

# Cuba y América Latina: Impacto de las reformas en el comercio de bienes y servicios

Miriam Fernández y Omar Everlenny  
Pérez Villanueva (Coordinadores)

Héctor Bazque  
Nadya Cárdenas  
Ileana Díaz Fernández  
Miriam Fernández  
Omar Everlenny Pérez Villanueva  
Adriana Sánchez  
Marta Tenewicki  
Ricardo Torres Pérez



Colección Pensamiento Propio

# Cuba y América Latina: Impacto de las reformas en el comercio de bienes y servicios

Miriam Fernández y Omar Everleny  
Pérez Villanueva (Coordinadores)

Héctor Bazque  
Nadya Cárdenas  
Ileana Díaz Fernández  
Miriam Fernández  
Omar Everleny Pérez Villanueva  
Adriana Sánchez  
Marta Tenewicki  
Ricardo Torres Pérez

Icaria Editorial  
Centro de Estudios de la Economía Cubana  
Coordinadora Regional de Investigaciones Económicas y Sociales

1ª edición: 1000 ejemplares  
© 2013, Icaria Editorial - Ediciones CRIES

**Icaria Editorial**

Arc de Sant Cristòfol, 23  
08003 Barcelona  
Tel. 933 01 17 23 / 301 17 26  
icaria@icariaeditorial.com / www.icariaeditorial.com  
ISBN 978-84-9888-368-8

**Ediciones CRIES (Coordinadora Regional de Investigaciones  
Económicas y Sociales)**

Lavalle 1619 Piso 9º Ofic. A  
(1048) – Ciudad Autónoma de Buenos Aires, Argentina  
Tel./Fax (54 11) 43 72 83 51  
info@cries.org / www.cries.org

Diseño y diagramación interior: [www.imagentres.com](http://www.imagentres.com)  
Edición: Miriam Fernández y Omar Everleny Pérez Villanueva

Los derechos de esta obra pertenecen a la Coordinadora Regional de  
Investigaciones Económicas y Sociales.  
Prohibida la reproducción total o parcial sin la debida autorización.

# Índice

Presentación .....	5
--------------------	---

## **REFORMAS Y CAMBIOS INSTITUCIONALES EN CUBA. INFLUENCIA EN EL AUMENTO Y DIVERSIFICACIÓN DEL COMERCIO Y LAS INVERSIONES**

Los cambios económicos en Cuba y su posible influencia en el comercio con América Latina y el Caribe Ricardo Torres Pérez .....	11
---	----

Los cambios actuales como base para elevar el comportamiento competitivo de las empresas cubanas en el comercio con América Latina Ileana Díaz Fernández .....	35
---	----

## **EXPERIENCIAS DE LAS REFORMAS EN CHINA Y VIET NAM EN EL AUMENTO DEL RELACIONAMIENTO CON PAÍSES VECINOS Y LAS DIÁSPORAS EN EL EXTERIOR**

Las relaciones de China con los países vecinos y las etnias en el exterior a partir de la Reforma y Apertura Marta Tenewicki y Miriam Fernández .....	47
---	----

La inversión extranjera directa en economías asiáticas: Experiencias necesarias para Cuba Omar Everleny Pérez Villanueva .....	55
--	----

## **CIRCUNSTANCIAS EN AMÉRICA LATINA QUE FACILITAN O CONSTITUYEN UN RETO PARA EL AUMENTO DEL COMERCIO CON CUBA: NUEVOS INSTRUMENTOS PARA DESARROLLAR EL COMERCIO**

Circunstancias en América Latina que constituyen un reto para el aumento del comercio con Cuba Adriana Sánchez .....	99
--	----

Circunstancias que inciden en el acceso a los mercados de países de América Latina: Costos de Entrada y Competencia para las empresas cubanas  
**Miriam Fernández** ..... 115

Tendencias de la Inversión Extranjera Directa en América Latina y las posibilidades de inserción para la economía cubana  
**Héctor Bazque** ..... 137

**ELEMENTOS A TOMAR EN CUENTA PARA DESARROLLAR LAS RELACIONES FUTURAS DE COMERCIO E INVERSIONES DE CUBA CON AMÉRICA LATINA**

Importancia de la infraestructura y logística. Papel de los centros de distribución y puertos de transbordo. Ejemplos de los países asiáticos y potencialidades para Cuba  
**Marta Tenewicki y Nadya Cárdenas** ..... 177

**Autores** ..... 199

# Presentación

---

El Centro de Estudios de la Economía Cubana de la Universidad de La Habana (CEEC) celebró un Seminario, los días 14 y 15 de junio de 2012, con el título “Influencia de las reformas y los cambios institucionales para ampliar el comercio de bienes y servicios con los países de América Latina”. El mismo estuvo auspiciado por la Coordinadora Regional de Investigaciones Económicas y Sociales (CRIES) y contó con la participación de especialistas de la Universidad Nacional de Moreno, la Universidad Nacional de Quilmes y el Centro REDES, de la República Argentina.

El objetivo del Encuentro era examinar los efectos de las medidas de reformas y los cambios institucionales, en particular las relacionadas con el comercio exterior y las inversiones extranjeras que se establecen en los “Lineamientos de la Política Económica y Social del Partido y la Revolución”, aprobados en el VI Congreso del PCC; a la luz de las circunstancias globales, y particularmente del resto de los países latinoamericanos, en términos de oportunidades y retos para las empresas exportadoras cubanas en su empeño de aumentar las relaciones económicas y comerciales.

La presente publicación recoge los trabajos presentados por los participantes cubanos del Centro de Estudios de la Economía Cubana (CEEC) y del Centro de Investigaciones de Economía Internacional de la Universidad de La Habana (CIEI) y de Profesores e investigadores de las instituciones docentes y de investigaciones de la República Argentina.

En la primera parte, a cargo de dos profesores del Centro de Estudios de la Economía Cubana se exponen dos trabajos. El primero presenta un análisis histórico del comercio entre Cuba y los países de América Latina, los cambios en la región la última década y, particularmente, en Cuba y la posible proyección en los intercambios. El segundo, analiza la situación actual de la empresa cubana para garantizar los bienes y servicios de exportación y cumplir con las expectativas, tomando en cuenta las transformaciones estructurales establecidas en los citados Lineamientos.

La segunda parte presenta las experiencias de las reformas en China y Viet Nam y sus efectos en el aumento de las relaciones económicas con países vecinos y etnias en el exterior, destacando las diferencias y los elementos comunes al inicio de las reformas. El segundo capítulo, de esta parte de la publicación, hace énfasis en las experiencias de los mencionados países en la captación de capitales externos y expone la evolución de las leyes y regulaciones con relación a la Inversión Extranjera Directa en Cuba, desde la década de los 80's, comparada con las experiencias de China y Viet Nam.

Las secciones siguientes se dedican a examinar las circunstancias globales y regionales que pueden facilitar u obstaculizar los intercambios de comercio e inversiones entre Cuba y América Latina. Se presentan las tendencias y las principales problemáticas del comercio en América Latina y las circunstancias que pueden incidir en el acceso a los mercados y los costos entrada, así como la competencia que enfrentarán las empresas exportadoras cubanas.

Como fortalezas, se destacan las ventajas comparativas naturales de Cuba, y otras fomentadas a lo largo de décadas, como es el caso de la dotación de recursos humanos calificados, los niveles de formación de la población y capacidades tecnológicas, científicas, docentes, investigativas, entre otras.

Otro capítulo trata el rol de la Inversión Extranjera Directa (IED) como un recurso clave para la construcción de una estrategia de desarrollo nacional, analizando las principales tendencias en materia de inversión, tanto en América Latina como en otras regiones de influencia, con el propósito de reflexionar sobre las posibilidades de inserción y desarrollo de la economía cubana en las corrientes de IED.

Como colofón del Seminario, se debatió ampliamente sobre las oportunidades, los obstáculos, y la necesidad de asegurar la competitividad, tomando en cuenta los desafíos del entorno internacional y regional, nuevos escenarios más globalizados y el papel de las cadenas de suministros. Concretamente, en el caso de Cuba, se trató el tema de la competitividad logística para explotar las ventajas de su ubicación geográfica en el fomento de puertos estratégicamente ubicados en ejes importantes de comercio y transporte mundial. En ese sentido se expuso el ejemplo del desarrollo de los “puertos de transbordo”, particularmente en Asia, la evolución de los mismos y las condiciones en infraestructura como procesos que en ellos se desarrollan. Finalmente se presentaron elementos sobre el desarrollo del Puerto de Mariel, en colaboración con la República de Brasil.

# Agradecimientos

---

El Centro de Estudios de la Economía Cubana agradece a los participantes en el Seminario y a los autores de los trabajos publicados.

Asimismo el patrocinio de la Coordinadora de Investigaciones Económicas y Sociales (CRIES), a la Universidad Nacional de Moreno, la Universidad Nacional de Quilmes, el Centro REDES de la República Argentina y a la embajada de Noruega en Cuba por su valiosa contribución a este esfuerzo.

Un especial agradecimiento a la Fundación Ford por el apoyo prestado para la realización de este Seminario.



**REFORMAS Y CAMBIOS  
INSTITUCIONALES EN CUBA.  
INFLUENCIA EN EL AUMENTO  
Y DIVERSIFICACIÓN  
DEL COMERCIO Y LAS  
INVERSIONES**



# Los cambios económicos en Cuba y su posible influencia en el comercio con América Latina y el Caribe

---

Ricardo Torres Pérez

## 1. Introducción

Desde finales de 2010, se han empezado a discutir importantes transformaciones en el modelo económico cubano. Uno de los ejes de cambio fundamental está relacionado con la necesidad de mejorar la situación externa del país, esencialmente la dinámica de las exportaciones.

Este trabajo trata de indagar hasta qué punto, este proceso que se inicia en Cuba puede favorecer una mayor integración del país a los mecanismos en desarrollo dentro de la Región más allá de las ya intensas relaciones con Venezuela, partiendo de los obstáculos y los estímulos que emergen de la evolución conjunta de las economías cubana y latinoamericana.

A los cambios políticos recientes en América Latina, se une el ingreso de Venezuela al Mercado Común del Sur (MERCOSUR), después de un dilatado proceso, lo que puede crear condiciones más favorables para ampliar las relaciones con el resto de los países del Área.

El artículo se divide en cuatro secciones. Luego de la introducción se hace un análisis histórico del comercio mutuo y las nuevas condiciones que se expresaron en la última década. En la tercera sección se analizan los cambios en Cuba, su posible impacto en el sector externo, las insuficiencias internas de la economía cubana y las perspectivas a corto y mediano plazo. Se concluye con unas reflexiones finales.

## **2. Evolución del intercambio comercial cubano. Tendencias históricas del comercio con América Latina**

Históricamente, la economía cubana se ha caracterizado por exhibir una tendencia hacia el desbalance externo, resultado de un escaso dinamismo exportador frente a un crecimiento sostenido de las compras externas. En los primeros 30 años de la Revolución Cubana, esa característica se mantuvo e incluso se profundizó (Vidal y Fundora, 2007), aún cuando el país contó con una abundante provisión de recursos para su desarrollo y para compensar el déficit externo (Rodríguez, 1990). Este comportamiento desfavorable se acentuó a partir de la ruptura abrupta de los ventajosos vínculos con los países socialistas del Consejo de Ayuda Mutua Económica (CAME). La crisis económica de principios de la década del noventa se manifestó, en primerísimo lugar como un problema agudo en las cuentas externas, y su tratamiento ha estado como nunca antes en el centro de las decisiones de política económica.

Esto ha sido causa y consecuencia de la virtual paralización de un aparato productivo demasiado dependiente de los suministros externos. Particularmente negativa ha sido la evolución de los sectores de la producción material, especialmente la industria, cuya trayectoria compromete la acumulación y el desarrollo nuevas ventajas competitivas. Estos resultados tienen un reflejo en la capacidad exportadora y en la posibilidad de estructurar un núcleo dinámico de la economía alrededor de la actividad comercial. El arrastre en términos de empleo ha sido pobre, en 2009 el 15% de los trabajadores producían el 90% de las ventas externas<sup>1</sup>, incluyendo los servicios. En ese sentido, solo dos ramas (metalurgia no ferrosa, bebidas y tabaco) tenían una vocación netamente exportadora dentro de la industria, reflejando las ventajas tradicionales del país.

Luego de la pérdida de los mercados del campo socialista, el comercio exterior cubano sufrió un duro y dilatado proceso de ajuste a las nuevas condiciones del comercio internacional. La alta dependencia de insumos importados determinó que ante el rápido deterioro de los términos de intercambio, la producción material se vio seriamente afectada. En los momentos más críticos de los años noventa, el aprovechamiento de las capacidades industriales osciló entre 10-15%<sup>2</sup>. Esto tuvo una inmediata repercusión en las exportaciones de bienes, las cuales cayeron en pica-

da tanto en volumen como en valor a partir de la brusca reducción del comercio con los países del Bloque Socialista.

Esta coyuntura contribuyó a esbozar una estrategia en cuyo centro se ubicaría un selecto grupo de productos con las mayores posibilidades de incrementar rápidamente las ventas externas. Por primera vez, se vislumbró que el turismo internacional podía ocupar un lugar relevante en la reinserción externa del país y esto se tradujo en una asignación prioritaria de recursos. Sin embargo, analizando los datos de la Tabla 1, se aprecia que de manera global, el dinamismo de las exportaciones cubanas ha estado por debajo del promedio mundial para la misma etapa. Esto sugiere que existen posibilidades en el mercado internacional que no están siendo aprovechadas. Lo que está en contradicción con las condiciones de un país pequeño, altamente dependiente del intercambio externo.

Tabla 1			
Evolución de las exportaciones, Cuba (1990-2010)			
	1990	2010	Crecimiento 90-10 %
<b>Total</b>	5940.3	12614.5	3.8 (7.8)
<b>Bienes</b>	5414.9	3910	-1.6 (7.7)
<b>Servicios</b>	525.4	8704.5	15.1 (8.0)

*Fuente: Anuario Estadístico de Cuba (varios años) y WTO (2011).*

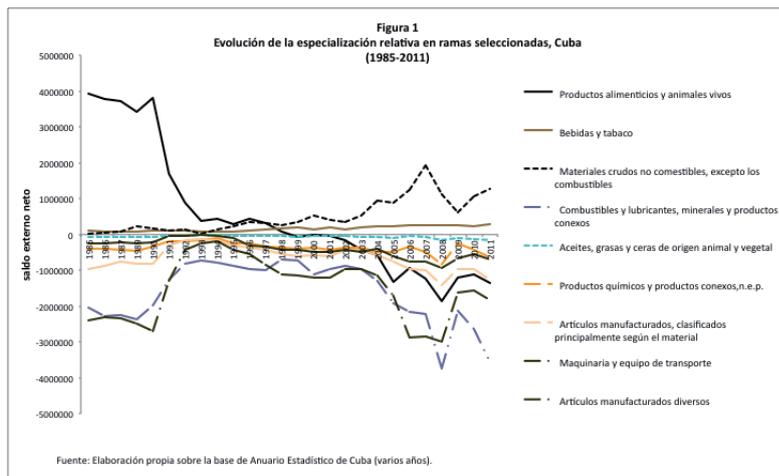
*\* El valor de las exportaciones está en dólares corrientes de Estados Unidos.*

*\*\* Cifras en paréntesis refieren al promedio mundial.*

En la práctica, la compensación derivada de los favorables términos de intercambio con la Comunidad Socialista, no ha podido ser sustituida por ninguna otra fuente, lo que refleja una baja capacidad de adaptación a las condiciones de operación de los mercados externos. Eso sí, en la composición de las exportaciones se ha producido un cambio importante, puesto que en la actualidad alrededor de las dos terceras partes del total se corresponden con ventas de servicios, un valor que en 1991 era de menos del 10%<sup>3</sup>, mostrando un aumento que casi duplica el promedio internacional. En este vuelco, el desarrollo del turismo y la venta de servicios profesionales han sido decisivos y marcan dos

períodos perfectamente distinguibles en la evolución del sector externo cubano. Es oportuno señalar que estos cambios se han magnificado a partir de la contracción absoluta en el nivel de actividad de la inmensa mayoría de los sectores productores de bienes, lo que ha debilitado notablemente la integración productiva doméstica.

A nivel de grandes secciones del comercio internacional, solo dos de ellas realizan una contribución positiva al balance externo de bienes (Figura 1). Los resultados en ambos casos están muy influidos por un número reducido de productos, como es el caso del níquel o el tabaco. También se aprecia como el declive de la producción de azúcar ha transformado un balance superavitario en el comercio de alimentos al inicio del período en un déficit importante en los años finales. La evolución del resto de los sectores transita hacia déficits cada vez mayores, mientras que los peores resultados se obtienen en las ramas de mayor contenido tecnológico, en correspondencia con la evolución de las ramas industriales.



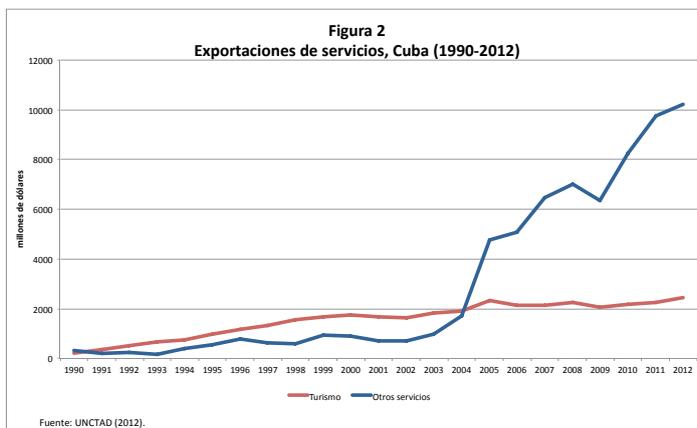
Estos datos también muestran que la especialización del país está confinada a sectores primarios, lo que pone de manifiesto las debilidades del aparato productivo para aprovechar adecuadamente las nuevas

ventajas competitivas, particularmente las que se asientan en una mayor calificación de su fuerza de trabajo. Es de esperar que una mejor formación de los recursos humanos de un país redunde en mejores condiciones para introducir los adelantos de la ciencia y la técnica y ponerlos en función de dar respuesta a los desafíos de la producción. En la práctica, el único sector portador de nuevas ventajas competitivas que ha mostrado buenos resultados ha sido la industria biotecnológica y farmacéutica (Torres, 2011), esta última apoyada en los intercambios en los marcos de la Alternativa Bolivariana para las Américas (ALBA).

La escasa competitividad de las exportaciones de bienes tiene lugar en un contexto de variaciones sustanciales en su estructura interna, sobre todo a partir del colapso de la producción de azúcar y el incremento del precio y los volúmenes de níquel fabricados. Genéricamente, en veinte años la naturaleza más esencial de la especialización de Cuba permanece prácticamente inalterada, pues una parte abrumadora de estas ventas continúa concentrada en productos primarios.

Sin embargo, la exportación de servicios ha sido el componente más dinámico y su estructura ha sufrido cambios importantes. Hasta principios de la década pasada, el turismo era el elemento principal. A partir de 2004, esta posición fue asumida por las exportaciones de servicios profesionales, fundamentalmente servicios médicos, donde el ALBA y específicamente Venezuela son los principales clientes. En la Figura 2 se aprecia que luego de la firma de los acuerdos del ALBA en diciembre de 2004, los ingresos externos por este concepto han crecido sustancialmente. En la actualidad, casi las tres cuartas partes de las entradas originadas en los servicios no se corresponden con el turismo. Este último, por su parte, no tuvo una buena década después de los acontecimientos del 11 de septiembre y otras decisiones de política económica interna.

En la primera década de este siglo por el contrario, el crecimiento turístico se estancó, mientras que los acuerdos de la Alianza Bolivariana para las Américas (ALBA) abrieron nuevos mercados para la venta de servicios profesionales, especialmente relacionados con la salud y la educación. Recientemente se han abierto otras posibilidades en Argelia, China, Angola y Namibia.



No obstante, una característica distintiva de esta evolución es la elevada concentración de estas ventas en Venezuela y el trasfondo de los acuerdos que la sustentan. De acuerdo a Malmierca (2010), casi el 91% de los colaboradores cubanos en el exterior trabajaban en América Latina (fundamentalmente Venezuela) a finales de 2009. Si se aplica esta proporción a los ingresos, se puede verificar que el nivel de dependencia es muy elevado respecto a un solo mercado. Esta es una de las grandes vulnerabilidades de este segmento.

Otro problema muy relacionado tiene que ver con las características de estos acuerdos, que dependen de compromisos gubernamentales concretados en el marco de una sintonía política evidente entre ambos gobiernos, con amplias preferencias de uno u otro lado. Su sostenibilidad depende pues de la continuidad del proceso político venezolano.

Otros aspectos a tener en cuenta tienen que ver con la evolución previsible de la demanda en los mercados más importantes, el potencial de generación de empleos y las conexiones con el aparato productivo cubano. En el caso de los países que integran el ALBA, estos programas están acompañados de un esfuerzo notable en la creación de recursos humanos calificados en esos países, médicos y otros especialistas, que eventualmente vendrían a ocupar el lugar de los galenos cubanos en el mediano y largo plazo, con lo cual un incremento adicional de la demanda es improbable.

En un estudio de los factores estructurales que afectaban a las exportaciones cubanas de bienes (Torres, 2011) se pudo encontrar que el factor más importante en la determinación del crecimiento global de las exportaciones es la competitividad.<sup>4</sup> El elevado peso de este componente muestra que en el caso de Cuba, existen factores estructurales que gravitan negativamente sobre el desempeño de las exportaciones y que afectan a todos los grupos de productos y destinos. En este conjunto pueden incluirse aspectos tales como<sup>5</sup>:

- La infraestructura física vinculada con las exportaciones como los puertos, los viales, los aeropuertos y sus conexiones, capacidades de almacenamiento, medios de transporte especializados, conexiones con mercados externos como líneas de cabotaje o puentes aéreos, ferrocarril, sistemas avanzados de infocomunicaciones que reducen los costos de transacción y el acceso a información relevante, entre otros.
- El nivel de eficiencia del sistema aduanero y el transporte que se refleja en el tiempo, el costo y la cantidad de documentos y trámites necesarios para cumplir un pedido de exportación.
- Los costos relativos de las principales materias primas como combustibles o insumos específicos.
- El marco regulatorio que se refleja en el entorno que enfrentan las empresas exportadoras o las que planean hacerlo para llegar a efectuar exitosamente una transacción en el exterior. Esto incluye la disponibilidad de recursos para acciones de marketing, la fijación de los precios, la negociación con terceros, la facilidad para acceder a los permisos y requisitos necesarios.
- La existencia de una red adecuada de servicios especializados de apoyo como control fitosanitario, asesoría legal, asistencia técnica, publicidad e imagen corporativa, certificación de calidad, etcétera.
- Las facilidades de acceso a los mercados externos derivadas de la concreción de acuerdos de trato preferencial para los productores nacionales en mercados de interés.
- El manejo de los tipos de cambio y la evolución del tipo de cambio real frente a los principales socios comerciales.

Teniendo en cuenta estos elementos, las posibilidades de incrementar significativamente el comercio cubano con el área, dependerá de que las transformaciones en Cuba permitan remover progresivamente estos obstáculos.

### ***El comercio cubano con América Latina y el Caribe***

Antes de 1959, las relaciones comerciales de Cuba con América Latina eran muy limitadas. La región puede considerarse un socio natural para el intercambio externo, dada la cercanía geográfica, cultural y lingüística. Sin embargo, la estructuración del comercio mundial ha estado basada en mayor medida en la complementariedad económica y las relaciones de dependencia con las metrópolis coloniales de antaño. En ese contexto, el comercio entre Cuba y América Latina fue siempre marginal en comparación con otros polos de desarrollo. Ese volumen representaba una fracción minúscula del comercio total y no tenía mayor importancia.

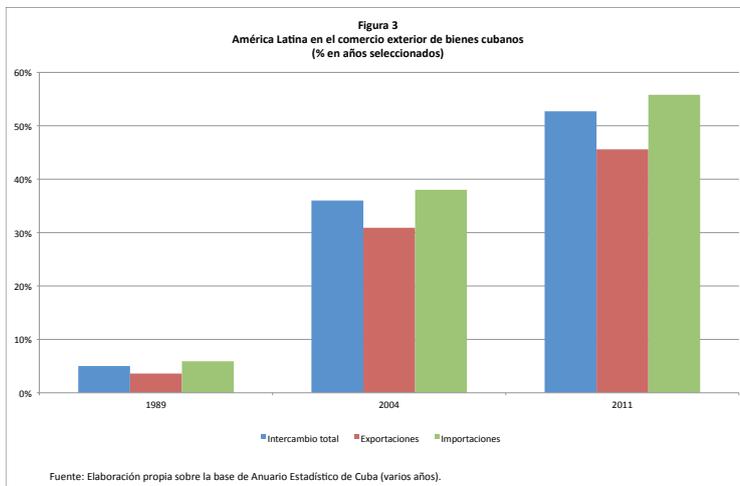
Atendiendo a la intensidad de estos intercambios, se pueden distinguir al menos dos períodos claramente definidos. Un primero que empieza en la colonia y llega aproximadamente hasta 1989, en el cual los envíos en ambos sentidos fueron extremadamente reducidos. Baste decir que en 1962, las exportaciones hacia esta región representaron solo el 1,7% del total (Feenstra et al., 2005), una fracción que continuó reduciéndose hasta 1989. En ello influyó la política de aislamiento de Estados Unidos en la región, que en el momento más crítico implicó la ruptura de relaciones diplomáticas con todos los estados, excepto México. En ese entorno no existían las condiciones para promover un ascenso de los vínculos.

Hacia finales de la década del ochenta la situación comienza a cambiar. El colapso del comercio con los países socialistas condujo a una reorientación significativa de los intercambios desde el punto de vista geográfico. En este nuevo contexto, América Latina se ubica en una posición privilegiada y se convierte en poco tiempo en el segundo socio comercial, por detrás solo de Europa Occidental. Aquí se destaca México, como el socio más importante. Para Cuba, esta fue una gran oportunidad de reencontrar su espacio natural de inserción, mucho más si se tiene en cuenta que este acercamiento tuvo lugar en medio de una mejoría significativa de los vínculos diplomáticos y políticos, proceso que ya había comenzado en los setenta por parte de varios estados del Caribe insular. El colofón de esta reincorporación al ámbito latinoame-

ricano fue la participación de Cuba en las Cumbres Iberoamericanas, que tuvo lugar desde la primera versión en Guadalajara, México.

Durante la década del noventa, se inició un proceso de negociación de acuerdos comerciales, denominados de Alcance Parcial, en el marco de la incorporación de Cuba a la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) que tuvo lugar oficialmente en 1999. En la década de los 2000, la mayoría de estos convenios se ampliaron para incluir una gama más numerosa de partidas y aumentó el límite de las exenciones mutuas (ver Anexo 1).

Como resultado, el intercambio en ambas direcciones se ha multiplicado varias veces (Figura 3). Hasta el punto en que la región latinoamericana ha devenido en el principal socio comercial cubano, por encima de otras más tradicionales como Europa Occidental o América del Norte.

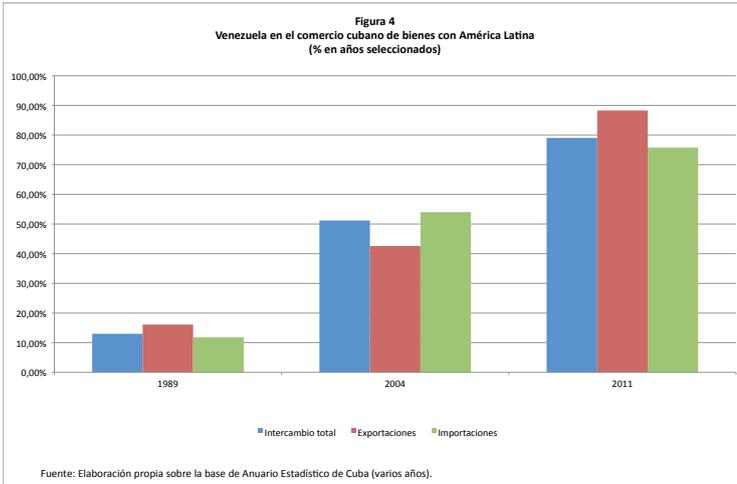


Con arribo de Chávez a la presidencia de Venezuela en 1999, se inicia un nuevo período de intensificación de estas relaciones. Desde los primeros momentos, se puso de manifiesto la intención de fortalecer el intercambio económico entre ambos países. En 2000 se firma el primer acuerdo integral de cooperación entre ambos países que incluía, entre otros aspectos, la posibilidad de que Cuba adquiriera en ese país una parte significativa de su factura petrolera, con algunas facilidades de

pago. Dada el volumen de recursos que estas importaciones significan cada año, esto conllevó en la práctica a una concentración de las compras en ese mercado, lo cual se reflejó inmediatamente en el crecimiento del comercio. Hasta 2004, no obstante, más allá de la compra de petróleo, las relaciones comerciales no se desarrollaron a gran ritmo.

Sin embargo, con la fundación del ALBA en diciembre del 2004 por Cuba y Venezuela, se ampliaron notablemente las bases jurídicas y los instrumentos para expandir notablemente el comercio entre ambos países. En primer lugar, se amplió el arreglo existente para la compra de combustible en Venezuela, ampliándose el volumen y las posibilidades de financiamiento. Además, se abrió la posibilidad de exportar un amplio grupo de servicios a Venezuela, fundamentalmente en el área de la salud y en menor medida educativos. Esto derivó en un cambio radical en la estructura de las exportaciones cubanas. En poco tiempo, estas ventas sobrepasaron a los ingresos brutos del turismo y se convirtieron en el principal capítulo de exportación del país.

