus2030.org/increase-of-official-development-assistance-in-2022#:~:text=oda%20reaches%20a%20new%20high%20in%202022&text=however%2c%20this%20increase%20is%20largely,in%202022%2c%20a%20record%20high.>

Reformas de la Arquitectura financiera Internacional Guterres lanza tres vías para evitar un futuro colapso social, financiero y medioambiental 05 Junio 2023 <https://www.ungeneva.org/es/news->

¹⁴⁷ Committee for Development Policy. Policy Note: Global governance and global rules for development in the post-2015 era. United Nations June 2014. https://www.un.org/en/development/desa/policy/cdp/cdp_publications/2014cdppolicynote.pdf

[media/news/2023/06/81687/guterres- lanza-tres-vias-para-evitar-un-futuro-colapso-social](https://www.un.org/press/en/2023/06/81687/guterres- lanza-tres-vias-para-evitar-un-futuro-colapso-social)

Tax havens. The State of Tax Justice 2022 [https://taxjustice.net/reports/state-of-tax-justice-](https://taxjustice.net/reports/state-of-tax-justice-2022/#:~:text=The%20State%20of%20Tax%20Justice,public%20since%20at%20least%202016)

[2022/#:~:text=The%20State%20of%20Tax%20Justice,public%20since%20at%20least%202016](https://taxjustice.net/reports/state-of-tax-justice-2022/#:~:text=The%20State%20of%20Tax%20Justice,public%20since%20at%20least%202016) Due to the OECD's failure to publish aggregated country by country reporting data as scheduled in July 2022, the Tax Justice Network is unable to produce a full 2022 edition of the State of Tax Justice. Aggregated data from the OECD in previous years was used to determine how much tax every country in the world loses to cross-border corporate tax abuse.

The 2022 Bridgetown Initiative - Foreign Affairs and Foreign Trade. and Bridgetown 2.0 Urgent and Decisive Action to Reform the International Financial Architecture .May 2023

The trillion dollar climate finance challenge (and opportunity) <https://news.un.org/en/story/2021/06/1094762>

Ugo Panizza, 2022. Long-Term Debt Sustainability in Emerging Market Economies: A Counterfactual Analysis, Background for the 2022 Financing for Sustainable Development Report, UN-DESA Working Paper.

Unlocking SDG Financing: Findings from Early Adopters July 2018 unsdg.un.org/resources/unlocking-sdg-financing-findings-early-adopters
unsdg.un.org/resources/unlocking-sdg-financing-findings-early-adopters

5

La pobreza como objetivo para el desarrollo

Dra. Olga Pérez Soto¹⁴⁸
Dra. Zoe Medina Valdés¹⁴⁹

Resumen: Este artículo profundiza en la línea de otros trabajos de las autoras, sobre la no neutralidad de los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) como propuesta de Agenda Común de desarrollo global. En esta ocasión el análisis se concentra en el ODS #1: Poner fin a la pobreza en todas sus formas en todo el mundo. El objetivo es analizar la pobreza como manifestación y expresión de relaciones causales de la contradicción global-nacional entre trabajo y capital. En consecuencia, las diferentes propuestas para superarla necesitan delimitar, en las agendas, si se trata de gestionarla como un “ objetivo de desarrollo en función al capital o en función de la ruptura con él. Con tales propósitos se comienza analizando el objetivo pobreza colocado en las agendas institucionales globales de desarrollo y su evolución, de los Objetivos de Desarrollo del Milenio (ODM) a los ODS; luego se centra la atención en el ODS # 1 de la Agenda 2030, su alcance y relación con el resto de objetivos de propia agenda; continúa con la evaluación del ODS#1, para terminar con una propuesta de asimilación crítica funcional a la transformación causal del problema global manifiesto en la pobreza.

Palabras Claves: contradicción trabajo-capital, Economía Política Marxista, explotación, objetivos de desarrollo, pobreza

Abstract: This article continues other works by the authors, on the non-neutrality of the Sustainable Development Goals (SDG) as a proposal for a Common Agenda for global development. This time the analysis focuses on SDG #1: End poverty in all its forms throughout the world. The objective is to analyze poverty as a manifestation and expression of causal relationships of the global-national contradiction between work and capital. Consequently, the different proposals to overcome it need to delimit, in the agendas, whether it is about managing it as a “ development objective based on capital or based on the break with it. With these purposes, we begin by analyzing the poverty objective placed in the global institutional development agendas and its evolution, from the Millennium Development Goals (MDGs) to the SDGs. Then attention is focused on SDG # 1 of the 2030 Agenda, its scope and relationship with the rest of the objectives of

¹⁴⁸ Facultad de Economía, Universidad de La Habana, Cuba.
olga@rect.uh.cu <https://orcid.org/0000-0002-1542-7678>

¹⁴⁹ Facultad de Economía, Universidad de La Habana, Cuba.
zoem@fec.uh.cu <https://orcid.org/0000-0002-3236-0858>

the agenda itself; continues with the evaluation of SDG#1, to end with a proposal for functional critical assimilation to the causal transformation of the global problem manifested in poverty.

Keywords: labor-capital contradiction, Marxist Political Economy, exploitation, development objectives, poverty

Introducción

En el prólogo del Informe de CEPAL sobre Objetivos de Desarrollo del Milenio (2015), Ban Ki-moon, Secretario General de las Naciones Unidas afirmó:

“La movilización mundial tras los Objetivos de Desarrollo del Milenio (ODM) ha generado el movimiento contra la pobreza más exitoso de la historia. El compromiso transcendental que asumieron los líderes del mundo en el año 2000 de no escatimar esfuerzos para liberar a nuestros semejantes, hombres, mujeres y niños de las condiciones abyectas y deshumanizadoras de la pobreza extrema (...) Los ODM ayudaron a que más de mil millones de personas escaparan de la pobreza extrema, a combatir el hambre, a facilitar que más niñas asistieran a la escuela que nunca antes, y a proteger nuestro planeta”

... Las experiencias y las pruebas de los esfuerzos para alcanzar los ODM han demostrado que sabemos qué hacer. Pero para lograr mayores progresos necesitaremos una voluntad política inquebrantable y un esfuerzo colectivo a largo plazo. Tenemos que enfrentar las raíces de las causas y hacer más por integrar las dimensiones económicas, sociales y ambientales del desarrollo sostenible. La emergente agenda para el desarrollo después de 2015, que incluirá un conjunto de Objetivos de Desarrollo Sostenible, pugna por reflejar estas lecciones, construir sobre la base de nuestros éxitos, y encaminar juntos y firmemente a todos los países hacia un mundo más próspero, sostenible y equitativo.

... Al reflexionar sobre los ODM, y con vistas a los próximos quince años, no existen dudas de que podemos cumplir con nuestra responsabilidad compartida para poner fin a la pobreza, sin excluir a nadie, y crear un mundo digno para todos” , (CEPAL, 2015, p.2).

Reflexionar sobre la pobreza en el mundo, culminando el año 2023, implica mucha responsabilidad profesional, social, política y humanista. Analizar las ideas anteriormente expuestas, formuladas desde la institucionalidad global, indica la necesidad de profundizar en el fenómeno de la pobreza como problema global, sus causas, propuestas, avances y retrocesos. Resulta curioso repasar tales afirmaciones, cuando han pasado casi ocho años. Las evaluaciones sobre el fenómeno de la pobreza parecerían indicar que al menos no se sabía todo lo que se debía hacer, ni estaban identificadas las causas para avanzar de manera seria y optimista en un esfuerzo colectivo con una voluntad política inquebrantable.

Se suponía que la Agenda 2030, sucesora de la Agenda 2015, avanzaría en la corrección y superación de las lecciones aprendidas. Se argumentaba que la segunda superaba a la primera, porque los Objetivos de Desarrollo Sostenible

(ODS) adoptados por las Naciones Unidas en 2015, contenían una agenda global más ambiciosa para movilizar la acción colectiva en torno a objetivos comunes. Se proponía luchar contra la pobreza extrema integrando tres dimensiones del desarrollo sostenible: la económica, la social y la ambiental, proporcionando una valiosa hoja de ruta para articular la formulación de políticas mundiales.

En un informe presentado el presente año por CEPAL, titulado *La Agenda 2030 y los Objetivos de Desarrollo Sostenible. En la mitad del camino hacia 2030*, se afirma:

“Pasado el punto medio del período 2015-2030 es claro que el proceso hacia el logro de los ODS no avanza al ritmo deseado. Buena parte de los indicadores se encuentran fuera de la trayectoria que permitiría el cumplimiento de las metas en 2030. Una de las razones para ello es la violenta irrupción de la pandemia de enfermedad por coronavirus (COVID-19) (...) Sin embargo, debe reconocerse que la región ya venía mostrando una lenta evolución económica y social desde mediados de la segunda década del siglo XXI: en 2023 se cumplen diez años de crecimiento económico promedio anual del 0,8%, menor al 2,0% de la década perdida de los años ochenta del siglo XX. Y aunque el crecimiento no es todo, este bajo desempeño económico hace mucho más difícil crear empleo decente, reducir la pobreza, la informalidad y la desigualdad, y financiar las inversiones necesarias para avanzar hacia la consecución de los ODS” (CEPAL, 2023, p.5).

Este artículo tiene como objetivo analizar, desde la perspectiva marxista, la trayectoria del objetivo de desarrollo referido a la pobreza planteado por la institucionalidad global, sus fetiches y contradicciones. Se analiza las implicaciones que tiene desde el punto de vista teórico y práctico, abordar la pobreza desde sus manifestaciones y no desde sus causas. Para ello, el trabajo se ha estructurado de la siguiente manera: se presenta la pobreza como Objetivo de Desarrollo en la Agenda Institucional Global; luego se muestra información sobre la evaluación de los ODS, realizada desde las propias instituciones globales; seguidamente se expresan algunas reflexiones para contribuir al análisis crítico de la centralidad de la pobreza en la agendas de desarrollo; todo ello para mostrar cómo puede quedar en retórica el hecho de abordar el problema de la pobreza sin considerar sus causas.

La pobreza como Objetivo de Desarrollo en la Agenda Institucional Global

En septiembre del año 2000, líderes de 189 países se reunieron en la sede central de las Naciones Unidas para firmar la Declaración del Milenio, un documento por el que se comprometieron a alcanzar, antes de 2015, un conjunto de ocho objetivos cuantificables, como la reducción de la pobreza extrema y el hambre a la mitad, la promoción de la igualdad de género o la reducción de la mortalidad infantil.

El planteamiento de la pobreza como objetivo de desarrollo, en la Agenda 2015 (ODM) se enunciaba: “*Erradicar la pobreza extrema y el hambre*”. Tenía tres metas definidas para su medición:

META 1-A Reducir a la mitad, entre 1990 y 2015, el porcentaje de personas cuyos ingresos sean inferiores a 1 dólar por día.

META 1.B Alcanzar empleo pleno y productivo y trabajo decente para todos, incluyendo las mujeres y los jóvenes.

META 1.C Reducir a la mitad, entre 1990 y 2015, la proporción de personas que padecen hambre.

