

La internacionalización de empresas y su contribución al desarrollo local desde la experiencia de Cuba

The internationalization of companies and their contribution to local development from the experience of Cuba

Diana Laura Hernández Portales*

Estudiante de Licenciatura en Economía, Universidad de Pinar del Río Hermanos Saíz Montes de Oca, Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, Pinar del Río, Cuba.

Teléf.: +5355774124; dianalaurah179@gmail.cu;

 <https://orcid.org/0000-0002-6461-8331>

Yaricel Barrios Cruz

Máster en Ciencias Económicas, profesor Asistente de la Universidad de Pinar del Río Hermanos Saíz Montes de Oca, Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, Pinar del Río, Cuba. Teléf.: +5355777001; yaricel.barrios@upr.edu.cu;

 <https://orcid.org/0000-0002-9733-4730>

Carlos César Torres Paez

Doctor en Ciencias Económicas, profesor Auxiliar de la Universidad de Pinar del Río Hermanos Saíz Montes de Oca, Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, Pinar del Río, Cuba. Teléf.: +5352130858, carlosc@upr.edu.cu;

 <https://orcid.org/0000-0001-7956-5079>

Para citar este artículo/To reference this article/Para citar este artigo

Hernández Portales, D. L., Barrios Cruz, Y., & Torres Paez, C. C. (2022). La internacionalización de empresas y su contribución al desarrollo local desde la experiencia de Cuba. *Avances*, 24(4), 476-494. <http://avances.pinar.cu/index.php/publicaciones/article/view/727/2042>

Recibido: 4 de mayo de 2022

Aceptado: 28 de septiembre de 2022

RESUMEN

El presente artículo tiene como objetivo recopilar y comentar las principales teorías sobre internacionalización de empresas y Desarrollo Local, así como su impacto e importancia para la economía del país. La metodología utilizada es de corte cualitativa y el método es de revisión documental. Como principal resultado se reporta, que la internacionalización empresarial contribuye al desarrollo local, de ahí la importancia de fomentar el incremento del potencial exportador con que cuentan las empresas de los territorios. Se destaca además, el papel que juegan las empresas y los actores locales en el proceso de internacionalización y en especial en el enfoque exportador que caracteriza a Cuba. El país por tanto, se ha trazado como estrategia incrementar las exportaciones a partir de potenciar las capacidades y potencialidades de las empresas en los territorios y lograr un mejor posicionamiento de sus productos en el mercado internacional. Para ello se busca garantizar los niveles de eficiencia necesaria y un mayor dinamismo en las producciones, en función de lograr más competitividad.

Palabras clave: internacionalización de empresas; desarrollo local; potencial exportador; mercado internacional; eficiencia; dinamismo.

ABSTRACT

The objective of this article is to collect and comment on the main theories on the internationalization of companies and Local Development, as well as its impact and importance for the economy. The methodology used is qualitative and the method is documentary review. As a main result, it was reported that business internationalization contributes to local development, hence the importance of promoting the increase in the export potential of companies in the territory. The role played by local companies and actors in the internationalization process and especially in the export approach that characterizes Cuba, is also highlighted. Therefore, the country has outlined as a strategy to increase exports based on enhancing the capabilities and potential of companies in the territories and achieve a better positioning of their products in the international market. For this, it seeks to guarantee the necessary levels of efficiency and greater dynamism in the productions, in order to achieve more competitiveness.

Keywords: internationalization of companies; local development; exports potential; international market; efficiency; dynamism.

INTRODUCCIÓN

La globalización de hoy impone retos y oportunidades que deben ser enfrentados de cara al futuro, retos que exigen concepciones novedosas y racionales que sean capaces de transformar y estimular el desarrollo desde la cuna, desde los territorios, para que resurja una nación nueva, con la fortaleza y el poder de enfrentar exitosamente el contexto cambiante que hoy se vive.

El desarrollo local se entiende como un proceso dinamizador de la economía y la sociedad local en función del aprovechamiento eficiente y eficaz de los recursos endógenos y exógenos, articulando para ello a los actores locales; sobre este sentido, no cabe duda que una de las mejores formas de lograr potenciar el desarrollo de las localidades es mediante la internacionalización empresarial, ése sería el gran reto del presente, hacer competitivos los productos y/o servicios de las empresas fuera de las fronteras nacionales (Capote y Torres, 2018). En consecuencia, un nuevo espacio económico demandará ser perfeccionistas en cuanto a factores tan complejos como la calidad, el diseño, la innovación y la capacidad de adaptación a

las coyunturas, ya que el principal objetivo es lograr un mejor posicionamiento de éstos a escala internacional.

Cuba también se encuentra a tono con los nuevos escenarios, lo cual se refleja en las Bases del Plan Nacional de Desarrollo Económico y Social hasta el 2030, dado la existencia del eje estratégico de la nación relacionado con las transformaciones productivas e inserción internacional (Barrios & Torres, 2019); en el mismo se enfatiza la necesidad de impulsar el desarrollo de las exportaciones sobre la base de una participación competitiva en los mercados internacionales.