Adicionalmente, se ampliaron los instrumentos comerciales ya vigentes entre ambos estados, otorgando Cuba exenciones arancelarias al 100% del universo arancelario venezolano y se extendieron preferencias sustancialmente mayores para los productos cubanos. Todos estos cambios se han reflejado en el incremento del volumen comercial. Hasta 2010, Venezuela se ha convertido en el principal socio comercial cubano, representado casi el 80% del intercambio con la región latinoamericana (Figura 4).



En años posteriores, Bolivia, Nicaragua, Ecuador y tres pequeños estados del Caribe se han incorporado al ALBA. Ello implicó que también se ampliaran en alguna medida los instrumentos jurídicos vigentes para otorgar mayores posibilidades de acceso a los mercados internos respectivos. En la práctica, los avances concretos se han logrado con Bolivia, pero el volumen de comercio no es significativo y no parece haber una tendencia al incremento hasta el momento. En este resultado puede estar influyendo el grado de complementariedad entre estas economías, que es bajo por el perfil exportador predominante, relacionado con la venta de productos primarios, fundamentalmente de origen minero y en menor medida agropecuario.

América Latina ha sido esencialmente un mercado de importación para Cuba. Esto se debe a la escasa diversificación de las exportaciones cubanas y su estructura, con una alta ponderación de unos pocos productos básicos, de los cuales esta región no es una gran importadora. Por ejemplo, el níquel y el azúcar. El volumen de comercio ha estado en consonancia con los vínculos políticos. Esto refleja por una parte, la existencia de un monopolio estatal del comercio cubano, que muestra las prioridades de la política exterior cubana. Por otro lado, la salud de las relaciones explicaría la disposición de varios gobiernos de otorgar facilidad crediticia a los importadores cubanos, algo esencial para el

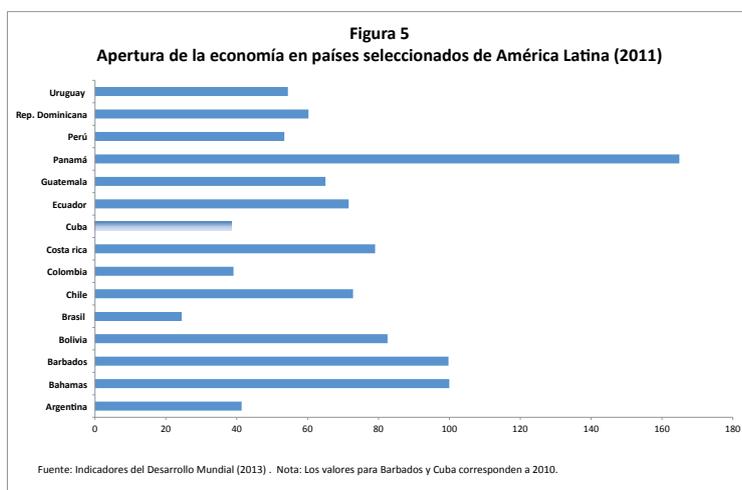
comercio de importación cubano, que además, representa la mayor parte del intercambio comercial.

El reciente acercamiento resulta, sobre todo, de un creciente comercio con Venezuela. Este intercambio se estructura sobre la base de dos flujos bien identificados: la exportación de servicios médicos desde Cuba y la importación de combustibles de la isla antillana desde Venezuela.

### 3. Transformaciones económicas en Cuba y su posible impacto en el sector externo

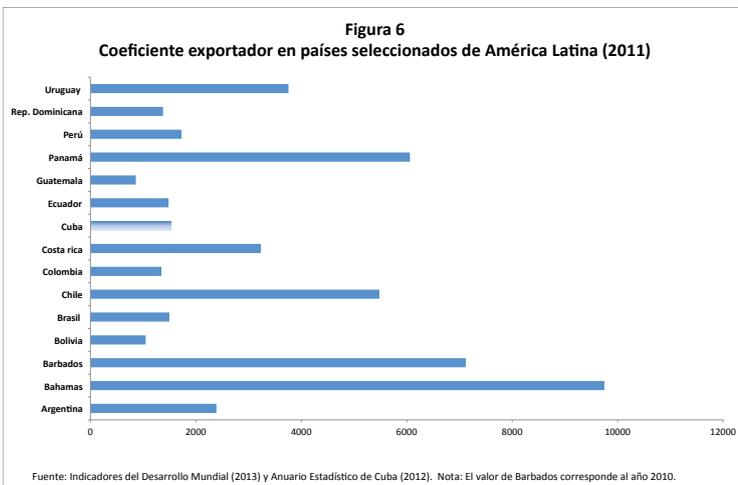
El proceso de transformaciones económicas en Cuba se viene desarrollando sobre la base de la puesta en práctica de un grupo de recomendaciones contenidas en un documento denominado “Lineamientos de la Política Económica y Social del Partido y la Revolución”. Este sirve como guía para establecer las acciones necesarias a la vez que define el alcance a mediano plazo de los cambios en el modelo económico.

Para hacer un análisis de las potencialidades de crecimiento del comercio Cuba-América Latina y el Caribe, se debe estudiar con más detenimiento el punto de partida de la nación antillana, a partir de las posibilidades que se derivan de su estructura productiva y los niveles de crecimiento en la actividad comercial alcanzados en las últimas décadas.



Como se aprecia en la Figura 5, incluso dentro del área latinoamericana, Cuba no destaca como un país donde la actividad comercial tenga un papel relevante dentro de la conformación del PIB y otro índice agregado de actividad económica. En general se puede decir que si se aplicara la teoría de la convergencia, para una nación del tamaño y el nivel de desarrollo de la cubana, cabría esperar un mayor volumen comercial relativo. Ello respaldaría la tesis de que en condiciones ventajosas y con un cóctel adecuado de transformaciones económicas, es posible esperar un crecimiento notable en el sector externo cubano. Algo similar ocurre con otros países medianos y pequeños de la región. En se sentido, no sería descabellado afirmar que el desarrollo económico estaría acompañado y puede agregarse estimulado, por un ascenso de los vínculos comerciales mutuos.

Especialmente preocupante en el caso de Cuba, tal y como se examinó anteriormente en términos absolutos, es el pobre desempeño de las exportaciones. Incluso se incluye el notable incremento de las ventas de servicios en la década del 2000, los índices de exportaciones por habitante (Figura 6) se encuentran a la saga de países similares y de aquellos que han crecido a tasas elevadas en las últimas décadas. Otra vez, dentro de América Latina los números de Cuba no comparan favorablemente. Esto refuerza la idea de que existe un amplio potencial por explotar, si tenemos en cuenta no solo las intensidades relativas sino la dotación de recursos claves para el desarrollo como puede ser el nivel de calificación de la fuerza de trabajo (Barro y Lee, 2010), que es alto en Cuba para la media de la región.



Dentro del proceso de transformaciones económicas que vive Cuba, destacan dos aspectos relacionados con el tema que se ha abordado, por una parte el marcado acento en el sector externo y por otro el papel de la región dentro de las prioridades en política internacional. Con respecto a la actividad comercial con América Latina, destacan dos elementos de gran interés. Por una parte, se reconoce que uno de los problemas más importantes que padece el país es el desbalance externo crónico, por lo cual se comienza a ubicar en el centro de la agenda económica la necesaria promoción de las exportaciones como vehículo para atender esta deficiencia estructural. Con ello se abre al camino para poner en práctica medidas que tiendan a aumentar la oferta exportadora, mientras que el propio desarrollo del país requerirá necesariamente un incremento continuo de las importaciones destinadas a suplir los bienes y servicios imprescindibles en un proceso de crecimiento económico.

Como segundo aspecto interesante, se menciona explícitamente como objetivo estratégico en el acápite de integración económica: “Dar prioridad a la participación en la Alianza Bolivariana para los Pueblos de Nuestra América (ALBA), y trabajar con celeridad e intensamente en la coordinación, cooperación y complementación económica a corto, mediano y largo plazos, para el logro y profundización de los objetivos económicos, sociales y políticos que promueve.”<sup>6</sup> En este caso, se hace una referencia particular a la prioridad que se está otorgando a este mecanismo, integrado exclusivamente por países del espacio latinoamericano.

No obstante, el alcance de esta preferencia ex ante no se limita a este relativamente reducido grupo de estados, sino que abarca a toda el área. En otra parte de la misma sección se afirma: “Continuar la participación activa en la integración económica con América Latina y el Caribe, como objetivo estratégico, y mantener la participación en los esquemas regionales de integración comercial en que Cuba logró articularse: Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), Comunidad del Caribe (CARICOM), Asociación de Estados del Caribe (AEC), PETROCARIBE y otros; y continuar fortaleciendo la unidad entre sus miembros.”<sup>7</sup>

En este sentido, al menos en el plano de las metas a mediano plazo el fomento del comercio con América Latina emerge como una prioridad indiscutible dentro del proyecto de transformación económica, lo cual

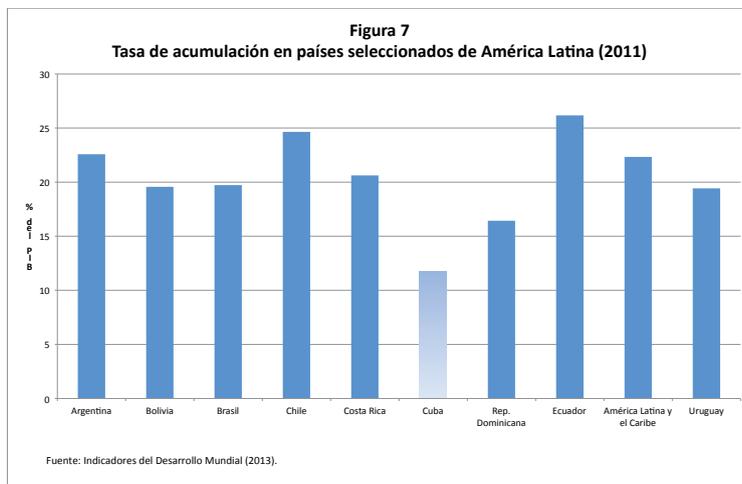
en principio brinda una cobertura política e institucional interesante para plantearse ambiciosos proyectos en esta esfera. No obstante, se pueden encontrar algunas insuficiencias que lastrarían un mejor desempeño del país, aún dentro de este marco de transformaciones. Se pueden mencionar al menos cuatro elementos:

- Inexistencia de una política clara de promoción de exportaciones.
- Énfasis en equilibrio externo, las inversiones continúan como variable de ajuste.
- Ausencia de medidas de estímulo claras hacia el sector no estatal.
- Escasos avances en la atracción de inversión extranjera.

En las condiciones actuales de Cuba, la ampliación de la base exportadora requiere de al menos dos condiciones:

1. Ampliar las condiciones de acceso a los mercados externos y abrir oportunidades en otros nuevos.
2. Aumentar la capacidad productiva y actualizar los procesos y líneas de producción.

Para avanzar en la primera se requiere un fuerte papel del Gobierno en la negociación de esquemas preferenciales de acceso con otros países y mejorar la base nacional de estudio de mercados. Asimismo se necesitan empresas ágiles y autónomas, listas para reaccionar a las señales del contexto. Todo ello formaría parte de una política coherente a largo plazo orientada a desplegar el potencial exportador de la nación, que como se examinó anteriormente, está por debajo de las necesidades de un país en desarrollo.



Para aumentar el potencial productivo es necesario, por lo menos, triplicar los niveles de acumulación actuales. La acumulación productiva en se ha mantenido en niveles peligrosamente bajos en las últimas dos décadas respecto a las necesidades del país (Figura 7). Será necesario mejorar la movilización del ahorro interno, ampliando las potencialidades de inversión para todos los agentes nacionales y desarrollando notablemente el sistema financiero doméstico. Esto no sería compatible con un ajuste sistemático de las inversiones, como parte del Plan Anual de la Economía Nacional, para recuperar y sostener un equilibrio externo endeble. Este mismo solo será sustentable en la medida en que se base en el aumento de las exportaciones de bienes y servicios.

No obstante, en ningún caso este sería suficiente para alcanzar los niveles de inversión necesarios para renovar la planta industrial, diversificar la oferta, ampliar volúmenes productivos, a la vez que se recuperan y extiende la infraestructura física del país. Por ello, en ausencia de montos significativos de ahorro externo en forma de créditos, la inversión extranjera emerge como fuente fundamental para promover el desarrollo económico y social y no solo “complementar” los esfuerzos nacionales. En estos momentos se ha mencionado la posibilidad de introducir cambios a la legislación vigente en Cuba en esta materia.

Sin embargo, por lo visto hasta hoy, los cambios fundamentales deben tener lugar en la actitud y el manejo discrecional de la discusión y aprobación de proyectos de este tipo. Un aporte fundamental sería lograr establecer los objetivos estratégicos que guiarían la atracción de socios extranjeros, de manera que estuvieran vinculados con el desarrollo de aquellos sectores que pueden hacer una contribución sustantiva a la transformación de la estructura productiva congruente con el desarrollo económico, que tenga en cuenta las ventajas competitivas creadas y aquellas factibles de desarrollar; y donde tenga lugar una acumulación real de habilidades y conocimientos.

Ese sería un paso también positivo para el desarrollo de los vínculos con América Latina, pues si bien esta zona marcha rezagada en núcleos claves de cambio técnico, en algunas naciones y empresas se pueden hallar “islas” de progreso tecnológico que pudieran ser de interés para Cuba.

Un incremento importante de las ventas de bienes asociados a la explotación de recursos naturales (minerales, agricultura) desde Cuba parece improbable a mediano plazo. Esto se debe a las grandes necesidades de inversión para aumentar significativamente la capacidad productiva. Los rubros más importantes en este segmento como el níquel, los derivados del petróleo, y el azúcar se encuentran limitados por el lado de la oferta para aumentar su producción y exportación. En cualquier caso los ciclos de maduración de las inversiones serían lo suficientemente largos como para asegurar que existen posibilidades de incrementar rápidamente el comercio. Por otra parte, no es claro que existan posibilidades de comercialización a mediano plazo, teniendo en cuenta el perfil importador de la región, que no es complementario a la oferta cubana en estas ramas.

Otro caso es el de los servicios profesionales. Para Cuba, un factor clave de desarrollo a largo plazo tiene que ver con ampliar y sustentar sobre otras bases el reciente dinamismo de las exportaciones de servicios. En ese ámbito, el impulso generado por los servicios profesionales transables, debe formar parte de un esfuerzo mayor destinado a procurar que la estructura del sector terciario sea más funcional a los esfuerzos de desarrollo, expandiendo otras áreas como los servicios productivos, de alta productividad y especialización, que inciden favorablemente sobre la eficiencia de la economía<sup>8</sup>. Esto

permitiría hacer una notable contribución al balance externo, lograría un mayor impacto en la generación de empleos y daría una mayor capacidad al Estado cubano para financiar sosteniblemente los servicios sociales básicos, que han sido consagrados como de acceso gratuito y universal en el territorio nacional, lo cual no deja de ser un desafío si es que su provisión no va a competir con el financiamiento de otras esferas igualmente necesarias.

Con el objetivo de maximizar el impacto en la economía, allí donde sea posible, como es el caso de los servicios de salud, se debería priorizar la prestación de estos en el territorio cubano, de tal manera que pueden encadenarse más efectivamente con el resto de la actividad productiva doméstica. Además, de esta forma se logra un sensible efecto sobre las prestaciones y el mantenimiento de las instalaciones que sirven también a la población cubana. De acuerdo a Malmierca (2010), potenciar el impacto de estas ramas en el tejido productivo del país a través de la conformación de paquetes tecnológicos completos es una tarea de primer orden que cuenta con condiciones ya existentes.

La infraestructura necesaria para sostener un crecimiento acelerado de estas actividades es muy diferente a la que se requiere por ejemplo, para la industria. La educación, las telecomunicaciones, el transporte aéreo y la conectividad son claves para este tipo de actividades. Consecuentemente, el crecimiento acelerado de las exportaciones de servicios en el mundo ha estado estrechamente vinculado al despliegue de avanzados sistemas de trabajo en red, que facilitan la interacción con los clientes y los proveedores (Ghani, 2010). Esto tiene el valor añadido de extender un esquema productivo de estas características a zonas alejadas de los centros poblacionales, con lo cual se amplía notablemente el alcance territorial.

Sin embargo, el estado de esta infraestructura en el país no acompaña un proceso de crecimiento acelerado del grupo de servicios de alta productividad que hacen un uso intensivo de las Tecnologías de la Información y las Comunicaciones (TIC). Aunque ha habido un progreso indiscutible, la brecha que separa al país de los mejores estándares internacionales es grande<sup>9</sup>. En particular, al acceso a conexiones de banda ancha es un soporte indispensable para la prestación de servicios informáticos, que ha sido el segmento más dinámico dentro del mercado

global<sup>10</sup>. Esto requerirá una atención prioritaria en los próximos años, no solo por su impacto en un grupo de actividades terciarias sino por el papel que desempeñan en el acceso y difusión del conocimiento.

La concreción de las posibilidades en estos sectores enfrenta al menos dos condiciones críticas. En primer lugar, por el tamaño del mercado interno y las posibilidades productivas, el mercado externo es un destino ineludible para una parte importante de la producción. Los productores nacionales acuden a él en desventaja respecto a otras naciones debido a la escasa integración a acuerdos de preferencias comerciales dentro y fuera de la región. Ninguno de los tres grandes mercados (Europa, Canadá y China) fuera de América Latina tiene suscritos mecanismos de acceso preferencial con Cuba, más allá de acciones puntuales. A esto se suma que el país no puede vender en el mayor mercado del mundo, que es Estados Unidos. Esto tiene un efecto negativo sobre la viabilidad y rentabilidad de los proyectos, lo cual a su vez, reduce las posibilidades de obtener recursos financieros. Para mitigar estos problemas las empresas podrían priorizar aquellos mercados donde existe algún tipo de preferencia negociada y formar alianzas con distribuidores internacionales. Otro paso importante sería avanzar en acuerdos comerciales y de inversiones en la región latinoamericana, donde el clima político y la estructura productiva permiten plantearse algún tipo de acción en este sentido.

Por otro lado, se necesita un flujo de cuantiosos recursos en forma de inversión o crédito para financiar los proyectos que permitirían aprovechar las potencialidades en estas ramas. Sin embargo, la oposición de Estados Unidos impide obtener financiamiento para el desarrollo en instituciones tales como el Banco Mundial (BM) y el Banco Interamericano de Desarrollo (BID). Por ejemplo, el BM destinó el 18% de sus préstamos a América Latina en los últimos 40 años y un 20% con destino a proyectos de transporte. Por su parte, el BID otorgó entre mil y dos mil millones de dólares en los últimos 5 años a países de dimensiones similares<sup>11</sup> a la de Cuba. Por otra parte, el riesgo país derivado del bloqueo norteamericano opera en contra del riesgo país para negociar créditos en el mercado internacional. Los propios bancos de ese país son una fuente recurrente de préstamos para países de nuestra región.

#### 4. Conclusiones

No es difícil imaginar las ventajas para Cuba derivadas de una mayor integración comercial con sus vecinos del área latinoamericana y caribeña. Aspectos tales como la Cercanía cultural (negociación), los costos de transportación, la existencia de mercados menos competitivos (efecto trampolín), la semejanza del contexto, la progresiva emergencia de potencias manufactureras (Brasil, México, Argentina, Colombia, Chile) y la complementación entre estructuras productivas dispares en muchos casos; brindan un terreno fértil para programar un mayor y más genuino acercamiento en los años venideros.

Estos elementos se fertilizan en la creciente red de esquemas de integración, que, por otro lado, parecen converger hacia esfuerzos globales e inclusivos como la Comunidad de Estados de América Latina y el Caribe (CELAC). En ese sentido, la maduración de estos acuerdos de integración regional debe favorecer el crecimiento de los vínculos en el futuro.

Por otra parte, el creciente poderío económico de algunos países en el área favorecería la expansión de su comercio, abriendo nuevas oportunidades a socios más pequeños. A su vez, esto permitiría la extensión de facilidades crediticias a la contraparte cubana, un aspecto que ha demostrado ser clave en los vínculos del país con el exterior. Adicionalmente, en este contexto se favorecería una diversificación muy saludable de los nexos en términos de nuevos socios comerciales, lo cual indiscutiblemente los fortalecería.

#### Anexo I

Acuerdos comerciales entre Cuba y países de América Latina		
País	Tipo de Acuerdo	Comentarios
CARICOM	Libre Comercio	Contiene dos anexos sobre protección y promoción recíproca de inversiones y varios acuerdos marco sectoriales. Participan 13 de 15 países del CARICOM.
Guatemala	Acuerdo de Alcance Parcial (AAP)	Suscrito en mayo de 2001.

Panamá	Acuerdo de Alcance Parcial	Incluye normativas comerciales tales como Origen, Normas Técnicas, Medidas Sanitarias y Fitosanitarias, Salvaguardias y Solución de Controversias.
México	Acuerdo de Complementación Económica (ACE)	Suscrito como AAP en 1985 y ampliado como ACE en 2000.
Venezuela	Acuerdo de Complementación Económica	Ampliado al 100% del universo arancelario para Venezuela a partir de 2004. Incluye normativas de Origen, Normas Técnicas y Solución de Controversias.
Bolivia	Acuerdo de Complementación Económica	Se amplió al 100% de universo arancelario para ambos países en 2008. Incluye normativas de Origen, Solución de Controversias, Salvaguardias, Normas Técnicas y Medidas Sanitarias y Fitosanitarias.
Colombia	Acuerdo de Complementación Económica	Incluye normativas de Origen, Solución de Controversias, Medidas Sanitarias y Sanitarias y Normas Técnicas.
Ecuador	Acuerdo de Complementación Económica	Incluye regulaciones de Acceso a Mercados y las normativas de Origen, Solución de Controversias, Medidas Sanitarias y Sanitarias y Normas Técnicas.
Chile	Acuerdo de Complementación Económica	Incluye normativas de Origen, Solución de Controversias, Medidas Sanitarias y Sanitarias y Normas Técnicas.
Perú	Acuerdo de Complementación Económica	-
Mercosur (Brasil, Argentina, Paraguay, Uruguay)	Acuerdo de Complementación Económica	Consistió en la multilateralización de las preferencias negociadas bilateralmente. Incluye normas de Origen, Solución de Controversias, Salvaguardias, Normas Técnicas y Medidas Sanitarias y Fitosanitarias.

Fuente: Elaboración propia a partir de la página web del Ministerio de Comercio Exterior de Cuba, <http://www.mincex.gob.cu>.

## Anexo 2

Indicadores seleccionados de inversión e infraestructura		
	Cuba	América Latina
Formación bruta de capital (% PIB, promedio 2000-2011)	10,3	20,5
Índice de Logística (2010) *	2,02	2,74
Líneas telefónicas fijas (/100 hab.)	10,6	18,5
Líneas telefónicas móviles (/100 hab.)	11,7	106,7
Usuarios de Internet (/100 hab.)	23,2	39,4
Suscripciones Internet banda ancha (/100 hab.)	0,04	7,5

*Fuente: Elaboración propia sobre la base de Anuario Estadístico de Cuba (varios años) e Indicadores del Desarrollo Mundial (2013). \*El Índice logístico tiene un valor máximo de 5 e incluye las siguientes dimensiones: habilidad para monitorear los despachos de mercancías, calidad de servicios logísticos, facilidad para contratar envíos a precios competitivos, eficiencia en la gestión de aduanas, frecuencia de entrega puntual de los despachos, calidad de la infraestructura relacionada con el comercio y el transporte.*

### Notas

1. Estas cifras son estimaciones a partir de García (2009).
2. García (2007).
3. Cálculos a partir de Anuario Estadístico de Cuba (varios años).
4. La metodología de “cuotas constantes de mercado” permite aislar la competitividad como factores idiosincráticos que inciden transversalmente en las exportaciones de un país indistintamente del producto o el mercado de destino. Estos elementos se asocian generalmente a las características de la oferta en el exportador. Entre ellos se pueden mencionar la infraestructura física, la flexibilidad del oferente para adaptarse en cantidad y calidad a la demanda, la existencia de capacidades ociosas, el marco regulatorio, el grado de integración comercial medido a través del tejido de acuerdos bilaterales o multilaterales que brindan un acceso preferencial a los productores del país en cuestión a otros mercados, entre otros. Este efecto generalmente se identifica con la competitividad y en los estudios realizados, como norma, explica una parte mayoritaria de la variación en las cuotas de mercado.

5. Esta clasificación comprende los elementos que contiene la propuesta de Portugal-Pérez y Wilson (2010). Estos autores definen dos dimensiones ("dura" y "blanda") con dos subgrupos cada una para recoger los aspectos más relevantes relacionados con la facilitación de las exportaciones.
6. LPESPR, # 114.
7. LPESPR, # 115.
8. Por ejemplo, en la discusión del nuevo marco de política económica en el país se analizó el dato de que la eficiencia en las empresas de transporte especializadas es cuatro veces mayor que en aquellas que no lo son debido a la contracción de todo el espacio, la ubicación de las cargas de acuerdo a su volumen, etc. Un análisis de la importancia de estas actividades se puede encontrar en Torres (2009).
9. Ver Anexo 2.
10. Además, estudios muy recientes revelan un patrón de crecimiento en algunos países de Asia del Sur vinculados a la prestación de estos servicios con alta productividad y notables derrames hacia la economía. En la India se habla de industrialización liderada por los servicios (Singh, 2007).
11. En términos de población: Bolivia, Guatemala, República Dominicana y Ecuador. Todos los datos fueron extraídos de las páginas web de los respectivos organismos, en la sección "Cartera de proyectos".

## Bibliografía

- Anuario Estadístico de Cuba (varios años). Oficina Nacional de Estadísticas, La Habana.
- García, A. (2007). "Evolución de sectores seleccionados de la economía cubana: el sector industrial", material docente.
- Feenstra, R. R. Lipsey, H. Deng, A. Ma and H. Mo. (2005). "World Trade Flows: 1962-2000", NBER working paper 11040. National Bureau of Economic Research, Cambridge, Massachusetts.
- García, A. (2009). "Transformación del perfil de la industria y elaboración de una política industrial", *Cuba: investigación económica*, 1 (enero-junio): 93-123.
- Indicadores del Desarrollo Mundial (2011). Banco Mundial, Washington, Estados Unidos.
- Indicadores del Desarrollo Mundial (2013), disponible en <http://data-bank.worldbank.org/data/views/variableSelection/selectvariables>.

[aspx?source=world-development-indicators](#), consultado en febrero de 2013.

- Lineamientos de la Política Económica y Social del Partido y la Revolución (2011), versión aprobada en el VI Congreso del Partido Comunista de Cuba, La Habana.
- Malmierca, R. (2010), conferencia impartida por el Ministro de Comercio Exterior e Inversión Extranjera cubano en la Biblioteca Rubén Martínez Villena con motivo de la clausura de la Jornada Científica Estudiantil de la Facultad de Economía de la Universidad de la Habana, 27 de febrero.
- Portugal-Perez, A. y Wilson, J. S. (2010). "Export Performance and Trade Facilitation Reform Hard and Soft Infrastructure Policy", *Research Working Paper* 5261, The World Bank.
- Rodríguez, J. L. (1990). "Estrategia del desarrollo económico en Cuba", Editorial Ciencias Sociales, La Habana.
- Singh, N. (2007). "Services-led industrialization in India: prospects and challenges" en *Industrial Development for the 21st Century. Sustainable development perspectives*. Department of Economic and Social Affairs, United Nations, New York.
- Torres, R. (2009b). "Algunas condiciones para una transformación estructural exitosa. Productividad y sus fuentes en Cuba", Seminario Anual sobre Economía Cubana y Gerencia Empresarial, Centro de Estudios de la Economía Cubana, publicación electrónica (ISBN 978-959-282-089-0), Hotel Nacional de Cuba, 27-29 Mayo.
- Torres, R. (2011). "Cambio estructural y crecimiento económico en Cuba", Tesis doctoral, Centro de Estudios de la Economía Cubana, La Habana.
- UNCTAD (2012), base de datos en línea UNCTADStat, [http://unctadstat.unctad.org/ReportFolders/reportFolders.aspx?sCS\\_referer=&sCS\\_ChosenLang=en](http://unctadstat.unctad.org/ReportFolders/reportFolders.aspx?sCS_referer=&sCS_ChosenLang=en), consultado en mayo de 2012.
- Vidal, P, y Fundora, A. (2007). "Relación comercio-crecimiento en Cuba. Estimación a través del filtro de Kalman", *Revista de la CEPAL*, 94: 101-120.

# Los cambios actuales como base para elevar el comportamiento competitivo de las empresas cubanas en el comercio con América Latina

---

Ileana Díaz Fernández

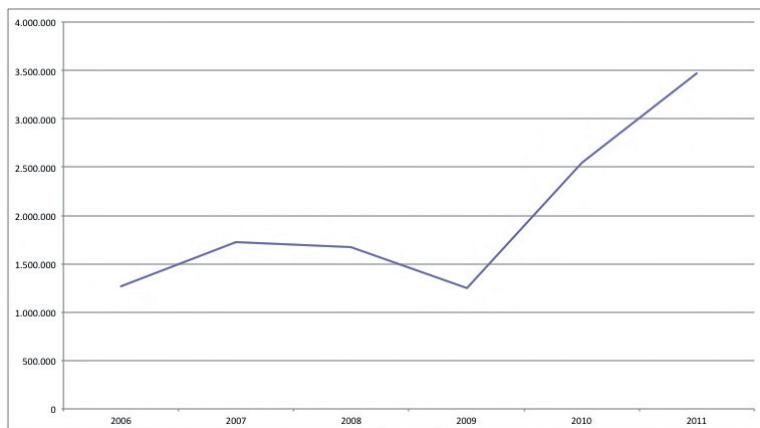
## 1. Introducción

Un mayor intercambio comercial entre Cuba y América Latina es de vital importancia ya que es un mercado mucho más cercano al país no solo geográficamente, sino también culturalmente. Cuba lo necesita, para mejorar sus condiciones de balanza y en definitiva para contribuir al crecimiento económico. Sin embargo ha sido pobre la diversificación de las exportaciones cubanas y como regla de baja competitividad, todo lo cual tiene múltiples causas en el carácter estructural de la economía, la logística, etc. El interés del presente trabajo es analizar la situación actual de la empresa para garantizar los bienes y servicios de exportación y estudiar las perspectivas que se abren con los Lineamientos aprobados en el 6to Congreso del PCC.