En el balance oficial realizado del período, para el ODM #1 la propia ONU, expuso como principales resultados:

- Reducción significativa de la pobreza extrema. En 1990, casi la mitad de la población de las regiones en desarrollo vivía con menos de 1,25 dólares al día, proporción que descendió a 14% en 2015. Ello significó que más de mil millones de personas resultaron rescatadas de la pobreza extrema desde 1990.
- A nivel mundial, la cantidad de personas que vivían en pobreza extrema se redujo en más de la mitad, cayendo de 1.900 millones en 1990 a 836 millones en 2015. La mayor parte del progreso ha ocurrido a partir del año 2000.
- La cantidad de personas de la clase media trabajadora que vivían con más de 4 dólares por día se ha triplicó entre 1991 y 2015.
- El porcentaje de personas con nutrición insuficiente en las regiones en desarrollo cayó a casi la mitad desde 1990, pasando de 23,3% en el período 1990–1992 a 12,9% en el período 2014–2016. Uno de cada siete niños en el mundo tiene un peso inferior al normal, un descenso en la cifra de uno de cada cuatro de 1990 (PNUD, 2015).

Al respecto, es importante anotar que el progreso fue desigual a través de regiones y países, dejando enormes brechas a nivel internacional y nacional. Millones de personas siguen desamparadas, en particular los más pobres y los desfavorecidos debido a su sexo, edad, discapacidad, etnia o ubicación geográfica. A pesar del progreso, casi la mitad de las personas empleadas en el mundo trabajan en condiciones vulnerables. Para fines del 2014, los conflictos forzaron a casi 60 millones de personas a abandonar sus hogares.

Además de lo anterior, parece importante llamar la atención sobre algunos aspectos que serán retomados más adelante, pero que vale la pena dejarlos anotados ahora. Los Objetivos de Desarrollo del Milenio, lo que incluye el ODM #1, fueron aprobados en el 2000 para ser cumplidos antes del 2015. Sin embargo, para su evaluación, es considerada la década del noventa en todas las bases de métricas, lo cual estadísticamente puede favorecer en positivo alguno de los resultados. En ello puede haber influido el cambio de contexto, de un neoliberalismo generalizado hacia el avance de gobiernos progresistas en América Latina, que invirtieron en transformaciones sociales a favor de justicia social e igualdad, “objetivo” con mayor alcance que los planteados en los ODM.

Los informes oficiales institucionales reflejaron que, aunque las metas del ODM#1, referidas a reducir a la mitad la proporción de personas que viven en pobreza extrema y sufren de hambre se habían casi cumplido, el mundo todavía estaba lejos de cumplir dicho objetivo y menos aún de erradicar la pobreza. Se estima que en 2015, 825 millones de personas todavía vivían en pobreza extrema y 800 millones sufrían de hambre. Consecuentemente, erradicar la pobreza y el hambre sigue siendo un tema central de la agenda para el desarrollo después del 2015 (PNUD, 2015). Por lo tanto, fueron incluidos en los ODS, reconociendo la necesidad de avances significativos a partir de decisiones claras

y compromisos políticos precisos, que transformen la retórica en medidas efectivas.

Al respecto, parece oportuno retomar un pasaje de Carlos Marx en su obra *El Capital. Crítica de la Economía Política*, en donde refiriéndose al proceso de acumulación capitalista, analiza cómo su lógica necesita reproducir la pobreza y al mismo tiempo crear mecanismos de contención.

“Y como son los obreros los que hacen a la gente rica, cuanto más obreros haya más ricos habrá... El trabajo de los pobres es la mina de los ricos.” He aquí ahora cómo se expresaba Bernard de Mandeville a comienzos del siglo XVIII: "Allí donde la propiedad está suficientemente protegida, sería más fácil vivir sin dinero que sin pobres, pues ¿quién, si éstos no existiesen, ejecutaría los trabajos?... Y, si bien hay que proteger a los obreros de la muerte por hambre, no se les debe dar nada que valga la pena de ser ahorrado pero todas las naciones ricas están interesadas en que la mayor parte de los pobres, sin permanecer en la ociosidad, gasten siempre todo lo que ganan... Los que se ganan la vida con su trabajo diario no tienen más estímulo que sus necesidades, que es prudente moderar, pero que sería insensato suprimir. Lo único que puede espolear el celo de un hombre trabajador es un salario prudencial. Si el jornal es demasiado pequeño puede, según su temperamento, desanimarle o moverle a desesperación; si es demasiado grande, puede hacerle insolente y vago... De lo dicho se desprende que, en un país libre, en el que no se consiente la esclavitud, la riqueza más segura está en una muchedumbre de trabajadores pobres y aplicados. Aparte de que son la cantera inagotable que nutre las filas del ejército y la marina, sin ellos no habría disfrute posible ni podrían explotarse los productos de un país. Para hacer feliz a la sociedad [que, naturalmente, está formada por los que no trabajan] y conseguir que el pueblo viva dichoso, aun en momentos de escasez, es necesario que la gran mayoría permanezca inculta y pobre. El conocimiento dilata y multiplica nuestros deseos, y cuanto menos deseo tenga un hombre, más fácil es satisfacer sus necesidades." Lo que Mandeville hombre honrado y de inteligencia clara, no llega a comprender es que el mecanismo del proceso de acumulación, al aumentar el capital, hace que aumente también la masa de "trabajadores pobres y aplicados", es decir, de obreros asalariados, cuya fuerza de trabajo se convierte en creciente fuerza de explotación al servicio del creciente capital, lo que les obliga a eternizar su supeditación al propio producto de su trabajo, personificado en el capitalista” (Marx, 1973, p. 559).

Nótese que sin tener como referente esta perspectiva marxista que analiza las causas que reproducen y perpetúan el fenómeno de la pobreza, y que se deseaba enfrentar con el ODM #1, el discurso patrocinador de ese propio objetivo reconocía que, aunque se han alcanzado logros significativos en muchas de las metas de los ODM en todo el mundo, el progreso ha sido desigual a través de las regiones y los países,. Al respecto, la ONU reconoce que millones de personas siguen desamparadas, en particular los más pobres y los desfavorecidos (PNUD, 2015).

En tal sentido, se añadía que la agenda para el desarrollo después de 2015 comenzaría donde los ODM terminaran. Deben ser llenados los vacíos remanentes para erradicar la pobreza y el hambre, y promover un crecimiento económico sostenido e inclusivo que permita a las personas prosperar en todas

partes del mundo (PNUD, 2015). Resulta interesante como se incorpora la importancia del crecimiento para superar la pobreza y el hambre, aunque no se profundice en cualificar el mismo. Hubo que reconocer que para que se produjeran avances significativos, los ODS necesitarían decisiones claras y compromisos políticos precisos, para transformar la retórica en medidas efectivas de transformación para mejorar el castigado planeta y las condiciones de vida de sus habitantes.

Así llega la Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible, con sus 17 Objetivos y 169 metas. Se presenta como una visión ambiciosa del desarrollo sostenible que integra varias dimensiones: económica, social y ambiental. La institucionalidad global la presenta como expresión de los deseos, aspiraciones y prioridades de la comunidad internacional y alega que contiene una agenda ambiciosa, visionaria, transformadora y civilizatoria que pone la igualdad y dignidad de las personas en el centro y llama a cambiar los estilos de desarrollo. Se reconoce que requiere de la participación de todos los sectores de la sociedad y del Estado para su implementación.

Sin embargo, además de la cuestionada neutralidad de los ODS en su condición de fetiche del desarrollo capitalista que responde a relaciones de poder correspondientes a la lógica de reproducción del capital a escala internacional (Pérez y Medina, 2023)-, la arquitectura bajo la que se han diseñado, sus limitaciones técnicas y las fundadas críticas de la comunidad internacional proyectan importantes limitaciones para que pueda alcanzar los objetivos previstos de construir un planeta mejor para las generaciones venideras. Lo anterior tiene particular importancia cuando se analiza el fenómeno de la pobreza, que es objeto de atención de este trabajo.

En lo formal, los ODS tienen una arquitectura novedosa, distinta a los ODM, de los que han tomado muchos de los elementos importantes, pero tratando de superar algunas de sus debilidades. En ambos casos el cuerpo central de la agenda se estructura en torno a grandes objetivos que se definen en metas precisas y verificables mediante indicadores; pero si en los ODM la agenda se estructuraba en torno a ocho grandes objetivos, desarrollados por medio de 18 metas que se medían a través de 48 indicadores, los ODS multiplican extraordinariamente esta estructura, al articularse por medio de 17 objetivos genéricos, que se materializan en otras 169 metas medibles a través de 230 indicadores verificables.

Si se centra la atención en la pobreza como objetivo de las agendas para el desarrollo, es evidente que reaparece el ODM#1 planteado para el 2015 (Erradicar la pobreza extrema y el hambre) en dos objetivos para el 2030:

1. ODS #1/2030: Poner fin a la pobreza en todas sus formas en todo el mundo
2. ODS #2/2030: Poner fin al hambre, lograr la seguridad alimentaria y la mejora de la nutrición y promover la agricultura sostenible

El ODS #1 tiene 5 metas, según se muestra a continuación:

“1.1 De aquí a 2030, erradicar para todas las personas y en todo el mundo la pobreza extrema (actualmente se considera que sufren pobreza extrema

las personas que viven con menos de 1,25 dólares de los Estados Unidos al día)

1.2 De aquí a 2030, reducir al menos a la mitad la proporción de hombres, mujeres y niños de todas las edades que viven en la pobreza en todas sus dimensiones con arreglo a las definiciones nacionales.

1.3 Implementar a nivel nacional sistemas y medidas apropiados de protección social para todos, incluidos niveles mínimos, y, de aquí a 2030, lograr una amplia cobertura de las personas pobres y vulnerables.

1.4 De aquí a 2030, garantizar que todos los hombres y mujeres, en particular los pobres y los vulnerables, tengan los mismos derechos a los recursos económicos y acceso a los servicios básicos, la propiedad y el control de la tierra y otros bienes, la herencia, los recursos naturales, las nuevas tecnologías apropiadas y los servicios financieros, incluida la microfinanciación.

1.5 De aquí a 2030, fomentar la resiliencia de los pobres y las personas que se encuentran en situaciones de vulnerabilidad y reducir su exposición y vulnerabilidad a los fenómenos extremos relacionados con el clima y otras perturbaciones y desastres económicos, sociales y ambientales” (CEPAL, 2016, p.10).

Por su parte el ODS #2, reconoce que la agricultura, la silvicultura y las piscifactorías pueden suministrar comida nutritiva para todos y generar ingresos decentes, mientras se apoya el desarrollo de las gentes del campo y la protección del medio ambiente. Los suelos, agua, océanos, bosques y la biodiversidad están siendo rápidamente degradados. El cambio climático está poniendo mayor presión sobre los recursos de los que dependemos y aumentan los riesgos asociados a desastres, tales como sequías e inundaciones. Se afirma que es necesaria una profunda reforma del sistema mundial de agricultura y alimentación para nutrir a los 925 millones de hambrientos que existen actualmente y los dos mil millones adicionales de personas que vivirán en el año 2050. El sector alimentario y el sector agrícola ofrecen soluciones claves para el desarrollo y son vitales para la eliminación del hambre y la pobreza.