Para ello, el sistema empresarial debe ser consciente con el momento, mejorando la calidad de sus productos y la cantidad para que sean competitivos y puedan estar a la altura de lo que se exige en el mercado internacional. Se requiere del aprovechamiento de los recursos endógenos y exógenos para lograr la internacionalización, pero en función del desarrollo del territorio (Barrios & Torres, 2019).

En los lineamientos 65, 67, 68, 71, 72, 74 y 75 del VII Congreso del PCC (PCC,

2017), se encuentra reflejado todo lo referente al proceso de internacionalización de empresas; donde se ratifica la necesidad de enfocar los objetivos hacia la obtención de exportaciones competitivas, para ello será fundamental dirigir los esfuerzos productivos hacia bienes cada vez más dinámicos, capaces de alcanzar un mejor posicionamiento a escala internacional, a través de la búsqueda y conquista de nichos de mercado, así como el desarrollo de nuevos surtidos (Barrios & Torres, 2019)

En correspondencia con la importancia que se le ha brindado a este tema, el objetivo del presente artículo es precisamente la recopilación y caracterización de las principales teorías referentes a la internacionalización de empresas y al desarrollo local como

MATERIALES Y MÉTODOS

Se utilizó el método dialéctico-materialista para esclarecer la dialéctica del desarrollo de los procesos de internacionalización de empresas y el desarrollo local de forma integrada.

La metodología es de corte cualitativa. El análisis documental como técnica para valorar la bibliografía relacionada con el tema, analizar las principales tendencias sobre la

procesos de gran impacto para la economía, sin dejar a un lado cómo ha sido el desarrollo de éstos en la experiencia cubana. Con este propósito se busca constatar el hecho de que la internacionalización de las empresas es una alternativa viable para el desarrollo de los territorios, y como resultado se dan los primeros pasos que consolidan las bases para el crecimiento económico del país.

En el caso diferencial de Cuba, aún es novedoso cada paso que se dé en cuanto a internacionalización, ya que es un proceso de aprendizaje constante dadas las condiciones tan difíciles que debe enfrentar producto al bloqueo en aras de lograr la inserción internacional; sin embargo, no cesarán los estudios y los intentos por adquirir conocimiento, experiencia y reconocimiento, que tributen al desarrollo del país.

internacionalización y el desarrollo local, así como las particularidades de Cuba.

Se utilizó la inducción-deducción para determinar las generalidades y debilidades del proceso de internacionalización en función del desarrollo local.

El diagnóstico cualitativo de los diferentes ejemplos exitosos de internacionalización de empresas que se

muestran como parte de la experiencia cubana.

Se realizó el análisis de las principales exportaciones y experiencias cubanas y se ofrecen criterios del tema de estudio con vistas a implementar o mejorar los procedimientos empleados para la internacionalización del sistema empresarial en función del desarrollo local.

El artículo se divide en varios apartados. En primer lugar la introducción,

donde se expuso de manera general el tema; le sigue la caracterización de la internacionalización de las empresas y del desarrollo local, teniendo en cuenta los principales autores que han manifestado ideas sobre el tema, sus teorías y aportes. Como tercer acápite, se desarrolla la descripción de la internacionalización de las empresas cubanas, su importancia y el impacto en el desarrollo local. Por último, se formulan unas breves conclusiones.

RESULTADOS Y DISCUSIÓN

La Internacionalización

La literatura brinda un amplio abanico de teorías que abordan el proceso de internacionalización empresarial y sus factores determinantes, las cuales se agrupan en torno a siete corrientes científicas como refieren Galán, Galende y González (2000); Barbosa, Gómez y Tellez (2021): la teoría clásica; la teoría del ciclo de vida del producto; el modelo de Upsala; el paradigma de Porter; la teoría estratégica; la teoría de la internalización y el paradigma de Dunning.

Araya (2009) afirma: La internacionalización de empresas consiste en el proceso por el cual una empresa participa en la realidad de la globalización, es decir, la forma en que la empresa proyecta sus actividades, total o

parcialmente, a un entorno internacional y genera flujos de diversos tipos (comerciales, financieros y de conocimiento) entre distintos países (p.18).

Coincidiendo con Araya (2009), la realidad actual demuestra que es un gran reto para las empresas insertarse en una economía globalizada, donde debe buscar la mejor manera de proyectar sus actividades para no quedar fuera de los mercados y poder obtener los resultados esperados. El punto que tienen en común los conceptos anteriores está asociado principalmente a que las empresas participan en el contexto internacional. Además de los recursos y los conocimientos que se tienen que

proyectar, otro de los factores determinantes es la demanda que debe existir del producto en el mercado extranjero y la calidad que debe tener según las exigencias de los clientes.

