

EL CARIBE EN LA ERA DE LA GLOBALIZACIÓN: CADENAS
DE VALOR Y LA NUEVA RELACIÓN CENTRO - PERIFERIA

THE CARIBBEAN IN THE GLOBALIZATION ERA: VALUE
CHAINS AND THE NEW CENTER-PERIPHERY RELATION

Emilio Pantojas García*

*Investigador docente del Centro de Investigaciones Sociales y profesor de sociología de la Universidad de Puerto Rico, Recinto de Río Piedras. Ponencia presentada en la Cátedra de Economía del Caribe, Instituto de Estudios Económicos del Caribe, Universidad del Norte, Barranquilla (Colombia), 3 de octubre de 2013. emilio.pantojas@upr.edu

RESUMEN

En el presente artículo se realiza un análisis del proceso de redefinición y reestructuración de las economías del Caribe dentro del proceso denominado globalización y su impacto para el desarrollo económico de la región. Para esto se describe la evolución de la relación centro-periferia siguiendo las tesis de Prebisch-Singer, Wallerstein, entre otros. Subsecuentemente se explica como la globalización cambia el paradigma de la economía mundial hacia nuevos conceptos como las cadenas de valor. Finalmente se describe como el proceso de globalización contemporánea ha reestructurado las economías del Caribe y las ha redefinido configurándolas como centros de servicios internacionales, centrados en el turismo, el entretenimiento y las finanzas, preservando las asimetrías que caracterizan una relación económica centro-periferia.

PALABRAS CLAVE: Globalización, cadenas de valor, Caribe.

Clasificación JEL: F6, F60.

ABSTRACT

In this paper is carried an analysis of the process of redefinition and restructuring of Caribbean economies in the process called globalization and its impact on the economic development of the region. For this is given a description of the evolution of the center-periphery relation, following among others, the Prebisch-Singer and Wallerstein thesis. Subsequently is explained how globalization changes the paradigm of the global economy towards new concepts such as value chains. Finally is described how the process of contemporary globalization has restructured Caribbean economies, setting it as international service centers, focusing on tourism, entertainment and finance, and thus preserving the asymmetries that characterize a center-periphery economic relation.

KEYWORD: Globalization, value chain, Caribbean.

JEL CODES: F6, F60

En la década del ochenta se inicia un cambio de paradigma en el pensamiento sobre el desarrollo económico que desplazará como ejes del debate el discurso desarrollista y las nociones de dualidad económica y dependencia asociadas a este. Aunque se siguen reconociendo “asimetrías” entre grandes y pequeñas economías y desigualdades en los términos de intercambio, el nuevo paradigma popularizado bajo el nombre de neoliberalismo parte de dos premisas centrales de la economía neoclásica: 1) la economía mundial es una sola, y 2) el libre comercio internacional es beneficioso para todas las economías del mundo en el largo plazo. El concepto globalización asociado a este nuevo paradigma articula, pues, una nueva edición de la economía neoclásica anclada en el “modelo neo-ricardiano” sobre ventajas comparativas y la tesis de convergencia del precio de los factores de producción de las economías nacionales mediante el libre comercio internacional de Samuelson.¹

Hay una diversidad de definiciones y usos sobre el concepto de globalización. La literatura coincide en que el fenómeno llamado globalización es producto de tres procesos escenificados en el último cuarto del siglo XX: la revolución de las tecnologías de información y comunicación (TIC), la crisis económica del capitalismo keynesiano y el socialismo, y el desarrollo de movimientos sociales culturales transnacionales (feminismo, ambientalismo, derechos humanos, etc.). En tanto que no existe una sola definición sobre lo que esta noción significa, utilizo aquí el concepto de globalización con dos acepciones: 1) En términos económicos, globalización se entiende como el proceso de apertura político-económica de los Estados nacionales para facilitar la movilidad internacional de dos de los cuatro factores de producción, capital y tecnología, y viabilizar la transnacionalización

¹ El modelo de ventajas comparativas de la economía neoclásica es una versión del modelo ricardiano modificada por el modelo Heckscher-Ohlin, que incluye como factor de ventajas comparativas las dotes naturales (*natural endowments*) de los factores de producción de los países envueltos en el comercio internacional. Sobre esta base, Paul Samuelson adelantará la noción de la equiparación eventual del precio de los factores de producción (*factor price equalization*). Esto es la convergencia de la productividad de los factores de producción y, en consecuencia, de las “economías nacionales.”

de los procesos de producción, inversión, financiamiento y comercio de bienes y servicios. El factor trabajo se excluye o incluye selectivamente mediante reglas y leyes sobre inmigración, mientras que el factor tierra no es móvil por definición. 2) En términos sociológicos, la globalización puede definirse como el proceso de interconexión e intercambio transnacional entre personas, grupos, actividades y procesos socioculturales posibilitados por nuevos conocimientos e innovaciones en las TIC.

En esta ponencia propongo adelantar un marco conceptual para describir, entender y explicar el proceso de redefinición y reestructuración de las economías del Caribe dentro del proceso denominado globalización y su impacto para el desarrollo económico de la región. Argumentaré que el proceso de globalización contemporánea ha reestructurado las economías del Caribe y las ha redefinido configurándolas como centros de servicios internacionales, centradas en el turismo, el entretenimiento y las finanzas. Este nuevo rol en la economía internacional preserva asimetrías que caracterizan una relación económica centro-periferia. Contrario a la visión tradicional de la relación centro-periferia, entendemos que dicha relación no se define hoy simplemente como una de intercambio desigual entre países avanzados y países subdesarrollados sino asimetrías dentro circuitos de capital internacionalizados, articulados mediante cadenas de valor global. Esto es, la nueva economía “global” no se divide simplemente entre países avanzados y países en desarrollo, sino que se articula en cadenas globales de producción, financiamiento y comercio, los cuales “atravesarán” una multiplicidad de países y regiones. Estos circuitos de capital integrados por “cadenas de valor” transnacionales se desplazan de manera segmentada a través de “economías nacionales”. Hoy en día puede hablarse no sólo de cadenas de mercancías globales (*global commodity chains*), sino de cadenas globales de valor (*global value chains*) integradas en circuitos financieros y redes comerciales globales (Gereffi & Korzeniewicz, 1994; Cattaneo, Gereffi & Staritz, 2010; UNCTAD 2013, cap. IV). Ello define una nueva relación centro-periferia centrada no en la geografía ni las economías nacionales, sino en cadenas de valor articuladas por empresas transnacionales (ET), que integran

cadena de producción y redes comerciales constituyendo lo que he llamado circuitos globales de capital (Pantojas García, 2002, pp. 4-5; Pantojas García, 2012, p. 71).

LA RELACIÓN CENTRO – PERIFERIA: DEL IMPERIALISMO A LA GLOBALIZACIÓN

El debate que da origen al campo de economía del desarrollo (*development economics*) se ancla en la denominada “tesis de Prebisch y Singer” sobre el deterioro de los términos de intercambio en el comercio internacional. Los economistas Raúl Prebisch y Hans Singer observaron por separado que los precios de los productos primarios intercambiados internacionalmente sufrían un deterioro respecto a los precios de los productos manufacturados a través del tiempo. Esta tendencia resultaba en una brecha entre niveles de desarrollo económico de países industrializados y países exportadores de productos primarios.

Desde el siglo XIX los precios de los productos mercadeados internacionalmente se fijaban de manera oligopolónica por corporaciones internacionales cuyas casas matrices se ubicaban en los países industrializados. Los gobiernos de estos países dominaban militar y políticamente diversas regiones del mundo y garantizaban el acceso a productos primarios (agrícolas y minerales) a sus corporaciones internacionales. El comercio internacional estaba dominado por carteles, oligopolios y mercados de bienes primarios (*commodities exchange*) ubicados y controlados por países de Europa y Estados Unidos. Estas empresas multinacionales y mercados ubicados en los países centrales –amparados por y aliados con sus gobiernos– fijarían los precios de las mercancías y productos comerciados internacionalmente, mientras que los productores de mercancías primarias se sometían a los vaivenes del mercado internacional, añadiendo así una división entre “fijadores

de precios” y “receptores de precios” (*price setters* y *price takers*) en el mercado mundial (Best & Polanyi Levitt, 2009).²

Así se constituiría un núcleo de países económicamente “centrales” en el proceso de producción y comercio internacional de bienes “terminados”, procesados o manufacturados, y un núcleo de países “periféricos” cuyo rol principal sería el de suplidores de materias primas y consumidores de productos terminados.