Las Metas del Objetivo #2 son:

“2.1 De aquí a 2030, poner fin al hambre y asegurar el acceso de todas las personas, en particular los pobres y las personas en situaciones de vulnerabilidad, incluidos los niños menores de 1 año, a una alimentación sana, nutritiva y suficiente durante todo el año.

2.2 De aquí a 2030, poner fin a todas las formas de malnutrición, incluso logrando, a más tardar en 2025, las metas convenidas internacionalmente sobre el retraso del crecimiento y la emaciación de los niños menores de 5 años, y abordar las necesidades de nutrición de las adolescentes, las mujeres embarazadas y lactantes y las personas de edad.

2.3 De aquí a 2030, duplicar la productividad agrícola y los ingresos de los productores de alimentos en pequeña escala, en particular las mujeres, los pueblos indígenas, los agricultores familiares, los ganaderos y los pescadores, entre otras cosas mediante un acceso seguro y equitativo a las tierras, a otros recursos e insumos de producción y a los conocimientos, los servicios

financieros, los mercados y las oportunidades para añadir valor y obtener empleos no agrícolas.

2.4 De aquí a 2030, asegurar la sostenibilidad de los sistemas de producción de alimentos y aplicar prácticas agrícolas resilientes que aumenten la productividad y la producción, contribuyan al mantenimiento de los ecosistemas, fortalezcan la capacidad de adaptación al cambio climático, los fenómenos meteorológicos extremos, las sequías, las inundaciones y otros desastres, y mejoren progresivamente la calidad de la tierra y el suelo.

2.5 De aquí a 2020, mantener la diversidad genética de las semillas, las plantas cultivadas y los animales de granja y domesticados y sus correspondientes especies silvestres, entre otras cosas mediante una buena gestión y diversificación de los bancos de semillas y plantas a nivel nacional, regional e internacional, y promover el acceso a los beneficios que se deriven de la utilización de los recursos genéticos y los conocimientos tradicionales conexos y su distribución justa y equitativa, según lo convenido internacionalmente” , (CEPAL, 2016, p.12 y 13).

A favor de los ODS se alega, entre otros argumentos, que contienen respuestas sistémicas a una visión global e interrelacionada del desarrollo sostenible que afronta cuestiones tan importantes como la desigualdad y la pobreza extrema, los patrones de consumo no sostenibles y la degradación ambiental, el reforzamiento de las capacidades institucionales, así como procesos de solidaridad global novedosos que los ODM descuidaron (CEPAL, 2016).

La evolución del fenómeno *pobreza* en la Agenda institucional global desde el punto de vista formal, ha transitado desde *Erradicar la pobreza extrema y el hambre*” (2015) hacia *Poner fin a la pobreza en todas sus formas en todo el mundo*” (2030). Como se puede observar, no son equivalentes en su formulación. Por una parte, en el primero se hacía referencia la *pobreza extrema y el hambre* y en el segundo, a todas las *formas de pobreza*. En este último llama la atención que se separan los temas de pobreza y hambre, como si fueran inconexos. Ésta última se incorpora en un objetivo independiente (ODS#2), colocando al mismo nivel, una manifestación de la pobreza (el *hambre*), resultante de un problema correspondiente al proceso de creación de riqueza (sector de la agricultura), de una política (Seguridad Alimentaria).

Aunque más adelante se abordará críticamente las formulaciones arriba comentadas, es importante dejar señalado que en ninguno de los casos se interpretó adecuadamente la interrelación causal, secuencial, integradora, de las manifestaciones de fenómenos como pobreza y hambre. En consecuencia, existen razones para sospechar que las metas, indicadores y métricas en general resultantes, no serán buenas aliadas para transformar disruptivamente los mencionados problemas globales. Al respecto, cabría el cuestionamiento de si los sucesores ODS puedan superar a sus progenitores ODM.

Evaluación del ODS # 1 a mitad del camino del cumplimiento

Lo arriba comentado llama más la atención cuando en las evaluaciones realizadas en el año 2015, el Secretario General Adjunto de Asuntos Económicos y Sociales, de Naciones Unidas, Wu Hongbo expresó en el Informe, con el subtítulo: Los éxitos de la agenda de los ODM demuestran que la acción mundial funciona. Es el único camino para asegurar que la nueva agenda de desarrollo

no excluya a nadie: “Este es el informe final de los ODM. Documenta el esfuerzo realizado durante 15 años para alcanzar los objetivos y las aspiraciones establecidos en la Declaración del Milenio y destaca los muchos éxitos alcanzados en todo el mundo, pero reconoce también las brechas que todavía permanecen. La experiencia de los ODM ofrece numerosas lecciones que servirán como punto de partida para nuestros próximos pasos” (PNUD, 2015, p.10).

Más adelante ejemplificando lecciones aprendidas comentó que es importante medir lo que valoramos porque los datos sostenibles son necesarios para el desarrollo sostenible. Se plantea que el monitoreo de los ODM enseñó que los datos son un elemento indispensable en la agenda para el desarrollo y que lo que se mide, se hace acompañado de la mejor calidad de los datos pues solo contando lo que no ha sido contado se puede alcanzar lo que no se ha alcanzado (PNUD, 2015). Sin embargo, no se percibe la existencia de una reflexión sobre lecciones aprendidas que trascendieran la gestión de datos; mucho menos sin correlacionar la misma con los fundamentos del fenómeno que se necesita transformar desde sus causas y los datos que la reflejan y perpetúan.

Desde que las Naciones Unidas aprobaron la Agenda 2030, diferentes países, organismos científicos e instituciones internacionales han puesto en marcha estudios de distinta naturaleza con la finalidad de monitorear el progreso hacia los ODS, mapear los recursos disponibles y revisar las estrategias aplicadas. Algunos de ellos se están haciendo con la suficiente honestidad intelectual como para reconocer las insuficiencias y limitaciones de los ODS, pero al mismo tiempo explorando las capacidades que aportan a las estrategias de desarrollo específicas, así como los cambios políticos, sociales e institucionales necesarios para avanzar hacia sociedades más sostenibles.

Desde un punto de vista técnico, es posible identificar cinco elementos críticos en la aplicación de los ODS, a la luz de los estudios e investigaciones que hasta la fecha se han realizado; ellos son: la mejora del conocimiento e información técnica para funcionarios, sociedad civil y organizaciones especializadas; el trabajo decidido para obtener compromisos precisos de los Gobiernos; generar conocimiento científico en torno a los ODS y a su aplicación; solucionar los problemas de la falta de datos y la clarificación de las metas y objetivos para su correcta implementación; lograr una delimitación precisa de responsabilidades y compromisos económicos, políticos y técnicos en torno a los mismos.

En dicho proceso de evaluación se puede coincidir en algunos aspectos positivos. Los ODM impulsaron avances importantes de manera particular en materia de salud, así como en educación, al tiempo que facilitaron la introducción de planes de trabajo y limitados en el tiempo, fáciles de comunicar y mensurables. También es destacable la capacidad de los ODM para introducir metodologías de medición y desagregación de datos con la finalidad de conocer de manera más precisa los avances generados. Permitieron focalizar el trabajo de gobiernos, donantes, agencias internacionales y organizaciones en áreas prioritarias de necesidad, posibilitando una mejora en la disponibilidad de datos e indicadores del desarrollo, así como en la mejora de los sistemas estadísticos nacionales, junto a un reforzamiento de la cultura de la rendición de cuentas (Gómez, 2017).

Los ODS incorporan elementos novedosos en su diseño, entre los que se destacan la integración de las tres dimensiones del desarrollo sostenible: la económica, la social y la ambiental, priorizando la lucha contra la pobreza y el hambre, pero con un fuerte anclaje en la defensa de los derechos humanos, la igualdad de género y el empoderamiento de las mujeres, abordando la reducción de las desigualdades dentro de cada país y entre los diferentes estados como elemento prevalente, junto a la eliminación de patrones de consumo insostenibles. Además, incorporan una visión del crecimiento económico incluyente y sostenible, respetuoso con la salud del planeta y de la población. Un elemento innovador es su carácter universal, de aplicación en todo el mundo y para todos los países, con una visión holística e interrelacionada en la que cada objetivo se superpone y se refuerza mutuamente, con una actuación multinivel simultánea en los espacios locales, regionales, nacionales y globales, apostando por construir una solidaridad global reforzada e integrando los grandes acuerdos recogidos en las cumbres mundiales (Gómez, 2017).

El diseño de los ODS avanzó sobre una nueva categorización de principios que marcan su comprensión, entre los que sobresalen dos por su significado. El primero de ellos se refiere a las llamadas Responsabilidades Comunes pero Diferenciadas, que operarían sobre elementos comunes a nivel global (como la atmósfera, las emisiones de CO₂ y su disminución, la conservación de la biodiversidad, entre otros), pero sobre los que cada país asume responsabilidades diferenciadas e interviene de manera distinta. El segundo hace referencia a las Responsabilidades Internacionales y Obligaciones Extraterritoriales, que se refieren a aquellas responsabilidades que deben entenderse de manera global, exigiendo compromisos de toda la comunidad internacional, como acabar con el hambre, respetar los derechos humanos, promover la igualdad entre mujeres y hombres, entre otros (Grupo de Reflexión de la Sociedad Civil sobre las Perspectivas de Desarrollo Globales, 2015).

Al mismo tiempo hay que añadir una sistematización diferenciada multinivel, a partir de cuatro elementos esenciales: objetivos y metas de validez universal, objetivos y metas con un componente nacional, objetivos y metas para países desarrollados, junto a objetivos y metas específicas para países en desarrollo. De hecho, aunque se insiste una y otra vez en la novedad del componente universal de los ODS, hay que señalar que, de sus 169 Metas, 27 de ellas son únicamente de aplicación para los países en desarrollo, lo que representa un 16% del total, lo que también pone en duda la dimensión universal de la totalidad de la Agenda 2030 (Gómez, 2017).

Entre los aspectos negativos identificados en la evolución de las agendas para el desarrollo propuestas por los organismos internacionales, se ha de señalar que aunque los ODS son mucho más ambiciosos que los ODM, evidente en el notable aumento de objetivos, y particularmente en sus metas e indicadores, un gran número de ellos son una repetición de viejas promesas incumplidas que van posponiéndose desde hace lustros, retomándose una y otra vez.

Al respecto, se puede observar la Meta 17.2 para destinar entre el 0,15-0,20% de la Ayuda Oficial al Desarrollo (AOD) a los Países Menos Adelantados (PMA), acordada en 2001; también en la Meta 17.2 está la vieja promesa de dedicar el 0,7% del PIB para AOD en los países empobrecidos, fijada en 1970; la Meta 16.8 de reforma del FMI, acordada en el seno del G-20 en 2010 para dar más voz a los países emergentes; la Meta 13.a para movilizar 100.000 millones de dólares

destinados a frenar el cambio climático acordado en la Cumbre del Clima de Copenhague de 2009; la Meta 4.1 para alcanzar la escolarización universal, fijada por las Naciones Unidas en 1990 para que fuera alcanzada en el año 2000, luego nuevamente recuperada en los ODM para alcanzarse en 2015 y ahora recogida una vez más en los ODS para cumplirse en 2030; o la Meta 6.1 para lograr el acceso universal al agua, establecida en 1977 para cumplirse en 1990, luego aplazada para 2015 y ahora fijada nuevamente para el año 2030, entre otras.