## 2. Análisis de la situación actual

Las exportaciones cubanas hacia América Latina en los últimos años han aumentado como se observa en la figura No 1.

**Figura No 1**  
**Exportaciones Cubanas hacia América Latina**



*Fuente: Anuario Estadístico de Cuba 2010.*

No obstante las exportaciones se concentran en unos cuantos países como: Brasil, Haití, México, República Dominicana y por supuesto Venezuela, que representó 66,6% de las mismas en el 2010, teniendo un peso fundamental la exportación de servicios profesionales.

La inestabilidad de las exportaciones es una muestra del no aseguramiento de la economía en sus exportaciones y representa una pérdida de imagen y confianza de sus compradores, con la fatal consecuencia de pérdida de los mercados. Además frente a cualquier evento internacional de crisis, precios, etc., o situación nacional, la baja diversificación hace más vulnerable al país, según Torres (2011) el número de productos exportados no se ha modificado significativamente en 14 años, pasando de 627 a 697.

Más allá de un análisis en términos de estructura productiva del país, que por supuesto impacta en el tipo de exportaciones, interesa detenerse en empresa, que es la responsable de producir las riquezas de la sociedad y estudiar su situación actual y potencialidades perspectivas.

Las empresas estatales presentan las siguientes características:

- La empresa estatal en Cuba no siempre han operado en un sistema claramente establecido y por el que se rijan todas, lo que provoca desajustes en las relaciones interempresariales. Además tales sistemas, con algunas salvedades, no ha permitido por el grado de centralización, que la empresa cumpla con su razón económico-social.
- Por otra parte el gigantismo heredado de los soviéticos, ha hecho que las empresas sean demasiado grandes y el “homologismo” las convirtió en especialmente burocráticas y rígidas, al tiempo que las han obligado a operar con sistemas pre-establecidos y no adaptables al tipo específico de organización.
- Las sucesivas reestructuraciones de los aparatos centrales, han tenido su expresión en las empresas que han padecido de modificaciones y cambios. Al mismo tiempo las ramas de la economía se han visto afectada por inestabilidad de la estructura institucional de las organizaciones empresariales.

Si se desea exportar se debe crear ventaja competitiva y la base de ello es la innovación, analicemos alguno de los resultados de la segunda encuesta de innovación (la última aplicada hasta el momento), aplicada por el Ministerio de Ciencia, Tecnología y Medio Ambiente.

La encuesta recoge la actividad de innovación entre 2003-2005 de 600 empresas, sociedades mercantiles y empresas mixtas, representadas en las 14 provincias y 17 organismos de la administración central.

En la muestra seleccionada la proporción de empresas que desarrollan innovaciones organizacionales (75,16 %) es mayor que la que realiza innovaciones de procesos (71,83 %) y de bienes y servicios (71,4 %). Solo el 30% poseen patentes y el 55% marcas registradas<sup>1</sup>.

La Tabla 1 refleja fehacientemente como la novedad de las innovaciones fueron en los sustantivo para las empresas, con una pobre difusión a nivel de sector y país y prácticamente sin incidencia para el mercado internacional.

Tabla 1			
Novedad de las innovaciones (% de empresas)			
Novedad	Innovación B/S	Innovación Procesos	Innovación Organizacional
Para la empresa	66,6	79,3	89,1
Para el sector	17,4	11,8	6,0
Para el país	13,9	6,9	4,2
Para el mercado internacional	1,8	1,8	0,2

Fuente: Elaborado a partir del Informe de Resultados de la segunda encuesta de innovación CITMA 2006.

En cuanto al impacto de las innovaciones, estos se orientaron a<sup>2</sup>:

- 8,1% aumentar fondos exportables.
- 26% sustituir importaciones.
- 31,8% incrementar eficiencia.
- 0,3% mejorar posicionamiento mercado internacional.
- 6,8% mejorar calidad.
- 1,3% mejorar condiciones de trabajo.
- 8,6% incrementar oferta mercado nacional.

El grueso del impacto se refirió a incremento de eficiencia, diversificar alimentos, mejorar situación ambiental y otros, aspectos priorizados por el Gobierno.

La fuerza de trabajo y su calificación se considera satisfactoria para la innovación. Es muy débil la cooperación con centros de investigación, Universidades, etc., pues solo el 41% lo considera frecuente.

Los resultados de la encuesta plantea: “entre las limitaciones económicas, 55 % de las empresas que respondieron este ítem, manifestaron que existen dificultades para obtener financiamiento, y 26 % considera

elevados los costos de las innovaciones. De 458 empresas que detectaron limitantes de información para las actividades de innovación, 46,94 % determinó que existe una insuficiente vigilancia tecnológica, y por consiguiente poca información sobre los competidores.”<sup>3</sup>

Según los resultados de esta segunda encuesta, pero que coincide con la primera, la fuente fundamental de las innovaciones son internas y promovidas por la Asociación Nacional de Innovadores y Racionalizadores, las Brigadas Técnicas Juveniles y la realización de los Forums de Ciencia y Técnica, si bien estas organizaciones estimulan y alientan las innovaciones, lo cierto es que su centro de atención esta más focalizado a racionalizaciones, de baja capacidad de generalización y más bien de soluciones puntuales ante carencias de piezas de repuesto, etc.. Por otra parte lo descrito en el Decreto-Ley 281 sobre innovación, no es ni claro, ni preciso, confundiendo términos y elevando a categoría de innovación esas pequeñas racionalizaciones.<sup>4</sup>

Un aspecto que se destaca en los resultados de la encuesta es que no son los directivos empresariales los que poseen el liderazgo de la actividad de innovación en las empresas. Diversos estudios sobre los directivos empresariales<sup>5</sup> cubanos permiten un acercamiento a sus características:

- Las características de se reflejan hoy, aunque no sean generalizables, son semejantes a la de los estudios anteriores y no son las más favorables para ambientes más flexibles.
- Se les observa como más operativos y prácticos que propiciadores del cambio, sin embargo se les reconoce que poseen cualidades, que en ambientes propicios, podrían ser inductores de cambio.
- Las cualidades pragmáticas que poseen pueden ser y de hecho se demostró en los noventas, aspectos que les ayuden a un rediseño en sus comportamientos.
- Lo que caracteriza al directivo hoy no propicia buscar el cambio, arriesgarse a aplicar soluciones no típicas a los problemas, entre ellos, la baja productividad, sino más bien a examinar las vías tradicionales y usuales ampliamente aceptadas.

Al mismo tiempo la cultura organizacional, más allá de que no se posean estudios más recientes<sup>6</sup> y que los existentes tampoco son generalizables, muestran pautas culturales rígidas y dirigidas a cumplir con lo establecido, por lo tanto no se propicia un ambiente aceptable al desarrollo de la creatividad de los trabajadores en la búsqueda de soluciones a problemas como el de la productividad.

Lo cierto es que nadie va a ganar más salario, ni a mejorarse las condiciones de trabajo porque se realicen innovaciones o se aumente la productividad, lo cual se relaciona con los aspectos de **motivación y falta de autonomía**.

Si bien los directivos pueden ser más proclives a la estabilidad que al cambio y que la cultura no se dirija a búsquedas innovadoras de productividad, lo cierto es que esos directivos y esa cultura responde, en última instancia, a un marco regulatorio. Las empresas para lograr la participación de los trabajadores en la búsqueda de reservas internas de productividad y para, en definitiva, lograr ser competitivos, requieren de manejar recursos y poseer capacidad de decisión.

Las empresas deben pagar el 35% como impuesto sobre las utilidades, pero además deben entregar el aporte, que es una cantidad en términos absolutos y que año tras año se les impone a las empresas, manteniéndole o incrementándole el monto asignado.

Sin embargo los problemas antes referidos no son en realidad intrínsecos a la empresa estatal, por su naturaleza económico-social, en una sociedad socialista, sino que proviene de un alto grado de centralización, que con sus altas y bajas ha predominado y ha estado presente en los diferentes sistemas de dirección que se han aplicado en Cuba.

Hoy en realidad la alta centralización se materializa mediante el plan, por lo que el plan pierde su importante papel en el desarrollo armónico y proporcional de la economía, al concentrarse en detalles y perder la perspectiva hasta, lo que hace perder flexibilidad y capacidad de respuesta a las empresas, aspecto de importancia para poder atender las exigencias de los mercados.

### 3. Perspectivas

Los lineamientos económicos no realizan ninguna definición de la empresa a diferencia de documentos anteriores discutidos en Congresos del Partido, puede que la anunciada ley de empresas lo proponga.

Si bien mediante los lineamientos no se puede apreciar el sistema de dirección que regirá, si parece que finalmente se establecerá uno para todas las empresas del país y que éstas jugaran un papel más notorio que, sobre todo, en los últimos años después del 2004.

En líneas generales se puede identificar un conjunto de aspectos que expresan cambios evidentes a lo actual para la empresa estatal, tales como:

- La relación plan-mercado y los nuevos retos a la planificación teniendo que asumir la actividad no estatal.
- La separación de las funciones estatales y empresariales.
- La creación de mercados de aprovisionamiento a precios mayoristas.
- Mayor flexibilidad respecto a los objetos sociales de las empresas.
- El contrato como forma de refrendar las relaciones económicas entre los agentes económicos.
- La eliminación del subsidio por pérdidas y la posible liquidación de las organizaciones que no honren de forma sostenida sus compromisos.
- Independencia para aprobación de plantillas y creación de fondos descentralizados, después de cumplir los compromisos con el Estado.
- Aplicación de estímulos fiscales que promuevan producciones clave y sobre todo exportables.
- Otorgar mayor autonomía a las empresas estatales.

El cambio más sustantivo de los lineamientos está en considerar las diversas formas de propiedad, no solo la estatal, sino también ampliando la cooperativa (no solo para el sector agropecuario) y el

trabajo por cuenta propia, que al autorizar la contratación de fuerza de trabajo, lo que esta admitiendo la pequeña propiedad privada. Estas formas de propiedad no estatal servirán para descargar al estado de actividades no fundamentales, ni estratégicas y muchas de ellas de baja productividad y alta intensidad de fuerza de trabajo y por tanto aumentar sus potencialidades para elevar la productividad.

Las empresas estatales se deben especializar en lo que mejor sepan hacer, en sus competencias esenciales que representen el núcleo de la ventaja competitiva de los productos y que se articulen con el resto de las actividades de apoyo, estatales o no, de baja o alta productividad.

El marco regulatorio debe ser más flexible, que permita la articulación entre empresas de diversas formas de propiedad y territorios, eliminando las restricciones existentes y generando los encadenamientos productivos necesarios. El plan deberá ser el regulador macro económico e intersectorial, con políticas de desarrollo productivo claras y coherentes.

Sin embargo nada de lo anterior será factible, ni se logrará ser competitivos mientras la tasa de cambio este sobrevaluada, exista la doble moneda y no se le otorgue AUTONOMIA real a las empresas. Este aspecto es una exigencia indispensable.

Este es el punto más sensible de la actualización del modelo, la autonomía de las empresas estatales permitirá aprovechar las potencialidades de las empresas, deberá garantizar la elevación de la responsabilidad de las direcciones sobre la eficiencia y eficacia (lineamiento 8), y estimular la creatividad de los colectivos laborarles para fortalecer su participación (lineamiento 139), lo cual es esencial en el socialismo para verificar la propiedad estatal como social.

En resumen la empresas estatal no es lo eficiente que pudiera ser si actuara en un marco regulatorio que le permitiera desempeñar sus funciones productivas, bajo la orientación de un plan exigente, pero flexible. La pobre capacidad de maniobra y de reacción de las empresas y sus bajos niveles de motivación conspiran con descubrir reservas de productividad y elevar la competitividad, lo que mejoraría la posición de Cuba en el mercado Latinoamericano.

Los lineamientos pueden ser la vía mediante la cual se propicie el entorno necesario para que las empresas puedan desarrollar sus capacidades y cumplir su función económico-social.

### Notas

1. Informe de los Resultados de la segunda encuesta nacional de innovación. CITME 2008
2. Idem
3. Idem anterior p 29
4. Para un análisis del sistema de innovación en el decreto 281 ver Díaz, I (2010): La influencia de los sistemas de dirección en la innovación empresarial en Cuba: Un estudio necesario. Seminario CEEC.
5. Ver Calderón (1993), Echevarría (2008), Gutiérrez (2002 y 2012) y Díaz (2012).
6. Ver Díaz (2012).

### Bibliografía

- Calderón, L. (1993). Liderazgo y competitividad. Tesis Maestría en Dirección. CETED.
- CITMA (2008). Informe de los Resultados de la segunda encuesta nacional de innovación.
- Comité Ejecutivo del Consejo de Ministros (2007). “Decreto 281 “Reglamento para la implantación y consolidación del Sistema de Dirección y Gestión Empresarial Estatal”. En: *Gaceta de Cuba*. Versión digital.
- Consejo de Estado de la República de Cuba (2007). Decreto Ley 252. “Sobre la continuidad y el fortalecimiento del Sistema de Dirección y Gestión Empresarial Cubano”. Documento digital.
- Cribeiro, Y. (2011). Contribución de la fuerza de trabajo calificada al crecimiento económico en Cuba. Principales determinantes. Tesis Doctoral.

- Díaz, I. (2012). Las empresas estatales: ¿dónde se esconde la productividad? CD Seminario CEEC.
- Díaz, I.; R. Torres (2011). Los encadenamientos productivos: un análisis para Cuba. Seminario CEEC Junio.
- Echevarría, D. (2008). Estilos para dirigir: los factores personales y la cultura organizacional desde la perspectiva de género. Estudio de casos en empresas cubanas. Tesis Doctoral.
- Galtés, I. (2009). Contribución de la fuerza de trabajo cualificada al crecimiento económico en Cuba (1961-2006) Tesis en opción al título de Master en Ciencias Económicas.
- Guevara, E. (1963). Discurso en el Primer Seminario de Planificación en Argelia.
- Gutiérrez, O. (2002). *Transformaciones en la cultura y el liderazgo en las empresas cubanas. Cuba Siglo XXI.*
- Gutiérrez, O. (2012). La contextualización de los modelos gerenciales y la formación de directivos empresariales en Cuba. CD Seminario CEEC.
- ONE: Anuario estadístico 2005, 2009 y 2010.
- PCC (2011). Lineamientos de la Política Económica y Social 18 Abril 2011.
- Torres, R. (2011). Cambio estructural y crecimiento económico en Cuba. Tesis Doctoral.
- Triana, J. (2011). Cuba 2010-2011: del desarrollo posible al desarrollo necesario. Seminario CEEC.

**EXPERIENCIAS DE LAS  
REFORMAS EN CHINA Y  
VIET NAM EN EL AUMENTO  
DEL RELACIONAMIENTO  
CON PAÍSES VECINOS Y LAS  
DIÁSPORAS EN EL EXTERIOR**



# Las relaciones de China con los países vecinos y las etnias chinas en dichos países, a partir de la Reforma y Apertura

---

Marta Tenewicki y Miriam Fernández

*Si bien es cierto que la experiencia de la Reforma y Apertura de la República Popular China tiene características especiales, considerando factores tales como dimensión, recursos, población, estructura económica, y otros; en medio de tal diversidad hay algunas características comunes con Cuba al inicio de las reformas económicas, entre ellas, el peso del Estado en las decisiones económicas, la planificación centralizada en la economía, y en lo externo, el alejamiento de las principales corrientes comerciales y financieras mundiales al inicio de los procesos de reformas. En este capítulo, se hará énfasis, particularmente, a las particularidades de ese país en cuanto a las relaciones con los países vecinos y el rol que jugaron los llamados “chinos de ultramar” en dichos procesos.*

## 1. Evolución de las relaciones con otros países de Asia

El desarrollo de las relaciones entre la República Popular China y sus vecinos asiáticos se ha vinculado a numerosos factores. Entre ellos, y de gran importancia, fueron normalización de las relaciones con Estados Unidos, Japón<sup>1</sup>, la Comunidad Económica Europea (CEE) y los acuerdos con Inglaterra y Portugal sobre Hong Kong y Macao<sup>2</sup>. Asimismo, la reincorporación al sistema de Naciones Unidas, a organismos económicos globales, como el FMI y el Banco Mundial, y regionales, como el Banco de Desarrollo Asiático.

Al normalizarse los canales diplomáticos, y muchas veces económicos, los vínculos se intensificaron con la coincidencia de los objetivos del proceso de “Reforma y Apertura”, en particular en el comercio y las inversiones directas.

De hecho, la Reforma y Apertura china se convertiría en un acicate para comerciantes e inversionistas de los más diversos orígenes del mundo. Pero, como se trató extensamente en el Seminario, los incentivos potencialidades, en el caso de ese país, los recursos naturales, físicos y humanos y el acceso al gran mercado, eran todavía insuficientes, al inicio del proceso, para algunos inversionistas, dados los niveles de incertidumbre y riesgos por la posible reversibilidad del proceso.

En ese sentido, hay que destacar la influencia de los países vecinos, principalmente de los países de Asia Oriental<sup>3</sup> y los ciudadanos de las etnias chinas y su rol como comerciantes, intermediarios e inversionistas, al inicio de la apertura.

## 2. El papel de la Gran China

Se ha resaltado, históricamente, la magnitud de las corrientes migratorias, desde la llamada “Gran China” hacia territorios y países cercanos, hasta la II Guerra Mundial y la constitución de la República Popular. Asimismo, la influencia que han llegado a tener las llamadas “etnias chinas” en otros países vecinos, en la vida política y económica de dichos países, manteniendo los vínculos familiares, culturales, idiomáticos, de idiosincrasia, entre otros.

Aparte de los factores psicológicos favorables ya mencionados, se presentaban, al inicio de la Reforma y Apertura, una serie de circunstancias globales y regionales, que beneficiaron el desarrollo de los vínculos comerciales, financieros, tecnológicas y de otros tipos con los países y con nacionales, entre ellos:

- La impresionante dinámica de las economías asiáticas, en términos macroeconómicos, comerciales, y como destino de los flujos de inversión, entre otros. Precisamente, Hong Kong, Corea del Sur, Singapur y Taiwán exhibieron los mayores crecimientos del PIB y el PIB per cápita, en las décadas 60 al 80.

Tasa de crecimiento anual del PIB y del PIB per-cápita 1960-1987				
País	PIB			PIB per-cápita
	1960-70	1970-80	1980-87	1960-87
Hong Kong	8,6	9,4	7,6	6,2
Korea	9,5	8,2	8,7	6,7
Singapur	9,2	9,1	5,9	6,5
Taiwán	9,6	9,7	7,4	6,7
CHINA	4,0	5,7	6,8	5,1

Fuente: *Asian Development Bank ADB Annual Report 1987 Statistical Yearbook of China 1988*.

- El redespiegue de industrias japonesas, que comenzó con la apreciación del yen, y el hecho de que muchos de los países vecinos fueron convirtiéndose en productores y suministradores principales de productos de mayor nivel tecnológico, (Taiwán, Corea del Sur) o de servicios y logística, (Hong Kong, y Singapur).
- Los costos de producción se encarecieron, en todos los países, particularmente la fuerza de trabajo; terrenos y los requerimientos medioambientales. En territorios muy pequeños, como Hong Kong y Singapur, se limitaba su desarrollo industrial y aumentaban su competitividad en servicios y logística convirtiéndose en los llamados “entrepots”.
- Avanzó mucho, en el período, la internacionalización productiva, la fragmentación y deslocalización de la producción y la cooperación en ciertos segmentos de los servicios y la logística, y
- Los países estaban entre los de más alto % de ahorro doméstico y como receptores de corrientes de capital, lo cual coadyuvó a la creación de mercados de capital domésticos, así como firmas y tejido empresarial nacional importante.

En ese contexto, global y regional, China, ofrecía a sus vecinos asiáticos, un inmenso territorio, enormes fuentes de recursos potenciales, mano de obra abundante, hábil y con salarios relativamente más bajos, nivel de capacitación científica y tecnológica y un mercado

importante y creciente. Además de los atractivos de la proximidad geográfica, de idiosincrasia y cultural<sup>4</sup>.

Estos, y otros elementos, parecieron influir en que comerciantes e inversionistas de los países vecinos, y los llamados “chinos de ultramar”, asumieran los riesgos de entrar en el mercado, a pesar de que, a esa altura, el proceso adolecía de falta de información y, en cierto sentido, pareciera incierto.

Por el otro lado, la República Popular China, en ese momento decisivo, el país precisaba el acceso a las corrientes modernas de dirección, producción, comercialización y ventas; experiencias y asesorías en marcas, patentes, regulaciones arancelarias y no arancelarias; redes de acceso a mercados y fuentes de financiamiento, entre otras.

### **3. ¿Cómo se desarrolló el acercamiento?**

Según fuentes chinas, entre 1979, fecha que se usa para indicar el inicio de la “Reforma y Apertura” y el año 1990, “se habían establecido 26 mil empresas mixtas y extranjeras y, de ellas, solo 3 mil eran extranjeras”. La mayoría se asentaron en servicios y turismo y los inversionistas procedían de Hong Kong, Macao o “chinos de ultramar”, que colocaron sus capitales en provincias y localidades de origen, sobre la base de relaciones personales o familiares<sup>5</sup>.

En esos años, “más de 40 países invirtieron en China, pero tres cuartas partes correspondían a sus vecinos: Hong Kong (61,55%), Japón (12,8%) y Taiwán (7,6%) Y, la misma fuente, advierte que la proporción puede ser mayor por la “triangulación de algunas operaciones”. Por ejemplo, las empresas de Taiwán, hacían sus negocios a través de Hong Kong, Singapur, Estados Unidos y Filipinas, en ese orden (Patterns p-11).

Las primeras Zonas Económicas Especiales, —que se “abrían al exterior”— e establecieron en la provincia de Guangdong (que limita con Hong Kong y Macao) y la provincia de Fujian, separado de Taiwán, por el Mar del Este. En estos territorios, en estos territorios, el 80% de los habitantes se comunicaban en el mismo idioma.

Dichas Zonas, a la vez de “ventanas de intercambio con el exterior”, se convirtieron en laboratorios de facilitación de comercio y hacia allí se orientaron las principales inversiones en logística del país, en puertos, plantas de energía eléctrica, estaciones de telecomunicaciones, aeropuertos, etc.

Posteriormente, con las sucesivas ampliaciones, y clarificaciones, de la Ley de Inversiones Extranjeras y sus mecanismos de implementación, el aumento del número de Zonas Económicas Especiales (ZEE), el desarrollo de las ciudades costeras y zonas del interior, aumentó mucho la entrada del gran capital transnacional, pero los inversionistas de los países asiáticos siguieron estando presente en este redespiegue.

En cuanto al comercio, antes de la Reforma y Apertura, los países vecinos eran consumidores de productos alimenticios. La demanda estaba determinada, además de la cercanía por la similitud de los hábitos de consumo similares y la elevación del nivel de vida en los mismos.

Con diferencia entre distintas fuentes, se dice que el comercio de China pasó de alrededor de 2 mil millones de dólares en los años 50s a más de 50 mil millones en los 80s.

En los primeros años de la apertura comercial, más del 50% de las exportaciones e importaciones se realizaban con Hong Kong y Macao, una buena parte de este comercio era de “mercancías trasbordadas”.

#### **4. El rol de Hong Kong**

Mucho se ha tratado sobre el papel de Hong Kong como “puerto de trasbordo” de China, aún antes de la Reforma y Apertura. A partir de ésta, se refuerza su papel de proveedor de servicios, medios financieros y facilitador de las labores de comercio.

También se resalta, en cuanto al territorio hongkonés, la “promesa china” en el Acuerdo con Gran Bretaña, en 1997 de “preservar el sistema capitalista en el territorio por 50 años”

En este sentido. “Desde 1979, Hong Kong contribuyó con las dos terceras partes de las inversiones chinas y el 80% de los ingresos por concepto de turismo” (The China-HK).

Además, según fuentes chinas, “entre 1977 y 1989, Hong Kong fue un importante punto de “intermediación” (entrepôt). Las importaciones chinas (vía HK) crecieron 349 veces y las importaciones con de origen hongkonés 793 veces<sup>6</sup>.

Según el Banco Mundial “el 55% de las exportaciones de China a Hong Kong son reexportadas, a su vez, a Taiwán, Japón y Estados Unidos. Las importaciones, por su parte, son insumos de los establecimientos hongkoneses en China. Por mucho tiempo, las estadísticas de comercio de HK establecían claramente esta distinción, por ejemplo, en 1990:

<b>Hong Kong exportó a China De ellos:</b>	<b>US\$ 20, 340 millones</b>
Productos para procesar en China	US\$ 11, 982
Procedentes de Hong Kong	US\$ 4,819
<b>REEXPORTADOS</b>	<b>US\$ 7,169</b>
<b>Hong Kong importó desde China. De ellos:</b>	<b>US\$ 30,320 Millones</b>
Productos procesados en industrias chinas con insumos hongkoneses	US\$ 18, 745

*Fuente: Según datos del Banco Mundial.*

Las importaciones se componían principalmente de insumos y materias primas usadas en las producciones y reprocesamiento y, por otra parte, las exportaciones a sus vecinos asiáticos se componían, cada vez, más de producciones industriales, principalmente prendas de vestir, equipo de audio y televisión, maquinarias y accesorios mecánicos y eléctricos, y juguetes, entre otros.

## **5. El papel de los llamados “chinos de ultramar”**

En realidad, un tema muy tratado, en la apertura china es el papel que jugaron los llamados “chinos de ultramar”. Lo destacable con sus compatriotas de llamada “China continental” era una cierta homogeneidad cultural, tradiciones, y estructuras sociales, que correspondían a origen étnicos comunes.

Casi todos los textos resaltan que los mismos aseguraron los primeros capitales, experiencias tecnológicas, científicas e industriales y hasta canales de comercialización. Los resultados, que fueron muy favorables, sirvieron de atracción a una etapa de desarrollo ulterior.

Las propias fuentes chinas calculaban en 55 millones “los chinos que viven en ultramar”, y en algunos documentos oficiales se ha resaltado su papel “como promotores e intermediarios, al combinar las relaciones personales, el reconocimiento de la idiosincrasia y la cultura china con las relaciones y habilidades internacionales”.

Los “chinos de ultramar” se consideran entre las minorías más poderosas en casi todos los países: De los llamados 4 Tigres, tres de ellos están dominados por etnias chinas (Taiwán, Hong Kong y las  $\frac{3}{4}$  partes de Singapur) y “en 1999, el Producto Nacional Bruto de los “chinos de ultramar” (incluidos Taiwán y Hong Kong) era de 450 mil millones de dólares, con un per-cápita superior a España e Israel”<sup>7</sup>.

Como se verá, al analizar las experiencias de China y Viet Nam, en cuanto a los patrones de relacionamiento de los países vecinos, estos se mantienen, a pesar de los cambios en los patrones de integración industrial intra-asiático y al hecho de que ambos países, sobretodo China hayan aumentado su tol como actores en el comercio internacional, y como destino de las inversiones extranjeras. Se mostrará, además, los cambios en cuanto al tráfico marítimo internacional y los puertos de trasbordo, y la emergencia de los puertos chinos, entre los principales operadores, principalmente el puerto de Shanghai para muchos “la cabeza del dragón”.

## Notas

1. China y Japón restablecieron las relaciones diplomáticas en febrero de 1978 y firmaron un Acuerdo Comercial a Largo Plazo; con Estados Unidos, se restablecieron en enero de 1979 y suscribieron un acuerdo comercial, por el cual ambos se concedían el NMF (Tratamiento de Nación más Favorecida, en español).
2. Por Acuerdos con Gran Bretaña y Portugal, los territorios de Hong Kong y Macao, pasaron a China en 1997 y 1999, respectivamente.

3. Se incluyen en esta categoría de Asia Oriental los países: Corea, Taiwán, Hong Kong. Posteriormente las relaciones se extendieron a otros países de la ASEAN, principalmente Singapur, Filipinas, Indonesia, Malasia, Viet Nam y otros.
4. En 1983, más de 9 millones de extranjeros, chinos de ultramar y compatriotas de Hong Kong y Macao, llegaron a China para pasear, visitar parientes, negociar o participar en actividades culturales o científicas, 3,4 veces la cifra de 1978) Qi Wen 1979.
5. Cifras de *China Economic System Reform Yearbook* 1991 p. 355.
6. *Economic Reform* p. 258. Y, en 1979, la mitad de las mercancías de las zonas interiores transitaba a través de Hong Kong” (Qi Wen p-155).
7. Según la Revista *The Economist* del 18 de julio de 1992).

## Bibliografía

- Banco Mundial. *External Trade in China Año 1979-1980 China: Comercio Exterior y Capital*.
- Banco Mundial. *The East Asia Miracle* 1993.
- Bustelo Pablo *Industrial Policy in Post-socialist Transition. Some lesson for East Asia NICs. The European Journal of Development Research*. 1994.
- China Qi, Wen impreso en la RP China, Ediciones de Lenguas Extranjeras 1979.
- China *Economic System Reform Yearbook* 1991.
- Dorn James A. and Wang Xi *Economic Reform in China Problems and Prospect* The University of Chicago Press. CATO Institute 1990 *Three Decades of Development of Pacific Basic*. Tokio, 1989.
- Yun-Win Sung. *The CHINA-HONG KONG Connection. Economic Reform in China* pp. 255-268.
- Zafar Shak Khan. BANCO MUNDIAL *World Bank Discussion Papers* 130 *Patterns of Direct Foreign Investment in China*. ISBN 08213-1911-6.