Diversos estudios y estudiosos concluyeron que las causas del deterioro de los términos de intercambio o el intercambio desigual eran:

1. la mayor rapidez de incrementos de productividad asociados a avances tecnológicos en la manufactura;
2. la caída secular de los precios de los productos primarios debido a ciclos de producción, la creación de sustitutos sintéticos (e.g. azúcar por endulzadores artificiales, grana y añil por tintes de anilina) y la entrada al mercado de nuevos productores de la misma mercancía que saturaban los mercados;
3. la compensación diferencial de los factores de producción (salarios, renta y rendimientos de capital).³

La expansión del capitalismo en la posguerra y la descolonización de los países suplidores de productos agropecuarios redefinieron la división internacional entre un centro industrializado y una periferia agro-exportadora. El dominio de los oligopolios y carteles internacionales de minerales y productos primarios fue complementado por flujos de inversión en la manufactura de productos livianos o de productos de consumo para los mercados domésticos de los países

² Abunda la literatura sobre la dinámica socioeconómica del intercambio desigual. Desde la perspectiva económica recomendamos a Samir Amín, *El intercambio desigual* (1974); desde la perspectiva socio-histórica recomendamos el clásico de Eduardo Galeano, *Las venas abiertas de América Latina* (2008), y desde la perspectiva de estrategias políticas para el desarrollo recomendamos el libro de Michael Manley, *Up the Down Escalator* (1987).

³ Cardoso (1977) resume los argumentos y traza sus orígenes.

periféricos.⁴ No obstante, a pesar de la “industrialización dependiente”, se mantuvo una clara asimetría y una división internacional del trabajo entre un “centro” compuesto por países industrializados y una “periferia” que, aunque industrializándose, mantenía una brecha económica y tecnológica. Estos países de la periferia se denominaron como “menos desarrollados,” “en vías de desarrollo” o “de nueva industrialización.”

Este “nuevo orden mundial” proveería la base para el auge de la perspectiva dualista de la economía mundial anclada en la noción centro-periferia. No obstante, esta perspectiva no logró constituirse en una teoría unificada sobre la economía internacional, sino en un principio heurístico que informaría varias escuelas desde el desarrollismo de la CEPAL (Comisión Económica para América Latina) hasta las varias vertientes de la “teoría de la dependencia.”⁵

En su ensayo, *The Rise and Fall of Development Economics* (“El auge y caída de la economía del desarrollo”) Hirschman (1981) resume el intenso debate sobre “la teoría del desarrollo” que culminó en fracaso. Hirschman agrupó las escuelas sobre el desarrollo en cuatro campos en torno a dos premisas centrales: 1) que la economía mundial era una sola (“monoeconomía”) y no dual; 2) que el comercio internacional era mutuamente beneficioso para todos los participantes. Para la “economía ortodoxa” (neoclásica) ambas premisas eran correctas. La escuela estructuralista cepalina rechazaba la “monoeconomía” y proponía que el mercado mundial tendía a la desigualdad a menos que se crearan mecanismos internacionales de ajuste (programas de estabilidad de precios, subsidios). Como solución a esta desigualdad, Prebisch y la CEPAL proponían que los países periféricos se industrializaran me-

⁴ El cartel petrolero estaba compuesto por las “siete hermanas” (Standard Oil Co., New Jersey; Standard Oil Co., New York; Standard Oil Co., California; Gulf Oil; Texaco; Royal Dutch Shell y Anglo-Persian Oil Co. (luego British Petroleum). Estas controlaban 85 % de la producción petrolera y petroquímica mundial. Otras seis empresas transnacionales componían el cartel del aluminio: Alcan, Alcoa, Reynolds, Kaiser, Anaconda y Pechiney. Cf. Sampson (1975); y Barclay y Girvan (2008).

⁵ Para un buen resumen del pensamiento sobre desarrollo económico de la CEPAL ver Rodríguez (1980); Love (1980).

dian­te la sus­ti­tu­ción de im­por­ta­cio­nes y “moder­ni­za­ran” la pro­duc­ción pri­ma­ria, sos­te­niendo mien­tras tan­to los pre­cios de estos pro­duc­tos me­diante me­ca­nis­mos de sub­sidio o tra­to co­mer­cial pre­ferente. La po­lítica eco­nó­mica in­ter­na­cio­nal y las lla­ma­das po­líticas de de­sar­rollo eco­nó­mico eran, en­ton­ces, una fun­ción de los Es­tados na­cio­na­les y sus go­biernos. El de­sar­rollo eco­nó­mico, el cierre de la bre­cha en­tre el cen­tro y la pe­ri­feria, se­ría la ta­rea fun­da­men­tal de los go­biernos na­cio­na­les en el ejer­cicio de su so­beranía y su in­terés na­cio­nal.

En­tre estos dos po­los sur­gieron dos ver­sio­nes de la “teoría de la de­pen­den­cia”: el “de­sar­rollo de­pen­diente” y el “de­sar­rollo del sub­de­sar­rollo”. La pri­mera ver­tiente, con Fer­nando En­rique Car­do­so (1973) y Pe­ter Evans (1979) como sus ma­yores ex­ponen­tes, ar­gu­men­ta­ba que la alianza en­tre el Es­tado, las em­presas mul­ti­na­cio­na­les y el ca­pi­tal na­cio­nal (lo­cal) era ca­paz de ge­ne­rar de­sar­rollo eco­nó­mico, lo­gran­do la ex­pan­sión del mer­ca­do in­ter­no y la creación de una cla­se me­dia. La se­gun­da ver­tiente, con ex­ponen­tes como An­dré Gun­der Frank (1971) y Ruy Ma­uro Ma­ri­ni (1973), plan­teaba que la re­la­ción cen­tro–pe­ri­feria no sólo no ge­ne­ra­ba cre­ci­miento si­no em­pobreci­miento: “el de­sar­rollo del sub­de­sar­rollo”. Para estos au­to­res la al­ter­na­tiva era la rup­tura con el mo­de­lo de “di­vi­sión in­ter­na­cio­nal del tra­ba­jo” den­tro mer­ca­do ca­pi­ta­lista mun­dial.

Pa­ra­lelo a estos de­sar­rollos y de­ba­tes se re­gistró un pro­ce­so de “cre­ci­miento ha­cia fu­era”, an­clado en el es­ta­ble­ci­miento en paí­ses pe­ri­fé­ricos o “sub­de­sar­rolla­dos” de plan­tas ma­nu­fac­tu­reras de pro­ce­sa­miento para la ex­por­ta­ción o ma­quilado­ras. Este pro­ce­so se in­ició en Puerto Rico a partir de 1950 don­de se es­ta­ble­cieron se­gmen­tos de in­dus­trias livia­nas, como ropa y elec­tro­do­més­ti­cos, me­diante sub­sidia­rias o sub­con­tra­ti­stas de in­dus­trias ver­tical­mente in­te­gra­das en la costa Es­te de los Es­tados Uni­dos. A partir de este “ex­pe­ri­men­to exi­to­so” las ca­de­nas de pro­duc­ción de al­gu­nos pro­duc­tos ma­nu­fac­tu­ra­dos se trans­for­ma­rían de ca­de­nas na­cio­na­les–re­giona­les a ca­de­nas in­ter­na­cio­na­les. Tai­wán, Corea del Sur, Singa­pur y Hong Kong adop­ta­rían el “mo­de­lo pu­er­to­rriqueño” de in­dus­triali­za­ción me­diante ma­quilado­ras, pro­mo­vido en Asia por la A­gen­cia In­ter­na­cio­nal para el De­sar­rollo (USAID, por sus sig­las en in­glés) (Pan­to­jas-Gar­cía, 2000, pp. 4-5).

Irlanda también adoptaría este modelo como complemento a su zona franca internacional a principios de los sesenta.

En los años ochenta, al comprobarse el crecimiento significativo de estas pequeñas economías que habían implantando políticas de promoción de exportaciones industriales, el eje del debate desarrollista se desplazó a la comparación entre las políticas de promoción de exportaciones industriales versus las políticas de sustitución de importaciones industriales como estrategias de desarrollo. Mientras la industrialización sustitutiva de importaciones en América Latina, estimulada por regímenes de protección y preferencias económicas implantadas por el Estado, no había producido el cierre de la “brecha del desarrollo”, el despegue económico de las pequeñas economías “súper-exportadoras” se presentaba como “prueba” del éxito de la apertura económica como estrategia de desarrollo. Se comenzó a hablar de los “milagros” económicos de los “tigres” de Asia, Puerto Rico e Irlanda (Cf. Ranis, 1983; Gereffi & Wyman, 1990; Baumol & Wolff 1996; Sweeny 1998; Srinivasan & Bhagwati, 1999).

Los años ochenta y noventa marcaron no sólo un giro en el debate sino un cambio en la política económica internacional hacia lo que se conocería posteriormente como neoliberalismo. Resumiendo a grandes rasgos podemos puntualizar algunos puntos de inflexión de este giro:

1. La crisis de la deuda latinoamericana de los ochenta que resultó en llamada década perdida, frente al desempeño de los “tigres asiáticos” y los “tigres putativos” (Irlanda y Puerto Rico).
2. La adopción de políticas económicas neoliberales (desreglamentación de mercados e instituciones financieras, reversión de políticas keynesianas) en Estados Unidos y el Reino Unido bajo la administración Reagan y el gobierno Thatcher, y su difusión hacia las instituciones económicas internacionales mediante la política de “comercio no ayuda” (*trade not aid*), que daría base a lo que se denominó “El Consenso de Washington”.⁶

⁶ Sobre el consenso de Washington como política de las instituciones internacionales, véase Williamson (2002).