Se entenderá, por tanto, que no parece acertado afirmar que los ODS sean la Agenda del Desarrollo más novedosa jamás construida, en la medida en que una parte de sus objetivos y metas sustantivas provienen de acuerdos, cumbres y conferencias internacionales fijadas hace años e incumplidos de forma sistemática. Con relación a los ODS se ha criticado que numerosos objetivos son pura retórica, que parte de las 169 metas serían idealistas y visionarias, junto a problemas muy serios en la viabilidad de los indicadores aprobados.

Entre sus numerosas limitaciones, los ODM solo eran de aplicación a los países empobrecidos, teniendo una limitada visión del desarrollo, ajenos a una comprensión multidimensional del mismo. Pero por encima de todo, la carencia de datos precisos en materia de desarrollo en un gran número de países pobres, la ausencia de métricas precisas junto a las dificultades en la estandarización y verificación de los datos disponibles se convirtieron en importantes limitaciones para su correcta aplicación.

Desde hace años, diversas agencias multilaterales vienen llamando la atención sobre el problema de la falta de datos básicos en materia de desarrollo para un considerable número de países pobres, hasta el punto de poder identificar cuatro grandes problemas a la hora de implementar agendas de desarrollo como los ODS: la disponibilidad de datos, la calidad de esos datos, las lagunas en datos muy relevantes, así como las diferencias de datos existentes entre las fuentes nacionales e internacionales.

Esto es algo que se trasladó al sistema de obtención y cálculo de indicadores base de los ODM en el período 2000-2015, en la medida en que muchos de los datos que se han manejado han sido calculados a través de simples estimaciones subjetivas que son posteriormente ajustadas para permitir la comparación entre países, mientras que en otros casos no se ha podido acceder a indicadores básicos para numerosos países pobres, algo que es poco conocido. Así, en el Informe de 2015 de los Objetivos de Desarrollo del Milenio se señala: “Todavía existen grandes vacíos de datos en áreas de desarrollo. La baja calidad de los datos, la falta de datos oportunos y la falta de disponibilidad de datos desglosados en dimensiones importantes representan algunos de los desafíos principales”, añadiendo que “Durante el período de 10 años entre 2002 y 2011, no menos de 57 países (37%) contaban con tan solo una o ninguna estimación de la tasa de pobreza” (PNUD, 2015, p. 11).

Con estas limitaciones técnicas, reconocidas por la ONU, se diseñaron los ODS. Por consiguiente, se fueron arrastrando esas deficiencias en la disponibilidad de datos e indicadores adecuados para su correcta monitorización, poniendo en peligro la validez, efectividad y alcance en su logro. Tal es así que en el Informe del Grupo Interinstitucional de Expertos en el que se aprobaron los Indicadores

se reconoce expresamente que faltarían datos para la Meta 17.18, y para la verificación de los indicadores (4.1.1, 4.2.1, 4.5.1, 4.6.1, 4.7.1, entre otros).

Por si fuera poco, en el primer informe de evaluación sobre el avance de los ODS realizado por la Red de Soluciones para el Desarrollo Sostenible, creada por las Naciones Unidas para avanzar en la medición técnica de los ODS en todos los países del mundo, se admite este serio problema de falta de disponibilidad de datos para un gran número de naciones, en su mayoría, las más pobres y la totalidad de las subsaharianas, de manera que en esta primera evaluación se deja fuera de medición a un total de 44 países (Sustainable Development Solutions Network, 2016).

Coincidiendo con Gómez (2017), a lo anterior se añade el vocabulario extraordinariamente ambiguo e impreciso con el que se han redactado deliberadamente objetivos y metas, facilitando así su incumplimiento. Un simple repaso a los términos que modelan los ODS así lo muestra, al encontrar en su articulado un buen número de palabras difusas como fomentar, apoyar, asegurar, fortalecer, adecuar, mejorar, reconocer, valorar, implementar, proteger, ampliar, modernizar, mantener, potenciar, promover, aplicar, redoblar, alentar, racionalizar, minimizar, movilizar, ayudar, o aprovechar, entre otras. Esto llevó a que en algunos de los objetivos y metas finales cayeran palabras más contundentes de la primera redacción para ser sustituidas por otras más suaves en el acuerdo finalmente aprobado (Gómez, 2017).

La comunidad internacional ha venido formulando otras muchas críticas sobre los ODS, que se pueden resumir en los siguientes argumentos. Dos meses antes de su aprobación, los países occidentales se opusieron a un acuerdo fundamental para reducir el fraude y la evasión fiscal en la Cumbre de Financiación para el Desarrollo de Addis Abeba, manteniendo así la pérdida de ingresos necesarios para los países en desarrollo destinados a impulsar los ODS en unos 100.000 millones de dólares al año y bloqueando la propuesta de los países en desarrollo en torno al G77 para crear un organismo mundial independiente contra el fraude y la evasión fiscal. Al mismo tiempo, los ODS apoyan y santifican los sectores dinámicos de la economía a través de un libre comercio y de un sector privado a los que no ponen limitación alguna, sin siquiera exigir el cumplimiento básico de las convenciones y acuerdos de Naciones Unidas como la Declaración Universal de los Derechos Humanos. También parece contradictorio el hecho de que numerosos países suscriban los ODS y afirmen trabajar para su cumplimiento, cuando se niegan a firmar importantes tratados internacionales que están contenidos en la Agenda 2030 o declinan su posterior ratificación.

No son menores las críticas de quienes advierten sobre las contradicciones llamativas en las que caen no pocos objetivos, especialmente algunos de importancia simbólica, como sucede con el Objetivo 1 que habla de “erradicar la pobreza en todas sus formas en el mundo”, mientras que su Meta 1.2 recoge por el contrario “reducir a menos de la mitad la proporción de hombres, mujeres y niños de todas las edades que viven en pobreza”, de manera que, ¿en qué quedamos? ¿En que los ODS van a erradicar la pobreza en todas sus formas de aquí al 2030 o que la van a reducir al menos a la mitad? También se critica, con razón, la visión etnocentrista que los ODS proyectan al colocar no pocos avances “bajo el liderazgo de los países desarrollados”, como si fueran un modelo a seguir e imitar para los países pobres, algo que se recoge en algunas metas sensibles,

como por ejemplo la que habla de “aplicar modelos de producción y consumo bajo el liderazgo de los países desarrollados”, cuando buena parte de los modelos de producción y consumo son insostenibles (Gómez, 2017); (Pérez y Medina, 2023).

Resulta importante hacer un paréntesis analítico de la pandemia y sus impactos en la Agenda 2030. Antes de la pandemia, América Latina y el Caribe tenía el menor crecimiento económico en décadas. La pandemia del COVID-19 impactó a la región en un momento de debilidad de su economía y de vulnerabilidad macroeconómica. En el decenio posterior a la crisis financiera mundial (2010-2019), la tasa de crecimiento del PIB regional disminuyó del 6% al 0,2%; más aún, el período 2014-2019 fue el de menor crecimiento desde la década de 1950 (0,4%) con efectos muy negativos en el empleo, el combate a la pobreza y la reducción de la desigualdad (CEPAL, 2020).

En cuanto a la evolución de la pobreza y la pobreza extrema la situación es bien complicada. Ante la caída del 5,3% del PIB y el aumento del desempleo de 3,4 puntos, en 2020 la pobreza en América Latina aumentaría al menos 4,4 puntos porcentuales (28,7 millones de personas adicionales) con respecto al año previo, por lo que alcanzaría a un total de 214,7 millones de personas (el 34,7% de la población de la región). Entre estas personas, la pobreza extrema aumentaría 2,6 puntos porcentuales (15,9 millones de personas adicionales) y llegaría a afectar a un total de 83,4 millones de personas. Este aumento de la pobreza y la pobreza extrema compromete gravemente la posibilidad de poner fin a la pobreza en todas sus formas y en todo el mundo en 2030 (ODS #1) y más ampliamente el logro de todas las metas de la dimensión social de la Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible. Los efectos de la pandemia sobre el PIB y el empleo son diferentes según los países, por lo que la magnitud de los incrementos de la pobreza y la pobreza extrema proyectados también varía (CEPAL, 2020).

En tal sentido, la CEPAL explicita que:

“Los resultados de la evaluación reafirman las alertas que hemos dado desde 2019. Pese a la mejora en algunos indicadores, la situación respecto de un 68% de las 111 metas evaluadas continúa en una tendencia insuficiente para alcanzar los ODS en 2030; más aún, en casi un tercio de estas (22% del total) se verifica un retroceso... Ante esta contradicción entre, por una parte, los crecientes esfuerzos institucionales para hacer realidad la década de acción para los Objetivos de Desarrollo Sostenible convocada por el Secretario General de las Naciones Unidas y su propuesta Nuestra Agenda Común y, por otra parte, los insuficientes resultados en términos de avance hacia el logro de los ODS, la CEPAL enfatiza su propuesta de llevar adelante una década de acción para un cambio de época. La consecución de los ODS no se logrará con más de lo mismo; debemos avanzar hacia un nuevo sistema económico y social inclusivo y sostenible” (CEPAL, 2022, p.3).

“Por más de un decenio, la CEPAL ha planteado la urgencia de un cambio estructural del modelo de desarrollo con la igualdad en el centro. Para ello, nuestra región, mediante políticas industriales, debe potenciar la inversión como puente entre el corto y el mediano plazo. Pero no cualquier clase de inversión. Debe tratarse de inversiones que —además de incrementarse del escaso promedio regional actual del 19% del PIB en 1 punto porcentual al año,

por lo menos, a lo largo de esta década de acción,” se articulen en torno al desarrollo sostenible, encaucen la transición energética hacia las fuentes renovables, promuevan la electromovilidad en nuestras ciudades, potencien las soluciones basadas en la naturaleza y garanticen la inclusión digital. En síntesis, debe tratarse de inversiones que propicien una sociedad del cuidado que se aleje de la cultura del privilegio y representen una apuesta por la cultura de la igualdad” “Resaltamos la necesidad de ir más allá del PIB per cápita como indicador del grado de desarrollo y, conforme se establece en el documento Nuestra Agenda Común, complementar el PIB con aspectos invisibilizados en las cuentas nacionales, como el trabajo no remunerado, la informalidad laboral y el deterioro del capital natural. Todo ello debe ser medido con indicadores que reflejen adecuadamente las brechas estructurales, así como la complejidad y la heterogeneidad de nuestras sociedades” (CEPAL, 2022, p.12 y 13).