Entre los principales exponentes de la teoría de la internacionalización se encuentra Ricardo (1985) con su aporte sobre las ventajas comparativas, teoría que parte del hecho de que el valor-trabajo no rige el valor de cambio de las mercancías en el plano del comercio internacional. Demuestra además, que las ventajas absolutas en los costos de las mercancías no son una condición necesaria para lograr beneficios en el comercio, siempre que los costos relativos de los artículos sean diferentes para dos o más artículos.

Smith (1988) por su parte, con el aporte sobre la ventaja absoluta, sosteniendo que con el libre comercio cada país podría especializarse en la producción de aquellos bienes en los cuales tuviera una ventaja absoluta o que pudiera producir de manera más eficiente que otros países e importar aquellos que pudiera producir de manera menos eficiente.

Los tipos de empresas internacionales son las siguientes:

- Empresa exportadora: Normalmente, las empresas empiezan su proceso de

internacionalización al exportar. En una primera etapa, la internacionalización es pasiva y consiste en exportaciones puntuales a mercados internacionales. Esta exportación presenta dos características: la exportación desde el país de origen a algunos mercados extranjeros y la concentración de actividades de la empresa en el país de origen (Araya, 2009).

- Empresa multinacional: El objetivo de una empresa multinacional es la reproducción casi exacta de la empresa matriz en cada una de las filiales en el extranjero (Rave, 2014).

- Empresa global: Según Rave (2014) la compañía global considera al mundo como un único mercado e intenta encontrar aquel denominador común que le permita estar presente en todos los países, pero adecuando al mismo tiempo su producto base a las peculiaridades de cada país.

- Empresa transnacional: Se refiere a empresas que producen en más de un país, que exportan e importan, por lo que traen como consecuencia el incremento en los flujos de inversión extranjera directa (Rave, 2014).

En todo proceso de internacionalización se presentan barreras culturales por el desconocimiento, arancelarias, las cuales se presentan mediante reglamentos y procedimientos y

barreras de apoyo logístico que es el principal problema de la cadena de distribución (Méndez et al., 2020 citando a Quispe, 2017).

Las empresas que deciden internacionalizar sus producciones deben estar conscientes de la demanda de esfuerzos que va a significar un posicionamiento en el mercado

internacional, no solo demandará conocimientos y recursos, sino también el diseño de estrategias innovadoras que le permitan sostenerse en el tiempo, además se le debe prestar especial interés al mercado al cual se dirige, ya que el mismo puede ser muy cambiante y si no se está preparado para las contingencias, puede perjudicar el logro de los objetivos trazados por la empresa.

La Exportación como estrategia de internacionalización

Armijos, Ludeña y Ramos (2017) consideran que las exportaciones fomentan el crecimiento a nivel mundial y mejoran la economía tanto de países desarrollados como subdesarrollados, cabe recalcar que los países en desarrollo son los más beneficiados por la diversificación de sus productos.

La exportación es entonces una puerta que se abre cuando se desea iniciar la internacionalización, y con esa puerta se están abriendo muchas más; a partir de las exportaciones los países se logran abrir un camino hacia el crecimiento económico, el cual les exige trazar estrategias de diversificación y que a la vez sean innovadoras, para ser aún más competitivos y reconocidos a escala internacional.

Rave (2014) afirma que la exportación indirecta o exportación pasiva es cuando la empresa exporta por medio

de intermediarios, quienes se hacen cargo del manejo logístico de las mercancías desde la fábrica hasta el cliente, el papeleo del comercio exterior, los trámites de aduanas, la apertura de la carta de crédito y otros asuntos de la exportación; mientras que la empresa se limita a producir y vender como lo hace con sus clientes locales (p.98).

Es importante destacar que tanto la exportación directa como la indirecta tienen el mismo objetivo, que es lograr un posicionamiento de determinado producto y/o servicio en el mercado externo, ello implicaría nuevos retos para las empresas, dada la creciente competencia que surge y se manifiesta en estos escenarios.

Es evidente que muchas empresas tienen temor a exportar considerando que es un tema complicado y se conforman solo con la demanda que existe en los mercados locales de sus productos. Entre

los principales temas que afectan el desarrollo de esta estrategia, es la conciencia exportadora, ya que existen empresas con potencialidades y recursos para ingresar en el mercado internacional y se quedan fuera por no ver la oportunidad para expandirse o crecer (Barrios, 2020).

Root (1994) afirma que exportar se convierte en toda una experiencia de aprendizaje en el ámbito internacional durante el desarrollo de la actividad exportadora a lo largo del tiempo, el aprendizaje se erige como un factor determinante clave: la lenta, aunque creciente, acumulación de experiencia, resultante de dicha actuación en el exterior, origina un aprendizaje que aumenta tanto los conocimientos, como las capacidades de la empresa exportadora.