3. El surgimiento de una nueva visión sobre competitividad internacional propuesta por Michael Porter en su libro *Competitive Advantage of Nations* (1990), así como los conceptos “cadena de valor” (*value chain*) también propuesto por Porter (1985) y cadenas de mercancías (*commodity chains*) desarrollado por Hopkins y Wallerstein (1986).
4. La creación de bloques económicos transnacionales mediante la firma de tratados de libre comercio de América del Norte entre Estados Unidos y Canadá en 1989 y entre Estados Unidos, Canadá y México en 1994, en el contexto de la Ronda de Uruguay del GATT (1986-1994) y de la firma del tratado de Maastricht que creó la Unión Europea en 1992.
5. La creación de la Organización Mundial del Comercio (OMC) en 1995.

Los distintos acuerdos, tratados y organizaciones internacionales (OMC, Banco Mundial, Fondo Monetario Internacional, FMI) dan forma a un nuevo ordenamiento institucional que configura un marco económico, jurídico y político de gobernanza global y transnacional que restringe la soberanía de los Estados nacionales según anticiparon Grinspun y Kreklewich (1994) y Pantojas García (2002).

El proceso de globalización y de redefinición de la división internacional del trabajo, basada en la liberalización comercial y de los flujos de inversión que hemos presenciado en los primeros lustros del siglo XXI, no se reduce a una mera redistribución geográfica del espacio económico. El proceso de reestructuración económica que llamamos globalización conlleva una serie de transformaciones institucionales, tecnológicas y económicas diseñadas para viabilizar una mayor movilidad global de los factores de producción (particularmente el capital y la tecnología) en una escala sin precedentes. Este nuevo orden de gobernanza transnacional es promovido por la fuerza emergente de

las ET, que colaboran entre ellas actuando en ciertos contextos como oligopolios internacionales y forjando alianzas con sus gobiernos para influenciar las instituciones económicas internacionales.⁷

Así, por ejemplo en su estudio sobre el proceso de resolución de la llamada “guerra del banano” entre Estados Unidos y la Unión Europea (UE) ante el Órgano de Solución de Diferencias de la OMC, Peter Clegg afirma que en la medida en que la disputa se desplazó hacia los nuevos actores y espacios del comercio internacional se privilegiaron los intereses de las empresas bananeras multinacionales en detrimento de los países del Caribe. Los intereses y participación de los gobiernos de los países productores de banano fueron relegados a un segundo plano frente a los intereses y la participación de las empresas bananeras, el gobierno Estados Unidos y la Unión Europea. En palabras de Clegg:

El periodo desde 1993 [hasta 2001] ha consistido en una serie de cuestionamientos contra el régimen de preferencias bananeras de la UE, que ha socavado los intereses bananeros de la Mancomunidad del Caribe (MC, *Commonwealth Caribbean*). La creación del Órgano de Solución de Diferencias (OSD) de la OMC ha significado que la MC se convirtió en un actor marginal en la defensa de un régimen [de preferencias] por el cual cabildaron con éxito. La UE ha sido obligada a cumplir con los requerimientos legales estipulados por la OMC. La naturaleza institucional del entorno del comercio internacional prevaleció sobre los compromisos nacionales y regionales para preservar las relaciones comerciales de largo plazo. El cabildeo de la MC ha continuado a nivel de gobiernos nacionales y europeos, pero ahora existe una nueva instancia de arbitraje en la OMC que ha reducido la efectividad a niveles más bajos de acción [nacional y regional]. En tanto que el régimen de preferencias bananeras de la UE no era del Caribe, la MC se convirtió en un actor terciario en una disputa entre dos áreas comerciales grandes del comercio mundial, Estados Unidos

⁷ Este marco de gobernanza internacional altamente influenciado por la ET y los gobiernos de países avanzados es descrito en detalle por los estudios de Clegg (2002), Jawara y Kwa (2004) y Cooper (2011).

y la UE. El creciente papel del gobierno de Estados Unidos junto a Chiquita Brands International fue también muy importante para que la disputa del banano tomara una prominencia que no guardaba relación con su verdadera importancia, teniendo ramificaciones para la operación futura de la OMC: el poder de las compañías multinacionales, el lugar de los pequeños Estados insulares en un economía internacional más integrada y la naturaleza de la relación comercial entre Estados Unidos y la Unión Europea. En resumen, que los 1990s han visto una marginalización significativa de los intereses bananeros de la MC por lo cual el futuro de esta industria está cuestionado seriamente (Clegg, 2002, p. 173). [Traducción EPG].

Del estudio de Clegg se infiere que el gobierno de Estados Unidos utilizó el régimen de preferencias bananeras como globo de prueba para determinar la efectividad del nuevo Órgano de Solución de Diferencias de la OMC, sentando precedentes importantes para el nuevo ordenamiento de la “economía global”.

GLOBALIZACIÓN, CADENAS DE VALOR Y ECONOMÍAS NACIONALES

El nuevo orden global, además de estar fundamentado en las premisas centrales de la economía neoclásica ya mencionadas (la monoeconomía y las ventajas comparativas), *desplaza el motor del crecimiento económico internacional de las economías nacionales a las empresas transnacionales (ET) y de la política pública a la gerencia estratégica internacional.*

La transformación de la economía mundial conlleva así un cambio de paradigma. Las piedras angulares de este nuevo paradigma provendrían de los campos de la gerencia estratégica y la teoría de los sistemas mundiales. El concepto de “cadena de valor” (*value chain*) introducido por Michael Porter (1985) y el concepto de “cadenas globales de mercancías” (*global commodity chains*) propuesto por Hopkins y Wallerstein (1986) serían reelaborados y reenfocados para explicar y construir un nuevo orden global centrado en las empresas y en la producción de nuevos productos mercadeables internacionalmente. A la elaboración de estos conceptos se añaden la creación de nuevas

tecnologías de información y comunicación, nuevos conocimientos y aplicaciones de estas y el entendimiento de que el recurso fundamental de la producción es el recurso humano. Estos cambios han transformado la manera de producir y circular bienes, además de la naturaleza de los bienes mismos. Como bien lo avizoraron Tapscott y Caston en el libro *Paradigm Shift* (1993, p. xi), cuatro cambios de paradigma convergieron en la transformación de las empresas y negocios, a lo cual añadió la transformación de la economía mundial:

1. Surgimiento de nuevas tecnologías de información y telecomunicaciones.
2. Un nuevo orden geopolítico multipolar.
3. Un nuevo tipo de empresa basada en la información y el conocimiento y organizada en redes abiertas [transnacionales].
4. Un nuevo entorno empresarial abierto, dinámico y competitivo.

Aunque originalmente el concepto cadena de valor se formuló como un mecanismo para guiar la gerencia y la planificación estratégica de la firma, y el de cadenas globales de mercancías para demostrar las raíces del “sistema mundial” propuesto por Immanuel Wallerstein, ambos conceptos se desarrollaron más allá de sus alcances originales. La noción de cadenas de valor se desplazaría de la firma a la industria, para configurar una nueva manera de segmentar la producción facilitando la identificación de segmentos de producción y redes empresariales que podían incorporarse mediante la subcontratación de productos y servicios. En tanto que ya existían cadenas globales de mercancías funcionales, las nuevas TIC facilitarían una mayor segmentación de nuevos insumos y de los procesos de producción a escala mundial.⁸ La segmentación de servicios permitiría, por ejemplo, el diseño de un producto en un país, la manufactura en otros países en diversas regiones del mundo, la venta directa al consumidor vía telemercadeo o Internet, el pago mediante mecanismos financieros internacionales

⁸ Para estudios pioneros de cadenas de producción global véanse Gereffi y Korzeneiwick (1994) y Bonacich et al. (1994).

computarizados (tarjetas de crédito, débito, transferencias electrónicas) y la distribución y entrega en cualquier parte del mundo mediante empresas de correo internacional privado que utilizan sistemas de rastreo y códigos de barra computarizados que permiten la verificación en tiempo real de cada movimiento de las mercancías. Asimismo, mediante la organización de cadenas de suministro globales y computarización de labores, se reproducen con exactitud a nivel global servicios profesionales y productos de franquicias, como los restaurantes de comida rápida que reproducen y ofrecen sus productos/servicios a escala global (Watson, 1997; Pantojas García, 2002, pp. 15-16).

Pero “el búho de Minerva emprende el vuelo al atardecer”, el proceso de globalización antecedió la conceptualización de este en cadenas globales de valor. Los nuevos conceptos y procesos se conjugaron para producir lo que Cattaneo, Gereffi y Staritz (2010) denominan el “marco de cadenas de valor global” (*the global value chains framework*), hoy denominado GVC (por sus siglas en inglés) en la jerga de las instituciones económicas internacionales. Según estos autores:

El marco GVC se ha desarrollado durante la última década por un grupo diverso interdisciplinario e internacional de investigadores que han trazado la diseminación global de industrias y estudiado sus implicaciones para corporaciones y países. Enfocando en las secuencias de valor añadido, desde la concentración y producción hasta el uso final, el análisis de las GVC provee una visión integral (*holistic*) de las industrias globales—desde el tope hacia abajo (por ejemplo, examinando cómo industrias de punta “gobiernan” [compañías] afiliadas y redes de proveedores a escala global) y desde abajo hacia arriba (por ejemplo, preguntando cómo estas decisiones de negocio afectan las trayectorias de “mejoramiento” y “degradación” en países y regiones específicas) (Cattaneo, Gereffi & Staritz, 2010, p. 4).