En informe de CEPAL de 2023 también se realizan evaluaciones de la marcha de los ODS, a mitad del camino de alumbramiento dice:

“Pasado el punto medio del período 2015-2030 es claro que el proceso hacia el logro de los ODS no avanza al ritmo deseado. Buena parte de los indicadores se encuentran fuera de la trayectoria que permitiría el cumplimiento de las metas en 2030. Una de las razones para ello es la violenta irrupción de la pandemia de enfermedad por coronavirus (COVID-19), que requirió un gran esfuerzo de los países para atender la emergencia mediante la asignación de recursos financieros y humanos, lo que tuvo un impacto en el avance de la Agenda 2030. Sin embargo, debe reconocerse que la región ya venía mostrando una lenta evolución económica y social desde mediados de la segunda década del siglo XXI: en 2023 se cumplen diez años de crecimiento económico promedio anual del 0,8%, menor al 2,0% de la “ década perdida” de los años ochenta del siglo XX. Y aunque el crecimiento no es todo, este bajo desempeño económico hace mucho más difícil crear empleo decente, reducir la pobreza, la informalidad y la desigualdad, y financiar las inversiones necesarias para avanzar hacia la consecución de los ODS” (CEPAL, 2023, p.3).

Al profundizar en la evaluación del ODS# 1, realizada por CEPAL en abril del presente año, es posible constatar que las referencias a Diagnóstico, Relevancia y Acciones estratégicas aparecen como un círculo de retórica con los mismos problemas de causa acumulados y más complicados para su solución. Al referirse al objetivo explicita lo siguiente:

DIAGNÓSTICO: El flagelo de la pobreza persiste en la región. Los niveles de pobreza se incrementaron más de 3 puntos porcentuales desde 2015 en América Latina, alcanzando un 32,1% en 2022 según las estimaciones de la CEPAL. La pobreza extrema también aumentó más de 4 puntos porcentuales en el mismo período, alcanzando un 13,1% en 2022. La pandemia de COVID-19 y las recientes crisis, incluidos diversos desastres socionaturales han dificultado aún más la reducción de la pobreza. Aunque algunas políticas de protección social de emergencia paliaron el potencial efecto adverso, han sido insuficientes.

RELEVANCIA: La erradicación de la pobreza es un requisito del desarrollo sostenible, ya que las personas en situación de pobreza dedican todas sus energías a la subsistencia, sin que tengan la posibilidad de alcanzar niveles

mínimos de bienestar y, menos aún, de desarrollar capacidades plenas para lograr su inclusión laboral y la apropiación de los avances y beneficios del desarrollo. La vulnerabilidad física y económica y la falta de acceso a la protección social agravan dicha situación.

ACCIONES ESTRATÉGICAS: Redoblar los esfuerzos en cuanto a las políticas de combate a la pobreza, acompañadas de sistemas de protección social universales, integrales, sostenibles y resilientes, y de otras estrategias de inclusión laboral y social; implementar acciones de prevención y resiliencia, que eviten que las personas vulnerables caigan en una situación de pobreza.” (CEPAL, 2023, p.15).

Se estima que solo el 25% de las metas sobre las que se cuenta con información muestra un comportamiento que permite prever su cumplimiento en 2030; el 48% de las metas sigue una tendencia correcta, pero insuficiente para alcanzarlas, y el restante 27% exhibe una trayectoria de retroceso. Estos datos ponen de relieve la urgencia de impulsar acciones para retomar el rumbo hacia el cumplimiento de los ODS y, en particular, para contrarrestar las tendencias negativas que afectan a algunas metas, fortalecer la marcha de las que van en la dirección correcta pero son insuficientes para alcanzar el objetivo, y garantizar los logros de las metas cuya trayectoria es correcta.

En estas evaluaciones se precisa apelar a una visión más integrada de los problemas por resolver durante más de 20 años. Según expresa CEPAL (2023):

“La aceleración para el cumplimiento de los ODS exige cambios audaces e innovadores en la forma de hacer política pública, nuevos estilos de gobernanza participativa, el fortalecimiento de las instituciones y las alianzas, así como la consideración de horizontes temporales más largos en el diseño y la ejecución de las políticas. Esto requiere la inclusión de la planificación y la prospectiva como herramientas clave del proceso, así como de la participación inclusiva, democrática y transparente de todos los actores sociales en la construcción de escenarios y en la concertación de rutas y procesos de diálogo para alcanzar los ODS” (p.7).

Apuntes críticos para el análisis de la centralidad de la pobreza en el desarrollo.

Como resultado de las evaluaciones y las evidencias anticipadas de las desviaciones de las trayectorias de cumplimiento (al igual que ocurrió con los ODM), la institucionalidad global, promotora del desarrollo se adelanta en propuestas para impulsar el cumplimiento de los ODS. Así es como CEPAL (2023) se propone cuatro prioridades para apoyar la implementación y seguimiento de la Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible en América Latina y el Caribe: i) fortalecer la arquitectura institucional regional; ii) potenciar el análisis de los medios de implementación de la Agenda 2030 a nivel regional; iii) apoyar la integración de los ODS en los planes nacionales de desarrollo y en los presupuestos; iv) promover la integración de los procesos de medición necesarios para la construcción de los indicadores de los ODS en las Estrategias Nacionales de Desarrollo Estadístico.

Todas esas propuestas y otras, pudieran resultar importantes y pertinentes, pero no suficientes para alcanzar los objetivos declarados. En primer lugar y desde el punto de vista esencial, las Agendas 2015 y 2030 NO abordan el problema de la

pobreza desde sus causas. La pobreza es manifestación de problemas que nacen desde las relaciones sociales de producción, las formas de producción, reproducción de la riqueza material y espiritual de cada sociedad. Tanto el ODM #1 /2015 como el ODS#1/2030, se ocupan de la gestión de la pobreza y así favorece a la lógica del capital no buscar la solución del problema en la transformación de las causas que la originan. A continuación, se presentan algunos aspectos que fundamentan la idea anterior:

3. En las ciencias sociales en general, y la teoría económica en particular, la pobreza ha sido abordada en función de legitimar la ideología de la clase dominante para cada momento histórico concreto. La pobreza se explicó primero como una cualidad voluntaria de despojo natural, donde los individuos no aspiraban materialmente a una vida plena sino a una vida espiritual. Este concepto se desarrolló estrechamente ligado a la divinidad como el centro de las relaciones dentro de la sociedad. El tránsito de la pobreza religiosa a la económica significó un desarrollo más elevado del régimen feudal, donde los campesinos, dada una condición jurídica establecida, se veían obligados a trabajar para el señor feudal, pues presentaban una carencia de propiedad. La mirada de los pobres se fue modificando hacia una percepción negativa, asociada principalmente a la pereza, de ahí que se institucionalice el combate de la pobreza dentro de la sociedad. En este punto se reconoce a la pobreza como un problema social, donde el individuo de una forma u otra se encuentra marginado dentro del conjunto de relaciones sociales.

4. La Economía Política Burguesa Clásica asume el concepto de pobreza como cuerpo teórico. Los autores de esta escuela centraron sus tesis en la comprensión de cómo se genera la riqueza; este enfoque los llevo de forma esencial a anunciar el fenómeno de la pobreza como la antítesis de riqueza. Esta última la identificaban con el trabajo y a su vez analizaron cómo la propiedad determina la apropiación del resultado de ese trabajo, pero sin cuestionarlo y los asociaron al orden natural. La pobreza es un fenómeno que deber ser atendido por el Estado pues su expresión pone en peligro la estabilidad del orden social.

5. Dentro de esta dinámica, el Estado se presenta como un contrato de intereses de clase al servicio de reproducir estas condiciones (propietarios y trabajadores). Los gastos son considerados necesarios para palearla y útiles para el magistrado civil; pueden variar los mecanismos de intervención, pero no la necesidad de atacar las situaciones de pobreza. Y finalmente el orden natural le da el carácter inmutable a este conjunto de relaciones que intervienen en el proceso de determinación de la pobreza.

6. En relación a lo anterior, Marx argumentaba que la pobreza es expresión de la contradicción esencial trabajo-capital; decía que “el proceso que engendra el capitalismo sólo puede ser uno: el proceso de disociación entre el obrero y la propiedad sobre las condiciones de su trabajo, proceso que de una parte convierte en capital los medios sociales de vida y de producción, mientras de otra parte convierte a los productores directos en obreros asalariados. La llamada acumulación originaria no es, pues, más que el proceso histórico de disociación entre el productor y los medios de producción. Se la llama “originaria”

porque forma la prehistoria del capital y del régimen capitalista de producción “ Pero, si enfocamos el otro aspecto, vemos que estos trabajadores recién emancipados sólo pueden convertirse en vendedores de sí mismos, una vez que se ven despojados de todos sus medios de producción y de todas las garantías de vida que las viejas instituciones feudales les aseguraban. El recuerdo de esta cruzada de expropiación ha quedado inscrito en los anales de la historia con trazos indelebles de sangre y fuego” (Marx, 1973, p. 698).

7. La pobreza no solo es manifestación de una relación de explotación referida al mundo del trabajo, sino derivada de la contradicción entre trabajo y capital, de donde también se derivan relaciones de alienación fuera del mundo del trabajo para los que están incorporados y los que no. Al respecto Marx apuntaba: “Al estudiar la jornada de trabajo y la maquinaria, se pusieron al desnudo las condiciones bajo las cuales la clase obrera inglesa crea un incremento embriagador de poder y de riqueza para las clases poseedoras. Sin embargo, allí nos interesaba preferentemente el obrero durante su función social. Y, para comprender en todo su alcance las leyes de la acumulación, no puede perderse tampoco de vista la situación del obrero fuera de la fábrica, su comida y su vivienda. Los límites de esta obra nos obligan a fijarnos ante todo en la parte peor pagada del proletariado industrial y de los jornaleros del campo; es decir, en lo que constituye la mayoría de la clase obrera. Pero, antes, diremos dos palabras acerca del pauperismo oficial, o sea, la parte de la clase obrera que ha perdido su base de vida, la venta de la fuerza de trabajo, y tiene que vegetar de la caridad pública” (Marx, 1973, p. 465).

8. La pobreza debe ser abordada en sus relaciones con el salario, el ingreso, la riqueza, la igualdad, la desigualdad, entre otros. “Este incremento embriagador de poder y de riqueza... se limita por entero a las clases poseedoras, pero... pero tiene por fuerza que favorecer indirectamente a la población obrera, puesto que abarata los artículos de primera necesidad; mientras los ricos se hacen más ricos, los pobres consiguen, por lo menos, ser menos pobres. Lo que no me atrevo a afirmar es que se hayan reducido los extremos de la pobreza.” ¡Qué pobre salida! El hecho de que la clase obrera siga siendo “pobre”, sólo que menos pobre, a medida que crea un “ incremento embriagador de poder y de riqueza para la clase detentadora de la propiedad, no quiere decir que, en términos relativos, no siga siendo tan pobre como antes. Y si los extremos de la pobreza no han disminuido, han aumentado, al aumentar los extremos de la riqueza. (Marx, 1973, p. 564).

