carta económica regional' ano 10, núm. 55

***Economía internacional***

• Cambios en la base económica

de Cuba

Carlos A. Batista Odio\*

Las readecuaciones de la economía cubana no sólo se refieren al comer­cio exterior, sino también a cambios en los mecanismos internos de ges­tión económica para que Cuba pueda reinsertarse en mejores condiciones en las relaciones económicas interna­cionales que se han configurado lue­go de la desaparición del campo so­cialista.

Aunque desde 1982 se autorizó la ¿reación de empresas mixtas con ca- Htal extranjero, este proceso no se desarrolló en realidad hasta 1990. En ese año se crearon 20 asociaciones económicas con capital extranjero, las que aumentaron a 50 en 1991, 80 en 1992, 101 en 1993, 165 en 1994 y 240 en 19954

A partir de la presentación de la Ley Helms-Burton en el Congreso de Estados Unidos en febrero de 1995, y debido a las implicaciones del capítulo III de esa ley, el gobierno cubano no ha brindado más informa­ción sobre la marcha de este proceso.

En las 165 asociaciones consti­tuidas hasta mediados de 1994 par­ticipaban capitales provenientes de 38 países y se encontraban operando en 26 ramas de la economía. De ese total, en el turismo funcionan más de 600 acuerdos, incluyendo 37 con­tratos de administración hotelera.

Todos los sectores están abiertos a la posibilidad de inversiones extran­jeras. Se están analizando todas las propuestas, incluso en la producción de azúcar crudo, y se lograron los primeros acuerdos en bienes raíces e inmuebles.

Hasta 1994 los mayores negocios se encontraban en la minería (30 por cíenlo del total), el petróleo (más de 20 contratos al final de 1994) y el tu­rismo; en este último se calculan en alrededor de 300 millones de dólares las inversiones, y se lian recibido 250 millones de dólares como créditos para el desarrollo de facilidades hoteleras y extrahoteicras.

En 1994 fluyó más rápidamente el capital hacia el país y se firmaron tres acuerdos -que son los de mayor envergadura por el volumen de in­versión que contemplan- para la creación de empresas mixtas en los servicios de telecomunicaciones (con México), por valor de 1 500 millones de dólares; el procesamiento y refina­ción del níquel (con Canadá), por un valor de 400 millones de dólares, y en la refinación de petróleo (con Mé­xico).2

De acuerdo con el. número de aso­ciaciones constituidas, los mayores socios provienen de España, Canadá, Francia, Italia y México, pero por elvolumen de los negocios el principal es México que. además, es con el único país que hasta la fecha señalada había firmado acuerdos swaps y que incluye los servicios de telefonía y la refinación de petróleo.

En este mismo contexto de aper­tura económica se ubicó el desarrollo del turismo internacional. A fines de la década de los años cincuenta Cuba concentraba una parte importante del turismo que vacaeionaba en el Caribe, en especial el norteameri­cano; sin embargo, a partir de 1960 se prohibió a los estadounidenses via­jar a Cuba y, por otra parte, el go­bierno cubano dedicó las instala­ciones turísticas al pueblo.

Esta situación varió sustancral- mente después de 1990, cuando el país se vio ante una coyuntura en la que el desarrollo del turismo inter­nacional era una necesidad peren­toria, habida cuenta de que ya existía una capacidad instalada lista para utilizarse. Así, luego de esa fecha, una parte importante de la capacidad turística se puso en función de la cap­tación de divisas.

En los últimos cinco años el turis­mo ha constituido la rama de mayor dinamismo económico, con una tasa de crecimiento promedio anual de. 13.4 por ciento entre 1990 y 1994.

El autor es investigador del Centro de Estudios sobre Estados Unidos de la Universidad de La Habana, Cuba.