Así como la CEPAL fue promotora de la perspectiva centro-periferia, hoy el Banco Mundial, la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD, por sus siglas en inglés), la Organización de Cooperación Económica y Desarrollo (OECD, por sus siglas en inglés) y otras instituciones de gobernanza económica

internacional promueven el marco GVC para el análisis de la dinámica de economía política internacional (global).

Completado así el cambio de paradigma y apoyados en el proceso de liberalización comercial a escala mundial con todas sus contradicciones y conflictos, las ET se convertirán en los nuevos motores principales de crecimiento económico global. Las “ventajas comparativas” de las naciones se convertirían en las ventajas competitivas, pasando de ventajas basadas en “dotes naturales” (*natural endowments*) a ventajas económico-políticas, como reglamentaciones laborales y ambientales, acceso a mercados regionales, infraestructura de telecomunicaciones y transportación, desarrollo del recurso humano (productividad laboral), etc. La cadena que impulsa la nueva economía mundial no es la de los acuerdos bilaterales y regionales entre Estados soberanos sino las cadenas de valor desarrolladas por las ET al amparo de las nuevas estructuras e instituciones supranacionales o transnacionales de gobernanza que regulan la actividad económica internacional. El nuevo marco jurídico-político de relaciones y reglamentaciones económicas internacionales, junto al nuevo paradigma de cadenas de valor, han transformado las economías de todos los países así como la configuración de la economía mundial.

Así, por ejemplo, el Informe sobre Inversión Mundial de 1997 (*WIR, World Investment Report*) de la UNCTAD reportaba que en 1995 sólo dos de las 100 ET no financieras más grandes del mundo provenían de países de nueva industrialización; Daewoo de Corea del Sur ocupaba el lugar número 52 y Petróleos de Venezuela el 88. Los acervos extranjeros de estas 100 corporaciones ascendían a US\$1,700 billones (millones de millones). El informe listaba, además, las 50 ET no financieras más grandes de países en vías de desarrollo, que tenían acervos extranjeros de US\$79 billones. Al compararse sus acervos extranjeros, se observa que en promedio las ET de países avanzados eran 10 veces más grandes que las de los países emergentes: US\$17 billones versus US\$1.6 billones por firma (UNCTAD, 1997, pp. 28-33).

Diez años más tarde, el *WIR* 2007 proveería datos para 2005, no sólo de las 100 ET no financieras más grandes del mundo de sino de las 100 ET más grandes de países en “vías de desarrollo” o “en

transición.” En 2005, siete de las 100 ET más grandes del mundo provenían de países en transición, seis de Asia y una de México. No obstante, la proporción de tamaño relativo se mantenía igual, siendo las ET de países avanzados nuevamente 10 veces más grandes, medidas por acervos extranjeros promedio; US\$47 billones versus \$4.7 billones (UNCTAD, 2007, pp. 24-25).

No obstante, en esos diez años entre 1995 y 2005 creció significativamente el flujo de inversiones Sur-Sur. En 1995, había en el mundo 44,508 corporaciones matrices, de las cuales 36,330 (82 %) radicaban en países avanzados. En 2005, había en el mundo 78,411 corporaciones matrices, de las cuales 58,239 (74 %) radicaban en países avanzados (UNCTAD, 1997, p. 6; UNCTAD, 2007, p. 217). Las llamadas economías en transición o emergentes, como México, África del Sur, Corea, Hong Kong, Corea del Sur y Turquía, se convertían en base de operaciones de compañías matrices para sus regiones. Hong Kong contaba con 24 de las 100 ET más grandes del mundo emergente, Taiwán con 18, África del Sur con 10 y México 7.

En 2011, la brecha en el nivel de inversiones o acervos extranjeros de la ET más grandes del mundo y las 100 más grandes de los países emergentes se cerraba significativamente a 5.7 veces US\$77 billones versus US\$13.5 billones. Esto es, en sólo 6 años el total de acervos de las 100 ET más grandes de países emergentes crecieron por 187 %, mientras los acervos de las 100 ET más grandes del mundo crecieron por 64 % (UNCTAD, 2013, Tablas 28, 29). Mucho de este crecimiento se concentra en Asia, pero no hay duda de que emergen nuevos actores en la economía global impulsados por cadenas de valor transnacionales.

La reorganización de la economía mundial sobre la base de GVC en un contexto de liberalización comercial ha implicado la expansión del comercio y la inversión sur-sur. Según el *WIR*, para el año 2007, previo a la crisis financiera global, se registraba un crecimiento significativo en inversiones sur-sur mediante fusiones y adquisiciones de empresas. De acuerdo con este informe:

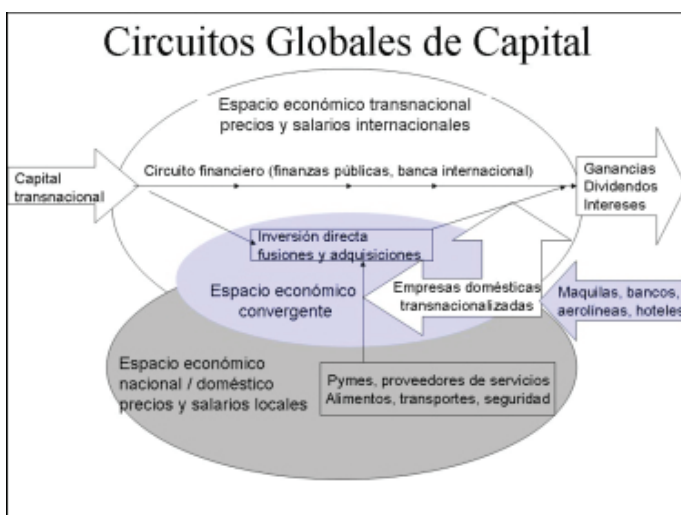
El aumento en fusiones y adquisiciones transfronterizas apoya el aumento global en inversión externa extranjera. Estas transacciones

aumentaron significativamente en valor (por 23 %, alcanzando \$880 billones) y en número (14 %, hasta 6,974) [...] En contraste con el “boom” de fusiones y adquisiciones de los 1990s, en esta ocasión las transacciones han sido financiadas predominantemente en efectivo y deuda, en vez de mediante intercambio de acciones. [...] El crecimiento de la inversión directa externa de los países en desarrollo y la economías en transición y el crecimiento de la inversión directa externa sur-sur son tendencias importantes” (UNCTAD 2007, pp. xv, xvii). [Traducción EPG]

Luego de la crisis financiera de 2008, esta tendencia al crecimiento de la inversión de economías emergentes y en desarrollo se ha sostenido aunque con los vaivenes de la inversión global. No obstante, los flujos de inversión desde y hacia las economías en desarrollo muestran más dinamismo, en particular en Asia y América Latina, así como los BRICS (Brasil, Rusia, India, China y África del Sur). La inversión directa externa mundial cayó por 18 % en 2012. La única región del mundo que registró un aumento fue África. Dentro de la caída, Asia, que declinó por 6.7 %, alcanzó el segundo nivel más alto en inversión, capturando el 58 % de los flujos de inversión hacia países en desarrollo. En América Latina la inversión declinó por sólo 2.2 %, registrando inversiones en el sector primario en Chile, Perú y Colombia, así como inversiones en búsqueda de mercados. La inversión en los países desarrollados experimentó una contracción mayor que los países en desarrollo (UNCTAD, 2013, pp. xii-xiii, 1-4).

De lo aquí descrito podemos afirmar que la nueva división internacional del trabajo se ha desplazado de la geografía Norte-Sur, centrada en el intercambio de productos primarios y manufacturados y flujos de inversión externas entre países, a las cadenas de valor transnacionales que transitan circuitos globales de capital en los que incrementan los flujos Sur-Sur. Surgen así empresas transnacionales regionales,

como las llamadas Multilatinas y crecen las fusiones y adquisiciones de PYMES con ET, multiplicando cadenas verticales de valor y fragmentando cada vez más las economías globales. (Cf. Cuervo Cazorra, 2007; Casanova et al., 2009).⁹ El diagrama que reproducimos ilustra la fragmentación de las economías nacionales y su reconfiguración como resultado de esta nueva relación centro-periferia.



La economía global ha transitado por cambios tecnológicos, institucionales, económicos y paradigmáticos que han transferido el motor primordial de la economía mundial de los Estados nacionales a las empresas transnacionales y el marco jurídico de los intercambios globales a un conjunto de instituciones de gobernanza global cuya perspectiva enfatiza la apertura de la economía transnacional a las cadenas de valor global (GVC). Los eslabonamientos de las empresas se desterritorializan cada vez más y los negocios se regionalizan en

⁹ Agradezco a la profesora Lorena Palacios, de la Universidad Sergio Arboleda, y participante de mi seminario graduado sobre desarrollo económico del Caribe en la Escuela Graduada de Administración de Empresas de la Universidad de Puerto Rico, la información y análisis compartidos sobre el fenómeno de las Multilatinas.

nuevas direcciones, dejando a su paso economías nacionales fragmentadas, como ilustra el diagrama, y una urgencia de los gobiernos para el reposicionamiento de sus economías en las GVC.