9. El tratamiento de la pobreza es más que una gestión estadística de la pobreza. “En el análisis de la estadística de pobres, hay que hacer resaltar dos puntos. El primero es que las alzas y bajas del censo de pobres reflejan las alternativas periódicas del ciclo industrial. El segundo, que las estadísticas oficiales van tendiendo cada vez más a encubrir las proporciones reales del pauperismo a medida que, con la acumulación del capital, se desarrolla la lucha de clases y, por tanto, el sentimiento de propia estimación del obrero. Así, por ejemplo, aquella barbarie del trato que se daba a los pobres, contra la que tanto clamaba la prensa inglesa durante los dos últimos años, ha pasado ya a la

historia. F. Engels comprueba en 1844 exactamente las mismas atrocidades y el mismo escándalo pasajero, hipócrita, de literatura sensacionalista. Los espantosos progresos de la muerte por hambre en Londres, acreditan de un modo irrecusable el horror de los trabajadores a la esclavitud de los asilos-talleres (workhouses), estos presidios de la miseria (Marx, 1973, p. 563).

10. Con la ruptura en el paradigma, los neoclásicos cambian la forma no solo en la que se analiza pobreza, sino los problemas de la ciencia económica en general. Las filosofías de la ciencia posteriores, asumen los fenómenos de la economía como datos y su función principal es ser capaz explicarlos y predecirlos a través de modelos, que no encuentran su límite en la realidad; al contrario, fallos en el modelo implica que la realidad no está ajustada al modelo, no importa que los antecedentes o supuestos sean falsos, lo importante es que den lugar a predicciones “verdaderas” (Castaño, 2002).

11. El problema de la pobreza debe ser analizado en su totalidad tanto en sus determinaciones concretas como en las más abstractas, esenciales y causales. Para superarlo debe ser analizado por las ciencias sociales como un problema estructural. Su causa se encuentra en la contradicción entre trabajo y capital. Se expresa en relaciones y contradicciones asimétricas y antagónicas entre las relaciones de producción, propiedad y apropiación de las condiciones y resultados de la producción. La pobreza es un problema social global que expresa relaciones sociales de producción imperialistas globales.

12. La definición del fenómeno pobreza no es irrelevante al pensarlo en función del desarrollo. En consecuencia, de la interpretación del fenómeno se utilizan indicadores y capturan datos para gestionarla y perpetuarla proponiendo políticas que la gestiona, pero no transforman. Reproducen las causas desde la explotación, enajenación y alienación dentro y fuera del mundo del trabajo.

13. El desarrollo por ruptura y superación de la lógica del capital necesitaría un objetivo NO POBREZA COMO OBJETIVO PARA EL DESARROLLO, es decir, un objetivo de producción y reproducción social en función de la mayoría, la igualdad y la justicia social. Analizar la pobreza como un problema estructural permite profundizar en por qué los ODM/ODS la colocan fetichistamente como el primer objetivo para perpetuar la lógica del capital.

Referencias bibliográficas

CASTAÑO, H. (2022) *Entender la Economía. Una perspectiva epistemológica y metodológica*, Editorial Félix Varela, La Habana. Capítulo 8: La crítica de la Economía Política, pp.233-265.

CEPAL (2015). Objetivos de Desarrollo del Milenio. Informe 2015, Naciones Unidas. Recuperado el 7 de octubre de 2017 de https://www.un.org/es/millenniumgoals/pdf/2015/mdg-report-2015_spanish.pdf

CEPAL (2016). *La Agenda 2030 y los Objetivos de Desarrollo Sostenible. Una Oportunidad para América Latina y el Caribe*. Naciones Unidas. Recuperado el 7 de octubre

de 2017 de <https://repositorio.cepal.org/server/api/core/bitstreams/cb30a4de-7d87-4e79-8e7a-ad5279038718/content>

CEPAL (2020). *Informe Especial COVID-19*, N° 3. El desafío social en tiempos del COVID-19, 21 de abril. Recuperado el 4 de julio de 2022 <https://repositorio.cepal.org/server/api/core/bitstreams/3ed5d019-3505-4e22-9765-98686f808a3b/content>

CEPAL (2022). Una década de acción para un cambio de época. Quinto informe sobre el progreso y los desafíos regionales de la Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible en América Latina y el Caribe. Foro de países de AL y el C. San José. Recuperado el 4 de julio de 2023 de <https://foroalc2030.cepal.org/2022/es/programa/presentacion-documento-decada-accion-un-cambio-epoca-quinto-informe-progreso-desafios>

CEPAL (2023). *La Agenda 2030 y los Objetivos de Desarrollo Sostenible. En la mitad del camino hacia 2030*, Naciones Unidas. Recuperado el 4 de julio de 2023 de <http://www.cepal.org/es/publicaciones/68016-la-agenda-2030-objetivos-desarrollo-sostenible-la-mitad-camino-2030-objetivos>

Grupo de Reflexión de la Sociedad Civil sobre las Perspectivas de Desarrollo Globales (2015). «Objetivos para los ricos. Indispensables para una agenda universal post 2015», Global Policy Watch. Recuperado el 7 de julio de 2023 de <https://www.socialwatch.org/sites/default/files/2015-objetivos-para-los-ricos.pdf>

GÓMEZ, C. (2017). Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS): una revisión crítica. Papeles de relaciones ecosociales y cambio global, XVIII (140), 107-118. Recuperado el 5 de agosto de 2022 https://www.cvongd.org/ficheros/documentos/ods_revision_critica_carlos_gomez_gil.pdf

MARX, C. (1973) *El Capital. Crítica de la Economía Política*, Editorial Venceremos, Cuba.

PÉREZ, O. y Z. Medina (2023). “ ¿Neutralidad de los Objetivos de Desarrollo Sostenible? La crítica necesaria, *Revista Economía y Desarrollo*, Vol.167, No. 2. Recuperado el 17 de julio de 2023 de <http://scielo.sld.cu/pdf/eyd/v167n2/0252-8584-eyd-167-02-e1.pdf>

PNUD (2015). *Objetivos de Desarrollo del Milenio: Informe de 2015*, Naciones Unidas. Recuperado el 7 de octubre de 2017 de <https://www.undp.org/es/publications/objetivos-de-desarrollo-del-milenio-informe-de-2015>

Sustainable Development Solutions Network (2016). Índice y paneles de los ODS. Informe Global. Recuperado el 5 de abril de 2023 de <http://redsdsn.es/wp-content/uploads/2016/12/SDG-Index-ES-Executive-Summary.pdf>.

6

Situación económica de la India a partir de la segunda década del siglo XXI. Impacto de la COVID-19

Lic. Gretel Blanco Interian
Investigadora del CIEM

Resumen: La India es considerada una de las mayores economías del mundo, ocupando la quinta posición a nivel global y con grandes perspectivas para el futuro. En el siglo XXI, la nación ha experimentado un rápido crecimiento económico, impulsado por los servicios tecnológicos y financieros principalmente, así como por la industria farmacéutica y manufacturera.

En este siglo, la economía india se ha visto afectada por diversos factores que han frenado su desarrollo, entre ellos cabe mencionar la crisis financiera del 2008, la crisis de la zona euro, diversos conflictos internacionales, las presiones inflacionarias, el impacto de la COVID-19, entre otros. Sin embargo, la India ha demostrado su resiliencia para enfrentar dichos problemas de la mano de las políticas implementadas por el Gobierno y el Banco de la Reserva India.

Palabras clave: India, PIB, crecimiento, crisis, sectores, agricultura, industria, servicios

Abstract: India is considered one of the largest economies in the world, placed in the fifth position in the world ranking and with high prospects for the future. In the 21st century, the nation has experienced a fast economic growth, driven mainly by the tech and financial services, as well as the pharmaceutical and manufacturing industries.

In this century, the Indian economy has been affected by several factors that have slowed down its development, such as the 2008 financial crisis, the Euro zone crisis, international conflicts, inflationary pressures, the impact of COVID-19, among others factors. However, India has proven its resilience to face such problems through the implementation of policies by the Government and the Indian Reserve Bank.

Keywords: India, GDP, growth, crisis, sectors, agriculture, industry, services.

Introducción

La República de la India es una de las principales economías emergentes en la actualidad. En 2022, se posicionó como la quinta economía mundial, por detrás de Estados Unidos, China, Japón y Alemania, con posibilidades de pasar estos últimos dos países si mantiene un buen ritmo de crecimiento (Mola, 2022).

Durante el período que fue colonia de Inglaterra, no solo se vio afectada su economía sino principalmente la población india, la cual vivía en condiciones muy

precarias. El sector principal de la economía de la India era la agricultura, la cual no contaba con la infraestructura ni el desarrollo industrial necesario para ser eficiente (Manzi & Lima, 2021).

Desde su independencia, el 15 de agosto de 1947, la India inicia una etapa de reconstrucción de la economía, partiendo de una estrategia de planificación centralizada dirigida a darle un mayor impulso al desarrollo de la industria, con un rol determinante del Estado sobre los medios productivos.

A partir de las dos últimas décadas del siglo XX, fundamentalmente a partir de 1984, el país emprende una serie de transformaciones dirigidas a eliminar trabas y restricciones, promoviendo una mayor liberalización del comercio exterior y la actividad económica interna. No obstante, el crecimiento de esta etapa estuvo acompañado por altos déficits fiscales y en cuenta corriente, además de una creciente deuda externa.

A partir de los años 90, se implementan otra serie de medidas encaminadas a sobrellevar la situación económica del país. Dichas reformas promovían aún más la apertura del país hacia el mercado internacional, eliminando casi por completo las barreras en torno al comercio exterior y la inversión extranjera. Esto resultó en una disminución de la participación y control del Estado, así como una mayor productividad, espacio para el desarrollo de las fuerzas del mercado y la competencia, entre otras.

A partir de entonces, se da un cambio radical al convertirse los sectores de los servicios y las tecnologías de la información en los principales segmentos de la economía india, con una tendencia cada vez más creciente en el PIB de la nación.

El inicio del siglo XXI marca una nueva etapa en el desarrollo socioeconómico de la India. La nación asiática comienza a experimentar un fuerte desarrollo económico de la mano del sector de los servicios, el cual pasa a tener un mayor peso en la economía del país, con un gran impacto en los ritmos de crecimiento del PIB.

Este artículo abordará la situación económica de la India a partir del 2010 y la recuperación del país después de la crisis financiera del 2008. Se hará mayor énfasis en la economía india a raíz del impacto de la pandemia del COVID-19 y las perspectivas de crecimiento de la India a partir del 2024.

Situación económica de la India a partir de la segunda década del siglo XXI

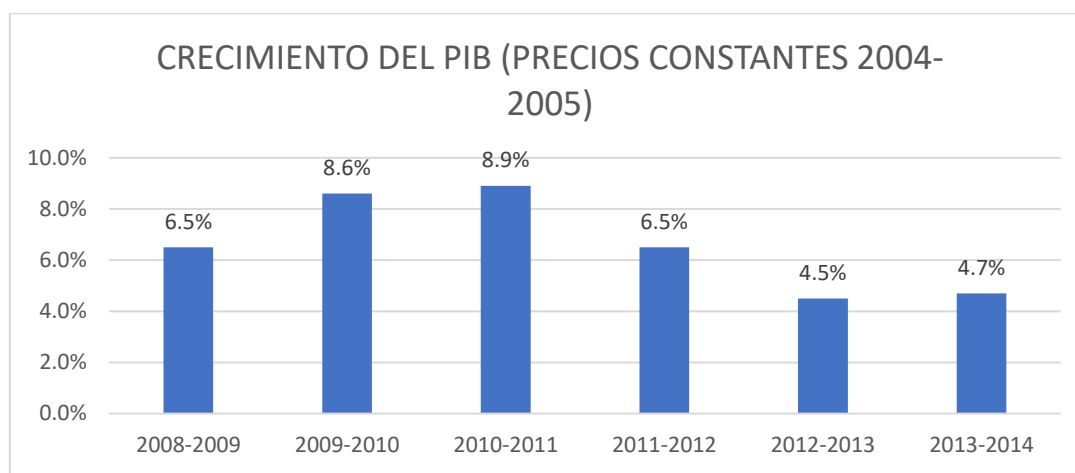
La economía de la India a inicios de la segunda década se muestra fuerte y en recuperación, después de la crisis financiera que afectó a todos los países del mundo. Sin embargo, durante este período nuevos factores amenazan la estabilidad macroeconómica del país. Entre estos se encuentran la crisis de la zona euro, la COVID-19, altas tasas de inflación, bajos niveles de inversión extranjera y pobre desempeño de la industria.