# La inversión extranjera directa en economías asiáticas: Experiencias necesarias para Cuba

---

Omar Everleny Pérez Villanueva

## 1. Introducción

La inversión extranjera directa (IED) se ha constituido en un elemento central del proceso de globalización que caracteriza a la economía internacional desde finales del siglo veinte. La IED representa ciertos incrementos del capital nacional en la mayoría de los países receptores, pero su contribución a la formación interna de capitales puede ser más importante, en función del impacto sobre el crecimiento económico que lo que sugieren las cifras globales.

La esencia del argumento de que una entrada de capital beneficia al país receptor es que el aumento de sus ingresos por la inversión supera al incremento de los ingresos del inversionista; o sea, mientras la IED acrecienta el producto nacional y este aumento no quede sólo en manos del inversionista, el país receptor saldrá favorecido. Tales beneficios pueden recaer en los trabajadores del país en forma de salarios reales más altos, en los consumidores que pagarían precios más bajos o recibirían productos de mejor calidad, y en el Estado, ya que se incrementa su disponibilidad de flujos financieros, tiene acceso a nuevas tecnologías, se incrementan los ingresos fiscales y tiene la posibilidad de incrementar las exportaciones de bienes y servicios.

El cambio de actitud en los países en desarrollo en lo tocante a la IED es la convicción y demostración de que ésta puede ser importante para la transferencia de tecnología, entendida en su sentido más amplio: no sólo los procesos científicos sino también las técnicas relacionadas con la organización, la administración y la comercialización.<sup>1</sup> Datos empíricos recientes indican que los flujos de IED incorporan externalidades tecnológicas, siempre que el país receptor posea una masa umbral mínima de capital humano.

Una de las características propias de los países en vías de desarrollo ha sido la necesidad de financiamiento externo en todas sus modalidades, de la cual Cuba no está ajena, lo que la diferencia de otras naciones es que la isla no tiene acceso a las fuentes multilaterales de financiamiento, y el crédito bilateral le está limitado por la situación de endeudamiento externo de la economía cubana.

Desde finales de la década de los 80's Cuba reexaminó su política en relación a las inversiones con capital foráneo, dinamizando el papel de la IED en su economía, debido a la desaparición de sus fuentes tradicionales de financiamiento, y ante la imposibilidad real de que en el corto plazo se reactivara la entrada de créditos externos, tanto bilaterales o multilaterales. Sin embargo por numerosos factores este dinamismo ya no es igual, sin embargo dado la situación no favorable de los indicadores macroeconómicos cubanos y el deterioro y obsolescencia tecnológica de sus capacidades productivas, se amerita el análisis de la experiencia positiva de China y Viet Nam en el tema de los capitales externos, para intentar tomar esa experiencia para el caso cubano. Elementos estos que aparecen reflejados en el documento rector de los cambios futuros de la economía cubana llamados "Lineamientos de la Política Económica y Social del Partido".

## **2. La Inversión Extranjera Directa en China**

En los primeros 30 años del socialismo chino predominó la planificación centralizada al estilo soviético, posteriormente en julio de 1979, el Comité Central del Partido Comunista Chino, decide implementar reformas económicas que de manera gradual, beneficiaran el comercio, la agricultura, los sistemas financieros y cambiario, los precios, el presupuesto, los salarios y la IED, entre otros aspectos; o sea, se realizan una serie de transformaciones para reintegrarse a la economía mundial; es decir una política de puertas abiertas<sup>2</sup>.

La reforma económica china ha consistido, en esencia, en permitir la actuación casi libre de los agentes económicos internos y externos, incluidos los gobiernos central, provincial y local, a fin de acelerar el cumplimiento de las metas de desarrollo económico de un proyecto que declaran esencialmente socialista, pero con "peculiaridades chinas". La reforma económica comienza en el sector agrario, después pasa al sector industrial y posteriormente al terciario<sup>3</sup>.

Con Deng Xiao Ping que fue considerado un reformador radical, se aplicaron medidas para abrir gradualmente la economía al exterior, se alentó el ingreso de empresas transnacionales y de IED por sus contribuciones potenciales a la resolución de los problemas existentes y a la búsqueda del desarrollo, una vez que este ascendió al poder comenzaron las políticas de apertura externa y entrañaron una reforma económica que ha intentado conciliar los intereses nacionales con los del capital foráneo. La apertura al exterior ha experimentado dos etapas, una antes y otra después del XIV Congreso del Partido celebrada en diciembre de 1978, donde el marco de la apertura se amplió del litoral al interior del país; de la agricultura y la industria de procesamiento a los sectores básicos, la infraestructura, las finanzas, los seguros y el comercio.

Antes de la apertura en 1979, no existía prácticamente inversión extranjera en China, según el Banco Mundial<sup>4</sup>, el total acumulado de IED era insignificante para esta economía. El 8 de julio de 1979 entró en vigor la Ley de Empresas Mixtas con capitales nacionales y extranjeros, la misma fue seguida por una serie de regulaciones y leyes específicas sobre el proceso de negociación, aprobación y registro de este tipo de empresas, además de los procedimientos de empleo, impuestos, ventas de producciones, etc. La política de puertas abiertas llevó a la apertura gradual de diversas zonas del territorio chino a la IED y al intercambio económico con el exterior.

Las ZEE fueron territorios aislados del resto del país mediante control fronterizo a los que se le concedieron muchas facilidades especiales, a sus gobiernos se les permitió un alto nivel de decisión para aprobar inversiones, para reducir o eliminar impuestos, sus actividades debían estar orientadas al exterior, etc. Se implementaron allí zonas de desarrollo industrial orientadas a la exportación, aunque también participaban en alguna medida en el mercado interno. En ellas existían todas las modalidades de empresas en cuanto a la forma de propiedad. Las ZEE y ciudades abiertas tenían como objetivos el constituir centros de atracción de IED, en plataformas exportadoras y en “laboratorios” de la reforma, actuando como dinamizadoras de su entorno.

A partir de su establecimiento las cinco ZEE tomaron la delantera de todo el país en el desarrollo económico, ya en 1996, su PIB alcanzaba el 4 % del PIB total con valores de 215 500 millones de yuanes, y el volumen global de las importaciones y exportaciones fue de casi 60 000 millones de dólares estadounidenses.<sup>5</sup> Las 14 zonas libres de derecho aduanero (ZLDA) eran pequeños lugares, similares a las zonas

de libre comercio y puertos libres de otros países, donde se aplicaban medidas especiales por la aduana para los aranceles, se ejecutaban medios administrativos particulares, y también se elaboraban mercancías para la exportación. Con el tiempo más que se demostró la validez de su política gradual por zonas, y hoy precisamente la delantera en la economía china, son las mismas ZEE del comienzo.

Las 14 ciudades abiertas del litoral desempeñaron el papel de vitrina y difusor de la economía orientada al exterior. Las zonas de explotación económica y tecnológicas fundadas por ella se han hecho vitales para las inversiones foráneas. Las zonas costeras, con sus zonas abiertas del litoral, se convirtieron en las zonas con la mayor concurrencia de inversiones extranjeras, ocupando en estos últimos años la mayor parte de las inversiones extranjeras que llegan a China.

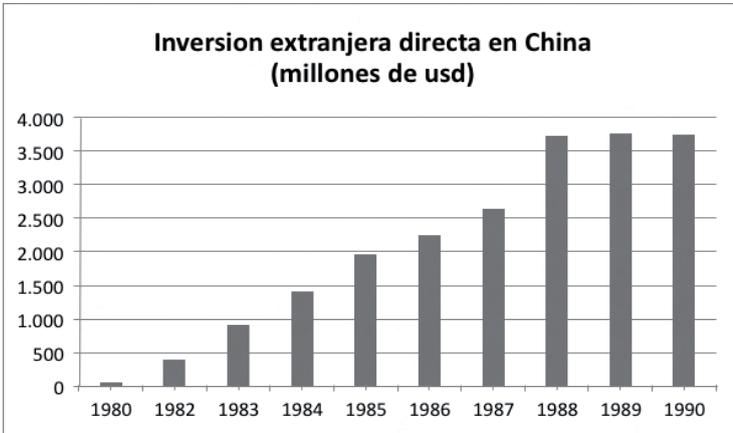
Mediante la creación de las ZEE, China buscó crear una dinámica de integración económica e incluso política con Hong Kong, Macao y Taiwán, al instruir Deng Xiao Ping su política de “un país, dos sistemas”, con la cual impulsaría la reintegración de estos territorios para la creación de “una sola China”. Las negociaciones con Gran Bretaña y Portugal para la restitución de Hong Kong en 1997 y Macao en 1999, respectivamente, fueron exitosas, sin embargo las relaciones con Taiwán no fluyeron en este sentido.<sup>6</sup>

Las reformas en China abarcaron una profunda transformación en otras áreas, especialmente en el sistema financiero, donde el Banco Popular de China fue sustituido por el Banco de China o Banco Central, al tiempo que se creaban tres grandes bancos de desarrollo sectorial. En abril de 1994 comenzó a operar el Banco Estatal de Desarrollo, de Exportaciones e Importaciones.

Dentro del contexto económico de China, lo que ha sido más que evidente es el papel de la IED, de ahí que resulta esencial ampliar este análisis.

En una breve revisión de los flujos de IED hacia China, vemos como en 1979 estos eran casi inexistentes, ya que en ese año solo entraron 57 millones de dólares; entre ese año y 1984 la entrada de capitales fue pequeño (unos 500 millones de dólares anuales promedio), orientándose hacia proyectos de pequeña escala, donde más del 50 % eran de menos de 500 000 dólares<sup>7</sup>. Posteriormente con las medidas implementadas se produce un cambio en la magnitud de las inversiones.

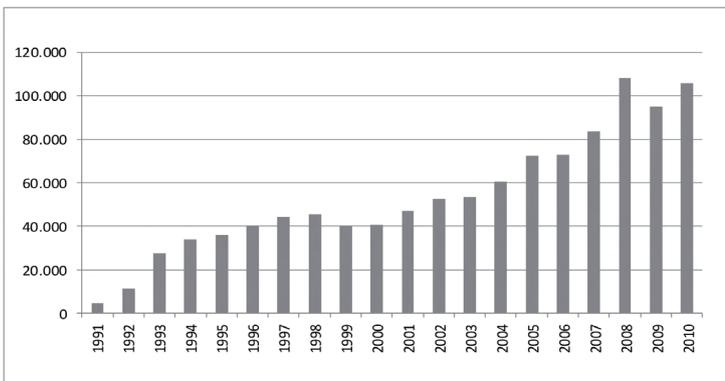
**Figura 1: Inversión extranjera directa en China, 1980-1990 en millones de dólares**



Fuente: Castro, Elvira. *Sobre la reforma económica y la inversión extranjera en China*, Revista Economía y Desarrollo, No 2, Vol. 118, dic 1995 y Beijing Informa. Semanario Chino, No 20, mayo 20, de 1997, p-23.

Como se observa en el gráfico 2, a partir de 1991 se produce un boom en la llegada de capitales extranjeros a China, las cifras comparativas en términos de valor en 1990 lo evidencian.

**Figura 2: Inversión extranjera directa en China, 1991-2010 en millones de dólares**



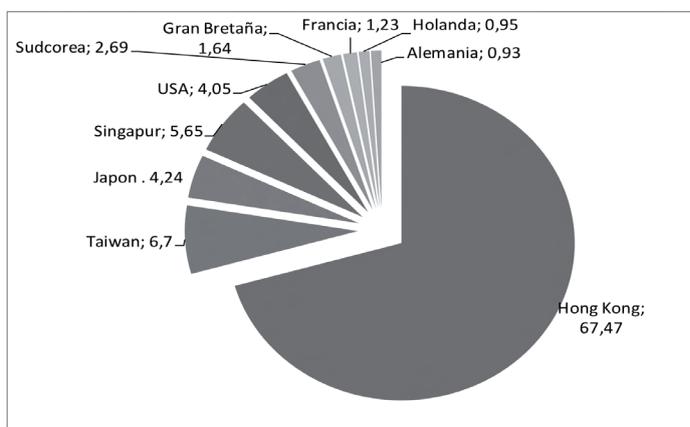
Fuente: UNCTAD, *World Investment Report* . Anexos B1, años, 1998, 1999, 2005, 2006, 2008, 2009, 2011. New York and Ginebra.

China ha hecho uso real de más de 578 818 millones de dólares de IED hasta 2010, ocupando en los últimos años entre el segundo y tercer lugar en el volumen de IED recibida en el mundo y el primer receptor entre los países en desarrollo y en transición del este europeo por decimosexto año consecutivo. En China han invertido la mayor parte de las 500 compañías más grandes del mundo.

Resulta interesante observar que entre el 20 y el 25 por ciento de la IED se correspondía con inversiones realizadas por sociedades chinas constituidas en el extranjero, principalmente de Hong Kong antes de la reintegración a China con el fin de beneficiarse de los incentivos que se brindaban a las IED.

Con respecto a la inversión extranjera recibida por China según la región de procedencia en el 2010, Hong Kong vuelve a ser el principal emisor de capital extranjero, responsable de más de 67 mil millones de dólares del total de la IED recibida, secundada por la inversión procedente de Taiwán, Japón y Singapur. En conjunto, el flujo de inversiones procedente de la región asiática (Hong Kong, Macao, Taiwán, Japón, Filipinas, Tailandia, Malasia, Singapur, Indonesia y Corea del Sur) supone casi el 80 % del total de la IED recibida por China.

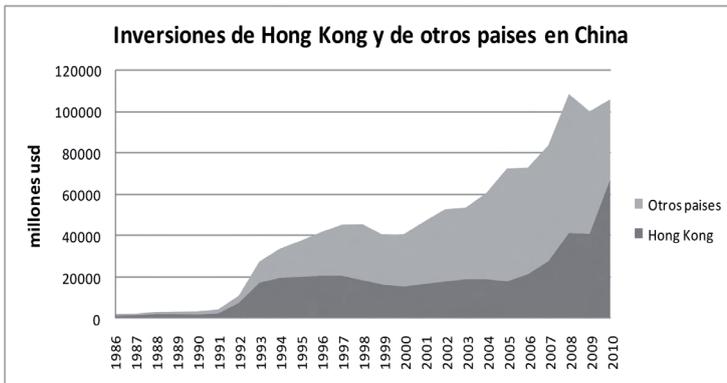
**Figura 3: Entradas de Inversión Extranjera Directa en China en el 2010 (10 mayores inversionistas) en miles de millones de dólares**



Fuente: Elaborado por el autor en base a Ministerio de Comercio. República Popular China. "Invest in China". Septiembre, 2011. [www.fdi.gov.cn](http://www.fdi.gov.cn)

El caso de Hong Kong, merece un análisis particular, ya que es el principal inversionista en China, donde por ejemplo en el año 1987 del total de la Inversión extranjera realizada en China, este país invirtió el 68.64 % del total, con valores cercanos a los 1 587 millones de usd, en el 2010 esa cifra es superada ampliamente con valores de cerca de 67 474 millones de dólares y su participación dentro del total es del 63.81 % en el 2010, según se puede observar en el gráfico.

**Figura 4: Inversiones extranjeras directas en China provenientes de Hong Kong en comparación al resto de los países en millones de dólares**



Fuente: Elaborado en base a MOFCOM FDI Statistics. China, 2009 y 2010 [www.fdi.gov.cn](http://www.fdi.gov.cn)

Como se conoce esta inversión, aun se concentra en la región del Este de China, que es la zona que incluye todas las zonas costeras de China, y donde se le ha dado el apoyo fundamental por parte de las autoridades chinas.

Por lo general la inversión en China se ha concentrado en el corredor Pekín- Tianjin, el Delta del Río Perla, Shanghai, el Delta del Río Yangze y otras ciudades costeras, gracias a la proximidad de los puertos de Dalian, Tianjin y Qingdao, y la acumulación de industria pesada. Shanghai tiene mejor ubicación geográfica en cuanto a mercado se trata, mientras que en el Delta del Río Perla esta favorecida por la industria ligera y centra sus esfuerzos en la exportación de bienes. Otro factor a tener en cuenta es la proximidad física con respecto al cliente

y el acercamiento a actividades industriales, por ejemplo, la industria automovilística y la producción de componentes de automoción. La proximidad del proveedor con el centro productivo puede impulsar a una empresa a elegir una zona concreta geográfica y reducir sus costes. La cercanía al mercado final de los productos y mayor facilidad a la hora de distribuir los mismos. El lugar donde esté situado el socio chino con el que eventualmente se vaya a realizar el negocio.

El desarrollo de la infraestructura de la zona atrae la actividad empresarial, ya que a mayor facilidad logística, se incurre en menores costes de producción. Otro caso muy particular es el agrupamiento de empresas en una misma zona que forman parte de la cadena de producción, o incluso aglutinamiento por sectores de actividad.

En las empresas de capital extranjero y las nacionales establecidas en las zonas francas disfrutaban de un Impuesto sobre Sociedades (EIT en inglés) preferente del 15%, pero a partir del 1 de enero de 2008, tras la promulgación de una nueva ley sobre el impuesto de sociedades se equipara la imposición a las compañías nacionales con la imposición a las empresas extranjeras o con inversión de capital extranjero. Así pues, el tipo aplicable del 15% pasa a ser del 25-30%.

La capital administrativa está desarrollando industrias de alta tecnología tales como tratamiento de datos, nuevos materiales, industria bio-farmacéutica y productos electrónicos sofisticados entre otros. En *Beijing* se encuentra la mayor parte de los centros de I+D que tienen en el país las grandes ETN instaladas en China; las mejores universidades (la universidad de Beijing, la universidad Tsinghua, etc.). También cuentan con un importante parque tecnológico: la zona de desarrollo de altas y nuevas tecnologías de Zhongguancun.

Entre las principales Zonas Económicas de la RPCCH tenemos las siguientes:

- Beijing Economic Technological Development Area (BDA) cuenta con terrenos disponibles para la construcción de nuevas fábricas e instalaciones. Además tiene un estatus prioritario, al igual que la Nueva Zona de Pudong en Shanghai y el Parque Industrial de Suzhou.
- El Zhongguancun Science Park está dividido en siete zonas de Pekín, constituye el parque tecnológico más grande y moderno de China, además contiene alrededor de 200 instituciones de

enseñanza y centros de investigación universitarios. Ha sido escogida por grandes empresas del sector informático (IBM, Microsoft, Mitsubishi, Lenovo) situándola actualmente en el centro de producción y desarrollo de software más importante.

- En Electronic City Zone se encuentran empresas de alta tecnología y de información en soporte electrónico.

Desde el comienzo, fue muy flexible y casi automática la libertad para emplear y despedir a los obreros ocupados en las diferentes modalidades de IED. En un principio las tasas salariales en las empresas creadas por IDE eran 2,5 a 2,8 veces superiores a los pagados por el sector estatal de China<sup>8</sup> e históricamente se han mantenido superiores a lo largo de estos últimos años.

La IED en China puede adoptar diversas formas de inversión o modalidades, siendo las más importantes, las empresas mixtas, las sociedades contractuales o de participación, las empresas totalmente extranjeras, y los contratos de exploración, además se pueden fundar compañías de responsabilidad limitada o compañías por acciones, comprar acciones emitidas por compañías chinas en el extranjero o comprar bonos corporativos.

En China se modificó la Ley de Sociedades que favorecía el establecimiento de las PYME y se autorizó la inversión privada en actividades restringidas al sector público, como eran la energía eléctrica y otros servicios públicos, ferrocarriles, aviación civil y extracción de petróleo.

Las empresas extranjeras pueden entrar en el negocio chino con un 100% de capital extranjero en los sectores de distribución, ventas, marítimo y servicios, mientras que en las empresas de capital mixto tanto los inversores extranjeros como nacionales tienen las mismas responsabilidades y están sujetas a reglamentos complejos que limitan la libertad del empresario. Estas empresas de capital totalmente extranjero son positivas para el desarrollo económico del país, están sujetas a exigencias muy estrictas y, aunque confieren mayor libertad de movimiento a su creador, también lo limitan si desconoce el entorno del país.

En las empresas conjuntas para el desarrollo, existe participación estatal o una compañía nacional y extranjeros y son creadas para desarrollar y explotar recursos naturales como el carbón, petróleo y gas natural. Por lo general, el socio extranjero es el que corre con los riesgos y los gastos.

Las holding companies (empresas de inversión) son las oficinas de representación y las sucursales de empresas con capital extranjero. Estas agencias realizan los trámites relativos al establecimiento de una nueva empresa extranjera.

Cuando se analiza la tipología de las operaciones de IED recibidas por China hasta el año 2010 se puede señalar que se mantiene la preferencia por proyectos de inversión desarrollados a través de la creación de empresas 100% capital extranjero. En el 2010 el 80% de la IED recibida por China estuvo destinado a la creación de este tipo de empresa, con un total de 22.085 nuevos proyectos y se formalizaron 300 nuevas empresas mixtas (joint venture).

Inversión Extranjera Directa por formas de inversión en el 2010 Unidad: 100 Millones de USD				
Forma	Cantidad Proyectos	%	IED Realizada	%
Total	27,406	100	1057.35	100
Empresas de Participación Propiedad conjunta	4,970	18.13	224.98	21.2
Empresa de Participación Contractual Conjunta	300	1.09	16.16	1.52
Empresa totalmente extranjera	22,085	80.58	809.75	76.58
Inversión extranjera por acciones	51	0.1	6.46	0.61

*Fuente: Elaborado por el autor en base a estadísticas del Ministerio de Comercio. República Popular China. "Invest in China". Noviembre, 2011. [www.fdi.gov.cn](http://www.fdi.gov.cn)*

En las estadísticas acumuladas hasta diciembre del 2010, en las modalidades que ha asumido la inversión extranjera en China ha predominado, las empresas 100 % extranjeras y en segundo lugar, las empresas de participación en la propiedad conjunta.

### Sectores de inversión

Con las afectaciones de la crisis del 2009, no todas las industrias presenciaron una disminución de las IED. El sector manufacturero permaneció en la cima con un 52%, acompañado de la industria automovilística, la farmacéutica y la de procesamiento de alimentos. Le

prosiguió el sector inmobiliario con un 18% y los servicios financieros con el 6,8%. Otros, como las Ventas al por mayor y al por menor y el transporte y almacenamiento marcaron el 6% y 2,8% respectivamente.

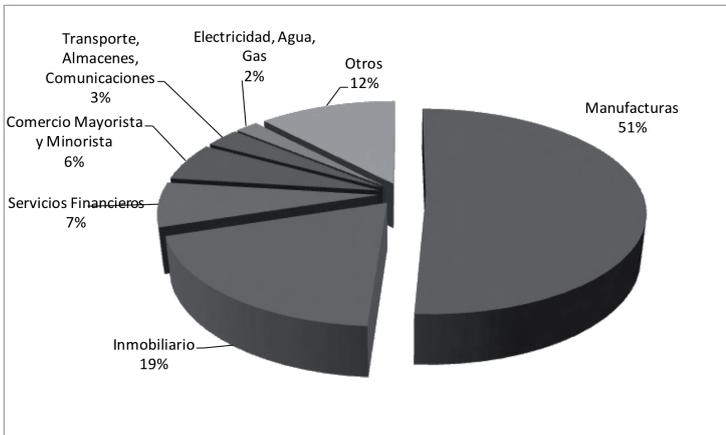
De acuerdo con las estadísticas del Ministerio de Comercio de China, el segundo lugar por volumen de inversión efectiva están el sector inmobiliario, que supone el 19.46 % del total, y después el financiero, cercano a un 7 %. Sin embargo, el sector inmobiliario quedó restringido para la inversión extranjera, según lo regulado en el Nuevo Catálogo Industrial para la Guía de la Inversión Extranjera de 2007.<sup>9</sup>

El resto de sectores importantes en la inversión extranjera en el 2009 son los siguientes: venta mayorista y minorista (6%), transporte y telecomunicaciones (3%) y energía, gas y agua (2%).

La esfera del comercio minorista, desde 1992 recibió los primeros flujos de inversión extranjera directa. A finales del 2001 ya operaban en China, más de 200 empresas comerciales vinculadas a capital extranjero.

La participación de las IED en el sector de los servicios mantiene un crecimiento tendencial con más del 40% de participación en 2009 si se compara con el 20% correspondiente al 2001.

**Figura 5: Inversión extranjera en China, por sectores (2009)**



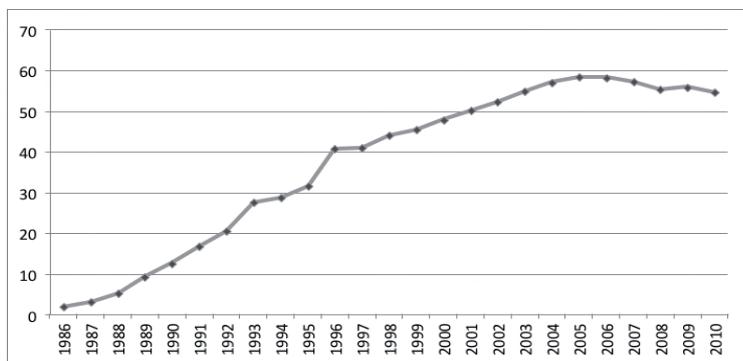
Fuente: Elaborado en base a MOFCOM FDI Statistics. China, 2010 [www.fdi.gov.cn](http://www.fdi.gov.cn)

Los resultados de la inversión extranjera en China evidencia su importancia en el comercio exterior de China, ya que de una participación de las empresas extranjeras que han invertido allí, de un 4 % en 1986, pasa en el 2010 su participación a un 53 %.

En el caso de las exportaciones, los resultados son alentadores, ya que las empresas extranjeras en 1986 contribuían con el 1.8 % dentro de las exportaciones totales del país, en el 2010 su contribución era de un 54.85, aunque en los últimos años esta participación ha disminuido según se puede observar en el gráfico 16, siendo de las exportaciones totales de esas empresas extranjeras, las exportaciones de maquinarias y equipos electrónicos, la que ocupaba más del 70 % de esas exportaciones, seguida de productos de alta tecnología.

Las cuatro principales provincias (Guangdong, Jiangsu, Zhejiang y Shandong), junto con la ciudad de Shanghai, fueron el origen de más del 75% del total de las exportaciones del país en 2009. En estas destacadas provincias y ciudades exportadoras, las empresas de capital extranjero llevaron a cabo la mayor parte de las exportaciones. En la provincia de Guangdong, por ejemplo, el 63 % del total de exportaciones provino de estas empresas de capital extranjero que, a su vez, representaron casi el 20% del total de mercaderías chinas exportadas.

**Figura 6: Porcentaje de participación en las exportaciones totales de China de las exportaciones de empresas extranjeras en porcentos**



Fuente: Elaborado en base a MOFCOM FDI Statistics. China, 2010 [www.fdi.gov.cn](http://www.fdi.gov.cn)

Desde el punto de vista estructural resulta oportuno considerar el peso que tiene la IED dentro de las fuentes de financiamiento de las inversiones en China, donde es evidente que la IED se concibe como un *complemento de las fuentes nacionales de financiamiento*. Ya que si bien es cierto y no cabe duda del extraordinario aporte de los capitales extranjeros para el desarrollo de China, también hay que agregar que de una participación de los capitales extranjeros en China en el año 1994 de un 17 % dentro del total de las inversiones en China, en el año 2009 era apenas de un 4.1 %, lo cual demuestra el avance de los capitales nacionales en los resultados del gigante asiático.

La política de IED en China se fundamenta en<sup>10</sup>:

- Entorno económico nacional favorable a partir de la reforma de 1979.
- Creación de ZEE y ciudades abiertas para concentrar captación de capitales foráneos.
- Construcción de la infraestructura necesaria (se partió de pequeñas aldeas donde no había prácticamente desarrollo urbano).
- El relativo bajo costo de la fuerza de trabajo y contratación directa.
- Política impositiva muy diversificada y atractiva en relación con el área de competencia y de las ZEE en relación con el resto del país.
- Crecientes posibilidades de participar en el mercado interno.
- Estabilidad política.
- Política flexible en cuanto a facilidades de importación y exportación.
- Abundancia de recursos naturales.
- Política adoptada que propicia el acercamiento al país de los chinos de ultramar.
- Amplia promoción de las oportunidades de inversión en China.

En China existe un amplio cuerpo legal que se ha ido complementando en el tiempo con nuevas leyes y reglamentos en función de las necesidades. Las primeras leyes básicas fueron:

- Ley de Empresas Mixtas con inversiones nacionales y extranjeras de 1979.
- Reglamento para la implementación de la ley anterior de 1983.
- Ley de empresas de inversión extranjera.
- Enmienda a la Ley de Empresas mixtas de capital nacional y extranjero (1990).

Posteriormente se promulgaron Leyes Complementarias y Acuerdos bilaterales de protección recíproca de inversiones entre los países.

Inicialmente se limitó el período de duración de la asociación de diez a treinta años y luego se amplió a entre cincuenta y setenta años. Actualmente se concibe el acceso directo de las empresas con inversión extranjera al mercado interno y externo, pero en una fase inicial funcionaron “empresas puentes” para facilitar los vínculos con otras entidades dentro del país.

La empresa con participación de capital extranjero selecciona a sus trabajadores partiendo de la libre contratación. Se admite la contratación de especialistas técnicos y personal administrativo de alta calificación de otros países. En todos los casos se firman contratos de trabajo renovados cada dos ó tres años, con salarios crecientes según los resultados, y superiores en relación con los de empresas nacionales lo cual influye en la estabilidad laboral.

El sistema impositivo estuvo dirigido a estimular el desarrollo de determinadas ramas y regiones, la regulación en esta materia se recogió en la ley de impuestos a empresas con participación de capital extranjero, aprobada inicialmente en 1991.