Cabe entonces preguntarse: ¿Dónde han quedado las pequeñas economías del Caribe en este proceso? ¿Cuál es el lugar que se le asigna en este nuevo orden global?

EL CARIBE EN LA ERA DE LA GLOBALIZACIÓN

En el siglo XVII el Caribe se convierte en el fulcro de la globalización, sirviendo de plataforma militar para la conquista española de América y como plataforma productiva para los rivales comerciales de España. Mientras el imperio español se dedicó a la extracción de metales y piedras preciosas del continente, utilizando los puertos del Caribe como enlaces comerciales y emplazamientos militares, los ingleses, franceses, portugueses y holandeses establecieron colonias de explotación dedicadas al cultivo y producción de mercancías anteriormente importadas del Mediterráneo y Asia, como azúcar, café y especias, y añadieron a estos nuevos productos, como tabaco y cacao. La producción de estas mercancías configuraron nuevas unidades productivas y relaciones comerciales internacionales. La plantación se convertiría en la unidad productiva que serviría de motor principal del triángulo comercial que constituía la nueva economía internacional del siglo XVII: manufacturas inglesas, esclavos del África y azúcar, mieles y ron del Caribe. Esta actividad económica que constituye la etapa mercantilista de la globalización occidental, fue la base de acumulación económica para el surgimiento de los imperios europeos (Cf. Higman, 2000, 2005; Curtin 2006; Best & Polanyi Levitt, 2009). Las economías del Caribe no nacen de la globalización sino que son parte de su fuente de origen, su fulcro.

Hasta la Segunda Guerra Mundial, las economías del “Gran Caribe” (las islas, Centroamérica y los países continentales que comparten el litoral) preservarían su rol como región productora de mercancías agropecuarias, sufriendo transformaciones fundamentadas en los ciclos económicos de estos productos. A partir de la Segunda Guerra

Mundial, las economías del Caribe pasarán por tres transformaciones económicas importantes.

- Primero, un proceso de industrialización sustitutiva de importaciones locales y regionales, complementada por proyectos de integración regional: el Mercado Común Centroamericano en 1960 y la Caribbean Free Trade Association en 1968, precursora de Comunidad del Caribe (CARICOM), creada en 1973. Las excepciones a este proceso fueron Puerto Rico, donde se promovió el establecimiento de industrias de procesamiento y ensamblaje de manufacturas para la exportación, conocidas más tarde como maquiladoras; Cuba, donde se estableció un régimen socialista; y República Dominicana y Haití, que no participaban en los organismos regionales creados.
- Segundo, en la década de los ochenta, después de los dos grandes choques petroleros de 1973 y 1978, la mayoría de los países del Caribe y Centroamérica impulsaron cambios para reestructurar sus economías de exportadores de productos agropecuarios y minerales a plataformas de exportación para industrias livianas, especialmente de ropa, componentes electrónicos, alimentos y bebidas. Esta reestructuración se estimula mediante regímenes de acceso preferencial de mercancías manufacturadas, como la Iniciativa para la Cuenca del Caribe (1984), la III Convención de Lomé (1985) y el programa de Cooperación Canadiense para el Caribe (CARIBCAN, 1986). Como han descrito Bonacich y Waller (1994), las economías del Caribe se insertaron con éxito en las cadenas de mercancías de la industria del vestido. Esta cadena se originaba en el Asia o Estados Unidos, donde se producían máquinas para las industrias y se fabricaban y cortaban telas que luego pasaban por el Caribe donde se ensamblaban como productos finales (camisas, pantalones, etc.) para reexportación al mercado norteamericano (Dietz y Pantojas García, 1996).
- Tercero, a principios del siglo XXI, como resultado de la liberalización del comercio internacional, la eliminación

gradual de regímenes de preferencias a las exportaciones y la integración de China a la OMC, las economías del Caribe experimentarán otra ola de cambios económicos importantes que marginan a los productores de la región de la cadena global de la industria del vestido y otras industrias livianas y las impulsa a buscar espacio en las industrias de servicios internacionales, especialmente en los sectores de turismo y entretenimiento.

El Acuerdo sobre los Textiles y el Vestido (ATV) de 1995 inició un proceso de liberalización que resultaría en el surgimiento de China, India y los países menos desarrollados de Asia como los principales productores globales de estos productos, relegando al Caribe a un rol marginal en esta cadena de producción global y poniendo en crisis no sólo la industria sino la red de zonas francas que le servía de infraestructura. La implantación del ATV inició un proceso de apertura de mercados que para el 2005 culminaría con la eliminación de todas las restricciones tarifarias y cuotas de exportaciones de ropa y textiles. Entre 2001 y 2010, las importaciones a Estados Unidos de ropa confeccionada en el Caribe y México declinaron significativamente, mientras aumentaban las importaciones de China. A partir de 2005, las importaciones de China también declinaron, favoreciéndose las de países como India y Vietnam (Mathews, 2002 y 2011).

Anticipando los cambios en la economía mundial, desde los años noventa la División del Caribe del Banco Mundial había explorado alternativas en el sector de servicios internacionales, recomendando el desarrollo de actividades como procesamiento de datos y centros de telemarketing (Banco Mundial, 1994 y 1996). Los gobiernos del Caribe se movieron a proveer la infraestructura necesaria en la forma de puertos y redes digitales con capacidad para la transmisión de datos en las escalas requeridas. Además, el Caribe contaba con una fuerza de trabajo con niveles adecuados de destrezas y dominio del inglés, francés y castellano distribuido regionalmente. No obstante, un estudio sobre la industria informática en Jamaica observaba que el establecimiento de la compañía Jamaica Digiport International en la Zona Franca de Montego Bay, mediante por un consorcio de

ET de telecomunicaciones con el “auspicio” del Fondo Monetario Internacional, resultó en una estructura de precios que perjudicó la incipiente industria local y favoreció sectores transnacionales que creaban empleos en ocupaciones de poca destreza y bajos salarios (Mullings, 1998).

La República Dominicana también invirtió en los años noventa en la creación de una de doce estaciones de retransmisión de Internet en el mundo, iniciando un proceso para convertirse en un centro de telemercado para el Caribe, Centro y Norteamérica. Transnacionales de telecomunicaciones como Claro y Liberty Global utilizan las facilidades de República Dominicana para funciones de servicio al cliente en el Caribe hispano parlante. Asimismo, empresarios y compañías de telemercado están aprovechándose de la proximidad geográfica a los Estados Unidos, la ubicación en la misma zona de tiempo y la liberalización de las telecomunicaciones para suplir la demanda de servicios del mercado latino de los Estados Unidos.

Pero la experiencia de los servicios de telemercado hasta el presente confirma que los segmentos de servicios que se han proliferado no son los que requieren mayores destrezas ni los de mayor valor añadido, como el diseño computarizado o el desarrollo y administración de sistemas de información. En los años noventa proliferaron los servicios de entretenimiento, desde líneas psíquicas y de “amistad” hasta líneas para hacer apuestas en los deportes norteamericanos, vía telecuentas, que utilizaban números libres de cargos (código internacional “800”). Figuras célebres, como el astrólogo Walter Mercado y la cantante Celia Cruz auspiciaban líneas psíquicas que ofrecían consultas con psíquicos que aconsejaban a residentes de la región y de las comunidades hispanas en Estados Unidos, sobre materias tan diversas como el amor, el trabajo y la suerte. Estas líneas operaban en la República Dominicana, pero sus dueños eran corporaciones con base en Estados Unidos (típicamente en Miami). La porción mayor del valor de estas operaciones va principalmente a las corporaciones de telecomunicaciones, a las corporaciones que operan la línea y a las figuras célebres que ofrecen su nombre en franquicia, en forma de ganancias y pago de derechos. Los operadores dominicanos son

asalariados que trabajan en condiciones muy similares a las de las maquiladoras (bajos salarios, sin beneficios marginales, sin seguridad de empleo) (Pantojas García, 2002, pp. 18-20).