Por lo tanto, el ejercicio de la exportación como etapa inicial estratégica

El Desarrollo Local

El surgimiento del desarrollo local está dado desde 1942. Torres (2016) lo define como: proceso de construcción social y cambio estructural que desde un entorno innovador territorial desarrolla capacidades locales para gestionar políticas públicas, estrategias, programas y proyectos orientados a aprovechar recursos endógenos y exógenos y a articular armónicamente intereses

del proceso de internacionalización, será el pie forzado para la adquisición de experiencia, y de las capacidades que debe tener toda empresa exportadora, será una etapa de aprendizaje y descubrimiento, además exigirá compromiso y habilidades para enfrentar el comportamiento cambiante y dinámico del mercado.

No cabe duda que la exportación como estrategia de internacionalización beneficia tanto a la empresa como a la economía del país en general, ello lo demuestra el aumento de la productividad; los nuevos puestos de trabajo; el crecimiento en la economía; así como el incremento de la competitividad empresarial y de las ventas. Es necesario fomentar la práctica de la internacionalización, haciendo énfasis en la exportación como estrategia temprana y eficaz, para lograr la inserción internacional de Cuba y más países.

nacionales, sectoriales y territoriales, fomentando transformaciones económicas, sociales, naturales y político – institucionales en las localidades sobre bases sostenibles y con una activa y protagónica participación ciudadana, en función de elevar la calidad de vida de la población (p.23).

El avance de la economía local requiere resolver problemas desde la subordinación provincial y nacional del sistema empresarial que actúa en los municipios. Esto se ve limitado por la capacidad de los gobiernos locales para realizar un mejor uso de los recursos territoriales (Núñez & Fernández, 2021).

En general, los procesos de desarrollo territorial tienen como objetivos principales la transformación de los sistemas productivos locales, el incremento de la producción, la generación de empleo y la mejora en la calidad de vida de la población (Silva, 2005).

Definitivamente, una forma de expresión del desarrollo local es a partir de la internacionalización de las empresas en el territorio, puesto que es un proceso basado en aprovechar al máximo los recursos con que cuenta, garantizando eficiencia y productividad para ofrecer en el mercado productos de calidad y mayor desarrollo de las empresas y la localidad.

Es evidente que el desarrollo local tiene diferentes dimensiones, las cuales se expresan a continuación a juicio de Torres (2016).

- Su dimensión económica: vinculada a la creación, acumulación y distribución de riqueza a través de las iniciativas que se llevan a cabo con un carácter rentable y

eficiente y aprovechando los potenciales endógenos.

- Su dimensión sociocultural: dado que sus acciones se dirigen preferentemente a la creación de puestos de trabajo, primando el desarrollo colectivo, así como lo referido a la calidad de vida, la equidad, la integración social y el rescate y conservación de la identidad local.

- Su dimensión natural: referida a la utilización racional y conservación de los recursos naturales y a la sustentabilidad de los modelos adoptados en el mediano y largo plazo.

- Su dimensión política – administrativa e institucional: al estar fiscalizado por el gobierno local para asegurar la coordinación de los actores locales implicados y niveles de intereses. Esta dimensión está vinculada también a la gobernabilidad del territorio y a la definición de un proyecto colectivo específico, con nivel de autonomía y sustentado en la participación real de los actores.

Cuando las estrategias trazadas por las localidades logran incluir todas las dimensiones, se está asegurando un desarrollo próspero pero a su vez sostenible en el tiempo.

Según Vázquez (2018), en las regiones y localidades innovadoras, las políticas de desarrollo de abajo hacia

arriba siguen siendo apropiadas para la recuperación económica, cuando se fortalecen los emprendimientos y la actividad productiva se diversifica estimulada por las demandas locales y globales. Para ello las iniciativas abordan los retos del desarrollo sostenible empoderando a los actores locales, implicando a las empresas locales y coordinando a los actores con competencia en el territorio.

Es por tanto que el desarrollo sostenible puede alcanzarse cuando desde las localidades se trazan estrategias que abarcan todas las dimensiones antes mencionadas, permitiendo el fortalecimiento de las empresas locales, la estimulación de la actividad productiva y el empoderamiento de los diferentes actores implicados en el accionar de los territorios. Es decir, una vez sentadas las bases para el crecimiento económico desde abajo, se puede aspirar entonces a un desarrollo sostenible, donde las empresas y la actividad productiva diversificada que se estimula en la localidad, constituyen bases sólidas y pequeñas fuentes de riqueza que irán evolucionando para garantizar un desarrollo próspero y sostenible en el tiempo.