La crisis financiera de 2008 afectó profundamente la economía de la India, propiciando una caída en el crecimiento de todos los sectores de la economía – principalmente la industria y el sector externo – así como fluctuaciones en los precios de mercado.

Sin embargo, el país comenzó a dar signos de recuperación gracias a las medidas tomadas por el gobierno, de conjunto con el Banco de la Reserva India, para revertir la situación. El incremento del gasto público en infraestructura y proyectos públicos para crear nuevos empleos; el apoyo a las principales industrias exportables y un mayor acceso al crédito, son algunas de las medidas tomadas.

De esta forma, a inicios de la segunda década del siglo XXI, la economía de la India comenzaba a dar aparentes signos de fortaleza y recuperación. No obstante, a partir del 2011 se ve otra caída en los ritmos de crecimientos, como se muestra en el gráfico a continuación.

Gráfico 1. Comportamiento del PIB



Fuente: Elaboración propia a partir de Ministry of Finance, 2013; Ministry of Finance, 2014.

La desaceleración que experimentó el PIB en estos años estuvo marcada por factores externos como la crisis en la zona euro¹⁵⁰, la desaceleración de la economía global, así como problemas estructurales. El desempeño de algunos de los principales sectores de la economía también incidió en el comportamiento del PIB en este período.

El sector industrial experimentó un pobre desempeño entre 2011-2012 y 2013-2014, en lo cual incidió la disminución de la inversión en este sector. En este sentido, el Índice de Producción Industrial (IIP) registrado fue de 2.9%, 1.1% y -0.1% en 2011-2012, 2012-2013 y 2013-2014 respectivamente, tasas de crecimiento extremadamente bajas en comparación con el 8.2% registrado en 2010-2011 (Ministry of Finance, 2014).

El sector agrícola, que históricamente había mostrado un comportamiento fluctuante – debido a su dependencia de las lluvias y la falta de infraestructura debido al bajo nivel de inversión que ha recibido – experimentó una masiva caída en el período 2012-2013, incidiendo de esta forma en el ritmo de crecimiento del PIB.

¹⁵⁰ Crisis que afectó a los países de la eurozona a partir de 2009 y se derivó de la crisis financiera de 2008.

Las exportaciones del país también vieron un descenso a finales del 2011, debido a la crisis que se expandía por el continente europeo, como habíamos mencionado. Mientras tanto, las importaciones comenzaron a aumentar y dieron lugar a un incremento del déficit comercial. Dicha situación conllevó a un aumento del déficit en cuenta corriente, siendo este de un 4.6% del PIB en 2012-2013 (Ministry of Finance, 2013).

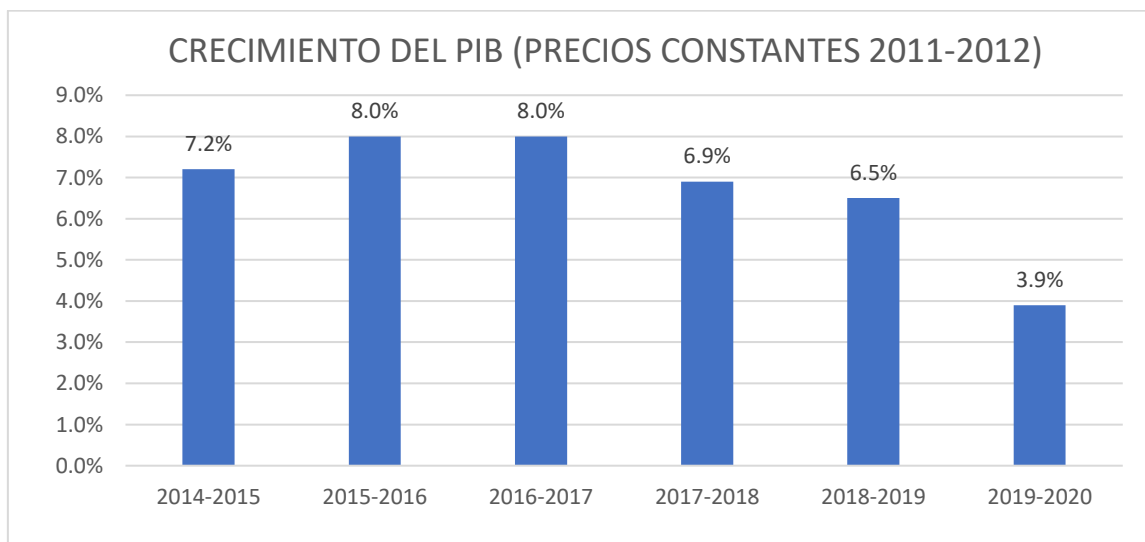
El crecimiento del PIB durante los años 2014-2015 y 2015-2016 fue de alrededor de 7.2% y 8% respectivamente, a precios constantes 2011-2012 (Ministry of Finance, 2018). Durante estos dos años, el sector de los servicios mostró un excelente desempeño registrando un crecimiento en términos de valor agregado de 9.7% en 2014-2015 y 2015-2016 (Ministry of Finance, 2018).

De igual forma, el sector industrial comenzó a recuperarse gracias a la implementación en septiembre de 2014 del “Make in India”, un plan estratégico enfocado en impulsar dicha rama. Ambos sectores, el de los servicios y el industrial, contrarrestaron la masiva caída experimentada por el sector agrícola durante estos dos años como resultado de la influencia de las lluvias y el fenómeno de “El Niño”.

Atendiendo al Ministry of Finance (2019), en el año fiscal 2016-2017, la economía india se mantuvo fuerte, con un crecimiento de alrededor del 8%. En este año se registró un moderado crecimiento tanto en el sector industrial como en la agricultura y un fuerte crecimiento en los servicios públicos administrativos y de defensa.

No obstante, como se muestra en el gráfico 2, posterior al año 2016-2017, la economía de la India comenzó a experimentar una tendencia decreciente.

Gráfico 2. Comportamiento del PIB período 2014-2015 a 2019-2020



Fuente: Elaboración propia a partir de Ministry of Finance, 2018; Ministry of Finance, 2019; Ministry of Finance, 2023.

La desaceleración en el ritmo de crecimiento experimentado en 2017-2018 se debió principalmente a las acciones tomadas por el gobierno en cuanto a la retirada de la circulación de los billetes de mayor denominación (500 y 1000

rupias) y la introducción también de un nuevo y único impuesto sobre los bienes y servicios.

El período siguiente, el pobre comportamiento del sector agrícola y una desaceleración en el crecimiento del sector de los servicios – propiciada por una caída en el crecimiento de los servicios de administración pública, defensa, hotelería, transporte – influyó en la desaceleración del PIB con respecto al año anterior.

En 2019-2020, el escenario internacional – caracterizado por la guerra comercial entre EE.UU. y China y las tensiones geopolíticas entre EE.UU. e Irán - propició un débil entorno para el desarrollo del comercio y la manufactura, afectando de esta forma el crecimiento del PIB.

En este sentido, en abril-noviembre de 2019, la industria había crecido solamente 0.6% acorde al IIP, un índice aproximadamente cuatro veces menor que el registrado en el mismo período del año anterior (Ministry of Finance, 2020). De igual forma, se registró una desaceleración en los servicios financieros y profesionales, así como en los servicios de hotelería, transporte y comunicación y en las llegadas de turistas al país.

Impacto de la pandemia COVID-19 en la economía india y sus principales sectores.

El 2020 fue un año difícil para la India y para todos los países del mundo, marcado por el brote de la pandemia de COVID-19. Como en el resto del mundo, esta situación causó estragos en todos los sectores económicos, principalmente en la vida de las personas. La pandemia impactó el país en abril del 2020 y con solo 100 casos confirmados, el gobierno tomó la decisión de implantar el confinamiento.

El estricto confinamiento inicial tenía como objetivo minimizar las víctimas a expensas de una recesión económica en el país debido a la paralización de las actividades económicas. La cuarentena propició que la tasa de desempleo se disparara durante los primeros meses, alcanzando cifras superiores al 20% (RBI, 2023). A mitad de septiembre, el país cruzaría su pico con más de un millón de casos activos.

El sector de los servicios fue el más impactado, fundamentalmente aquellos que requerían contacto humano. En este sentido, los servicios experimentaron una contracción de su crecimiento en términos de valor agregado de 8.8% (Ministry of Finance, 2021).

La industria fue el segundo sector más impactado de la economía india en el 2020-2021. Atendiendo al Índice de Producción Industrial, el crecimiento de las manufacturas se contrajo más de un 50% (Ministry of Finance, 2021). En términos de valor agregado, el crecimiento del sector industrial experimentó una contracción de 7% aproximadamente, influenciado por una masiva caída de las manufacturas, la minería y la construcción, los que se contrajeron un 7.2%, 8.5% y 8.6% respectivamente (Ministry of Finance, 2022).

La producción de las 8 principales industrias del país – entre ellas el carbón, el petróleo crudo, el gas, el acero, el cemento – vieron una brusca caída, registrando una contracción en su crecimiento del 11.1% entre abril-noviembre

del 2020, atendiendo al Índice de las Ocho Industrias Principales (ICI) (Ministry of Finance, 2022).

La agricultura y los sectores afines fueron los menos impactados por la pandemia; de hecho, experimentaron un crecimiento de 3.6%. La cosecha de los cultivos rabi¹⁵¹ y khariff¹⁵² no se interrumpió durante el confinamiento, mostrando un buen desempeño a través del año (Ministry of Finance, 2022).

El sector externo del país se mostró relativamente fuerte y constituyó un factor clave para la resiliencia de la nación ante el impacto de la pandemia. A raíz de la situación internacional, la canasta de exportación del país dio un giro, observándose un detrimento de las exportaciones de bienes de ingeniería, gemas, joyería y textiles en oposición a una mejoría de las exportaciones de softwares, productos agrícolas y principalmente medicinas y productos farmacéuticos.