A los empresarios extranjeros que reinvirtieran sus ganancias por un período mínimo de 5 años se les devolvía el 40 % de los impuestos a la renta aportados con antelación, pero si las reinvertían en sus empresas por un período de operación no menor de 5 años para aumentar las exportaciones o para introducir tecnologías avanzadas podían obtener una devolución del total de impuestos, sobre la renta, pagado por la parte reinvertida.

Las IED por un plazo de 10 años estaban exentas de todo impuesto durante 2 años a partir de que comenzaran a obtener ganancias, y pagarían sólo la mitad de las contribuciones fijadas durante los 3 años subsiguientes. Esta última ventaja podía extenderse por 3 años más para las empresas tecnológicamente avanzadas. Las que se dedicaran a la agricultura, silvicultura o se instalaran en regiones remotas o subdesarrolladas estarían liberadas de todo tipo de carga tributaria durante los 5 años iniciales en que obtenían ganancia.

Las preferencias fiscales para la IED se reflejaban en los documentos “Estipulaciones para orientar las IED” y el “Catálogo-Guía de las actividades industriales para la IED” de 1995.

En diciembre de 1997 se perfilaron los preceptos contenidos en ese Catálogo Guía, donde el texto se refería a 330 producciones hacia las cuales, había por parte del Estado interés de orden nacional para captar Inversión Extranjera Directa. Y se puso en vigor en enero de 1998.

En los primeros años los proyectos de inversión foráneos tenían la clasificación de:

1. **Estimulados:** Correspondían a los de agricultura, energía, comunicaciones, industrias de materiales y materias primas importantes, desarrollo de oferta exportable, técnicas para prevenir la contaminación ambiental y proyectos de desarrollo de recursos humanos y naturales.
2. **Permitidos.**
3. **Restringidos.** Los vinculados con la aplicación de técnicas ya desarrolladas en el país con capacidad de producción disponible, la búsqueda de recursos minerales raros y preciosos.
4. **Prohibidos.** Los que entrañaban algún peligro para la seguridad estatal o los intereses sociales o públicos, pudieran dañar el medio ambiente, ocupen grandes superficies de tierra cultivable, entre otros.

China después de sus años iniciales ha ido modificando gradualmente su política para las IED y ha introducido ajustes tales como:

- Orientación de las inversiones foráneas.
- Reajustes de los aranceles aduaneros para adaptarlos más al mercado internacional.

- Reforma de la administración financiera y del comercio exterior en favor de las empresas con inversiones foráneas.
- Estímulo a los empresarios foráneos para que inviertan en el centro y oeste de China.
- Protección de los intereses de los empresarios foráneos mediante legislación y aplicación de leyes.

En la actualidad las políticas para la orientación de las inversiones extranjeras en China se encuentran recogidas en los siguientes documentos<sup>11</sup>.

- Los Reglamentos Provisorios de Orientación para las Inversiones Extranjeras.
- Catálogo Sectorial para las Inversiones Extranjeras.
- Catálogo Sectorial para las Inversiones Extranjeras en las Zonas Central y Oeste de China.

Según el “Catálogo de IED” puesto en vigor a partir del 2009, su objetivo, es promover aún más la IED en el centro y oeste de China. Otro objetivo es el de potenciar industrias manufactureras de alta gama, alta tecnología y que respeten el medio ambiente.

En general las políticas para la orientación de las inversiones extranjeras en China, según los sitios oficiales del gobierno son<sup>12</sup>:

- Continuar dando prioridad a las inversiones extranjeras directas.
- Introducción de mejoras tecnológicas, experiencias administrativas y profesionales.
- Ampliar la escala del uso de capital extranjero y perfeccionar su estructura.
- Orientar las inversiones extranjeras en el fomento de la actualización de la estructura industrial nacional.
- Orientar el uso de capital extranjero para las regiones Centro y Oeste y la zona Noreste en beneficio de un desarrollo equilibrado interregional.
- Priorizar el calendario comprometido con la OMC de abrir el mercado de los servicios: bancarios, seguro, telecomunicación, comercio interior y exterior, turismo, transporte, contabilidad y jurídico.

- Investigar nuevas modalidades del uso del capital extranjero entre ellos: la adquisición transnacional, la transferencia de derechos y beneficios de las propiedades, las formas de transacciones internacionales y los fondos de inversión para los distintos sectores y la atracción de nuevos proyectos.
- Atracción de las empresas transnacionales a invertir en China, e intentar que instalen su sede de representación regional, así como sentar las bases para una mayor escala de producción y de exportación para el mercado internacional.
- Estimular a las empresas transnacionales a incorporarse a través de la fusión o adquisición de acciones a la transformación y reestructuración de las empresas estatales chinas.

Para el logro de las políticas propuestas, han establecido Políticas tributarias preferenciales para la inversión extranjera entre ellas<sup>13</sup>:

#### **Bajas tasas de Impuestos a la renta**

- En general: **30% nacional + 3% local**
- En las Zonas Económicas Especiales y las empresas productivas en Zonas de Desarrollo Económico y Tecnológico: **15%**.
- En las Zonas Económicas Abiertas en el Litoral y/o las zonas urbanas antiguas de las ciudades donde funcionan Zonas Económicas Especiales, Zonas de Desarrollo Económico y Tecnológico: **24%**.
- Entre los años 2001 y 2010, las empresas instaladas en el Oeste de China en los sectores incluidos dentro del “Catálogo Sectorial para las Inversiones Extranjeras” y “Catálogo de los Sectores con ventajas comparativas para las Inversiones Extranjeras en las Zonas Central y Oeste de China”: **15%**.

También China presenta otras Políticas tributarias preferenciales para la inversión extranjera, tales como:

#### **Desgravación y Exención de Impuestos a la renta en determinados plazos**

- Proyectos productivos de más de 10 años: **2 años de exención y los próximos 3 años un 50%**.

- Empresas de inversión sino-extranjera (*Joint-Venture*) dedicadas a la construcción de puertos y muelles en más de 15 años: **5 años de exención y 5 años de 50%**. (Esta política preferencial se amplía además a los rubros de construcciones de aeropuerto, ferrocarril, carreteras y centrales eléctricas, y para la Zona Económica Especial de Hainan y la nueva zona de Pudong, Shanghai.)
- Empresas que exporten más de 70 % de su producción total: **50 % después de plazo de desgravación.**
- Empresas que mantengan tecnología avanzada: **+ 3 años de 50%**

Tienen además Políticas preferenciales para la importación de equipamientos, en el caso de los proyectos con inversiones extranjeras orientados en el “Catálogo Sectorial para las Inversiones Extranjeras” y “Catálogo Sectorial para las Inversiones Extranjeras en las Zonas Central y Oeste de China”, se les deja libre del pago de derechos de aduanas e impuesto al valor agregado en la importación de esos equipamientos.

A finales de 2009 se implanto una reforma legal que endurece la Política Fiscal, limita sus posibilidades de utilización, y promueve un mayor control por parte de las autoridades chinas con el fin de reducir aquellas inversiones extranjeras indirectas o utilizadas por firmas foráneas que no deseaban realizar una inversión sustancial en China para crear una filial o una joint venture.

Estas modificaciones, basadas en la reforma del 2007 y 2008 respectivamente, fueron establecidas por el gobierno chino, principalmente para contrarrestar los efectos de la reciente crisis desencadenada en el sector inmobiliario y estimular nuevamente la economía nacional.

Dentro de los aspectos más importantes de las novedades fiscales introducidas en el año 2009 se aplican a los siguientes impuestos: Impuesto sobre el Valor Añadido (IVA), “Business Tax”, Precios de Transferencia. Con estos cambios la RPDH se aproxima a los regímenes fiscales de los países avanzados, generando la necesidad de analizar las diferentes alternativas de planificación fiscal para evitar costes fiscales adicionales.

En cuanto al Impuesto sobre Sociedades, este se aplica a las empresas de capital extranjero en China y permite que éstas, ya sean joint-venture, cooperative joint-venture o empresas de capital totalmente

extranjero, puedan deducir los impuestos pagados en el extranjero con el límite del impuesto chino sobre la renta mundial que pagan en el extranjero.

El tipo de gravamen del impuesto sobre sociedades aplicable tanto a empresas residentes como a no residentes es el mismo, el 25% de la base imponible. La retención que grava las rentas obtenidas por empresas no residentes sin establecimiento en China o las no residentes con establecimiento en China, cuando ambas rentas no guardan relación con el establecimiento, es del 20%. No obstante, las pequeñas empresas con bajos beneficios serán gravadas con un 20 % y las empresas dotadas de alta tecnología con el 15%.

Las empresas de capital extranjero que gozaban de un tipo entre el 15% y el 24% podrán acogerse a un periodo transitorio de 5 años donde se incrementará el tipo impositivo en un 2% anual hasta llegar al 25%.

En diciembre de 2007 se aprobaron las reglas de implementación del impuesto (*Detailed Implementation Regulations for the Implementation of China's New Corporate Income Tax Law*). Donde los tratamientos fiscales que están a disposición de las empresas nacionales y FIEs en términos de deducciones de gastos, regímenes tributarios para activos, tratamiento fiscal preferente, serán unificados tras nuevas normas de desarrollo.

Otras formas establecidas por el Estado que contribuyen con los cambios en impuestos son: Impuesto al Consumo, se aplica a los fabricantes e importadores de categorías específicas de bienes de consumo (tabaco, bebidas alcohólicas); Impuesto de Retención (“WT”; *Withholding Tax*) que se le aplicara a las empresas extranjeras (*Foreign Enterprises*) que obtengan ingresos a través del interés, alquiler (alquiler financiero, alquiler), venta (tierras, edificios), royalties (marcas registradas, derechos de autor, patentes); impuesto de Actividad (“BT”; *Business Tax*) a todos los servicios prestados por empresas establecidas en China, y en el extranjero, cuyo beneficiario sea una sociedad establecida en China; Impuesto sobre el Valor Añadido (VAT)<sup>14</sup>, recoge un cambio de enfoque de un IVA basado en la producción a un IVA basado en el consumo. Esta modificación permitió que los contribuyentes a partir del 1 de enero de 2009 deduzcan el IVA sobre los gastos en activos fijos, cosa que no era posible con anterioridad.

Respecto del papel de la IED en el modelo híbrido de puertas abiertas, es evidente que el ingreso de la misma contribuyó al desarrollo

económico de las zonas deseadas, donde la participación del capital foráneo en el comercio neto ha sido fundamental según se observa.

La industrialización, la urbanización y la globalización de China han ocasionado que el resto del mundo preste mucha atención a los esfuerzos de este país para llevar a cabo un desarrollo sostenido. Es unánime el criterio de que las reformas económicas implementadas por China a partir de 1978, generaron uno de los procesos de transformación más intensos en la historia económica de las últimas tres décadas.

China adoptó una estrategia gradual de liberalización y apertura hacia la inversión extranjera directa mediante la implementación de políticas que dieron resultado, sin importar si eran inconsistentes con la ideología comunista<sup>15</sup>. Seleccionando gradualmente las políticas que funcionaban, se otorgaron incentivos de largo plazo a las empresas y se impulsó la producción privatizando el campo, el comercio y las industrias. Para ello se utilizó la competencia a fin de incentivar la productividad y se facilitó la importación de tecnología y el desarrollo de capital humano.

En general, la IED en China es parte de un sistema integralmente concebido y sujeto a continuos ajustes. Desempeña un papel importante en los resultados económicos del país, con cierta correlación entre sus indicadores, y aunque no se puede decir que es la panacea del desarrollo chino, y como todos los factores externos, siempre está sujeto a atención por parte de las autoridades chinas. En el caso chino son más logros que dificultades lo que ha traído este proceso, y ha sido un componente esencial del despegue de China como potencia mundial, lo cual debería servir de ejemplo a otras economías.

### **3. La Inversión Extranjera Directa en Viet Nam**

La República de Viet Nam es aproximadamente tres veces Cuba, siendo su población superior a los 86 millones de habitantes. La actividad económica fundamental es la agricultura (el 80% de la población habita en áreas rurales). El 20% de las tierras del país son cultivables y más de la mitad de las mismas se dedica al arroz. Tiene actividades importantes en la minería, la industria maderera, la pesca y el turismo, posee abundantes recursos naturales, yacimientos de petróleo, gas natural, carbón, hierro y estaño; más de 3 000 kilómetros de costa.<sup>16</sup>

Viet Nam es una de las economías en desarrollo que presenta buen desempeño en los últimos años. En la actualidad, atraviesa una transformación en gran escala, *sin dejar de ser una economía planificada, socialista y centrada en sí misma*, que ha dado pasos para convertirse en una economía con base en el mercado. Cuenta con el potencial necesario para convertirse en un caso exitoso en lo que respecta al desarrollo y al papel que han jugado los capitales extranjeros en esta parte del mundo.

En el período 1976-1987, el crecimiento económico vietnamita había sido limitado como resultado de un grupo de factores. Entre ellos, una excesiva centralización y planificación, deficiencia en los mecanismos de gestión, los efectos del bloqueo económico de Estados Unidos, elevados gastos de defensa, etc. A mediados del decenio de los 80, la economía de Viet Nam registraba un lento crecimiento y sufría los efectos de la hiperinflación, a pesar de la masiva asistencia de los países socialistas.<sup>17</sup>

Después de la reunificación del país en 1975, Viet Nam era considerado uno de los países más pobres, con un ingreso per capita inferior a los 200 USD. En este contexto, se realizaron múltiples reformas con el propósito de erradicar la pobreza y enfrentar viejos obstáculos tales como el subdesarrollo, las consecuencias de la guerra, el bloqueo norteamericano y los problemas fronterizos con los países colindantes.

En el año 1986 a raíz del Sexto Congreso del Partido Comunista de Viet Nam, la economía comienza a experimentar transformaciones relevantes, con la introducción de las reformas económicas, la aplicación de mecanismos de mercado y la reestructuración económica. En este contexto, elementos tales como el levantamiento del bloqueo por parte de los Estados Unidos, contribuirían a favorecer la aplicación de las reformas.

Así, en 1986 las autoridades emprendieron un programa de reforma (Doi Moi) que empezó con pequeños cambios en el sector rural. La estrategia de desarrollo tenía el propósito de establecer una "*economía de mercado de orientación socialista*", capaz de insertarse en la actual dinámica de la economía mundial, buscar solución a las dificultades económicas y sociales; y encontrar fuentes alternativas de financiamiento para llevar adelante la nueva estrategia, el país se ajustó al desmoronamiento del Consejo de Ayuda Mutua Económica (CAME) y a la pérdida de la ayuda soviética, sin reducir su producción.

En muy corto tiempo las reformas, disolvieron las granjas colectivas y la organización en el campo volvió al sistema de granjas familiares, se liberalizaron la mayoría de los precios; se autorizó y se fomentó la creación de nuevas empresas privadas en diversos campos; se liberalizó el régimen de comercio y de inversiones; se unificó el tipo de cambio; se redujeron los déficits fiscales; y se impuso la disciplina financiera a las empresas estatales. El crecimiento económico a partir de 1991 como resultado de las medidas adoptadas ha estado en el entorno del 8 %.

Viet Nam comenzó a integrarse rápidamente a la economía mundial, fundamentalmente gracias a un considerable incremento en la capacidad productiva generado por los cambios en la estructura económica, institutiva, la política para el desarrollo y la administración de la economía.

En 1988 la Asamblea Nacional aprueba la política de apertura en el sector externo y se adopta la primera ley sobre las inversiones extranjeras. En 1989 se inicia la ejecución de un plan de reformas para reajustar la economía, elaborado por las autoridades vietnamitas. Ese plan aunque Viet Nam no era miembro del FMI en ese entonces, si fue discutido con los expertos de esta institución, pues los países acreedores continuaban exigiendo el pago de los adeudos. En ese momento, Vietnam decide pagar 50 millones de dólares, que fueron en parte adelantados por Francia y Japón.

En 1990 se aprueba la ley sobre la protección de la propiedad privada y una nueva Constitución y en 1993 la ley agraria que otorgó el derecho a las familias campesinas sobre el uso de la tierra por espacio de 20 años y en ciertos casos hasta los 50 años.

En el *sector externo*, desde 1991 se eliminó el monopolio estatal sobre el comercio exterior, propiciando el intercambio de las empresas con el exterior. Se emprendió la búsqueda de nuevas fuentes de financiamiento, para lo cual se trazaron políticas que favorecieron el ahorro y la inversión tales como: desarrollo del mercado de capitales, aumento de las tasas de interés, ahorro individual en divisas en los bancos comerciales. Se renegoció la deuda externa y se activaron los vínculos con organismos e instituciones financieras internacionales, entre ellos con el FMI y el BM y se incorporó a la ASEAN.

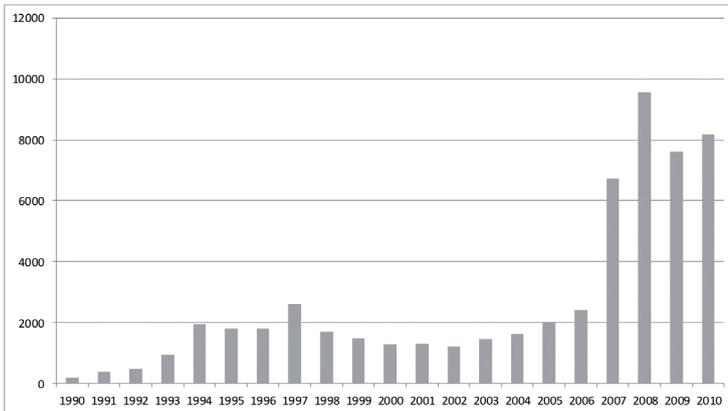
En Viet Nam el crecimiento de las exportaciones fue elevado a partir de 1986, por encima del 25 % anual. Y si bien fueron las empresas

nacionales las que impulsaron el crecimiento, la IED ha hecho una contribución muy valiosa, dado que los capitales foráneos aportaron capital, tecnología, conocimientos de administración de empresas y acceso a los mercados y ofreció otras facilidades menos tangibles como la importación de nuevas ideas, entre otras.

La IED en Viet Nam ha estado concebida como un proceso controlado por el Estado para obtener capital y tecnologías de avanzada; introducir nuevas formas de gestión empresarial que contribuyan a elevar la eficiencia y calidad de las producciones; y combinar todo esto con un uso más racional de las potencialidades y recursos existentes. Todo esto de manera que se corresponda con la estrategia de desarrollo económico y social del país.

La política aplicada para atraer inversión ha permitido el creciente flujo de capitales. Así, de cifras despreciables en 1990, seis años después estas habían superado los 2 000 millones de dólares anuales y en la actualidad supera los 8 000 millones anuales según se puede observar.

**Figura 7: La Inversión Extranjera Directa en Viet Nam 1990-2010 en millones de dólares**



*Fuente: Elaborado en base a World Investment Report, 2011. Ginebra y New York.*

La primera ley de IED después de la apertura en Viet Nam fue aprobada en 1987 y posteriormente se dictaron 2 leyes de enmiendas y adiciones, la primera, en 1990, y la segunda en diciembre de 1992 que contemplaba nuevas modalidades de inversión, ampliando el término de las asociaciones e introduciendo cambios que implicaron una mayor apertura y flexibilización en el proceso de la inversión extranjera en Vietnam.

Dictaron además un grupo de reglamentos y disposiciones que complementaban la ley, existiendo las siguientes modalidades básicas de inversión, las asociaciones contractuales, las empresas mixtas, las empresas de capital totalmente extranjero, empresas que operan dentro de las ZPE y los contratos de construcción-operación-transferencia.

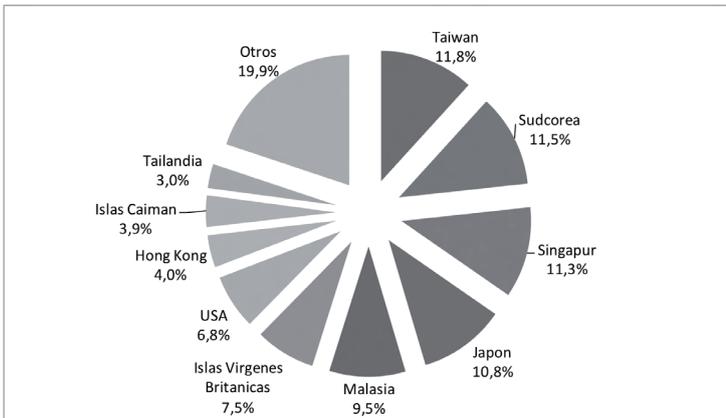
En la estructura sectorial de la IED en Viet Nam el crecimiento más acelerado ha sido en las manufacturas, que representa el 50 % de la inversión total realizada, también se destacan los proyectos en bienes raíces, minería y el papel de la inversión en servicios, junto al incremento de la inversión en transporte, correos y comunicaciones en general y en la actividad turística. Los principales países inversionistas desde 1990 al 2010 en Viet Nam fueron Taiwán, Corea del Sur, Singapur, Japón, Malasia, Islas Vírgenes Británicas, USA, Hong Kong, y Tailandia.

Proyectos de inversión extranjera directa por clase de la actividad económica principal en Viet Nam. 1988 a 2010		
	Número de Proyectos	Capital registrado (millones usd)
<b>Total</b>	<b>13544</b>	<b>213025.0</b>
Manufacturas	7860	93660.7
Bienes raíces, alquileres a empresas	1894	52348.3
Minería y canteras	130	10982.5
Hoteles y restaurantes	412	19711.6
Construcción	662	9699.0
Transporte; almacenes y Comunicaciones	570	9314.4

Agricultura, Forestal y Pesca	749	4397.7
Electricidad, gas y Agua	78	5184.1
Recreación, cultura y deporte	134	2874.2
Salud y Trabajo Social	78	1037.4
Intermediación Financieras	70	1162.8
Ventas Mayoristas y Minoristas	447	1439.6
Educación y entrenamientos	133	388.5

Fuente: Ministry of Planning and Investment, Foreign Investment Agency in Viet Nam and Statistical Handbook in Viet Nam, 2011. Hanoi, Viet Nam.

**Figura 8: Inversiones Extranjeras en Viet Nam de los principales países de 1990-2010 en porcentajes**



Fuente: Ministry of Planning and Investment, Foreign Investment Agency in Viet Nam and Statistical Handbook in Viet Nam, 2011. Hanoi, Viet Nam.

Al igual que en China la distribución regional de los proyectos, no es muy equitativa, ya que las regiones, del Sudeste, Centro Norte y Costa Central Norte y los deltas del Río Rojo y Mekong absorben el 90 % del capital invertido. No obstante en el 2010, con la excepción de la inversión en petróleo y el gas, unas 58 localidades, tenían inversiones directas de capital extranjero, siendo el lugar más atractivo Ciudad Ho Chi Ming, en segundo lugar, Ba Ria – Vung Tau y el tercer lugar la capital Hanoi.

Es evidente en el caso de Viet Nam las asimetrías entre el Norte y el Sur del país en cuanto a los montos de inversión recibido, y eso viene dado por los distintos niveles de desarrollo que existían en el país, incluso antes de la última guerra de Estados Unidos contra ese país, por el apoyo en recursos financieros que se le daban al Sur, donde el régimen de Saigón era respaldado por USA.

#### **4. Zonas de desarrollo económico a partir de las IED**

Con el establecimiento de Zonas Económicas Especiales (ZEE) Vietnam busca promover e incentivar el sector industrial y a su vez atraer la mayor cantidad de IED en esas zonas utilizando como instrumento los incentivos fiscales y no fiscales. Las formas en las que se puede establecer una ZEE en Vietnam son las siguientes:

- **Zonas Económicas:** áreas económicas con límites geográficos definidos, separadas de la inversión general y ambiente de negocio y con condiciones favorables para los inversionistas.
- **Parques de alta tecnología:** áreas con límites geográficos definidos que se especializan en la investigación, desarrollo y aplicación de tecnologías altas.
- **Zonas industriales:** áreas con límites geográficos definidos que se especializan en la fabricación de productos industriales y la provisión de servicios para la fabricación industrial.
- **Zonas de procesamiento para la exportación:** zonas industriales que especializan en la fabricación de productos para la exportación y la provisión de servicios para la fabricación de productos de la exportación.

Según el Decreto Ley de Inversión 29/2008, estas zonas solo eran autorizadas por el Primer Ministro. En ellas existen incentivos fiscales para atraer capital extranjero en cualquiera de las formas anteriormente planteadas como por ejemplo eliminar cualquier restricción que obstaculice la exportación por parte de las compañías establecidas en Zonas de procesamiento para la exportación.

En Vietnam se han creado múltiples plantas industriales, impulsado por el recalentamiento de la economía China, lo cual le ha permitido atraer empresas de capital japonés y coreano con la creación de parques segmentados y capital malayo-vietnamita para empresas High Tech. El crecimiento en materia de zonas francas de Vietnam es impresionante, habiendo pasado de 1 parque en 1991 (100.000 empleados) a más de 150 en 2009 (1.000.000 empleados). Del total de IED establecida en el país más de un 40% se destina a proyectos relacionados con Zonas Francas.

### *Régimen jurídico de la inversión extranjera*

La 1era Ley de Inversión Extranjera fue planteada por la Asamblea Nacional de Viet Nam (RSV) en diciembre de 1987. En ella se establecía que la RSV le daba la bienvenida y alentaba a las organizaciones extranjeras y nacionales a invertir capital y tecnología en Vietnam sobre la base del respeto a la independencia y la soberanía nacional, el pleno cumplimiento de las leyes vietnamitas, la igualdad y el beneficio mutuo.<sup>18</sup>

Una vez adentrados en la década de los 90' comenzaron a llegar masivamente los flujos de IED y se hizo necesario revisar y mejorar dicha ley a través de la introducción de nuevos decretos como por ejemplo el Decreto N° 24/2000 establecido en julio de 2000 y el Decreto N° 27/2003 del 19 de marzo de 2003. En el 2005, la Asamblea Nacional aprobó la “Ley Común de Inversiones” y entro en vigor en julio del 2006, equiparando el tratamiento que Vietnam ofrece a la unión de las inversiones extranjeras con las locales.

Según la Ley, el Estado garantiza el respeto del derecho de propiedad sobre el capital invertido. Se incentiva además la inversión directa extranjera en todos los sectores de la economía, salvo en aquellos que afecten a la seguridad nacional, los intereses públicos, al medio ambiente y al acervo histórico y cultural.

Según el Art. 4 del Capítulo II, los inversionistas extranjeros pueden realizar sus operaciones, bajo las formas siguientes:

1. **Empresa mixta:** La establecida en Vietnam entre dos o muchas partes, a base del contrato de coinversión o un acuerdo firmado por el Gobierno de la República Socialista de Vietnam y un gobierno extranjero o la formada por una empresa con capital de inversión extranjera y una empresa vietnamita, o una empresa mixta en cooperación con inversionista extranjera sobre contrato de coinversión.
2. **Empresa con 100% de capital extranjero:** La establecida en Vietnam con el capital invertido en 100% por el extranjero.
3. **Cooperación de negocios a base de un contrato de la misma índole:**
  - a) *“Contrato de Construcción–Operación–Transferencia” (BOT)*

Documento firmado por un organismo estatal competente de Vietnam y el inversionista extranjero para construcción y la explotación comercial de una obra de infraestructura por un período determinado. Al expirar ese período el inversionista extranjero transfiere sin compensación la obra al Estado de Vietnam.

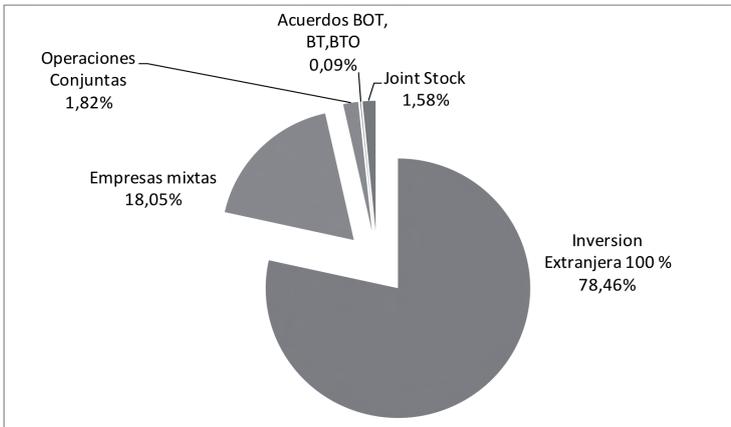
- b) *“Contrato de Construcción-Transferencia-Operación” (BTO)*

Documento firmado por un organismo estatal competente de Vietnam y el inversionista extranjero para la construcción de una obra de infraestructura. Al concluir la construcción, el inversionista extranjero la transfiere al Estado Vietnamita y el Gobierno de Vietnam le concede el derecho a la explotación comercial por un período determinado a fin de reembolsarse y tener una ganancia razonable.

- c) *“Contrato de Construcción-Transferencia” (BT)*

Documento firmado por un organismo estatal competente de Vietnam y el inversionista extranjero para la construcción de una obra de infraestructura. Terminada la construcción, el inversionista la transfiere al Estado de Vietnam y el Gobierno vietnamita le crea las condiciones para que realice otros proyectos con el fin de reembolsarse y tener una ganancia razonable.

**Figura 9 : Inversión Extranjera en Viet Nam por formas de inversión en el 2010 en porcentajes**



*Fuente: Ministry of Planning and Investment, Foreign Investment Agency in Viet Nam and Statistical Handbook in Viet Nam, 2010. Hanoi, Viet Nam.*

El Estado de Vietnam no autoriza inversiones extranjeras en los sectores y regiones que pueden perjudicar a la defensa y seguridad nacional, los vestigios históricos y culturales, las tradiciones y buenas costumbres y el medio ambiente.