Una iniciativa más innovadora, que proponía una incorporación más sofisticada en la cadena de valor de servicios basados en telecomunicaciones, consistía en establecer un nicho de servicio de casinos y apuestas por Internet ubicado en Antigua y Barbuda. Esta actividad empresarial se inicia en los años noventa con el desarrollo de programas de juegos de azar con estándares de seguridad que garantizaran la confiabilidad a los apostadores. En 1999, los ingresos globales de esta “industria de servicio internacional” se estimaban en un billón de dólares; para 2003 ascendían a US\$6.3 billones y en 2009 se reportaban ingresos de US\$26 billones. El desarrollo de esta actividad se planteaba como la creación de un nicho de alto valor añadido y de innovación tecnológica (creación de nuevos productos) para la pequeña nación caribeña Antigua y Barbuda. A pesar de que esta actividad fue sancionada por el Reino Unido, el gobierno de Estados Unidos proscribió esta actividad. El gobierno de Antigua y Barbuda acusó a Estados Unidos de trato discriminatorio ante la OMC. El caso fue visto por el OSD, que falló a favor del reclamo del gobierno de Antigua y Barbuda encontrando al gobierno de Estados Unidos en violación del Acuerdo General sobre Comercio en Servicios (GATS, por sus siglas e inglés). La OMC impuso una sanción que permitía al gobierno de Antigua y Barbuda ignorar los derechos de autor de productos de Estados Unidos (películas, música) en una magnitud igual a los ingresos perdidos por el trato discriminatorio. No obstante, la sanción no disuadió al gobierno norteamericano que insistió en la prohibición de casinos y negocios de apuestas por Internet en su jurisdicción nacional. La asimetría económica entre Antigua y Barbuda y Estados Unidos hizo que la magnitud del castigo no fuera suficiente para lograr la apertura del mercado norteamericano. Ello ha limitado de manera importante el desarrollo de este nicho económico, poniendo de manifiesto las limitaciones del nuevo orden de gobernanza global y la persistencia de asimetrías de poder (Cf. Cooper, 2011, cap. 6). Si bien en derecho Antigua y Barbuda “ganó” su caso, de hecho no

logró su implantación, lo que pone de manifiesto nuevamente la marginalidad relativa de los países pequeños en el nuevo orden de gobernanza global.

El reposicionamiento del Caribe en la nueva economía global tendrá, entonces, como eje principal la inserción de las economías de la región la cadena de valor del turismo internacional. El desarrollo del turismo masivo en el Caribe data de los años setenta con el auge de los paquetes turísticos “todo incluido” y los cruceros, otra forma de paquete “todo incluido”.¹⁰

Los cruceros en el Caribe se inician en los años setenta con el establecimiento de Norwegian Cruise Lines (1966), Royal Caribbean (1970) y Carnival Cruises (1972) como forma de paquete “todo incluido” y como turismo de masas. En 2001, el Caribe se había convertido en el destino principal de cruceros en el mundo aportando casi la mitad de camas/días ocupadas (CTO, 2002, p. 13).¹¹ La región contaba, pues, con capacidad instalada y acervos para insertarse en esta cadena de valor.

El turismo ha cobrado gran dinamismo en la primera década del siglo XXI. De acuerdo con el World Travel and Tourism Council (WTTC), en 2010 el turismo aportó el 9.4 % del producto interno bruto (PIB) mundial, 4.8 % de las exportaciones y 9.2 % de la inversión (WEF, 2011, p. xi). Según la Organización Mundial de Turismo (OMT), esta “industria” creció sostenidamente a pesar de los ataques terroristas a las Torres Gemelas de Nueva York del 11 de septiembre de 2001. Entre 2002 y 2006, el crecimiento promedio anual del ingreso por turismo fue de 4.2 % para el mundo, 3.9 %

¹⁰ El concepto de “todo incluido” se inicia en Europa luego de la Segunda Guerra Mundial, con la creación de paquetes vacacionales originados en Inglaterra con destinos Mediterráneos (Bray & Raitz, 1999). El empresario jamaiquino John Issa, fundador de Super Clubs, reclama haber sido el creador de los resorts “todo incluido” en el Caribe, 1976. <http://www.superclubs.org/about.sap> (7/1/12)

¹¹ La medida camas/días es particular de la industria de cruceros ya que los paquetes se venden por cama o pasajero con camarotes o habitaciones de ocupación múltiple. Las páginas electrónicas de cada línea de crucero detallan una breve historia corporativa.

para el Caribe y 11.6 % para Centroamérica, mientras que para las Américas fue de 1.9 %. En ese mismo período, el ingreso del gasto turístico mundial aumentó por 56.1 %. Para las Américas como un todo aumentó sólo un 17.8 %, mientras que para el Caribe aumentó por 26.6 %, y para Centroamérica por 84.9 (OMT, 2008, anexos 9, 10, 13). Dicho de otro modo, el Caribe ha mantenido un crecimiento mayor que las Américas pero menor que el mundo, mientras que el crecimiento de este sector en Centroamérica supera los parámetros mundiales. En 2011, de acuerdo con los datos publicados por la Cruise Lines International Association (CLIA), el Gran Caribe continuaba siendo el destino principal de todos los cruceros en el mundo contando con 40 % del total de camas/días de ocupación (BREA, 2012, p.18).

La recesión global de 2008 afectó significativamente al turismo en el Caribe. De acuerdo con la Organización de Turismo del Caribe, entre 2008 y 2009 el número de turistas declinó por 3.6 %. La excepción fueron Cuba y República Dominicana donde las llegadas de turistas aumentaron 3.5 % y 0.3 %, respectivamente. El número de turistas de Estados Unidos declinó el 4.4 % y de Europa por 8.9 %. El número de pasajeros de cruceros se redujo 3% en 2008, aunque repuntó en 2009 por 1.4 % (CTO, 2010).

No obstante, a partir del 2006 y a pesar de la crisis económica mundial, el turismo continúa contribuyendo significativamente al producto interno bruto y la inversión en el Gran Caribe. La tabla 1 muestra cómo, a pesar de sufrir una contracción entre 2008 y 2010, la aportación del turismo al PIB y la inversión se ha sostenido, lo que implica que la contracción es menor en el turismo que en otras industrias de la región. Podría decirse que el turismo, aunque contrayéndose, ha amortiguado parcialmente el golpe de la recesión global. Nótese que la aportación al PIB del turismo en la región es mayor que en el resto del mundo aunque la caída ha sido mayor. La aportación a la inversión es significativa constituyendo alrededor del 15 % sostenidamente, muy por encima que el promedio mundial.

Tabla 1. Aportación directa del turismo al PIB y la inversión
 (Por ciento)

Gran Caribe	2006	2007	2008	2009	2010
Aportación PIB	8.8	8.7	8.2	8.1	8.2*
Crecimiento	7.0	4.6	-3.4	-4.8	0.8*
Aportación Inversión	14.3	15.3	16.1	15.9	15.4
Crecimiento	23.7	20.2	10.6	-9.2	-0.3
Mundo					
Aportación PIB	2.9	2.9	2.8	2.8	2.8
Crecimiento	2.4	2.8	-1.5	-3.4	3.2
Aportación Inversión	4.7	4.9	5	4.8	4.5
Crecimiento	8.2	10	3.7	-10.3	-5.6

*Excluye Haití.

Fuente: www.wttc.org/research/economic-data-search-tool/

Aunque no hay cifras confiables publicadas, se estima que de cada dólar gastado por turistas en el Caribe, entre diez y treinta centavos se queda en la economía doméstica. El resto se distribuye en el pago de insumos importados, gastos y ganancias de las corporaciones y empresarios transnacionales que dominan el sector.

Según el estudio ya citado de la CLIA, el gasto por visitante de cruceros en las ciudades portuarias de la región promediaba US\$97.26 en 2009, declinando a US\$95.92 en 2012. Las tasas de gasto medio más altas se concentran en puertos con un alto volumen de ventas de joyería, como las Islas Vírgenes Norteamericanas (US\$146.70) y San Martín (US\$185.40). Otros destinos por encima del promedio son puertos de origen como Puerto Rico (US\$118.10). Países líderes en turismo, como República Dominicana y Costa Rica, registran un gasto promedio muy bajo, US\$69.50 y US\$71.50 respectivamente. De hecho, el volumen de visitantes de cruceros se concentra en 5 de 21 puertos estudiados en 2011: Bahamas, Islas Caimán, Islas Vírgenes Norteamericanas, Puerto Rico y San Martín. Estos cinco puertos recibieron más de un millón de visitantes de cruceros cada uno que gastaron más de US\$100 millones en cada puerto, recibiendo 62 %

del total de los pasajeros y 71 % del total de gastos de estos en la región. Las partidas más importantes de este gasto fueron prendas, hospedaje y productos electrónicos. (BREA, 2012, pp. 7, 9).

Compañías transnacionales norteamericanas y europeas controlan también una porción mayoritaria de los segmentos más lucrativos del turismo caribeño. En la hotelería, las principales cadenas norteamericanas y europeas (Marriott, Hilton, Hyatt, Inter Continental, Meliá, Barceló, Iberostar, Riu) dominan el segmento del turismo internacional en la región. En los mercados más grandes del Gran Caribe, la participación de las cadenas hoteleras es de 96 % en Cuba, 48 % en Puerto Rico, 36 % en el Caribe Mexicano, 32 % en Jamaica y 26 % en República Dominicana (Jiménez, 2011; Blázquez & Murray, 2011, pp. 377-83). Líneas aéreas norteamericanas, como American Airlines, Continental Airlines y Jet Blue controlan tanto el transporte con Estados Unidos como las rutas entre islas del Caribe. Líneas europeas, como British Airways, Air France y KLM dominan el transporte con sus territorios y antiguas colonias. Estas enfrentan una creciente competencia con cadenas hoteleras regionales, como Decamerón de Colombia, Hoteles Real de El Salvador, Sandals y Super Clubs de Jamaica, y líneas aéreas como Avianca-TACA y COPA. No obstante,

el dominio de las empresas transnacionales en el sector turístico ha limitado tradicionalmente los eslabonamientos de este sector con las economías locales y regionales.¹²

Asimismo, muchas de las actividades y excursiones para el entretenimiento de turistas son provistas por corporaciones extranjeras o por extranjeros residentes en el Caribe que cuentan con el capital para invertir en el equipo necesario para proveer servicios. Pequeños y medianos empresarios norteamericanos y europeos se han ubicado en el Caribe para ofrecer servicios turísticos como expediciones en submarinos o buceo en motoras subacuáticas. Estos individuos cuentan con el capital y el conocimiento del mercado necesarios para aprovecharse de oportunidades de negocios y de beneficios e incentivos fiscales que ofrecen los gobiernos al turismo. También los hoteles, casinos y establecimientos de servicios gozan de exenciones fiscales y otros incentivos necesarios debido a la competencia, que reducen la contribución del turismo a las economías domésticas.