El país utilizó este cambio en el comercio a su favor, incrementando el peso de los productos farmacéuticos en las exportaciones totales del país y destacando el potencial de la nación en esta industria. Las importaciones, por su parte, declinaron debido a una caída del petróleo, el cual constituyó un cuarto del total de mercancías importadas. La caída del petróleo fue el resultado de la volatilidad de los precios mundiales del crudo

De forma general, el crecimiento del PIB en el año fiscal 2020-2021, se contrajo un 7.7%, cayendo drásticamente en el primer trimestre del año en aproximadamente un 23%. En el segundo trimestre del año, el índice se contrajo alrededor de un 7.5%, lo cual evidenciaba una recuperación en forma de V (Ministry of Finance, 2021).

El gobierno indio además de adoptar medidas de contención como habíamos hecho mención, también tomó medidas financieras y realizó reformas estructurales con el objetivo de minimizar el impacto de la pandemia en el país. La preparación del sistema público del país y su respuesta ante la pandemia fueron vitales.

¹⁵¹ Se refiere a los cultivos de invierno-primavera, el monzón de octubre a marzo. Trigo, cebada, avena, legumbres, cereales.

¹⁵² Cultivos de otoño, entre junio- noviembre. Ej.: arroz, soya, caña de azúcar, algodón

Tabla 1. Medidas adoptadas por el gobierno indio

Algunas Medidas Implementadas	<ul style="list-style-type: none"> - transferencias directas de efectivo a 42 millones de personas; - fondo de emergencia sanitaria de 150 mil millones de rupias; - programa de subsidios de alimento más grande del mundo dirigido a 80.96 millones de beneficiarios; - cambios en la política de impuesto y contribuciones; - nuevas leyes en la agricultura, así como códigos de trabajo; - nuevos espacios para las MIPYMES y formas de acceso a crédito; - inyección de liquidez y aumento del límite de endeudamiento.
--	--

Fuente: Elaboración propia a partir de Ministry of Finance, 2021.

A inicios de 2021, el mundo seguía azotado por la pandemia de COVID-19, con nuevas olas de infección y mutaciones de la enfermedad, lo que la hacía más peligrosa. El impacto de la segunda ola de contagios a inicios del año fiscal 2021-2022 fue mucho menor desde un punto de vista económico, en comparación con el confinamiento. Sin embargo, fue cuatro veces más grande e impactó más fuerte el sistema de salud del país, alcanzando su pico en mayo con 400 mil casos y más de 6 mil muertes por día (Ministry of Finance, 2022).

Atendiendo al Ministry of Finance (2021), para el año fiscal 2021-2022 el FMI estimaba un crecimiento del PIB real del 11.5%; sin embargo, el impacto de la segunda ola propició un crecimiento menor que el estimado. En este sentido, la mayoría de los sectores que venían restableciéndose después del impacto inicial de la pandemia vieron una desaceleración en su crecimiento, aunque en menor proporción, resultando en un crecimiento del PIB del 8.5% (Ministry of Finance, 2023).

El sector de los servicios, el más afectado durante la pandemia, experimentó un fuerte crecimiento de 8.2%, viendo una recuperación de la mayoría de sus segmentos, creciendo por encima de los niveles registrados antes de la pandemia (Ministry of Finance, 2022).

La industria también fue restableciéndose paulatinamente, en lo cual incidió un crecimiento del crédito a este sector y las medidas adoptadas por el gobierno para impulsar las micro, pequeñas y medianas industrias.

El sector agrícola continuó mostrándose fuerte a pesar de la pandemia y de la segunda ola de contagios, mostrando un excelente desempeño en cuanto a la producción de cereales.

Por su parte, tanto las exportaciones como las importaciones del país continuaron expandiéndose, creciendo ambos sectores más de la mitad de lo registrado en 2020-2021. Esto conllevó a un aumento del déficit comercial y por consiguiente del déficit en cuenta corriente.

En 2022-2023, se estimó un crecimiento del PIB de alrededor del 7%, reafirmando la recuperación del país (The India Forum, 2023). En este año, la

India fue considerada como la principal economía de más rápido crecimiento en el mundo.

En este año, el sector de los servicios continuó mostrando un fuerte crecimiento, mientras que la agricultura mantuvo un comportamiento estable. El sector industrial experimentó una caída en su crecimiento debido al inicio de la guerra entre Rusia y Ucrania, la cual afectó los precios internacionales y las cadenas de suministro. Sin embargo, para finales del año comenzó a verse un restablecimiento del sector.

De igual forma, en este período la cuenta corriente del país continuó deteriorándose, registrando un déficit de 3.3% del PIB en abril-septiembre de 2022-2023. La principal causa de esta situación lo constituyó el déficit comercial, el cual sobrepasó los 200 mil millones de dólares aproximadamente en los primeros tres trimestres del año (Ministry of Finance, 2023).

Para el año fiscal 2023-2024, el Banco de la Reserva India estimó un crecimiento del PIB del 6.5% (The India Forum, 2023). En el primer trimestre del año (abril-junio), se registró un crecimiento de 7.8% y para los próximos tres trimestres, se estimó un crecimiento de alrededor del 6% (RBI, 2023).

En este sentido, exceptuando el sector externo, todos los sectores mostraron un fuerte crecimiento durante la mitad del año fiscal 2023-2024. La agricultura mantuvo su tendencia estable, aunque se pronosticaron afectaciones a los cultivos debido al comportamiento errático del monzón.

El sector industrial continuó creciendo, registrando en el primer trimestre del año un crecimiento del 5.7% del Índice de Producción Industrial, mientras que el Índice de las Ocho Industrias Principales registró un crecimiento del 12.1% (RBI, 2023).

Los servicios continuaron su tendencia creciente, impulsados por el crecimiento de los servicios financieros y profesionales, seguidos de los servicios de hotelería y viajes. Las exportaciones de servicios también crecieron a buen ritmo en el año, impulsadas por los softwares y los servicios empresariales. En el primer trimestre, registraron un crecimiento de 5.9%, mientras que en julio y agosto crecieron por encima de 8%, según datos provisionales (RBI, 2023).

Por su parte, en el primer trimestre de 2023-2024, el déficit en cuenta corriente disminuyó con respecto a ese mismo período de 2022-2023, registrando un déficit de 1.1% del PIB. Esto se debió a una reducción del déficit comercial de mercancías a raíz de una contracción tanto de las importaciones como de las exportaciones (RBI, 2023).

Perspectivas de crecimiento de la India a partir del 2024

Los próximos años se vislumbran positivos para el país atendiendo a las estimaciones realizadas. Según el Banco de la Reserva India, se prevé que el PIB real a precios constantes del mercado para el año fiscal 2024-2025 crezca un 6.5% (RBI, 2023).

A raíz de la caída de las cadenas de suministro durante y después de la pandemia, el país aspira a incluir a la India dentro de las cadenas de suministro global y convertirse en el principal centro manufacturero del mundo. Se espera

que para 2030, el país aporte más de 500 mil millones de dólares anuales al PIB (IBEF, 2023).

Según la India Brand Equity Foundation (IBEF) (2023), el sector agrícola se estima que aumente su producción a 24 mil millones de dólares para 2025, registrando un crecimiento del mercado de alimentos procesados hasta 470 mil millones de dólares – de los 263 mil millones de dólares en 2020. Se prevé un aumento de la demanda de productos orgánicos en el mercado indio, con una tasa anual del 25.25% entre 2022 y 2027. Asimismo, se esperan inversiones en empresas de tecnología agrícola de 30 a 35 mil millones de dólares.

En cuanto al sector industrial, para 2025 se espera que el mercado de la industria de bienes duraderos llegue a los 34 mil millones de dólares, con la industria de electrodomésticos y electrónica de consumo de la India como la quinta más grande del mundo. Por otra parte, se prevé que el mercado de la construcción alcance los 1.42 mil millones de dólares en 2027. La industria petrolera prevé un aumento de la demanda del 40% para 2030 y alcanzar los 11 millones de barriles por día para 2045. Se prevé que el diésel y la gasolina cubran el 58% de la demanda de petróleo de la India para 2045 (IBEF, 2023).

El sector de los servicios pronostica igualmente un incremento, liderado por los servicios financieros, tecnológicos, empresariales y de viajes. En este sentido, se estima que el sector fintech (tecnología financiera) alcance los 150 mil millones de dólares para 2025. Se estima también que el mercado de las tecnologías de la información y servicios empresariales alcance los 19.93 mil millones de dólares en 2025 (IBEF, 2023).

De igual forma, se espera que el sector turístico contribuya con 250 mil millones de dólares al PIB y genere empleo para 137 millones de personas. Asimismo, se estima que el mercado de viajes alcance los 125 mil millones de dólares para 2026-2027 y se prevén 30.5 millones de turistas para 2028 (IBEF, 2023).

En cuanto al sector social, se espera que el mercado educativo en la India alcance los 225 mil millones de dólares para 2025 (IBEF, 2023). Según el India Today (2022), el sector de la salud en el país se espera que alcance los 50 mil millones de dólares para 2025, con la telemedicina alcanzando los 5.5 mil millones de dólares en ese mismo año. Asimismo, el gobierno espera reducir la dependencia de importaciones del 80% a menos del 3% en los próximos 10 años (India Today, 2022).

Bibliografía

- India Brand Equity Foundation. (2023). *List of Industries in India*. Obtenido de India Brand Equity Foundation (IBEF): <http://www.ibef.org/industry>
- India Today. (7 de Septiembre de 2022). *Health Sector in India to reach \$50 billion by 2025: Govt*. Obtenido de India Today Web Desk: <http://www.indiatoday.in/amp/health/story/health-sector-in-india-to-reach-50-billion-by-2025-govt>
- Manzi, R. H., & Lima, J. S. (2021). *Another great power in the room? India's economic rise in the 21st century and the dual economic challenge*. Revista Brasileira de Política Internacional, 21.
- Ministry of Finance. Government of India. (2013). *Economic Survey 2012-2013*. Department of Economic Affairs, New Delhi.

- Ministry of Finance. Government of India. (2014). *Economic Survey 2013-2014*. Department of Economic Affairs, New Delhi.
- Ministry of Finance. Government of India. (2018). *Economic Survey 2017-2018*. Department of Economic Affairs, New Delhi.
- Ministry of Finance. Government of India. (2019). *Economic Survey 2018-2019*. Department of Economic Affairs, New Delhi.
- Ministry of Finance. Government of India. (2020). *Economic Survey 2019-2020*. Department of Economic Affairs, New Delhi.
- Ministry of Finance. Government of India. (2021). *Economic Survey 2020-2021*. Department of Economic Affairs, New Delhi.
- Ministry of Finance. Government of India. (2022). *Economic Survey 2021-2022*. Department of Economic Affairs, New Delhi.
- Ministry of Finance. Government of India. (2023). *Economic Survey 2022-2023*. Department of Economic Affairs, New Delhi.
- Mola, A. B. (1 de diciembre de 2022). *Prensa Latina*. Obtenido de <https://www.prensa-latina.cu/2022/12/01/india-emergio-como-quinta-economia-mundial-en-2022>
- Reserve Bank of India (RBI). (2023). *Reserve Bank of India Bulletin October 2023*. Volume LXXVII. Number 10. Mumbai.
- The India Forum. (2023). *The State of the Indian Economy Today: What do the Numbers Actually Say?* Obtenido de The India Forum: <https://www.theindiaforum.in/amp/economy/state-indian-economy-today-what-numbers-actually-say>