INESER \* Universidad de Guadalajara

***Economía internacional***

Indicadores seleccionados del sector turístico de Cuba

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 1990 | 1991 | 1992 | 1993' | 1994 | 1995 | 19961 |
| Visitantes 340.3 (miles) | 424.4 | 460.6 | 546.0 | 617.0 | 741.7 | 1 001.7 |
| Ingresos brutos 243.4 (millones de dólares) | 387.4 | 567,0 | 720.0 | 850.0 | 1 100.0 | 1 400,0 |
| Ingresos brutos 675.6 por turista (dólares) | 933.7 | 1 245.6 | 1 323.3 | 1 377.0 | 1 490.1 |  |
| Habitaciones2 14 000 | 15 876 | 17 817 | 18 479 | 22 000 | 23 467 | 27 000 |
| Nivel de oeu- 39.7 pación (por | 43.0 | 41.6 | 47.3 | 50.0 | 52.6 | .... |

ciento)

' Incluye la gestión del INTUR. Cubanacán y Gaviota hasta 1994.

1. Datos preliminares.
2. Sólo se incluyen las habitaciones que se destinan al turismo internacional.

FUENTE: Comité Estatal de Estadísticas, Anuario Estadístico de Cuba, 1989, Granma Internacional, enero 11 de 1997. Citado por Hiram Marquetti, Cutía.' Reformas y transformaciones en el comercio exterior 1990-95. CEEC. La Habana, 1997.

 r

Al mismo tiempo, este desempeño lo convirtió en una de las principales fuentes de generación de ingresos en divisas.3

**Percepciones del capital norteamericano**

Hasta 1994 las compañías norteame­ricanas no habían mostrado interés en establecer relaciones económicas con Cuba; sin embargo, a pesar de los sucesos de agosto de 1994, y quizá como resultado de ello, se lomaron un conjunto de medidas económicas destinadas a suministrar mayor ofer­ta de productos a la población por medio de la apertura de los mercados de productos agropecuarios e indus­triales. En pocos meses lo anterior comenzó a extraer una parte del exce­dente monetario en manos de la po­blación, e hizo disminuir el valor del dólar en el mercado negro de 120 a 30 pesos por dólar en el primer tri­mestre de 1995.

El producto interno bruto creció 0.7 por ciento en 1994, cifra nada impresionante, pero que representó el viraje de la tendencia a caer de la economía, cubana.

Esa debe ser la causa de que ya en 1994 un conjunto de compañías nor­teamericanas comenzaran nueva­mente a aproximarse al gobierno cubano para explorar las potencia­lidades económicas de la isla y firmar cartas de intención ante un posible viraje en la política de bloqueo de Washington, que dura ya 35 años.

Así, un creciente número de hom­bres de negocios estadounidenses comenzaron, por primera vez desde 1960, a presionar a la administración norteamericana para que reconsidere el embargo económico contra Cuba, señalando que esta política los obligaa permanecer apartados mientras otros capitales se mueven hacia un atractivo mercado emergente frente a las costas de los estados del sur.

Lo anterior se manifiesta en los artículos y declaraciones de altos ejecutivos de compañías norteame­ricanas y en testimonios expresados en las audiencias congresionales que se han efectuado a partir de marzo de 1994. Sin embargo, las mayores presiones se están haciendo a puerta cerrada en la propia Casa Blanca.

A partir de 1993, pero en especial en 1994, el interés de las compañías norteamericanas en Cuba se acrecen­tó. En ese año visitaron el país 400 empresarios estadounidenses, cifra que se incrementó a más de mil en 1995,4 y se firmaron más de 200 car­tas de intención para futuros nego­cios. El interés en Cuba persistió a fines de 1995 y principios de 1996.

Sin embargo, a partir del 12 d& marzo de 1996 se oscurecieron laQ posibilidades de los negocios nor­teamericanos en Cuba. Ese día entró en vigor la Ley Helms-Burton, di­señada para llevar basta sus últimas consecuencias el bloqueo norteame­ricano a Cuba e internacionalizarlo a través de fuertes mecanismos de presión contra terceros países que tengan vínculos económicos con la isla y cerrando, además, cualquier posibilidad de negocios para las com­pañías norteamericanas.

La Ley Helms-Burton es la res­puesta al incipiente proceso inver­sionista y de empresas mixtas con capital extranjero que se está produ­ciendo en Cuba, que alcanzó 1 500 millones de dólares en 1994 y 2 300 millones en 1995.