El desarrollo local es considerado un enfoque surgido “desde abajo” y no elaborado “desde arriba”. Al respecto

Capote (2019) se inclina por la opción de lograr una interrelación entre ambos enfoques, por lo que resulta esencial la expresión desde la planificación territorial de una adecuada coordinación de todos los niveles, distinguiendo dos ámbitos:

- El que responde a las actividades de interés nacional, que definen el papel de cada territorio en la concepción de desarrollo del país, y se deben fomentar a través de políticas, decisiones e inversiones nacionales.

- El de las actividades de interés territorial, entendiendo como tales aquellas relacionadas con potenciales y capacidades internas que satisfagan demandas y expectativas de la población local. Estas actividades pueden ser identificadas, decididas e implementadas por la instancia municipal y provincial, principalmente con los recursos que dispone.

El desarrollo económico local da la posibilidad de que los países se desarrollen, porque en primera instancia posibilita el desarrollo de la localidad pero a su vez este propicia al desarrollo de la nación en su conjunto. Para poder conseguir estos resultados se deben lograr una gestión que esté en función del aprovechamiento de todos los recursos.

Es decir, el desarrollo local debe estar enfocado en ambas direcciones, tanto hacia el ámbito nacional como territorial, ya que entre ellas existe una estrecha interrelación que es determinante para alcanzar los objetivos fundamentales, que no son más que potenciar el crecimiento económico del país y mejorar la calidad de vida de la población; por otro lado, las acciones que se lleven a cabo para materializar esos objetivos, no pueden estar aisladas y desordenadas, sino que deben enfocarse por parte de la gestión eficiente del proceso, en función del máximo aprovechamiento de los recursos disponibles.

Díaz-Canel (2020), refiere que el gobierno municipal es el actor local con mayor capacidad para organizar y liderar, para eso es decisivo el funcionamiento integral, estable, proactivo y autónomo del municipio. Todo ello debería conducir a la consolidación de los sistemas alimentarios locales.

Los sistemas alimentarios locales requieren un enfoque interinstitucional y multiactoral. Su conducción demanda una

amplia colaboración entre diversos ministerios, organizaciones y actores, lo que demuestra la complejidad de su gobernanza (Díaz-Canel, Núñez & Torres, 2020).

La internacionalización si es utilizada en función del territorio contribuye sin duda alguna al desarrollo económico local, para ello se debe basar principalmente en el aprovechamiento de los recursos endógenos. De esta manera se le pudiera dar respuesta al problema de la desocupación y se lograría adaptar el sistema empresarial a todos los cambios del entorno.

Por consiguiente se deben aprovechar al máximo todas las oportunidades de internacionalización, en función de beneficiar tanto económicamente como a nivel social las localidades. En este sentido, los gobiernos locales tienen un papel protagónico, siempre que lleven a cabo un enfoque estratégico en la proyección de las principales acciones, ya que es más eficaz el proceso cuando existe descentralización territorial y autonomía en el momento de trazar una acción de dirección estratégica.

Descripción de la internacionalización de las empresas cubanas. Importancia e impacto en el desarrollo local.

Cuando se habla de internacionalización empresarial hay que destacar los grandes avances que en este

sentido han alcanzado muchos países de Latinoamérica, los cuales han logrado insertarse poco a poco en los diferentes

mercados con ofertas competitivas y prometedoras (Cepal, 2018). Cuba, es un país que se ha tomado muy en serio el tema de la internacionalización, muchas han sido las estrategias diseñadas para contribuir a su fomento y se han dado los primeros pasos para la expansión de los horizontes hacia una mayor cantidad de productos con potencialidades para la exportación y nuevos destinos a quienes ofrecer nuestra vasta cartera de rubros exportables; aunque aún queda mucho camino por recorrer ya se puede decir, que hay un poco de experiencia acumulada en este sentido, por lo que resulta de gran interés compartirla.

El sistema empresarial cuando logra la internacionalización contribuye al desarrollo económico local. Ejemplo de ello es la exportación que posibilita el posicionamiento de los productos en el mercado internacional, pero a la vez las empresas tienden a ser más competitivas y por lo general aumenta los niveles de ingreso, no solo de la empresa sino también de los trabajadores y se crean nuevos puestos de trabajo.

La internacionalización de las empresas cubanas ha impactado de forma significativa tanto en la localidad como a nivel nacional, ya que ha permitido la entrada de divisas frescas al país, el posicionamiento de los productos y servicios, el fomento de la competitividad

territorial, la generación de recursos financieros para la modernización tecnológica, además ha impactado en la matriz productiva y en el incremento de las fuentes de empleo y de los ingresos que éstos generan para la población local.

En Cuba, existe un procedimiento para el fomento de nuevos rubros exportables del Ministerio de Comercio Exterior e Inversión Extranjera de la República de Cuba. El cual tiene como objetivos: institucionalizar los mecanismos de apoyo que se aplicarán a las empresas productoras de bienes y servicios de manera que se incremente el desarrollo de nuevos fondos exportables; acompañar a los sectores seleccionados en la solución de obstáculos internos y externos que limiten el desarrollo de nuevos fondos exportables e integrar la gestión exportadora desde el productor hasta el exportador. También se detallan aspectos a tener en cuenta en la clasificación de los productos en fomento, desarrollo y consolidados (Mincex, 2018).