A base de su planificación y orientación para el desarrollo en cada período, el Gobierno define las regiones para promover las inversiones, promulga un listado estimulando y priorizando proyectos de inversión. Las organizaciones económicas privadas vietnamitas pueden cooperar con los inversionistas extranjeros en los sectores y con las condiciones estipuladas por el Gobierno.

En principio, las cuatro formas están a disposición del inversor para desarrollar cualquier tipo de proyecto de inversión. Sin embargo, hay sectores en los que determinadas formas de inversión no están permitidas y otros en los que, sólo se permite en forma de empresa mixta o contrato de cooperación.

El establecimiento de capital extranjero en la forma de joint venture o Business Cooperation Contract (BCC) solo está permitido en sectores como:

- Minería, refinado de petróleo y gas y extracción de minerales preciosos.
- Transporte aéreo, ferroviario y marítimo, transporte público de pasajeros, construcción de aeropuertos y puertos (excepto cuando el método es BT, BOT, BTO).
- Negocios en los servicios aéreos y marítimos.
- Ciertas formas de reforestación.
- Actividades turísticas y agencias de viajes.
- Producción de explosivos industriales.
- Servicios de consultoría jurídica (no técnica).
- Cultura, excluyendo la impresión de documentos técnicos, empaquetado y etiquetado de bienes, prendas de vestir, textiles o calzado, áreas deportivas y de entretenimiento y la producción de películas de dibujos animados por ordenador. Cabe señalar que, cultura, no sólo engloba arte, actuaciones artísticas y entretenimiento sino también lo referido a la publicidad en general.

Se permite la inversión en forma de BCC entre una o varias partes extranjeras y una parte vietnamita, unidad especializada autorizada para desarrollar negocios, en los siguientes sectores:

- Establecimiento de redes públicas de telecomunicaciones, prestación de servicios en telecomunicaciones y de correo (urgente, doméstico e internacional).
- Actividades mediáticas, de radiodifusión y televisión.

En la **Ley Común de Inversiones** se limita la participación al 30% sólo en aquellos sectores y áreas fijadas por las autoridades. Así las compañías vietnamitas tendrán limitaciones en determinados sectores y áreas permitidas con un máximo del 30% del capital social.

Con la renovación de la **Ley de Bancarrota** (15 de junio de 2004), se simplificaron los procedimientos en caso de quiebra, se permitió la participación de otros afectados no acreedores en dichos procedimientos y los tribunales tuvieron más flexibilidad para tratar los casos de insolvencia. Esta ley permite el cierre de numerosas empresas y organizaciones no eficientes.

La **Ley del Suelo** N° 13/2003/QH11 –sustituyo a la del 14 de julio de 1993– mantuvo el principio de que el título del suelo corresponde al pueblo y que el Estado (el Gobierno y el Comité Popular) es el único facultado para administrarlo. Esta ley determina los regímenes de uso autorizados, los derechos y obligaciones de los usufructuarios y los procedimientos administrativos para su uso, gestión e inspección.

El **Decreto** N° 181/2004/ND-CP del 29 de octubre de 2004 sobre la aplicación de la Ley del Suelo clarifica los procedimientos administrativos a seguir, destaca la apertura del negocio inmobiliario residencial a las empresas de inversión extranjera y otros asuntos relativos al precio del suelo.

Por su parte el **Ministerio de Planificación e Inversiones (MPI)** es el principal responsable de realizar la coordinación de los órganos del Gobierno, centrales y locales en materia de valoración de solicitudes y extensión de las licencias de inversión. También es el órgano facultado para realizar un seguimiento de los proyectos aprobados y su conformidad con el contenido de la licencia y mejorar el marco legal de la Inversión Extranjera en Vietnam.

En el caso de las empresas con 100% de capital extranjero, deben operar bajo la forma de sociedad de responsabilidad limitada y el dueño no residente puede acreditar a un representante debidamente autorizado en Viet Nam. Las empresas que operan en las ZPE desarrollan servicios de apoyo a la producción de bienes exportables y a la propia actividad exportadora. Se constituyen bajo la forma de sociedades de responsabilidad limitada.

Los contratos de construcción-operación-transferencia son una variante utilizada para atraer grandes montos de capital, fundamentalmente para la construcción de obras de infraestructura. A través de ellos la parte extranjera construye y pone en explotación una obra; y una vez recuperada la inversión y obtenido un margen de ganancias, esta pasa a ser propiedad del gobierno sin que el mismo deba desembolsar nada en la operación.

Es bueno señalar que se mantiene restringida la IED por parte de personas naturales del país. Pero no se establecen restricciones en relación con quiénes invierten por la parte extranjera, salvo el caso de los emigrados que tengan delitos pendientes con la justicia vietnamita. Más bien se estimula la participación de los vietnamitas residentes en el exterior “como su contribución a la reconstrucción nacional”.

Hay *diferentes procesos de aprobación* en dependencia del monto de los acuerdos y de las áreas hacia los cuales se dirige la misma, existiendo 3 grupos de inversión, el A, B y C.

El *Término del contrato*, puede tener un máximo de 50 años, aunque en caso necesario puede llegar hasta 70 años, este último lo autoriza el gobierno con la aprobación del Consejo de Estado. La ley establece que la prioridad en el reclutamiento del personal de las empresas asociadas con capital extranjero es para los ciudadanos vietnamitas. Sólo se admite la contratación de extranjeros cuando se trata de puestos de trabajo con altos requerimientos en cuanto a calificación técnica que no puedan ser satisfechos por los nacionales. Existe una entidad empleadora que es la que contrata al personal para que trabaje en las empresas extranjeras.

*Régimen fiscal.* El tributo a pagar por las empresas con inversión de capital foráneo y los individuos u organizaciones extranjeras que participen en las mismas es un Impuesto sobre el beneficio del 15-25%. En el caso que se reinvierta parte de las ganancias por 3 años o más, se reembolsará a la empresa el equivalente del impuesto ya pagado por los beneficios reinvertidos. Pueden otorgarse exenciones del pago de este impuesto por un período máximo de 2 años a partir de que comienzan a obtenerse beneficios; estas facilidades se dan en dependencia del área en que se realice la inversión, el capital aportado, las exportaciones que se deriven del negocio, su naturaleza y duración.

También existe una contribución a la Seguridad Social de acuerdo con las leyes vietnamitas, donde la empresa debe pagar el 10 % del fondo total de salario.

Para los individuos u organizaciones extranjeras se establece además el pago de un impuesto sobre las ganancias remitidas al exterior en dependencia del aporte de estos a la empresa. Los trabajadores nacionales o extranjeros empleados de cualquier empresa con inversión foránea (incluyendo las asociaciones contractuales), pagan impuestos sobre sus ingresos personales de acuerdo con la ley tributaria vietnamita. También pagan, aparte de la contribución que debe hacer la empresa, un 10 % de su salario como aporte al fondo local de seguridad social.

Se ofrecen garantías al inversionista extranjero para la repatriación de su parte en los beneficios del negocio, los pagos por transferencia tecnológica u otros servicios. Se autoriza a los inversionistas y tra-

bajadores extranjeros a comprar viviendas mientras permanezcan en Vietnam.

## 5. Algunas consideraciones

Se aprecia un altísimo nivel de desarrollo alcanzado por estas economías asiáticas y una alta participación de capitales extranjeros ya sea como vía de financiamiento u otras formas, que contribuyen al crecimiento y el desarrollo de ambas economías. Por supuesto las políticas desarrolladas por parte de ambos gobiernos también influyen sustancialmente, así como los incentivos que puedan ofrecer a los inversionistas con el objetivo de atraer mayores niveles de inversión.

En la RPCH aún prevalece una acentuada tendencia al establecimiento de normas más selectivas y respetuosas en materia de inversiones y que estas no influyan negativamente sobre el medio ambiente, el gobierno tampoco permite la participación y acumulación excesiva de Inversión Extranjera en sectores o zonas económicas y potencia el sector industrial, fundamentalmente la industria manufacturera de alta gama y alta tecnología. Otra de las preocupaciones del Estado chino es la participación de Inversión Extranjera Indirecta en la economía pues esta, a diferencia de la directa, no contribuye al establecimiento de una inversión sustancial para la economía.

A pesar de que la RSV es un país comunista, el gobierno central y el partido se han preocupado de que su economía sea competitiva a nivel internacional y reviste la forma de una economía socialista de mercado, al iniciarse el Doi Moi en la década del 80´ se ha priorizado la apertura y la integración económica con la región (ASEAN 1995) y el resto del mundo (OMC 2007).

La importancia económica de Viet Nam en la región ha tenido un carácter reducido si se le compara con las tres grandes potencias (Japón, India y China), pero en los últimos años es la economía con más rápido crecimiento después de China. También hay que destacar el papel que realiza dentro de los esquemas de deslocalización industrial que protagonizan los países más avanzados del este y sudeste asiático. El gobierno ha mejorado las condiciones sociales logrando reducir el desempleo y los niveles de pobreza; pero aun así debe comprometerse con lograr reducir los altos niveles de corrupción que prevalecen. En cuanto a las Inversiones, permitió igualdad de condiciones tanto

para el inversionista extranjero como para el nacional, también se ha descentralizado el proceso de certificación a los distintos niveles de la provincia y se ha enfocado en reducir los niveles de contaminación que generan las empresas nacionales y extranjeras.

Para mejorar las políticas de inversión aplicadas bajo el Doi Moi y facilitar las condiciones de los inversionistas (extranjeros y nacionales) el gobierno deberá entre otras cosas, brindar mayor flexibilidad con los inversionistas en general siempre y cuando no se infrinjan las leyes; regular la inversión y proteger los intereses nacionales a través de las leyes específicas y regulaciones pertinentes; simplificar tanto el proceso de registro de las inversiones extranjeras como los procedimientos de certificación y actualizar el listado con las restricciones a la entrada de Inversión Extranjera en los decretos establecidos en la Ley de Inversiones.

En la economía china la apertura al exterior ha abarcado todo el país y a todas las áreas, ya que esta se amplió del litoral al interior del país, de la agricultura y la industria de procesamiento a los sectores básicos, la infraestructura, las finanzas, los seguros y el comercio.

Las Zonas Económicas Especiales (ZEE) en los países estudiados desde el comienzo tuvieron resultados satisfactorios.

Las inversiones realizadas por sociedades chinas constituidas en el extranjero o por vietnamitas residentes en el exterior a sus países de origen han sido significativas en estos años como resultado de las políticas nacionales de estímulos a las mismas.

En la estructuración de la IED por sectores en China, se evidencia una preponderancia de las inversiones en el sector secundario, principalmente en las ramas textil, confecciones, fabricación de equipos de comunicación y electrónicos, juguetes, alimentos, químicos, caucho, hidrocarburos, minerales, siderúrgicos, maquinaria y equipos de transporte. En los últimos años se registra un aumento de las inversiones en actividades financieras de seguro e inmobiliarias

Estos países establecieron estrategias para adquirir tecnologías foráneas como un factor para el logro de la transformación industrial tardía, importando productos primarios, como alimentos y energía, y exportando a gran escala productos manufacturados, en el caso de Viet Nam han tenido un desarrollo notable en la exportación de productos agrícolas.

La IED en las economías estudiadas son partes de un sistema integralmente concebido y sujeto a continuos ajustes, desempeñando un papel importante en los resultados económicos del país, con una elevada correlación entre sus indicadores, aunque no se puede considerar que esta sea la panacea del desarrollo.

## 6. Experiencias necesarias para Cuba

Hay diferencias importantes en la evolución de la Inversión Extranjera Directa de Cuba en relación a China y Viet Nam, sin embargo la primera regularidad observada es que las transformaciones económicas o reformas implementadas en China y en Viet Nam partieron de condiciones económicas similares a las que presenta Cuba actualmente, y lo semejante en estas economías, es que en ambos casos se trata de transformaciones desde el socialismo, que partieron de economías subdesarrolladas que no lograron resolver los problemas del subdesarrollo con la planificación centralizada y con el modelo clásico socialista europeo, y que además la conducción de su reforma se realiza por el Partido Comunista de ambos países.

El examen realizado de las experiencias de China y Vietnam, permite identificar un grupo de elementos al parecer comunes que han sido claves en los éxitos de sus reformas. Destacándose que las estrategias para la reforma de sus modelos han sido siempre aprobadas por las distintas sesiones realizadas en los Congresos de sus Partidos, como parece ser el caso cubano en estos momentos.

Principales regularidades observadas en las transformaciones realizaron esos dos países:

- Le otorgaron un importante papel a las transformaciones agrícolas en la búsqueda de la autosustentabilidad alimentaria, logrando incrementos de la producción y la productividad.
- Permitieron la eliminación o transformaciones de las empresas públicas ineficientes, a través de lo cooperativización, privatización, o uniones con el capital extranjero en busca de competitividad internacional.
- Lograron un impacto positivo en el crecimiento económico a partir de la apertura de la economía a diferentes formas de propiedad.

- El marcado incremento del crecimiento económico y la eficiencia de la economía fueron derivados de la ampliación de las relaciones monetario-mercantiles, especialmente el papel del mercado sobre la base de un plan indicativo estratégico.
- Permitieron una elevada apertura externa, especialmente de amplios montos de ingresos de capitales extranjeros anualmente con su consiguiente impacto en las exportaciones de esos países.
- Hubo una mejoría constante del clima macroeconómico de sus economías, visto como el incremento del promedio anual de crecimiento del PIB, el aumento sostenido de sus reservas monetarias internacionales y otros indicadores.
- Lograron una elevación constante del consumo individual a través del otorgamiento de créditos para el consumo, incrementos de salarios, entre otros incentivos a la población.
- En China y Viet Nam el crecimiento económico ha estado acompañado de una fuerte reorganización institucional.
- En el caso de Viet Nam se destaca su reintegro a los organismos internacionales entre ellos su vínculo con el Banco Mundial que le ha propiciado el otorgamiento de créditos importantes.
- Las reformas en China y Viet Nam abarcaron una profunda transformación en otras áreas, especialmente en el sistema financiero del país.
- Se logró establecer una fuerte relación entre las IED y las exportaciones en China y Viet Nam, y entre estas y el incremento de las reservas internacionales monetarias de cada país.
- Fue crucial el papel de los capitales extranjeros provenientes de los llamados chinos de ultramar, o de las comunidades chinas en el caso de Hong Kong en China (en ocasiones más del 70 % de los capitales recibidos vinieron de ese origen).

Regularidades para la atracción de capital extranjero en estas economías:

- Estos países implementaron estímulos y también restricciones para la atracción de capital extranjero, pero fueron muy pragmáticos en la toma de decisiones, por ejemplo el 70 % de la Inversión

extranjera directa en China hoy son realizadas por empresas 100 extranjeras.

- La legislación para la inversión extranjera directa en China y Viet Nam se ha ido modificando regularmente, de acuerdo al avance de los negocios implementados.
- Se han planteado incentivos fiscales muy favorables que han motivado la inversión extranjera en un territorio determinado o en un sector con necesidad de su despegue económico.
- Los resultados de la inversión extranjera en China evidencia su importancia en el comercio exterior de China, ya que en el 2008 su participación era de un 55 % de las exportaciones totales.
- Desde el punto de vista estructural resulta oportuno considerar el peso que tiene la IED dentro de las fuentes de financiamiento de las inversiones en China, donde es evidente que la IED se concibe como un *complemento de las fuentes nacionales de financiamiento*.
- Inicialmente en China se limitó el período de duración de las asociaciones con capital extranjero de diez a treinta años y luego se amplió a entre cincuenta y setenta años.
- Actualmente se concibe el acceso directo de las empresas con inversión extranjera al mercado interno y externo, pero en una fase inicial funcionaron “empresas puentes” para facilitar los vínculos con otras entidades dentro del país.
- Las empresas con participación de capital extranjero en China selecciona a sus trabajadores partiendo de la libre contratación.
- A los empresarios extranjeros que reinviertan sus ganancias por un período mínimo de 5 años se les devuelve el 40 % de los impuestos a la renta aportados con antelación, pero si los reinvierten en sus empresas por un período de operación no menor de 5 años para aumentar las exportaciones o para introducir tecnologías avanzadas pueden obtener una devolución del total de impuestos, sobre la renta, pagado por la parte reinvertida.
- Se ofrecen en China muchas facilidades a las empresas que se dediquen a la agricultura, silvicultura o se instalen en regiones remotas o subdesarrolladas, entre ellas que estarían liberadas de

todo tipo de carga tributaria durante los 5 años iniciales en que obtengan ganancia.

- Existe Desgravación y Exención del Impuestos a la renta en determinados plazos para determinadas actividades que se quieran desarrollar, especialmente en obras de infraestructuras como la construcción de puertos o que propicien el acceso a tecnologías de punta en China.
- En el caso de Viet Nam los contratos de construcción-operación-transferencia son una variante utilizada para atraer grandes montos de capital, especialmente para la construcción de obras de infraestructura.
- Se estimula la participación de la inversión de los vietnamitas residentes en el exterior “como su contribución a la reconstrucción nacional”.
- En Viet Nam se ofrecen amplias garantías al inversionista extranjero para la repatriación de su parte en los beneficios del negocio, los pagos por transferencia tecnológica u otros servicios. Se autoriza a los inversionistas y trabajadores extranjeros a comprar viviendas mientras permanezcan en Vietnam.
- El sector de inversión extranjera ha llegado a explicar a 37.2 por ciento del producto industrial vietnamita y el 57.4 por ciento de las exportaciones totales.

De las transformaciones se pueden derivar experiencias asiáticas, para un proceso cubano que incluya un papel más protagónico la utilización creciente de capitales extranjeros

1. Debe tener en cuenta las autoridades cubanas que los recursos financieros externos son escasos, y se dirigen a las economías en desarrollo pero especialmente a las economías asiáticas, no solo por las facilidades otorgadas por cada país en particular, sino que el Sudeste Asiático esta siendo la zona más dinámica del mundo en la actualidad y en los próximos años.
2. La legislación cubana relacionada con los capitales extranjeros es muy amplia y recoge elementos que pudieran ser atractivos para una llegada masiva de capitales extranjeros, sin embargo no se observa la voluntad del gobierno en utilizar masivamente esta variable, al menos en el corto plazo, aunque el proyecto nacional

de los “Lineamientos económicos y sociales” refleje la necesidad de lograr recursos externos por la vía de la inversión extranjera directa.

3. El Ministerio de Comercio Exterior e Inversión Extranjera de Cuba y la legislación que amparan las inversiones extranjeras, no solo bastan para intentar estimular la atracción de inversiones, la experiencia asiática muestran que el resto de las instituciones del país se deben alinear con este objetivo, facilitando y no entorpeciendo el avance de estos recursos.
4. Hay áreas de negocios como los de infraestructura que son muy largos los periodos de recuperación del capital invertido, de ahí que es necesario implementar políticas de exención fiscal durante un tiempo definido o que sean empresas 100 % extranjeras durante un periodo determinado.
5. Sería conveniente limitar el uso de la discrecionalidad en la aprobación de los negocios, a la vez que se publiquen las licitaciones que es necesario implementar.
6. Debe estimularse la entrada de capitales extranjeros de cubanos residentes al exterior, a la vez que se permita a empresarios privados cubanos a asociarse con empresarios extranjeros, en negocios de pequeño y mediano tamaño.
7. Podría estudiarse e implementarse la incorporación de Cuba a los organismos financieros internacionales.

## Notas

1. Ffrench-Davis, Ricardo y Reisen, Helmut. “Los flujos de capital y el desempeño de la inversión: Una síntesis. Resultado de la investigación entre el Centro de Desarrollo de la OCDE y la CEPAL, 1997.
2. González, Juan. “China: Comercio exterior y crecimiento económico en el camino al mercado”. Revista de Comercio Exterior de México. BANCOMEXT. Vol. 46 Número 12. Diciembre de 1996. México. p-981.
3. Castro, Elvira. “Sobre la reforma económica y la inversión extranjera en China” Revista Economía y Desarrollo, No 2/ Vol. 118/ Dic 1995.

4. World Bank. Patterns of Direct Foreign Investment in China, p-7.
5. Qin Shi. Ibidem.
6. Franchini Gómez, Jorge Alberto. La Inversión Extranjera Directa en China. Una interdependencia controlada.
7. Fernández, Miriam. Situación Actual y Perspectivas de la economía China y Potencialidades de sus relaciones con América Latina y el Caribe. Caracas, 26 de febrero de 1993. P-32.
8. Díaz Vázquez, Julio. Obra citada pág. 117.
9. Oficina Económica y comercial de España. Beijing, 2009.
10. Castro, Elvira. Obra citada
11. Chen Yuming. Oficina Comercial. Embajada de China en Santiago de Chile. 2005.
12. Idem anterior y [www.fdi.gov.cn](http://www.fdi.gov.cn)
13. Chen Yuming. Oficina Comercial. Embajada de China en Santiago de Chile. 2005.
14. El 11 de octubre de 2008, China modificó la Ley reguladora del impuesto sobre el valor añadido (VAT). Asimismo, el 18 de diciembre de 2008, las autoridades fiscales chinas publicaron un nuevo reglamento en desarrollo de la Ley china reguladora del VAT, por orden N° 50 del Ministerio de Finanzas. La nueva normativa entró en vigor el 1° de enero de 2009.
15. Villezca Becerra PA. "Las reformas en China y su éxito económico: una breve descripción" en Observatorio de la Economía y la Sociedad de China N° 07, junio 2008. Accesible a texto completo en <http://www.eumed.net/rev/china/>
16. Castro, Elvira y Macías, Magalys. El entorno económico y la inversión extranjera en Viet-Nam. Revista Economía y Desarrollo No 2, 1996 p-148. La Habana.
17. Banco Mundial. "De la Planificación centralizada a la economía de mercado". Informe sobre el desarrollo mundial 1996. Washington, DC.
18. Ley común de Inversiones, Viet Nam 2006. [www.vietnamlaws.com](http://www.vietnamlaws.com)

## Bibliografía

- Banco Mundial. “De la Planificación centralizada a la economía de mercado”. Informe sobre el desarrollo mundial 1996. Washington, DC.
- Castro, Elvira. “Sobre la reforma económica y la inversión extranjera en China” Revista Economía y Desarrollo, No 2/ Vol. 118/ Dic 1995.
- Castro, Elvira y Macías, Magalys. El entorno económico y la inversión extranjera en Viet Nam. Revista Economía y Desarrollo No 2, 1996.
- CEPAL, “Las relaciones económicas y comerciales entre América Latina y Asia-Pacífico: el vínculo con China”. Segunda cumbre empresarial China- América Latina. Harbin, Heilongjiang, China. Octubre 2008.
- Chen Yuming. Oficina Comercial. Embajada de China en Santiago de Chile. 2005.
- Coubert, Julien, Voluntad con ojos rasgados, Revista Bohemia, No 19. 1987.
- Díaz Vázquez, Julio y Regalado, Eduardo “China: El despertar del Dragón” Editorial Ciencias Sociales. 2007 ISBN 978-959-06-09497.
- Domínguez, Jorge; Pérez Villanueva, Omar Everleny; Espina Prieto, Mayra y Barbería, Lorena “Foreign Direct Investment in China, Viet Nam and Cuba”. Cuban Economy and Social Development. The David Rockefeller Center Series on Latin American Studies, Harvard University. ISBN 978-0-674-06243-6. USA, 2012.
- Economic and Social Survey of Asia and the Pacific. 2011. Thailand.
- Fernández, Miriam. Situación Actual y Perspectivas de la economía China y Potencialidades de sus relaciones con América Latina y el Caribe. Caracas, 26 de febrero de 1993.
- Ffrench-Davis, Ricardo y Reisen, Helmut. “Los flujos de capital y el desempeño de la inversión: Una síntesis. Resultado de la investigación entre el Centro de Desarrollo de la OCDE y la CEPAL, 1997.
- Foreign Investment Agency in Viet Nam.
- Franchini Gómez, Jorge Alberto. La Inversión Extranjera Directa en China. Una interdependencia controlada.
- González, Juan. “China: Comercio exterior y crecimiento económico en el camino al mercado”. Revista de Comercio Exterior de México. BANCOMEXT. Vol. 46 Número 12. Diciembre de 1996. México.

- LA AIF EN ACCIÓN: VIET NAM. Bases para un crecimiento sostenido, <http://www.worldbank.org/ida>
- Ministerio de Comercio. República Popular China. "Invest in China". Noviembre, 2009. [www.fdi.gov.cn](http://www.fdi.gov.cn)
- Ministerio de Comercio. República Popular China. "Invest in China". Septiembre, 2011.
- Ministerio de Comercio Exterior y la Inversión Extranjera. Informes Anuales. Varios años. La Habana. Cuba.
- Oficina Económica y comercial de España. Beijing, 2009.
- Pérez Villanueva, Omar Everleny. "Reflexiones sobre economía cubana". Editorial Ciencias Sociales, La Habana, (2006) Segunda Edición Ampliada. ISBN 959-06-0839-6.
- Pérez Villanueva, Omar Everleny "Cincuenta años de la economía cubana". Editorial de Ciencias Sociales. ISBN 978-959-06-1239-8. La Habana, 2010.
- Qin Shi, China 1997. Editorial Nueva Estrella, Beijing, 1997.
- Statistical Handbook in Viet Nam, 2011. Hanoi, Viet Nam.
- UNCTAD. World Investment Report (WIR 2010), UNCTAD. World Investment Report (WIR 2010)
- UNCTAD. Informe sobre las inversiones en el mundo 2011 "NON-EQUITY MODES OF INTERNATIONAL PRODUCTION AND DEVELOPMENT. Panorama General. New York. 2011
- Viet Nam, Key Indicators for Asia and the Pacific 2008. Statistical Handbook. Viet Nam, 2010.
- Villezca Becerra PA. "Las reformas en China y su éxito económico: una breve descripción" en Observatorio de la Economía y la Sociedad de China N° 07, junio 2008. Accesible a texto completo en <http://www.eumed.net/rev/china/>.
- World Bank. Patterns of Direct Foreign Investment in China.
- Zemin, Jiang. Informe presentado ante el XV Congreso Nacional del Partido Comunista Chino, 12/sep/1997. Beijing Informa, No 40, Octubre 7, 1997.

**CIRCUNSTANCIAS EN  
AMÉRICA LATINA QUE  
FACILITAN O  
CONSTITUYEN UN RETO  
PARA EL AUMENTO DEL  
COMERCIO CON CUBA:  
NUEVOS INSTRUMENTOS PARA  
DESARROLLAR EL COMERCIO**



# **Circunstancias en América Latina que facilitan o constituyen un reto para el aumento del comercio con Cuba; nuevos instrumentos para desarrollar el comercio**

---

**Adriana Sánchez**

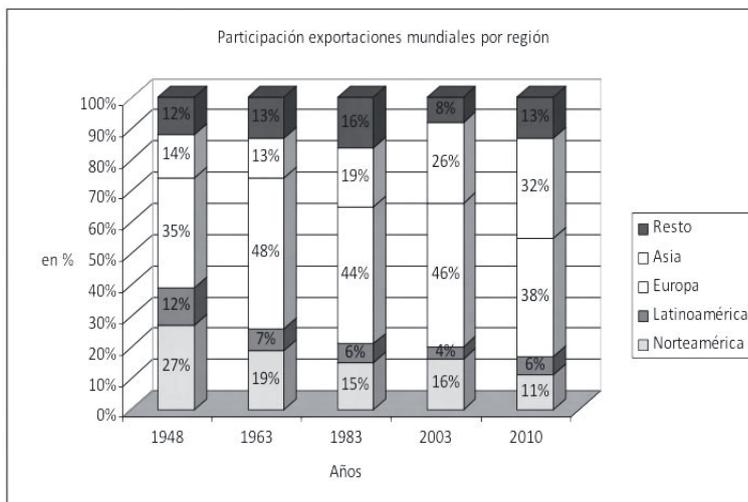
## **1. Introducción**

El propósito de la exposición es sintetizar algunas particularidades del comercio de América Latina. En realidad existe un gran acervo de información y de experiencias sobre estos temas y el presente texto pretende mostrar una versión resumida y gráfica, que contribuya a explicar algunas circunstancias a tomar en consideración, tanto en el diseño de las políticas comerciales como en las estrategias de las empresas exportadoras sobre los que recae la responsabilidad de expandir los intercambios, tradicionales y no tradicionales. En ese sentido, la exposición se presenta, mayormente, en forma de gráficas, con breves comentarios que dieron lugar a fructíferos debates.

## **2. La potencialidad del mercado de América Latina**

La participación de América Latina en el comercio mundial es reducida, alrededor del 6% de las exportaciones e importaciones, la mitad de la porción que tenía en los años 50s. Como se aprecia, en las nuevas circunstancias aumenta el porcentaje de los países en desarrollo y, particularmente, de Asia, sobre todo China.

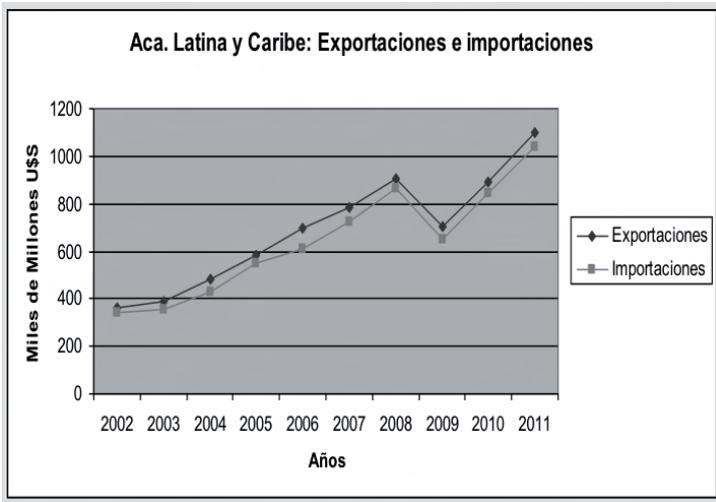
### Gráfico 1: Evolución de las exportaciones Mundiales



Fuente: Banco Mundial. *Global Economic Prospects January 2012*. Trade [http://siteresources.worldbank.org/INTPROSPECTS/Resources/334934-1322593305595/8287139-1326374900917/GEP2012A\\_Trade\\_Appendix.pdf](http://siteresources.worldbank.org/INTPROSPECTS/Resources/334934-1322593305595/8287139-1326374900917/GEP2012A_Trade_Appendix.pdf).