Se prevé que la Helms-Burton nn- pactará en el corto plazo a los inver-



carta econ*ómica, regional \* ano 10. núui. 55*



mistas extranjeros, pues éstos que­rrán conocer primero si se pone en vigor el capítulo tercero y, de ser así, la manera como se aplicará y qué posibilidades reales tendrían de fun­cionar las sanciones.

Por otro lado, las compañías tam­bién están esperando la reacción in­ternacional a la aplicación de la ley, así como los mecanismos y acciones que se deriven de la misma, en espe­cial la resolución de la disputa ante la Organización Mundial de Co­mercio.

Sin embargo, dado que el capítu­lo tercero de la ley nene muy pocas posibilidades de instrumentarse real­mente, se espera que el proceso de inversión de capitales en Cuba siga su ritmo normal, habida cuenta de que no ha sido un proceso acelerado -hasta el momento- y de que la mag­nitud de las inversiones ha sido del ■den de decenas de millones en los mejores casos.

Siempre habrá compañías a las que, por ios vínculos económicos con Estados Unidos, les sea más re­comendable para sus intereses apar­tarse de Cuba, pero la mayoría de las que están inviniendo en ese país no se encuentran en esa situación, m están negociando con bienes nor­teamericanos.

Pero, indiscutiblemente, la Helms- Burton cerró las puertas a una ten­dencia que se venía dando en la comunidad de negocios estadouni­dense y que representó una cierta apertura hacia el mercado cubano.

Aunque grandes compañías han estado participando en la búsqueda de contactos e información sobre Cuba, los más activos han sido capi­tales comerciales y de inversión pequeños v medianos del sur norte­americano, desde Texas hasta Caro­lina del Sur, que fueron y serían en un futuro -de tener acceso al merca­do de Cuba- los principales socios comerciales cubanos.

Lo anterior se confirma al consi­derar que sólo dos sectores de la economía cubana son apetecibles al gran capital estadounidense: turismo y biotecnología. Eso explica por qué las presiones a lo interno del sistema político norteamericano no lian sido fuertes hasta el momento ni lo serán hasta que Cuba demuestre que no sólo es capaz de sobrevivir -como hasta ahora lo ha hecho-, sino de crecer económicamente no sólo sin Estados Unidos, sino en contra y a pesar de la política de bloqueo im­puesta a Cuba.

Sólo en el mediano plazo, y siem­pre que se produzca este desarrollo económico, las percepciones en Es­tados Unidos de que Cuba no co- iapsará llevará a los intereses econó­micos y políticos de ese país a variar su política agresiva. Eso significará que Cuba habrá hecho inoperante el bloqueo como política a seguir y no les quedará más remedio que cam­biarla.

**Notas**

1 Caridad Roque, El comercio exterior cubano; transformaciones en los 90’s, CIEI, 1995.

; Op. cit.

1 Hiram Marquetti, Cuba: reformas y transformaciones en el comercio exterior 1990-95, CEEC, La Habana, 1997.

A Notirnex, marzo 12 de 1996.

Bibliografía

Caridad Roque, El comercio exterior cubano; transformaciones en los 90’s. CIEI, 1995.

Comité Estatal de Estadísticas, Anuario estadístico de Cuba 1989.

Cuba. Apertura económica y relaciones con Europa, Madrid, CONAS.

Cuba. Inversiones y negocios 1995-1996, La Habana, 1995.

Cubamfo. SAIS, The Johns Hopkms Um- versity Washington, años 1994, 1995 y 1996.

Hiram Marquetti, Cuba; reformas y trans­formaciones en el comercio extenor 1990-95, CEEC, La Habana, 1997.

José Luis Rodríguez, “Informe sobre los resultados económicos de 1996 y los lineamientos para el plan económico y social de 1997", Granma, diciembre 27 de 1996.

MINCEX, Resumen estadístico de 1990 y 1991,

Oficina Nacional de Estadística. La economía cubana en 1994, 1995.