Este procedimiento es una herramienta muy útil para las empresas exportadoras, sin embargo carece de un enfoque de desarrollo local. Además, aún no existe un marco regulatorio que recoja los demás tipos de internacionalización que pueden realizarse.

Las zonas especiales de desarrollo surgen como proyectos estratégicos para

impulsar las economías, su objetivo no se basa solo en proporcionar un elevado aporte económico al país, sino también al territorio donde están enclavadas, al generar nuevos empleos y mercados para diferentes empresas, permitiéndoles incrementar y diversificar sus producciones. La Zona Especial de Desarrollo Mariel (ZED) es la primera zona de su tipo en Cuba y goza de una posición geográfica privilegiada, además, brinda una plataforma productiva y logística de primera clase, que facilitará un mayor nivel de producción nacional a la vez que reduce costos de importación, impulsa el crecimiento, crea puestos de trabajo y facilita la inversión extranjera directa.

La Zona Especial de Desarrollo Mariel es un claro ejemplo de liderazgo en cuanto a internacionalización, fue diseñada a partir del Decreto Ley 313: 2013 con el objetivo de atraer inversiones en la producción de bienes y servicios de valor agregado, utilizando el conocimiento y la innovación, así como tecnologías limpias, y generando a su vez concentración industrial para la sustitución de importaciones, el fomento de las exportaciones y la generación de nuevas fuentes de empleo.

La existencia de un grupo de empresas con potencialidades para lograr la internacionalización entre las que se destaca el Grupo de las Industrias

Bi TECNOLÓGICA Y FARMACÉUTICA DE CUBA (BioCubaFarma, 2022). Este grupo es una de las organizaciones empresariales líderes a escala mundial por el posicionamiento y el reconocimiento de sus producciones (medicamentos, equipos y servicios de alta tecnología con destino al mejoramiento de la salud humana, la generación de bienes y servicios exportables y la producción de alimentos con tecnologías).

De manera general, el impacto de la ZED en la localidad ha sido muy favorable; destacando entre los principales resultados la generación de más de quinientos empleos anuales promedio, así como el incremento sostenido de la productividad y del salario medio en los últimos años. La generación de empleo es uno de los indicadores económicos más significativos para medir el desarrollo de los territorios, se considera un indicador clave para el fomento del crecimiento económico. En otras palabras, cuando se tiene una economía con capacidad para emplear a un mayor número de trabajadores en las actividades productivas, ello se traducirá en un incremento significativo de la producción nacional, y por tanto se genera una mayor riqueza para el país, lo cual al mismo tiempo tiene un impacto directo en el ingreso per cápita de cada trabajador y de forma indirecta en su familia.

Otro sector cubano destacado a nivel internacional es el turismo, el cual desarrolló la idea de llevar a cabo un esquema de Franquicias, dirigido a los sectores de restaurantes y clubes nocturnos, se comenzó a estudiar por el Ministerio del Turismo ante la proliferación de Bodeguitas del Medio improvisadas en muchos países. Las más auténticas y famosas marcas cubanas, empezaron a ser disfrutadas en el mundo por personas ajenas al interés de nuestro país, a principios de 1996 se tenían identificados más de 60 establecimientos en países como: España, Italia, Alemania, México, Brasil, Venezuela, Panamá, Ecuador, Estados Unidos, China y Japón. Algunos de los propietarios habían registrado la marca a su nombre.

El Ministerio del Turismo ante esta situación desarrolló un proceso para el rescate de las marcas cubanas más auténticas y representativas. Otra de las acciones realizadas fue la coordinación de acuerdos de colaboración con alrededor de 30 empresas cubanas para su posible incorporación como suministradores oficiales de los establecimientos franquiciados, entre ellos: Havana Club Internacional, Industria del Mueble, Industria Cervecera, "Tropical Island", "Cítricos Caribe", "Caribex", y con "Habanos SA", además de incorporar relaciones de trabajo con instituciones tales como: Cubatécnica, Ministerio de

Cultura, Fondo de Bienes Culturales, Cubana de Aviación (Mintur, 2022).

Otra de las empresas cubanas que se ha ganado un lugar en el mercado internacional es La Corporación Habanos S.A., distribuidor exclusivo de todas las marcas de tabaco cubano, es reconocida a nivel internacional manteniendo su liderazgo en la comercialización del afamado producto en los mercados tradicionales. Refiere además, que en la actualidad está presente en más de 150 países, gestión que propició ingresos de más de 445 millones de dólares al cierre del año 2016 (De la Rosa, 2017).