América Latina está entre las regiones más dinámicas del mundo por la creciente demanda de alimentos, materias primas y combustibles.

Gráfico 2: Desempeño comercial de América Latina



Fuente: CEPAL. Balance Preliminar. 2012. Santiago de Chile.

El comportamiento ha sido heterogéneo por países. El cuadro a continuación muestra las diferencias, en un grupo de países seleccionados, del dinamismo exportador, entre los años 2003 y 2008.

Gráfico 3: Contexto Internacional.  
Dinamismo Exportador (2003-2008)



Fuente: elaboración de la DIAS en base a CEI

Fuente: Elaboración de la DIAS en base a CEI.

En el ámbito global, se destaca:

- Alto dinamismo en materia de exportaciones tanto de los países desarrollados como en desarrollo, siendo estos últimos los que registran los mayores niveles de crecimiento promedio para el período 2003-2008.
- La tasa de crecimiento promedio de Chile, Venezuela, Argentina y Brasil exhibió un dinamismo mayor que el registrado en los principales países de la UE, así como en Japón (11%) y Estados Unidos (12%).
- Por otra parte, la apertura exportadora, expone una situación menos homogénea entre países Latinoamericanos: Alemania (36%), Chile (36%) Venezuela (36%), y otros donde el mercado externo tiene menor importancia relativa dentro del producto: Estados Unidos (8%), llamativamente el menor guarismo del grupo, India (13%) o Brasil (13%).
- La composición de la canasta de exportaciones ha desempeñado un rol clave durante los últimos años para comprender la dinámica del comercio mundial, en particular, como producto de modificaciones en los términos del intercambio.

### ¿Qué exporta América Latina?

La región es exportadora neta de alimentos, combustibles, otras materias primas y manufacturas de origen animal (MOA). América del Sur y Central suministró el 28,3% de las exportaciones agrícolas mundiales, 42 % de los productos de las industrias extractivas y el 23,5% de los combustibles<sup>1</sup>.

Por productos aporta un tercio de las exportaciones mundiales de maíz, 52% de las de soja, 44% de las de carne vacuna, 42% de carne aviar y 17% de carne porcina, entre otros alimentos<sup>2</sup>. En minerales y combustibles, el 45% del cobre, 20% de molibdeno, zinc y estaño y 30% del total mundial de los biocombustibles<sup>3</sup>.

También exporta bienes industriales, principalmente Brasil<sup>4</sup> y México. Los países del Cono Sur tienen un mayor desarrollo industrial relativo. En la región andina la proporción de las exportaciones industriales es todavía reducida, excepto en Colombia. Centroamérica exporta manufacturas de bajo contenido tecnológico. Por otra parte, tanto

México, como Centroamérica, exportan bienes industriales con alto contenido de insumos importados. Especialmente México exporta textiles y vestuarios, circuitos integrados, equipos de transmisión de radio y televisión, telefonía y automóviles<sup>7</sup>.

### **¿Por qué crecen las Exportaciones?**

Al hacer las consideraciones sobre el futuro de las exportaciones latinoamericanas, en los próximos años, se parte de suponer el mantenimiento de los precios de los productos básicos, en buena medida respaldado por la fuerte demanda de los mercados de países emergentes.

Circunstancias en América Latina que facilitan o constituyen un reto para el aumento del comercio con Cuba; nuevos instrumentos para desarrollar el comercio

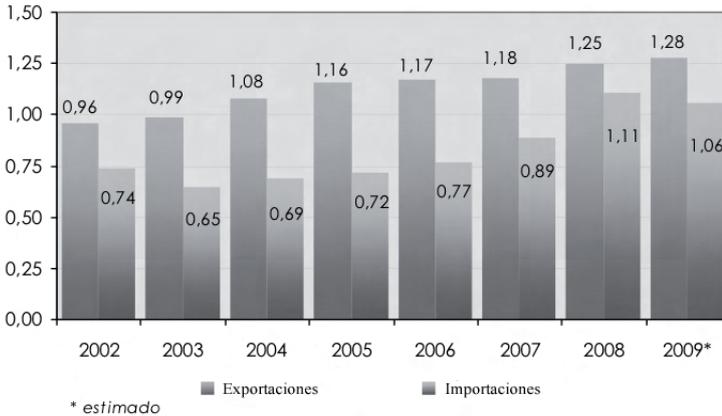
<b>América Latina: índices de las exportaciones de bienes FOB (Índices 2005=100)</b>			
	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011/a</b>
<b>América Latina</b>	121.3	154.1	190.3
<b>Argentina</b>	137.8	168.7	211.5
<b>Bolivia</b>	176.2	225.4	296.3
<b>Brasil</b>	129.3	170.7	216.4
<b>Chile</b>	130.9	172.1	197.8
<b>Colombia</b>	156.6	187.7	261.8
<b>Costa Rica</b>	124.5	133.6	142.9
<b>Ecuador</b>	137.7	173.3	208.2
<b>El Salvador</b>	113.4	132.1	156.0
<b>Guatemala</b>	133.6	156.9	195.6
<b>Haití</b>	119.9	123.0	163.3
<b>Honduras</b>	95.6	113.7	149.0
<b>México</b>	107.1	139.2	162.8
<b>Nicaragua</b>	144.5	190.8	223.6
<b>Panamá</b>	151.0	153.6	218.8
<b>Paraguay</b>	175.0	254.2	314.4
<b>Perú</b>	155.2	204.8	261.3
<b>R. Dominicana</b>	89.2	107.4	134.3
<b>Uruguay</b>	169.8	213.5	261.0
<b>Venezuela</b>	103.4	118.0	161.6

*Fuente: CEPAL. Balance Preliminar.  
a/ Cifras preliminares.*

## Especificidades nacionales: Brasil en el Mundo

En lo referente a ejemplos de dinámica exportadora y diversificación, casi siempre resalta el ejemplo de la economía brasileña:

**Gráfico 4: Participación de las Exportaciones e Importaciones Brasileñas en las Exportaciones e Importaciones Mundiales (en %)**



Fuente: Ministerio de Desenvolvimento. Indústria e Comércio Exterior do Brasil (MDIC). Secretaria de Comércio Exterior (SECEX). Balança Comercial Brasileira. Datos consolidados 2009.

Brasil fue en 2008 el 22º exportador mundial (el año anterior había ocupado el puesto 24º). Los principales exportadores mundiales en 2008 fueron Alemania (9,1%), China (8,9%), Estados Unidos (8,1%), Japón (4,9%) y Holanda (3,9%).

Las exportaciones brasileñas fueron ese año de US\$ FOB 198 mil millones (23% superiores a las de 2007) y representaron el 1,25% de las ventas globales. En 2009 se estima que su participación mundial siguió creciendo para alcanzar el 1,28%. Los principales productos exportados en 2009 fueron: Complejo soja (11,3%); Material de transporte (10,6%); Petróleo y combustibles (9,8%); Productos mineros (9,4%); Carnes (7,5%); Productos metalúrgicos (7,3%); Químicos (7,1%) y Azúcar y etanol (6,4%)<sup>6</sup>.

## Las Importaciones

Por otro lado, las importaciones, se componen, mayormente, de bienes de consumo duraderos y bienes de capital. Es alta la propensión a importar por la dependencia de insumos industriales y combustibles, la fortaleza del consumo e inversiones y la apreciación de las monedas nacionales. Latinoamérica importa el 9,1% de los productos agrícolas mundiales, el 18,9% de los combustibles y productos de las industrias extractivas, 3,1% del hierro y el acero, 13,9% de los productos químicos.

América Latina: Índices de las importaciones de bienes FOB (índices 2005=100)									
	Valor			Volumen			Valor Unitario		
	2009	2010	2011 a/	2009	2010	2011 a/	2009	2010	2011 a/
América Latina	130.3	169.9	209.3	114.4	141.7	155.4	113.9	119.9	134.7
Argentina	136.1	197.3	260.6	128.4	176.2	209.6	106.0	112.0	124.3
Bolivia	189.8	246.7	349.2	157.3	191.0	248.0	120.7	129.2	140.8
Brasil	173.5	246.8	310.3	138.6	189.9	204.0	125.2	130.0	152.1
Chile	130.8	180.9	227.9	124.2	162.1	185.6	105.3	111.6	122.8
Colombia	156.3	191.9	263.5	137.9	158.2	185.7	113.4	121.3	141.9
Costa Rica	117.5	139.8	165.8	115.9	135.3	149.9	101.3	103.4	110.6
Cuba									
Ecuador	147.0	202.3	245.3	128.2	161.9	173.7	114.7	125.0	141.2
El Salvador	108.2	125.9	147.4	98.3	106.9	113.7	110.1	117.8	129.6
Guatemala	110.3	133.2	164.8	94.9	105.2	113.1	116.2	126.7	145.7
Haití	155.3	214.7	192.3	112.9	152.0	110.7	137.5	141.2	173.7
Honduras	111.5	130.6	161.4	95.6	101.8	109.9	116.7	128.4	146.8
México	105.6	135.7	158.6	94.7	117.0	124.8	111.5	116.0	127.0
Nicaragua	132.9	162.1	199.1	119.0	134.4	145.4	111.7	120.7	136.9
Panamá	148.4	178.5	256.3	130.9	149.9	196.8	113.4	119.1	130.3
Paraguay	181.2	206.0	320.2	167.6	229.0	257.8	108.1	113.5	124.2
Perú	173.9	238.5	309.5	130.6	162.6	180.4	133.2	146.6	171.6
R. Dominicana	124.6	155.0	180.0	118.4	135.1	137.6	105.2	114.7	130.8
Uruguay	177.9	221.7	280.8	148.1	170.1	187.3	120.1	130.4	149.9
Venezuela	165.1	160.8	196.4	151.6	139.3	153.2	108.9	115.5	128.1

Fuente: CEPAL. a/ Cifras preliminares.

Por países, las compras más dinámicas fueron realizadas por Bolivia (46,4%), Argentina (35,1%) y Colombia (34,1%) y con menores aumentos Venezuela (13,1%), Paraguay (16,6%) y México (16,8%)<sup>7</sup>. Mientas que las importaciones originarias del Resto del Mundo crecieron en forma acelerada.

Las proyecciones de las importaciones, también son altas y consideran una elevada elasticidad de los bienes importados ante la dependencia de insumos, crecimiento de la población, aumentos en el ingreso per cápita y disminución en tasas de pobreza.

### 3. Orientación geográfica del Comercio Exterior

En lo que se refiere a la orientación geográfica del comercio latinoamericano, aunque la mayor proporción corresponde al comercio con Estados Unidos, sobresale la dinámica de los intercambios con Asia Pacífico, particularmente con China, que pasó de recibir 1% de las exportaciones regionales en 2000 al 8% en el 2010 y sus ventas de 2% en el 2000 saltaron a 14% en el 2010<sup>8</sup>.

América Latina y el Caribe: Participación de socios seleccionados en las exportaciones e importaciones totales, 2000 y 2010. (en %)										
	Asia y Pacífico a/		Estados Unidos		Unión Europea		A. Latina y el Caribe		Resto del Mundo	
	2000	2010	2000	2010	2000	2010	2000	2010	2000	2010
Exportaciones	5.3	17.2	59.7	39.6	11.6	12.9	16.0	19.3	7.4	11.0
Importaciones	10.6	27.2	50.4	29.1	14.2	13.7	15.3	22.7	9.5	7.3

Fuente: CEPAL.

a/ Incluye a Australia, Brunei, Camboya, China, Filipinas, India, Indonesia, Japón, Malasia, Myanmar, Nueva Zelanda, República de Corea, República Democrática Popular Lao, Singapur, Tailandia y Viet Nam.

En la siguiente tabla podemos observar el peso las principales regiones en las exportaciones:

América Latina: Distribución geográfica de las exportaciones, Promedio de 2007 – 2010 (En porcentajes del total de exportaciones)				
	Estados Unidos	Europa (27 países)	China y Japón	América Latina
Argentina	6.9	17.8	9.4	40.9
Bolivia	8.2	8.2	8.1	62.0
Brasil	12.5	23.2	14.0	22.1
Chile	11.6	21.0	29.4	18.7
Colombia	39.1	13.7	4.1	30.4
Costa Rica	37.2	17.4	7.7	24.9
Ecuador	39.1	13.1	2.4	37.5
El Salvador	48.5	5.8	0.5	42.0
Guatemala	40.4	5.6	1.9	41.9
Honduras	45.2	19.7	2.0	26.9
México	80.8	5.3	1.6	6.4
Nicaragua	34.3	11.5	1.2	40.4
Panamá	16.1	3.4	1.7	69.3
Paraguay	1.8	8.4	2.8	67.2
Perú	18.1	17.3	19.4	18.1
R. Dominicana	60.1	12.8	3.8	4.8
Uruguay	6.1	17.7	4.1	39.7
América Latina	41.5	13.7	9.0	19.6

Fuente: CEPAL.

a/ Excluye Venezuela (República Bolivariana de) por falta de datos.

Como se puede observar, el comercio intra-latinoamericano representa alrededor del 20% del total. Con la recuperación, en 2010, crece menos que el comercio global, tanto en precios como en cantidades, siendo las manufacturas las que registran el mejor desempeño.

A continuación se examinan, en forma resumida, los límites y las ventajas del comercio intrarregional:

Límites:	Ventajas:
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Falta de complementariedad productiva.</li> <li>• Coincidencia en canastas exportadoras.</li> <li>• Prioridades nacionales vs. regionales,</li> <li>• Barreras y medidas discrecionales y la incidencia del comercio intrafirma, que corresponde a estrategias de empresas transnacionales más que a prioridades nacionales.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Comercio más diversificado (Gran cantidad de productos: se exporta 10 veces el número de productos que se exportan a China).</li> <li>• Se exportan manufacturas no competitivas en otros mercados (facilitado por cercanía y preferencias)</li> <li>• Permite el estímulo a la internacionalización de las PYMES</li> <li>• Acceso a mercado intrarregional “ampliado” estimula inversiones de mayor escala.</li> </ul>

#### 4. Proyecciones

El desempeño exportador durante el año 2011 estuvo marcado por un deterioro de las ventas externas a partir del 3 trimestre de 2011 debido a una “perspectiva más sombría de la economía mundial, aumentos de los niveles de oferta, liquidaciones de contratos de commodities y apreciación del dólar norteamericano”.<sup>9</sup>

Crecimiento de las exportaciones por región (tasa de crecimiento anual de exportaciones)							
	2007	2008	2009	2010	2011 1ºTrim	2011 2ºTrim	2011 3ºTrim
En desarrollo	10.7	3.9	-8.8	18.5	-15	16	-1.2
Asia Oriental y Pacífico	14.5	5.3	-8.4	24.3	-1.4	18.7	-1.6
Europa y Asia Central	10.7	3.2	-11.6	12.1	10.5	15.1	-6.8

Circunstancias en América Latina que facilitan o constituyen un reto para el aumento del comercio con Cuba; nuevos instrumentos para desarrollar el comercio

América Latina y el Caribe	4.6	-1.8	-7	12.3	4.3	14.2	1.1
Oriente Medio y							
Norte de África	5.9	6.2	-12	13.5	-20.8	0.8	
Sudeste Asiático	8.1	7.1	0.4	19.2	23.8	24.8	-9.7
África Sub-sahariana	9.4	5.5	-12.8	10.2	14	9.2	

*Fuente: Banco Mundial. Global Economic Prospects January 2012 Trade.*

Las proyecciones de crecimiento se sustentan en la fortaleza de la demanda mundial de alimentos y la dinámica de las economías en desarrollo y emergentes que tienen esquemas de producción intensivos en materias primas y combustibles<sup>10</sup>.

PROYECCIONES (%)				
	2009	2010	2011	2012
Economías desarrolladas	-3.4	3.0	2.4	2.6
Economías emergentes y en desarrollo	2.7	7.3	6.5	6.5
Países asiáticos en desarrollo	7.2	9.5	8.4	8.4
China	9.2	10.3	9.6	9.5
India	6.8	10.4	8.2	7.8
ASEAN – 5 a	1.7	6.9	5.4	5.7
América Latina y el Caribe	-1.7	6.1	4.7	4.2
Brasil	-0.6	7.5	4.5	4.1
México	-6.1	5.5	4.6	4.0
Volumen comercial Mundial (bienes y servicios)	-10.9	12.4	7.4	6.9

IMPORTACIONES				
Economías desarrolladas	-12.6	11.2	5.8	5.5
Economías emergentes y en desarrollo	-8.3	13.5	10.2	9.4
EXPORTACIONES				
Economías desarrolladas	-12.2	12.0	6.8	5.9
Economías emergentes y en desarrollo	-7.5	14.5	8.8	8.7

Fuente: FMI. *World Economic Outlook*. Abril 2011.

a) Indonesia, Malaysia, Philippines, Thailand, and Vietnam.

Existen incertidumbres:

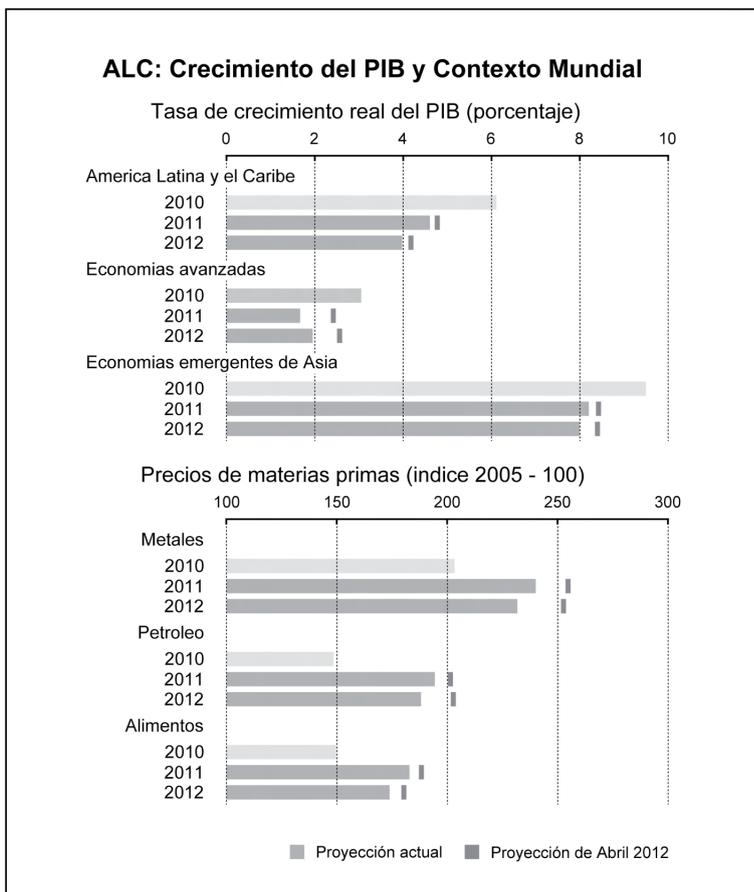
- Vinculadas al curso de la economía global y los principales socios comerciales y las tendencias de precios de los commodities,
- balance de oferta-demanda,
- fluctuaciones del dólar y
- operaciones especulativas, en los hidrocarburos por factores geopolíticos.

Los exportadores de bienes manufacturados, por su parte, dependen de los factores que pueden incidir en la competencia de los proveedores del Sudeste Asiático, China y otros emergentes.

Las políticas comerciales nacionales priorizan el incremento y diversificación de la oferta exportadora y la ampliación de los destinos comerciales.

Ello supone mejorar la productividad y la competitividad sistémica. Que contempla acciones en el mercado laboral, educación, tecnología e innovación, así como en el funcionamiento de los marcos institucionales y regulatorios, infraestructura y logística y los instrumentos de apoyo al sector empresarial.

Gráfico 5: ALC: Crecimiento del PIB y Contexto Mundial



Fuente: Nicolás Eyzaguirre. *¿Vientos a favor o en contra?: Ajustando las velas de la economía latinoamericana*. Noviembre 2011.

## Notas

1. OMC. Exportaciones mundiales de mercancías por grandes grupos de productos, y por regiones, 2010.
2. Panorama Regional América Latina y el Caribe.
3. OMC Estadísticas de Comercio 2011. Página web.
4. [http://www.wto.org/spanish/res\\_s/statistics/its2011\\_s/its11\\_merch\\_trade\\_product\\_s.htm](http://www.wto.org/spanish/res_s/statistics/its2011_s/its11_merch_trade_product_s.htm)
5. En 2009, más de la mitad de las ventas externas (57.4%) de Brasil, fueron manufacturas de origen industrial.
6. Las importaciones de EEUU desde México cuentan, en promedio, con un 40% de componentes estadounidenses, según el Wall Street Journal (23.3.2012): México crea empleos en Estados Unidos.
7. Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior do Brasil (MDIC), Secretaria de Comércio Exterior (SECEX): Balanza Comercial Brasileña – Datos consolidados 2009.
8. ALADI enero-diciembre 2011.
9. Según ALADI, fueron un 29,7% en 2011.
10. SELA. Notas estratégicas. El actual panorama económico mundial y sus implicaciones para América Latina y el Caribe Febrero 2012.
11. Se dice que la población puede llegar a 9 mil millones de habitantes en el 2050 y dos terceras partes de los países son importadores netos de alimentos.

## Bibliografía

- Banco Mundial. Global Economic Prospects January 2012 Trade.
- CEPAL. Balance preliminar 2011.
- CEPAL. Varios artículos.

FMI. World Economic Outlook. Abril 2011.

Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior do Brasil (MDIC), Secretaria de Comércio Exterior (SECEX): Balanza Comercial Brasileña – Datos consolidados 2009.

Nicolás Eyzaguirre. ¿Vientos a favor o en contra?: Ajustando las velas de la economía latinoamericana. Noviembre 2011.

Organización Mundial de Comercio. Estadísticas del Comercio Internacional 2011. Página web.

[http://www.wto.org/spanish/res\\_s/statistics/its2011\\_s/its11\\_merch\\_trade\\_product\\_s.htm](http://www.wto.org/spanish/res_s/statistics/its2011_s/its11_merch_trade_product_s.htm)

OMC. Exportaciones mundiales de mercancías por grandes grupos de productos, y por regiones, 2010.

OMC. Panorama Regional América Latina y el Caribe.

SELA. El actual panorama económico mundial y sus implicaciones para América Latina y el Caribe. Notas estratégicas. Febrero 2012.

# Circunstancias que inciden en el acceso a los mercados de los países de América Latina: Costos de entrada y competencia para las empresas cubanas

---

Miriam Fernández

## 1. Introducción

Después de presentar las tendencias y las principales problemáticas del comercio en América Latina, los temas principales de esta parte son las circunstancias que inciden en el acceso a los mercados, los costos de entrada a los mismos y la competencia que enfrentarán las empresas exportadoras cubanas en su objetivo de aumentar y diversificar sus exportaciones a mercados de dichos países.

Se relacionan con la apertura y desregulación de los mercados, la proliferación de acuerdos comerciales y las condiciones que exigen una competencia creciente.

Son circunstancias que, en mayor o menor grado, directa o indirectamente, intervendrán en el desvío de comercio o la creación de nuevos flujos. La segunda posibilidad parece más auspiciosa, para ampliar las exportaciones cubanas, por un grupo de factores que se exponen en la última parte.

Algunos responden a ventajas comparativas naturales y otros han sido fomentados a lo largo de décadas, como es el caso de la dotación de recursos humanos calificados, los niveles de formación de la población y capacidades tecnológicas, científicas, docentes, investigativas, entre otras.

## 2. Derechos Arancelarios

*En casi todos los países de Latinoamérica, la apertura comercial redujo la protección arancelaria y la incidencia de mecanismos de controles directos.*

*Los aranceles promedios, con “terceros”, son menores a 10%, contra el 40% en los años 80; la mitad de las líneas están entre 0 y 5 % y las tasas efectivas son más bajas por los acuerdos preferenciales en vigor.*

Las tarifas más elevadas corresponden a productos agropecuarios y aquellos productos industriales que compiten con producciones nacionales. Ese es el caso del azúcar, arroz, maíz, lácteos y carnes, textiles y vestuarios, calzado, del sector automotriz, etc. También los aranceles son progresivos en cuanto a procesamiento de los productos básicos.

La protección en el sector agrícola evidencia la sensibilidad social y política, en los países, y la importancia como generador de empleos y medios de subsistencia. La circunstancia no es privativa para América Latina, ocurre igualmente, y a veces con más rigor, en Estados Unidos, Unión Europea, Japón, China y otros países.

Además de las tarifas, hay que contar, para el ingreso a los mercados, con los impuestos que gravan a algunos productos, en ocasiones nacionales y locales. Este es el caso de los impuestos al tabaco y las bebidas alcohólicas, entre ellos el IVA, los impuestos a las ventas, impuestos especiales y otros.<sup>1</sup>

En algunos casos, como sucede en México con las importaciones de ron cubano, el monto de dichos impuestos supera en valor el costo de importación de dicho producto.

En la tabla a continuación se presentan, a niveles agregados, las estructuras arancelarias los países. Se trata de relacionar las mismas a la dotación de recursos de los países, sus modelos de desarrollo y especialización, y el peso de los sectores, todo ello en un contexto de liberalización comercial y de las obligaciones de acuerdos comerciales. Se dividen en bloques subregionales, y aquellos que no forman parte de uniones aduaneras.

Con posterioridad al Seminario, Venezuela ingresó al MERCOSUR, y Paraguay dejó de participar. En el caso del primero, el hecho podría, eventualmente, incidir en los derechos arancelarios; de cualquier forma, las condiciones de acceso al mercado venezolano son más familiares para Cuba.

### Aranceles por rangos de tarifas. NMF Promedio Simple y Tarifa más elevada 2010

**MERCOSUR:** Países con grandes extensiones de tierra, desarrollo productivo y tecnológico relativamente superior al resto de los bloques subregionales en los sectores agrícola e industrial. Las tasas de los bienes industriales son ligeramente superiores. Rige el AEC, excepto para bienes de capital, informática y telecomunicaciones; se puede elevar solo excepcionalmente, con la aprobación del bloque. Las crestas arancelarias están en azúcar, bebidas y tabacos, lácteos, textiles, prendas de vestir, calzados y material de transporte.

	Promedio Simple	Tarifa más alta
<b>Productos Agropecuarios</b>		
Argentina	10,3	32
Brasil	10,3	28
Paraguay	10,3	30
Uruguay	10,2	55
<b>Productos No Agropecuarios</b>		
Argentina	12,9	35
Brasil	14,2	35
Paraguay	10,2	28
Uruguay	10,6	35

**COMUNIDAD ANDINA DE NACIONES:** Productores de hidrocarburos, minerales, metales y productos agrícolas; la mitad de las importaciones corresponde a materias primas y productos intermedios. La estructura refleja las diferencias en políticas comerciales y grados de liberalización comercial de los miembros. Los aranceles en productos agrícolas, desde 6,3% en Perú a 18,4% en Ecuador y en productos no agrícolas de 5,2% en Perú a 11,8% en Colombia. El arancel efectivo es más bajo, por las ZF. Y los acuerdos preferenciales. Los aranceles más elevados están en productos animales, cereales, lácteos, textiles y prendas de vestir y, en Perú, solo en prendas de vestir.

	Promedio Simple	Tarifa más alta
<b>Productos Agropecuarios</b>		
Bolivia	12,4	20
Colombia	17,2	98
Ecuador	18,4	86
Perú	6,3	17
<b>Productos No Agropecuarios</b>		
Bolivia	11,0	35
Colombia	11,8	35
Ecuador	10,1	40
Perú	5,2	17

**MERCADO COMUN CENTROAMERICANO:** Economías pequeñas y más abiertas al comercio exterior productoras de bienes agropecuarios (café, azúcar y de industrias maquiladoras y de ensamblaje, que procesan principalmente insumos de Estados Unidos que ingresan sin aranceles. El AEC Centroamericano establece 0% para las materias primas, bienes intermedios y de capital no producidos en el bloque y 5% en materias primas, 10% en bienes intermedios y de capital producidos en el bloque y para los bienes finales 15 %. Las excepciones se aprueban a instancia subregional, en productos animales, café, lácteos, arroz, azúcar, bebidas y tabacos, textiles y vestuarios.

	Promedio Simple	Tarifa más alta
<b>Productos Agropecuarios</b>		
Costa Rica	11,7	150
El Salvador	12,3	164
Guatemala	9,9	40
Honduras	10,5	164
Nicaragua	11,0	164
<b>Productos No Agropecuarios</b>		
Costa Rica	4,5	45

El Salvador	4,9	30
Guatemala	4,9	20
Honduras	4,8	15
Nicaragua	4,8	15

**Chile:** liberalización fue profunda y radical. Aranceles bajos y uniformes, pocas excepciones en azúcar, trigo y harina de trigo, lácteos, semillas y frutas oleaginosas, grasas y aceites vegetales y carnes. Arancel efectivo 2%. **Panamá:** los aranceles más elevados están en productos agrícolas como pollos, lácteos, azúcar, arroz, papas, café, tomates, cebolla. **México:** protege un sector agrícola con gran importancia política, económica y social, las tasas de algunos alimentos llegan hasta al 260% -papas 245%- y se aplican contingentes en lácteos, maíz, azúcar; y para, bebidas y tabacos, confecciones.