Según la Organización de Agricultura y Alimentos de las Naciones Unidas (FAO, por sus siglas en inglés), la mayoría de los países del Caribe son importadores netos de alimentos. Este no es el caso

¹² Según la revista *Hotels Magazine*, que produce un escalafón mundial de las cadenas hoteleras, en el Gran Caribe operan las cadenas regionales Decameron, registrada en Panamá, clasificada número 187, operando 33 hoteles con 6,075 cuartos; Sandals, registrada en Miami, clasificada número 234, operando 19 hoteles con 4,749 cuartos; Hoteles Real, registrada en San Salvador, clasificada número 288, operando 18 hoteles con 3,611 cuartos. La cadena Super Clubs de Jamaica no está clasificada pero opera 11 hoteles en la región incluyendo uno en Brasil. www.hotelsmag.com, septiembre 2011. TACA, fundada en 1931 en El Salvador, se fusionó en 2011 con Avianca de Colombia y cuenta con cuatro centros de conexión en El Salvador, Colombia, Costa Rica y Perú. COPA, fundada en 1947 en una alianza entre inversionistas panameños y Pan American Airways, fue comprada en 1986 por CIASA una compañía inversionista de Panamá. En 1998, Continental Airlines adquirió 49 por ciento de las acciones de COPA pero su porción se redujo gradualmente hasta 2008 cuando vendió todas sus acciones. En 2005, COPA Holdings, la compañía matriz de COPA, compró la línea aérea colombiana Aero República, convirtiéndola en COPA Airlines Colombia. <<http://www.taca.com/esp/fo1/abt/abtabotac.asp?id=26>> y <<http://investor.shareholder.com/copa/overview.cfm>> (7 de enero de 2012).

de Centroamérica, con la excepción de El Salvador. La mayoría de los países del Gran Caribe exhiben, además, una capacidad baja y mediana de importación de alimentos. Esta baja capacidad se debe, entre otras cosas, a la necesidad de importar combustible (todos los países de la región con un sector turístico importante son importadores de combustible), tendencias deficitarias en la balanza comercial y de pagos, así como a los aumentos sostenidos en precios de los alimentos (Castañeda, 2009, p. 13; Graziano da Silva, 2009, pp. 1-2).

Este desarrollo del turismo dominado por empresas transnacionales reproduce las relaciones económicas asimétricas. Dicho de otro modo, dentro de la cadena de valor del turismo, los “dueños” y operadores de los hoteles y líneas aéreas, los agentes que diseñan las excursiones, las agencias que controlan las reservaciones y, por tanto, los accesos al mercado transnacional, son prominentemente firmas transnacionales. Estos actores reciben la porción mayor del valor añadido en la cadena. Los “suplidores” de servicios locales se concentran en el transporte terrestre, gastronomía, entretenimiento, ventas, artesanías y “actores operativos”, como guías, coordinadores de excursiones, etc. La mayoría de los empleos en este sector tiende a concentrarse en ocupaciones menos diestras (camareras, meseros, cocineros, y personal de mantenimiento) y fluctúa de acuerdo con las temporadas turísticas.

El poco valor añadido por el turismo a las economías locales y la pobreza de las poblaciones que presencian la opulencia relativa de los turistas, estimulan lo que hemos llamado “industrias del pecado” como alternativa económica. Una de las estrategias para “captar divisas” y aumentar ingresos de las poblaciones locales en el Caribe es la proliferación de “servicios informales” al margen de la legalidad. “Empresarios populares” —bisneros cubanos, tígueres dominicanos, rebuscadores cartageneros— ofrecen a los turistas en las calles de ciudades caribeñas mercadería pirateada o de contrabando, desde discos compactos de música y películas hasta clones de Viagra fabricados en China y fantasías sexuales (Pantojas García, 2012).

CONCLUSIONES

A la luz de la discusión anterior podemos concluir que:

1. La economía global ha experimentado grandes cambios tecnológicos, institucionales, económicos y paradigmáticos.
2. El cambio de paradigma en el pensamiento sobre el desarrollo económico desplaza los ejes del debate del discurso desarrollista y las nociones de dualidad económica y dependencia asociadas a este. El nuevo lente interpretativo es el “marco de cadenas de valor”, que centra su análisis en las ET como motores de la economía y utiliza los conceptos de cadena de valor y cadenas globales de mercancías como ejes heurísticos de análisis.
3. Los cambios en el marco jurídico-político e institucional internacional que regula los intercambios globales constituyen una nueva forma de gobernanza global que privilegia la apertura de la economía transnacional a las cadenas de valor global (GVC) y reduce la capacidad regulatoria de los Estados nacionales.
4. La dinámica del crecimiento económico internacional se desplaza de las economías nacionales a las ET y de la política la política pública a la gerencia estratégica internacional.
5. El objetivo primordial de la política económica de los gobiernos nacionales se centra en estrategias para insertarse en las GVC.

6. La integración a las GVC resulta en economías nacionales fragmentadas con polarizaciones económicas agudas entre los sectores internacionalizados y los sectores domésticos no ligados, o ligados residualmente, a las GVC.¹³

En síntesis, podemos afirmar que El Caribe ha pasado de plantaciones azucareras a periferias productivas en las cadenas de valor global. Los cambios envueltos en el proceso de globalización aquí descritos han desplazado al Caribe de la plantación al “resort”. Esto es, de productores de productos de sobremesa (azúcar, café, tabaco, cacao, frutas y especias) a centros internacionales de entretenimiento. Se han redefinido las asimetrías y cambian los ejes dinámicos de la economía, pero se preservan y profundizan las desigualdades económicas internacionales y nacionales.

REFERENCIAS

- Amin, S. (1974). *El desarrollo desigual: Ensayo sobre las formaciones sociales del capitalismo periférico*. Barcelona: Fontanella.
- Barclay, L. A. & Girvan, N. (2008). Transnational restructuring and the Jamaican Bauxite Industry: The swinging pendulum of bargaining power. Revised version of a paper presented at a Pre-Conference on the Global Economic History of Bauxite, Paris (September). <http://www.normangirvan.info/transnational-restructuring-and-jamaican-bauxite-lou-anne-barclay-and-norman-girvan/> (July 11, 2012)
- Baumol, W. J. & Wolff, E. N. (1996). Catching up in the postwar period: Puerto Rico as the fifth ‘Tiger’? *World Development*, 24, 869-885.

¹³ No se trata de economías duales sino de economías segmentadas entre circuitos de capital globales y circuitos de capital doméstico vinculados de manera residual a cadenas globales de producción y valor. Así, por ejemplo, la venta de películas o música pirateada en la economía informal es una actividad doméstica que se inserta de forma residual (e “ilegal”) en lo que son cadenas globales de valor. Esta segmentación podría explicar, además, por qué en algunos países del Caribe un mozo de un hotel de una cadena transnacional tenga ingresos más altos que un profesor universitario o que un gerente de una ET tenga mejor remuneración que uno de una empresa doméstica. Mientras unos trabajan en actividades ligadas al circuito transnacional dolarizado de la economía, los otros están ligados al circuito regido por la economía doméstica.