Según estadísticas el 70 % de las exportaciones están destinadas a un reducido grupo de naciones como Venezuela, China, España, Canadá, México, Brasil, Rusia, Italia, Alemania y Francia (ONEI, 2020). Por consiguiente, Cuba ha trazado como estrategia diversificar los mercados a los cuales van dirigidos los bienes, con el único fin de incrementar las exportaciones y aliviar la tensa situación económica que hoy atraviesa; de esta manera, se busca en un futuro poder contar con un fuerte potencial exportador que permita incrementar los niveles de ingresos, traducidos en nuevas inversiones para la industria nacional, sin dejar a un lado, la necesidad de garantizar e innovar en aquellas empresas que hoy

tienen producciones con destino a la exportación.

Los rubros exportables priorizados en el período 2019-2021 fueron: níquel, azúcar, tabaco, miel de abejas, carbón vegetal, ron, productos biofarmacéuticos, productos del mar, servicios médicos, turismo, servicios de telecomunicaciones, servicios educacionales, culturales y deportivos (MINCEX, 2018).

La industria ronera cubana se ha ganado también un merecido reconocimiento a nivel internacional, dada la exquisitez de sus productos y el nivel de compromiso que tiene la marca con sus clientes. El mercado germano constituye el primer destino después del mercado interno cubano del Havana Club Internacional S.A. Durante el 2020 esta posición se consolidó con el lanzamiento del Havana Club Verde, reportándose ventas de más de 37 mil cajas, en los primeros 5 meses. El producto está presente en prácticamente toda la cadena de distribución germana siendo un producto de gran popularidad y aceptación por el público objetivo (ONEI, 2020).

La experiencia cubana es la muestra vigente de la nación emprendedora que

busca un lugar a escala internacional a pesar de los obstáculos; y numerosos son los ejemplos que lo demuestran. Con mucho compromiso y exigencia se ha hecho del reconocimiento internacional en disímiles aristas, ello ha impactado positivamente en la economía del país, pero aún no cesan los esfuerzos, es necesario seguir potenciando las capacidades para obtener mejores resultados, tanto territorialmente como a nivel nacional.

No cabe duda que la internacionalización puede considerarse de suma importancia para el desarrollo local, son procesos que van de la mano en la búsqueda de un mejor mañana para el país y su gente. Con el desarrollo de las empresas se benefician los trabajadores, incrementan los ingresos, se generan nuevas fuentes de empleo producto a la necesidad de fuerza de trabajo para seguir creciendo en producción y en exportación, más familias locales se ven beneficiadas y por tanto se respira un desarrollo en la localidad, con una mejor calidad de vida y más ímpetu por hacer y revolucionar por el futuro desde la posición de cada cual.

CONCLUSIONES

Las empresas cubanas han adquirido un alto nivel de compromiso y

responsabilidad, ya que todas las acciones y estrategias que se han diseñado han sido

sobre la base de generar el incremento de las exportaciones para una inserción más determinante en los diferentes mercados internacionales, dichas estrategias van encaminadas sobre todo a lograr cambios significativos en las localidades, tanto desde el punto de vista económico como social, lo cual a la larga se traduciría en un valioso impacto para el desarrollo del país. En el contexto de la actualización del modelo económico cubano han quedado muy bien trazadas las estrategias de internacionalización que necesita el país

para ganar reconocimiento en los espacios internacionales, de forma clara y precisa se ratifica la necesidad de incentivar el potencial exportador con que cuenta, lo cual demanda un mayor conocimiento sobre el tema y diagnosticar sobre la base de aquellos productos que pueden conceder una ventaja competitiva y comparativa en dichos mercados. Sobre este sentido, las empresas cubanas están conscientes y comprometidas con el momento que se vive, y el papel decisivo que juegan hoy para garantizar un mañana próspero.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Araya, A. (2009). El Proceso de Internacionalización de Empresas. *TEC Empresarial*, 3(3), 18-25.
- Oficina Nacional de Estadística e Información, ONEI. (2020). *Anuario estadístico de Cuba 2020*. Edición 2021. La Habana: ONEI.
- Armijos, Y., Ludeña, X., & Ramos, A. (2017). *El rol de las exportaciones en el crecimiento: una comparación entre países primario-exportadores y manufacturero-exportadores*. *Revista Económica*, 2(1), 66-76.
- Barrios Cruz, Y. (2020). *Procedimiento para la gestión territorial de la internacionalización del sistema empresarial en la provincia Pinar del Río* [Tesis presentada en opción al título científico de Máster en Ciencias Económicas]. Universidad de Pinar del Río.
- Barrios Cruz, Y., & Torres Páez, C.C. (2019). Internacionalización del sistema empresarial en función del desarrollo local en la provincia Pinar del Río. *Revista Cooperativismo y Desarrollo*, 7(3), 366-376. <http://www.>
- Biocubafarma (2022). *Grupo de las industrias biotecnológica y Farmacéutica de Cuba*. *BioCubaFarma*. La Habana:

- MINSAP. Recuperado de <https://www.biocubafarma.cu>
- Capote, R., & Torres, C.C. (2018). La gestión del financiamiento en los procesos de desarrollo local. (ISSN: 2254-7630). *Revista Caribeña de Ciencias Sociales*, <https://www.eumed.net/rev/caribe/2018/04/financiamientodesarrollo-local.html//hdl.handle.net/20.500.11763/caribe1804financiamientodesarrollo-local>
- Capote, R. (2019). *Modelo para la gestión del proceso de financiamiento del desarrollo local a escala municipal en Cuba* [Tesis presentada en opción al título científico de Doctor en Ciencias Económicas]. Universidad de Pinar del Río.
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe, CEPAL. (2018). *Reflexiones sobre el desarrollo en América Latina y el Caribe: conferencias magistrales 2016-2018*. Santiago de Chile: CEPAL.
- Decreto Ley 313 (2013). De la Zona Espacial de Desarrollo Mariel. Consejo de Estado. *Gaceta Oficial de la República de Cuba*, (26) Extraordinaria, de 23 de septiembre.
- De la Rosa, A. (2017). Habanos S.A mantiene liderazgo en venta. *Opciones. Semanario financiero, comercial y turístico de Cuba. Idioma-Español*. Recuperado de: <http://www.opciones.cu>
- Díaz-Canel Bermúdez, M. (2020). *Palabras pronunciadas en la reunión el Consejo de Ministros el 16.7.2020*. Recuperado de <https://www.presidencia.gob.cu/es/presidencia/intervenciones/palabras-pronunciadas-en-reunion-del-consejo-de-ministros-el-16-de-julio-de-2020/>
- Díaz-Canel Bermúdez, M. Núñez Jover, J., & Torres Paez, C.C. (2020). Ciencia e innovación como pilar de la gestión de gobierno. Hacia los sistemas alimentarios locales. *Revista Cooperativismo y Desarrollo*, 8(3), 372-634. <http://coodes.upr.edu.cu/index.php/coodes/article/view/372/634>
- Galán, J., Galende, J., y González J. (2000). Factores determinantes del proceso de internacionalización: El caso de Castilla y León comparado con la evidencia española. *Revista Economía Industrial* (333).

- Méndez Pereda, B., Reyes Pastor, G. E., Ovando Peralta, E. C., & Rodríguez Balcazár, S. C. (2022). Barreras de exportación en la internacionalización de PYMES: una revisión de la literatura científica 2011-2022. *Polo del Conocimiento*, 7(5), 64-78.
- Ministerio del Comercio y la Inversión Extranjera, MINCEX. (2018). *Resolución No. 170. Procedimiento para la concesión y cancelación de facultades de comercio exterior; para el otorgamiento, ajuste, modificación y cancelación de nomenclaturas de productos de importación y exportación y para el otorgamiento de permisos eventuales de importación de productos*. La Habana: MINCEX.
- Ministerio del Turismo, MINTUR (2022). *Noticias*. La Habana: MINTUR. <https://www.mintur.gob.cu>
- Núñez Jover, J. A., & Fernández González, A. (2021). Desarrollo local: el nuevo contexto cubano. *Revista Temas* (104-105), 12-18.
- Partido Comunista de Cuba, PCC. (2017). *Lineamientos de la Política Económica y Social del Partido y la Revolución para el período 2016-2021*. UEB Gráfica. Empresa de periódicos. Recuperado de <http://www.granma.cu/file/pdf/gaceta/%C3%BAltimo%20PDF%2032.pdf>
- Rave, E.D. (2014). *Factores claves en la internacionalización de las PYMES* [Tesis presentada en opción al título de Doctor en Ciencias Económicas] Universidad San Pablo CEU, Medellín, España.
- Ricardo, D. (1985). *Principio de economía política y tributación*. Barcelona, España, Ayuso.
- Root, F. (1994). *Entry Strategies International Markets*. Nueva York, EE. UU: Lexington Book.
- Silva Lira, I. (2005). Desarrollo económico local y competitividad territorial en América Latina. *Revista CEPAL* (85), 81-100.
- Smith, A. (1988). *Investigación sobre la naturaleza y causa de la riqueza de naciones* (1766), Barcelona, Oikos-Tau.

Torres Paez, C.C. (2016). *Modelo para la gestión de políticas territoriales de desarrollo local a escala municipal en Cuba* [Tesis presentada en opción al título científico de Doctor en Ciencias Económicas]. Universidad de Pinar del Río.

Vázquez Baquero, A. (2018). La dinámica de las grandes ciudades en la globalización. En: El gobierno de la globalización. *Dossieres EsF* (28), 60-65.

Avances journal assumes the Creative Commons 4.0 international license