- Best, L. & Polanyi Levitt, K. (2009). *Essays on the Theory of Plantation Economy: A Historical and Institutional Approach to Caribbean Economic Development*. Kingston: University of the West Indies Press.
- Blázquez, M. & Murray, I. (2011). Una geohistoria de la turistización de las Islas Baleares. En M. Blázquez y E. Cañada, (Eds.). *Turismo placebo: Nueva colonización turística: del Mediterráneo a Mesoamérica y El Caribe. Lógicas espaciales del capital turístico*, (pp. 343-398). Managua: EDISA.
- Bonacich, E. et al. (Eds.). (1994). *Global production: The Apparel Industry in the Pacific Rim*. Philadelphia: Temple University Press.
- Bonacich, E. & Waller, D. V. (1994). Mapping a global industry: Apparel production in the Pacific Rim Triangle. En E. Bonacich, et al. (Eds.), *Global Production: The Apparel Industry in the Pacific Rim*. Philadelphia: Temple University Press.
- Bray, R. & Raitz, V. (1999). *Flight to the Sun: The Story of the Holiday Revolution*, London: Continuum Books.
- BREA (Business Research Economic Advisors) (2009). *Economic Contribution of Cruises Tourism to the Destination Economies*. Vols. I y II. <http://f-cca.com/downloads/2009-FCCA-Cruise-Analysis-Vol-I-and-2.pdf> (6/IX/13).
- BREA (2012). *Economic Contribution of Cruises Tourism to the Destination Economies*. Vols I. <http://www.f-cca.com/downloads/2012-Cruise-Analysis-vol-1.pdf> (6/IX/13).
- Cardoso, F. H. (1973). Associated-dependent development: Theoretical and practical implications. En A. Stepan (Ed.), *Authoritarian Brazil*. New Haven: Yale University Press.
- Cardoso, F. H. (1977). The originality of a copy: CEPAL and the idea of development, *CEPAL Review*, 4, 7-40.
- Casanova, L. et al. (2009). *From Multilatinas to global Latinas: The New Latin American Multinationals*. Inter American Development Bank, <http://www.iadb.org/en/publications/publication-detail,7101.html?id=32386#.Ujvnv9KsiSo> (6/IX/13).
- Castañeda, R. S. (2009). Contexto regional. En *Política de reemplazo de importaciones agrícolas*. FAO, Anexo I. <http://www.rlc.fao.org/es/temas/precios/pdf/politicas.pdf> (7/VII/09).
- Cattaneo, O., Gereffi, G. & Staritz, C. (Eds.) (2010). *Global value chains in a postcrisis world: A development perspective*. Washington, D.C.: World Bank.
- Clegg, P. (2002). *The Caribbean Banana Trade: From Colonialism to Globalization*, Londres: Palgrave.

- Cooper, A. F. (2011). *Internet Gambling Offshore: Caribbean Struggles over Casino Capitalism*. Londres: Plagrave.
- Cuervo-Cazurra, A. (2007). Liberalización económica y Multilatinas. *Globalization, Competitiveness and Governability*, 1(1), 66-87.
- CTO (Caribbean Tourism Organization) (2002). *Caribbean Tourism One Year After 9/11*, (Prepared by Gail Clark, November). [http://www.onecaribbean.org/information/documentdownload.php?rowid=850\(31/XII/02\)](http://www.onecaribbean.org/information/documentdownload.php?rowid=850(31/XII/02)).
- Curtin, P. D. (2006). *The Rise and Fall of the Plantation Complex*. (2nd ed.). New York: Cambridge University Press.
- Dietz, J. L. & Pantojas García, E. (1996.). North American free trade, economic restructuring and export-led industrialization in the Caribbean. *Caribbean Studies*, 29 (1), 49-66.
- Evans, P. (1979). *Dependent development: The Alliance of multinational, state, and local capital in Brazil*. Princeton: Princeton University Press.
- Frank, A. G. (1971). *Latinoamérica: Subdesarrollo y Revolución*. México: Siglo XXI.
- Galeano, E. (2008). *Las venas abiertas de América Latina*. Madrid: Siglo XXI.
- Gereffi, G. & Wyman, D. L. (1990). *Manufacturing miracles: Paths of Industrialization in Latin America and East Asia*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Gereffi, G. & Korzeniewicz, M. (1994). *Commodity Chains and Global Capitalism*. Westport, Conn.: Greenwood Press.
- Graziano Da Silva, J. (2009). *Política de reemplazo de importaciones agrícolas*. FAO. Disponible en: [http://www.rlc.fao.org/es/temas/precios/pdf/politicas.pdf\(6/VI/09\)](http://www.rlc.fao.org/es/temas/precios/pdf/politicas.pdf(6/VI/09)).
- Grinspun, R. & Krekiewicz, R. (1994). Consolidating neoliberal reforms: *Free trade as a conditioning framework*. *Studies in Political Economy*, 43, 33-61.
- Higman, B. W. (2000). The sugar revolution. *The Economic History Review*. New Series, 53 (2), 213-36.
- Higman, B. W. (2005). *Plantation Jamaica: 1750-1850*. Kingston: UWI Press.
- Hirschman, A. O. (1981). *Essays in Trespassing: Economics, Politics and Beyond*. Cambridge, Mass.: Cambridge University Press, Ch. 1.
- Hopkins, T. K. & Wallerstein, I. (1986). Commodity chains in the World-Economy Prior to 1800. *Review* 10 (1), 157-70.

- Jawara, F. & Kwa, A. (2004). *Behind the scenes at the WTO: The Real World of International Trade Negotiations; Lesson from Cancun*. Londres: Zed Press.
- Jiménez Martínez, A. (2011). Cadenas hoteleras: estrategias y territorio en el Caribe Mexicano. Ponencia presentada en el Foro "El Turismo en el Caribe ante los Vaivenes de la Economía Global". Festival Cultural del Caribe, Universidad del Caribe, Cancún, México, 14 de noviembre.
- Love, J. L. (1980). Raúl Prebisch and the Origins of the Doctrine of Unequal Exchange. *Latin American Research Review*, 15(3), 45-72.
- Manley, M. (1987). *Up the down escalator: Development and the international economy; a Jamaican case study*. Washington, D.C.: Howard University Press.
- Marini, R. M. (1973). *Dialéctica de la dependencia*. México: Ediciones Era.
- Mathews, D. T. (2002). ¿Sobrevivirán las zonas francas de República Dominicana el Tratado de Libre Comercio de América del Norte? En G. González Núñez y E. Pantojas García (Eds.), *El Caribe en la era de la globalización*. San Juan: Centro de Investigaciones Sociales y Publicaciones Puertorriqueñas.
- Mathews, D. T. (2011). The Caribbean clothing industry and the Asian competition. *Academy of Business Disciplines Journal*, 3 (1), 45-59.
- Mullings, B. (1998). Jamaica's information processing services: Neoliberal niche or structural limitation? En T. Klak (Ed.), *Globalization and Neoliberalism: The Caribbean Context*, (pp. 135-54). Lanham: Rowman and Littlefield.
- Pantojas García, E. (2002). Liberalización comercial y postindustrialización periférica: El Caribe en el nuevo orden global. En G. González Núñez y E. Pantojas García (Eds.), *El Caribe en la era de la globalización*. San Juan: Centro de Investigaciones Sociales y Publicaciones Puertorriqueñas.
- Pantojas García, E. (2012). Turismo y desarrollo en el Caribe: El auge de las industrias del Pecado. *Investigaciones Turísticas*, 4, 49-76.
- Porter, M. E. (1985). *Competitive advantage: creating and sustaining superior performance*. New York: Simon and Schuster.
- Porter, Michael E. (1990). *Competitive Advantage of Nations*, New York: Free Press.
- Ranis, G. (1981). Challenges and opportunities posed by Asia's superexporters: Implications for manufactured exports from Latin America (pp. 204-230). En W. Baer & M. Gillis (Eds.), *Export Diversification and the New Protectionism: The Experience of Latin America*.

- Champaign, IL. Bureau of Economic and Business Research: University of Illinois at Urbana-Champaign.
- Rodríguez, O. (1980). *La teoría del subdesarrollo de la CEPAL*. México: Siglo XXI.
- Sampson, A. (1975). *The Seven Sisters: The Great Oil Companies and the World They Shaped*. New York: Viking Press.
- Sweeny, P. (1998). *The Celtic Tiger: Ireland's Continuing Economic Miracle*. Dublin: Oak Tree Press.
- Srinivasan, T. N. & Bhagwati, J. (1999). Outward-Oriented and Development: Are Revisionists Right? *Economic Growth Center, Center Discussion, Paper, 806*. Yale University.
- Tapscott, D. & Caston, A. (1993). *Paradigm Shift: The New Promise of Information Technology*. New York: McGraw-Hill.
- UNCTAD (United Nations Commission on Trade and Development) (1997). *World Investment Report 1997: Transnational Corporations, Market Structure and Competition Policy*. New York and Geneva: United Nations.
- UNCTAD. (2007). *World Investment Report 2007: Transnational Corporations, Extractive Industries and Development*. New York and Geneva: United Nations.
- UNCTAD. (2013). *World Investment Report 2013: Global Value Chains: Investment and Trade for Development*. New York and Geneva: United Nations. http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2013_en.pdf (9/VIII/13).
- Watson, J. L. (1997). *Golden Arches East: McDonald's in East Asia*. Stanford, CA: Stanford University Press.
- WEF (World Economic Forum). (2011). Blanke, J. & Chiesa, T. (Eds.), *The Travel & Tourism Competitiveness Report 2011; Beyond the Downturn*. Ginebra: World Economic Forum. Disponible en: <http://www.weforum.org/reports/travel-tourism-competitiveness-report-2011> (31 de julio de 2012).
- Williamson, J. (2002). *Did the Washington Consensus Fail? Outline of Remarks at CSIS*. Washington DC: Peter G. Peterson Institute for International Economics, November 6. <http://www.iie.com/publications/papers/paper.cfm?ResearchID=488> (6/IX/13).
- World Bank, Caribbean Division. (1994). Coping with changes in the External Environment. *World Bank Report, 12821 LAC*. Washington, D.C.
- World Bank. (1996). Prospects for Service Exports from the English-Speaking Caribbean. *World Bank Report, 15301 CRG*. Washington, D. C.