	Promedio Simple	Tarifa más alta
<b>Productos Agropecuarios</b>		
México	21,5	254
Chile	6,0	9
Panamá	13,4	260
Venezuela	15	20
<b>Productos No Agropecuarios</b>		
Chile	6,0	6
México	7,1	50
Panamá	6,2	81
Venezuela	12,1	40

*Fuente: Elaboración propia con fuente OMC ITC UNCTAD Perfiles arancelarios en el mundo 2011.*

De lo expuesto, se podrían extraer algunas implicaciones para las estrategias empresariales de penetración de las empresas cubanas en los mercados latinoamericanos, en cuanto a aranceles, entre otras:

- La protección arancelaria es menor, las estructuras son menos dispersas y son más fáciles de acceder las informaciones a través de fuentes oficiales;
- Los cambios son más previsibles: los aumentos en niveles, por lo general, ocurren por excepción y hay “topes”, acordados multilateralmente; las disminuciones casi siempre corresponden a acuerdos preferenciales;
- El azúcar, está entre los bienes que enfrentan altos aranceles, están sujetos a contingentes e incluidos en las listas de excepciones de los acuerdos comerciales; y
- Las exportaciones de tabacos, bebidas y licores, a parte tener relativamente bajos de los aranceles, están sujetos a una fuerte carga de impuestos domésticos.

*Otras circunstancias a tomar en cuenta es que la eliminación de obstáculos arancelarios benefició la competitividad de las empresas de los países y, cada vez menos, las empresas cubanas pueden contar con la clásica dicotomía, que existió en otros tiempos, entre las empresas más productivas orientadas al mercado externo y las menos eficientes, operando en el mercado interno y, casi siempre protegidas.*

### **3. Regulaciones No Arancelarias**

Con la disminución de los aranceles y controles directos, aumentó la incidencia de los requisitos normativos para el acceso a los mercados, especialmente las normas técnicas, sanitarias y fitosanitarias.

Por lo general, las Regulaciones No Arancelarias (RNA) se caracterizan por:

- Ser menos transparentes que los aranceles, casi siempre sus procedimientos son más sofisticados y complejos, y muchas veces con dificultades técnicas y científicas;
- Por lo general, ser más discrecionales; y
- Afectan más a los costos fijos para el acceso a los mercados extranjeros, que a los costos de la presencia en los mismos;

De hecho, las exportaciones cubanas están expuestas a este tipo de requerimientos en el caso de los alimentos, bebidas y licores, medi-

camentos, vacunas, productos biotecnológicos y equipos médicos. La complejidad de los procedimientos, en muchos casos, ha retrasado el ingreso de dichos productos a los mercados y, en muchas ocasiones, han obligado a renunciar a ese empeño.

Dentro de las RNA se incluyen las **prohibiciones, por lo general**, para algunos productos que inciden en la salud, ciertas publicaciones, audiovisuales, vehículos usados, etc. y **licencias** obligatorias para las importaciones relacionadas con la sanidad animal, vegetal, salud, seguridad y defensa.

Por su incidencia, serán objeto de atención especial las Normas Técnicas, Sanitarias y Fitosanitarias.

Las **normas y reglamentos técnicos** certifican calidad y parámetros. Se aplican en alimentos, bebidas, medicinas, equipos médicos, productos electrónicos, químicos y otros. Pertenecen a este grupo las reglamentaciones de presentación y etiquetado (con efectos en ventas de ron y productos alimenticios); las normas de rendimiento energético (electrodomésticos) y los registros de marcas y patentes (con efecto en productos médicos, farmacéuticos, y otros).

Las **normas sanitarias y fitosanitarias** se exigen en importaciones de productos agropecuarios (animal y vegetal), relacionados con la salud humana y animal, así como en cosméticos, medicamentos, fertilizantes, plaguicidas y otros.

Los requerimientos y trámites, para este tipo de certificaciones son muy engorrosos, no solo en los países latinoamericanos, también en Estados Unidos y Unión Europea, que llegan a establecer las visitas de inspectores a los lugares de cultivo y granjas de animales. Y, algunos países exigen **requerimientos medioambientales, de inocuidad y rastros de residuos y normas voluntarias, aparte de las obligatorias, por recomendaciones del sector privado.**

Las empresas exportadores cubanas han enfrentado la complejidad y los efectos de las Regulaciones No Arancelarias, entre otros, en la incidencia de:

- Los rechazos en alimentos, por condiciones higiénicas, de presentación, por contener sustancias prohibidas en algunos destinos, etc. (Por ej. En el caso de los cítricos);

- En registros de medicamentos y productos médicos, en términos de costos, esfuerzos, y complejidad que se han convertido, muchas veces, en un estímulo para asociarse a empresas internacionalizadas;
- Para el cumplimiento de requisitos de etiquetado, envases y embalajes en el caso del ron y otros productos, y;
- La exigencia, por parte de muchos clientes, de realizar pruebas de laboratorios en sus países, encareciendo la gestión de apertura de mercados y aumentando la demanda financiamiento.

Además, y con vista a las potencialidades del aprovechamiento, por parte de Cuba, de posibilidades en acuerdos comerciales preferenciales, resulta de importancia el dominio de las condiciones de las **Normas de origen y de acumulación**, que acreditan el grado de procesamiento o valor agregado de los países y se exigen para acogerse a las preferencias de dichos acuerdos.

Por ejemplo, en el acuerdo de MERCOSUR y Cuba, las normas de origen de la ALADI establecen que “el material no originario de las exportaciones de Cuba no debe superar el 40 % del valor final”.

En otros casos como el Acuerdo de Estados Unidos y Centroamérica-República Dominicana, CAFTA-DR, se establece la acumulación, con insumos de México y Canadá, para las exportaciones de confecciones textiles. De por sí, éste es un tema digno de profundizarse ante la eventualidad de continuar desarrollando acuerdos comerciales preferenciales.

Existen otras medidas que pueden constituir restricciones para el ingreso a los mercados latinoamericanos, los más tratados son los efectos de subvenciones, exenciones de aranceles o impuestos.

*También medidas directas que limitan o prohíben los intercambios. El ejemplo más conocido es el bloqueo de Estados Unidos a las importaciones procedentes de Cuba o, por la vía de restringir el registro de marca, en el caso de las ventas de ron Havana Club. Recientemente España prohibió las importaciones de biodiesel desde Argentina, como represalia a la nacionalización de la empresa REPSOL. Otra prohibición en México, a pesar del TLCAN, es la exigencia a los transportistas mexicanos a traspasar las mercancías en la frontera con Estados Unidos, con implicaciones en costos, afectación de productos perecederos, etc.*

#### 4. Medidas de defensa comercial

Al margen de las tendencias en las barreras arancelarias y no arancelarias, hay que tomar en cuenta que, durante la reciente crisis, las políticas comerciales se volvieron más restrictivas y aparecieron nuevas barreras y medidas de defensa de mercados. Aunque, según CEPAL, en esta tendencia global, la región latinoamericana aplicó, durante la crisis, menos medidas arancelarias y no arancelarias que el resto del mundo.

Hubo diferencias entre las medidas adoptadas por los países desarrollados, que privilegiaron la aplicación de programas de estímulo fiscal y monetario para estimular la demanda doméstica, algunos con incorporación de cláusulas como “compre nacional”, como el paquete de la industria del acero en Estados Unidos, y, por otro lado, los países en desarrollo, que aplicaron mayormente barreras a las importaciones. (Porta, Fernández Bugna y Moldován p.87).

En América Latina, específicamente, las políticas y “medidas de defensa” se han orientado a oponer desequilibrios que aparecieron, paradójicamente, a la salida de la crisis y con el aumento del crecimiento, como el ya tratado aumento del déficit comercial.

*Muy debatida esta cuestión en los últimos tiempos, desde las posiciones que indican (o acusan) un “rebrote del proteccionismo”, hasta las que reivindican la necesidad de los gobiernos de contar con políticas para enfrentar determinados desafíos.*

*Sobre el tema, la Presidenta de Brasil, Dilma Rousseff, en la Cumbre de las Américas, señaló: “No tenemos que protegernos, tenemos que defendernos”<sup>2</sup>, refiriéndose al enfrentamiento a circunstancias exógenas, como los efectos del manejo de las tasas cambiarias de monedas principales.*

Entre las medidas, de este tipo, aplicadas por los países, pueden destacarse:

- Aumentos de aranceles (Bolivia, Paraguay, Centroamérica, y MERCOSUR);

- Establecimiento de licencias no automáticas (Argentina);
- Controles cambiarios (Venezuela);
- Elevación de impuestos;
- Renegociación de acuerdos comerciales<sup>3</sup> y;
- Medidas de transición e impuestos de México a las importaciones chinas, en ocasión de su ingreso en el OMC<sup>4</sup>.

Es importante subrayar que algunas de ellas no excluyen, en su aplicación, a los socios de las uniones aduaneras subregionales.

## 5. La competencia en mercados de países latinoamericanos

Aparte de los obstáculos expuestos, el acceso a los mercados está condicionado a la competencia de rivales internos y externos, incluyendo en los últimos la irrupción de China y otros países asiáticos como fuertes competidores en los mercados latinoamericanos.

Muchas circunstancias tratadas indican el aumento de la competencia de las empresas de los propios países. Esta parte se concentra en la influencia de las preferencias para facilitar la entrada a los mercados, de los socios de bloques subregionales, y del hemisferio y del resto del mundo con acuerdos preferenciales.

Ha sido, extensa y profundamente tratada la proliferación de acuerdos comerciales preferenciales en América Latina y la participación simultánea, de muchos países, en uniones aduaneras y acuerdos bilaterales más profundos y abarcadores. También los acuerdos parciales, de la ALADI, que tiene Cuba con varios países.

La consecuencia de la “madeja de acuerdos”, o el llamado *spaghetti bowl* hace que alrededor del 78% de las exportaciones dentro del hemisferio están exentas de aranceles por acuerdos comerciales preferenciales, y muchos países comercian todas sus mercancías en régimen de franquicia.

Aparte del ingreso en condiciones de franquicia, los acuerdos más avanzados, como los TLCs con Estados Unidos, facilitan las condiciones de acceso de sus empresas homologando y facilitando los requerimientos y trámites regulatorios, con el *acceso a las compras*

*públicas, brindando mayor cobertura en patentes y marcas y servicios más competitivos de apoyo. Además, de una mayor transparencia en solución de diferencias, mediaciones, etc.*

**En algunos rubros potenciales de exportaciones cubanas, como el caso de los medicamentos, productos biotecnológicos y equipos médicos, estas ventajas tienen un peso significativo.**

En cuanto a la relación de la competencia y la potencialidad de entrada a los mercados, no puede desconocerse que las empresas cubanas no pueden acceder a una parte de la demanda que corresponde al comercio intrafirma, entre subsidiarias o vinculado a empresas norteamericanas.

Tampoco olvidar el efecto que ha tenido la desaceleración de la demanda de mercados principales, para fortalecer la competencia en los mercados con mejor desempeño.

El cuadro, a continuación, presenta, por países, los cinco socios principales, suministradores de productos agropecuarios y no agropecuarios. Se destaca (en rojo) los proveedores con los que existen acuerdos preferenciales.

Como se aprecia, el porcentaje de importaciones que ingresan en régimen de exención es más elevado en los productos no agropecuarios, y esto se debe a las listas de excepciones en los acuerdos, y los plazos de desgravación más extensos.

### Principales socios comerciales para las importaciones y régimen de preferencias

Importaciones exentas (% de valor total)		
MERCOSUR		
	Productos Agropecuarios	Productos No Agropecuarios
Argentina	UE (75%), EEUU (48%), China (0,1%), Brasil, Chile (72%).	Indonesia (97,6%), UE (71,8%), EEUU (46.7%), Brasil, Chile (99.3%).

Circunstancias que inciden en el acceso a los mercados de los países de América Latina:  
Costos de entrada y competencia para las empresas cubanas

Brasil	UE (68%), China (0%), Rusia (8%), EEUU (61%), Japón (50%).	China (85%), UE (87%), EEUU (55%), Argentina.
Paraguay	UE (94%), Chile (7,8%), Rusia (50%), Brasil.	UE, Bolivia, EEUU (90%), Argentina, Brasil (82%).
Uruguay	UE (17%), China (2%), Rusia (4,6%), EEUU (38%), Brasil.	UE (76%), Colombia (61%), Brasil, China (74%), Argentina.
<b>MERCADO COMUN CENTROAMERICANO</b>		
	Productos Agropecuarios	Productos No Agropecuarios
Bolivia	UE (90%), EEUU (88%), Venezuela, Perú, Colombia.	Japón (97%),Brasil, EEUU, Japón, Argentina.
Colombia	UE (44%), Japón 94%, EEUU, Venezuela, Canadá (75%).	EEUU, Venezuela, UE, Ecuador, Chile 72%.
Ecuador	UE (39%), Rusia (0), Canadá (83%), Colombia, EEUU.	UE (61%), Chile, EEUU, Perú, China.
Perú	UE (96%), EEUU (97%), Ecuador, Colombia, Canadá (93%).	China (80%), EEUU, UE, Canadá, Japón (94%).

COMUNIDAD ANDINA DE NACIONES		
	Productos Agropecuarios	Productos No Agropecuarios
Costa Rica	UE (60%), EEUU, Canadá, Nicaragua, Guatemala.	EEUU, China, UE, México, Malasia.
El Salvador	EEUU (80%), Guatemala, UE, Honduras, Nicaragua.	UE, EEUU, Guatemala, Honduras, Nicaragua.
Guatemala	EEUU, UE, El Salvador, México (38%), Canadá.	EEUU, El Salvador, Honduras, Costa Rica, México.
Honduras	UE, EEUU, El Salvador, Nicaragua, Guatemala.	UE (67%), EEUU, México, El Salvador.
Nicaragua	EEUU (83%), El Salvador, UE, Honduras, México (72%).	UE (25%), Canadá (74%), EEUU, Indonesia, Costa Rica.
	Productos Agropecuarios	Productos No Agropecuarios
Chile	Japón (25%), UE (78%), EEUU (72%), México, Canadá.	Canadá (22%) UE (98%), EEUU (97%), China (95%), Japón (77%).
México	Canadá, EEUU, UE (82%), Japón (39%).	China (67%), Brasil (67%), EEUU, Canadá, UE.
Panamá	Costa Rica (84%), UE (15%), Colombia (0), EEUU (62%).	UE (94%) Corea, R. (93%) India (89%) Colombia (14%) Venezuela (1%)
Venezuela	EEUU, Cuba (4%), Colombia, Indonesia, UE (97%).	EEUU (28%), Cuba (78%), India, UE.

Fuente: *Elaboración Propia sobre la base de: OMC ITUC NCTAD Perfiles arancelarios en el mundo 2011.*

Para los ACP, [/www.sice.oas.org/ctyindex/PER/PERagreements\\_e.asp](http://www.sice.oas.org/ctyindex/PER/PERagreements_e.asp).

Resulta interesante revisar las condiciones por el lado de los socios comerciales estratégicos:

- Más del 70% de las exportaciones de Estados Unidos, a la región, están exentas de aranceles por acuerdos con todos los

países, menos MERCOSUR y Cuba. De ellos, TLCs con México, Chile, Centroamérica, Perú, Colombia y Panamá; Sistema de Preferencias Andinas (ATPA) y SGP con el resto.

- La Unión Europea, exporta con preferencias solo a Chile, México, Perú y Centroamérica, con acuerdos comerciales, que incluyen temas políticos, de cooperación y otros, y
- Asia desarrolla en los últimos años una activa estrategia de acercamiento y concertación de acuerdos de comercio, con más de una veintena de ellos en vigor, con Chile, Perú, Costa Rica, México y Colombia. Guatemala, Honduras, Nicaragua, El Salvador y otros.
- Las estrategias asiáticas varían de acuerdo a las subregiones, con el rol de los foros de enlaces, principalmente con los países con frontera al Pacífico, como la APEC; los tratados bilaterales, o la reciente Asociación Transpacífica (**Alianza del Pacífico**)<sup>5</sup> que propone establecer una red de preferencias, con pasos sucesivos, a partir de los acuerdos actuales y **que eliminaría los aranceles en 10 años.**

*En resumen, habría que tomar en cuenta en las estrategias de penetración, que el comercio en los mercados de los países de América Latina, en estas décadas, se volvió más abierto, las protecciones más sutiles y crecientemente complejas y la competencia aumentó para las empresas exportadoras cubanas. Descontado la porción comercio intrafirma, las entidades de los países y fuera de ellos representan una fuerte competencia, principalmente de Estados Unidos y Canadá en manufacturas intensivas de conocimientos tecnológicos, entre ellos en productos farmacéuticos, médicos, y biotecnológicos, y otros. Y, de China y otros asiáticos, en bienes finales intensivos en mano de obra.*

## **6. Incidencia de factores vinculados con el entorno de las empresas exportadoras e importadoras**

Cuando la competencia es mayor, aumenta el significado de la productividad de las empresas y su articulación a un entorno competitivo. En ese contexto, “la competitividad pasa a ser una de las preocupaciones cardinales del gobierno y la industria de todas y cada una de las naciones” (Ventajas Competitivas p. 22).

Se ha evidenciado que los acuerdos preferenciales distan de ser suficiente para fomentar y desarrollar el comercio. En ese sentido, el Primer Ministro de la India, y destacado especialista de comercio internacional, señalaba recientemente: **India no necesita TLC externos, sino TLCs internos.**

Lo anterior se puede relacionar con las posiciones, cada vez, creciente, que relacionan la productividad nacional con las potencialidades del comercio y los resultados de las empresas exportadoras. Desde el acceso a importaciones competitivas y proveedores eficientes de bienes, servicios, infraestructura, transportes y logística, a la calidad de los recursos humanos, financiamiento y niveles tecnológicos y de innovación, y otros.

Al mismo tiempo, se impone una visión de la competitividad que trasciende el marco productivo, hasta cerrar el ciclo exportador, que en muchos casos llega a los canales de distribución y servicios post ventas.

En ese sentido surgen preguntas como:

¿Qué hace a una nación la sede de competidores internacionales triunfadores en un sector? (Ventajas p.21) y,  
¿Cómo acompañan los gobiernos y los entornos de los países las estrategias de competitividad y de inserción externa?

Casi todas las respuestas coinciden en destacar el papel del “entorno”, las instituciones y las políticas gubernamentales en el éxito competitivo de sus empresas. Entre otras, con situación macroeconómica estable y un ambiente de facilitación de comercio, con incentivos “pro exportadores”, que incluyen políticas cambiarias, fiscales, salariales, instituciones eficientes, etc.

También en cuanto a la dotación de recursos humanos, calificados y motivados”, que tiene que ver con el nivel de vida y equidad, entre otros. Y, a propósito de esto último, los países más competitivos tienen una brecha menor entre los salarios de los sectores públicos y privados, precisamente para asegurar la eficiencia de los “bienes públicos”.

*América Latina tiene grandes insuficiencias en infraestructura y logística. Concretamente en transportes y puertos se ha señalado que el costo de “poner” un auto en un puerto de Estados Unidos, es igual para México que para Corea del Sur.*

Un reciente estudio del BID<sup>6</sup> sobre la incidencia de obstáculos al entorno de las empresas exportadoras, las encuestas identificaron los problemas en el siguiente orden: por materias primas inadecuadas (63.3%), problemas fletes y maniobras (59.2%), aranceles (58.3%), problemas de financiamiento (28.3%), empaque y envase (25.8%), mano de obra (20%), otros falta de información, etc.

Muchas publicaciones, dirigidas a importadores, alertan sobre el “costo Brasil”. En México, las encuestas de empresarios, destacan los obstáculos en puertos y fronteras, la falta de redes de ferrocarriles, carreteras *inseguras*, *problemas con la* operación en terminales de carga, etc.) Como estos, hay muchos ejemplos, en los distintos países, también en Cuba, que influyen en los costos, la competitividad y las pérdidas tangibles e intangibles.

Se usan varios indicadores para comparan la posición competitiva de los países. Uno de ellos, el “**DOING BUSINESS**” del Banco Mundial, compara las facilidades para iniciar un negocio y realizar operaciones de comercio, con indicadores estadísticos y resultados de encuestas a empresarios<sup>7</sup>, esto último criticado por el posible sesgo subjetivo.

Dicha publicación ubica a los países de la región en 2012, de 183 economías, en las siguientes posiciones: Chile No. 39; Perú No. 41; Colombia No. 42; México No. 53 Panamá No. 61; Uruguay No. 90; Guatemala No. 97; Paraguay No. 102; República Dominicana No. 108; El Salvador No. 112; Argentina No. 113; Nicaragua No. 118; Costa Rica No. 121; Brasil No. 126; Honduras No. 128; Ecuador No. 130; Bolivia No. 153 Venezuela No. 177. Casi todos los años, los primeros lugares corresponden a Singapur y Hong Kong. Seguidos de Nueva Zelanda No. 3; Estados Unidos, No. 4; Inglaterra No. 7 y República de Corea 8; China, en este 2012 está en el puesto No. 91; Rusia el No. 120 y la India el No. 132. Sobre todo influye el hecho de que Singapur y Hong Kong no tienen aranceles e impuestos.

Por otra parte, el **Índice de Competitividad Global**, del Foro Económico Mundial evalúa los “Factores Básicos de la Competitividad”. Casi todos los factores parten de los elementos que han influido en estrategias exitosas de inserción y escalamiento.

Entre ellos, eficiencia de instituciones y bienes públicos, infraestructura, entorno macroeconómico, niveles de salud y educación básica; los llamados “Potenciadores”, por la capacitación de la fuerza laboral y funcionamiento de los mercados y niveles tecnológicos y, finalmente, los “Factores que propulsan la Competitividad” como la innovación y el ambiente de negocios<sup>8</sup>. Por orden, de 142 países: Chile (31), Panamá (49), Brasil (52), México (58), Costa Rica (61), Uruguay (63), Perú (67), Colombia (68), Guatemala (84), Argentina (85), Honduras (86), El Salvador (91), Ecuador (101), Bolivia (103), Nicaragua (115), Paraguay (122) y Venezuela (124).

Otros indicadores, como los de la Consultora Ernst & Young publica el Barómetro de Confianza de los Empresario. Y Pricewaterhouse Coopers “los 10 destinos más atractivos para invertir y hacer negocios”. Este último excluyó a México, de la lista, en la última encuesta, por las percepciones de los ejecutivos encuestados. En ella, los CEOs de la OCDE argumentaron “inestabilidad de los mercados”, los de los BRICS “peligros de inflación” y los de México, “sobre-regulación, déficit fiscal e inflación<sup>9</sup>”.

Entre los indicadores de Doing Business, los llamados “facilitadores del comercio” miden los trámites, en número de documentos, los días y los costos, para la exportación y la importación de un contenedor de 20 pies<sup>3</sup>, 10TM o por valor de US\$ 20 mil, en los documentos requeridos, tiempos y costos, en puertos y manejo de terminales y transporte interno<sup>10</sup>.

EN EXPORTACIONES				
	Peor Indicador en:	Mejor Indicador en:	Promedio Regional	El mejor del mundo
Documentos requeridos (número)	10 Guatemala	3 Panamá	7	2 Francia
Tiempo (días)	49 Venezuela	9 Panamá	19	5 Hong Kong

Costo (US\$ por contenedor)	2,590 Venezuela	615 Panamá	1,323	450 Malasia
<b>EN IMPORTACIONES</b>				
Documentos requeridos (número)	10 Paraguay	4 México	7	2 Francia
Tiempo (días)	71 Venezuela	9 Panamá	22	4 Singapur
Costo (US\$ por contenedor)	2,868 Venezuela	745 Guyana	1,495	435 Malasia

La contratación de servicios, por parte de algunos países y firmas, es una forma de disminuir los costos del comercio, y elevar la competitividad. Por lo general, se trata de servicios más especializados que ofrecen proveedores fuera del país: servicios como los de asistencia al consumidor, diseño y empaquetados de productos, mercadotecnia, diseño, transportes, y servicios de apoyo logístico, son comunes en las operaciones de las empresas transnacionales, en las cadenas de suministros, y el ejemplo de país mas conocido es el de China y otros asiáticos, en sus relaciones con Kong y Singapur.

## **7. Instrumentos y mecanismos para promover y fomentar las exportaciones a los mercados de América Latina**

En la búsqueda de una mejor inserción comercial de Cuba, en los mercados de los países latinoamericanos, se han identificado desafíos significativos

A primera vista, las limitaciones más importantes aparecen cuando los objetivos se relacionan al desvío de comercio, entendido como el desplazamiento de suministradores tradicionales. Si bien es cierto que China, y otros asiáticos, lo han logrado, está claro que Cuba no puede competir como esos países en calidad/precio en segmentos donde la eficiencia está basada, primordialmente, en escalas elevadas y bajos costos, entre ellos salariales. Además, estos países afianzan sus condiciones con acuerdos preferenciales y el desarrollo de inversiones.

En otro sentido, un ejercicio para buscar oportunidades de ampliar y diversificar el comercio, habrá que considerar circunstancias globales y regionales como la fragmentación y deslocalización de los procesos productivos y de servicios y el desarrollo del comercio vinculado a las inversiones extranjeras.

Entre los factores potencialmente favorables, en el caso de Cuba, algunos responden a ventajas comparativas naturales, como la ubicación geográfica y ciertos recursos naturales y, otros, han sido forjados durante décadas, como la dotación de recursos humanos, cualificación de recursos especializados, capacidades docentes, científicas e investigativas, que ha permitido que el país se inscriba en sectores altamente competitivos de algunos mercados. Ejemplo, como se ha dicho, es la proporción de exportaciones de bienes y servicios que corresponde a nuevos sectores y segmentos vinculados a los servicios médicos y a exportaciones de productos farmacéuticos y biotecnológicos.

Vinculado a lo anterior, otro elemento favorable es la influencia de una estructura económica y comercial, por lo general, complementaria con la mayoría de los otros países latinoamericanos.

Por último, el propio hecho de la prohibición de comerciar con Estados Unidos, el principal socio comercial tradicional de la Isla, obligó a una diversificación geográfica muy temprana, hacia mercados hoy considerados muy dinámicos. Y, ya desde los años 60s existen vínculos comerciales, estrechos y profundos con Rusia y las antiguas Repúblicas soviéticas, China, India, Viet Nam, con casi todo el continente africano y de la región del Medio Oriente. El conocimiento de dichos mercados, los grados de interrelación y de experiencias pueden suponer igualmente activos importantes para el papel de Cuba.

Como es sabido, actualmente, un porcentaje muy elevado de las exportaciones de bienes y servicios de Cuba corresponde a servicios profesionales, principalmente servicios médicos, aparte de la porción correspondiente al turismo. Es posible, pensar en la posibilidad de ampliar los intercambios a otros tipos de servicios, de entidades educativas, de investigación científica y de pequeños emprendimientos y servicios personales, como podría ser el caso de actividades relacionadas con software, consultorías, diseño, apoyo en normas técnicas, pruebas de laboratorios, gestiones administrativas, etc.

Globalmente se destaca la participación de la pequeña y mediana empresa en ese sentido y, recientemente, un alto funcionario de la

OMC señalaba que “Las estadísticas tradicionales muestran que menos del 30 por ciento de las exportaciones es imputable a pequeñas y medianas empresas, mientras que el 70 por ciento corresponde a grandes empresas; pero, si se hace el cálculo en función del valor añadido, las PYMES contribuyen más del 40 por ciento del total (directo e indirecto) del valor nacional de las exportaciones estadounidenses y generan 4 millones de empleos<sup>11</sup>.”

Los temas incorporados a la agenda del Seminario posibilitaron un acercamiento mayor a las potencialidades y restricciones sobre la incorporación de Cuba a acuerdos productivos, regionales y subregionales, a operaciones de transbordo, producción o promoción conjuntas, tomando en cuenta la situación geográfica y la diversificación de los patrones comerciales.

El fructífero debate puso en el tapete las restricciones internacionales, como la falta de canales de financiamiento, restricciones de mercados, etc. También las nacionales, que corresponden a las limitaciones del entorno productivo, infraestructura, políticas públicas, eficiencia de instituciones, marco regulatorio y otros.

La urgencia del tema, y la necesidad de buscar oportunidades para ampliar las exportaciones y diversificar mercados también quedo como una conclusión. En una economía “abierta”, como Cuba el desarrollo del comercio es condición indispensable para dar respuesta a las expectativas de acelerar el crecimiento, elevar los niveles de vida, y reducir las condiciones de vulnerabilidad, tal como está contemplado en los documentos más relevantes que dan paso a los debates actuales.

## Notas

1. En Brasil, además de los aranceles, se debe pagar el impuesto sobre los productos industriales, sobre la circulación de mercancías y la prestación de servicios interestatales de transporte y comunicaciones (ICMS); y las contribuciones al Programa de Integración Social (PIS) y a la financiación de la seguridad social (COFINS).
2. VI Cumbre de las Américas, Cartagena, Colombia, 14 y 15 de abril de 2012.
3. Brasil con México el ACP55 para comercio automotor, cuando la importación de vehículos mexicanos creció un 40%.

4. Las medidas de transición más altas se aplicaron a lápices (250%), velas y cirios (103%), máquinas y aparatos (de 65 a 129%), prendas de vestir, textiles y válvulas (80%), químicos orgánicos (75%) y calzado, cerraduras y cerrojos 70%. Fuente: *El Economista* 12-4-2012.
5. En el primer proyecto se presentaba como la extensión de la ZLC de Brunéi, Chile, Nueva Zelanda y Singapur, se incorporaban Estados Unidos, Australia, Perú, Vietnam y Malasia, Canadá, México y Japón negocian su participación, China y Corea del Sur valoran actualmente la participación. Otros países de la región, que tienen TLC con futuros participantes en la Alianza del Pacífico, pudieran beneficiarse de la red de preferencias. Para ello, habrá que revisar las reglas de origen que se establezcan finalmente.
6. Banco Interamericano de Desarrollo: Pioneros Exportadores.
7. Según la publicación, las opiniones de empresarios representan la tercera parte.
8. The Global Competitiveness Report 2011–2012 World Economic Forum y Centre for Global Competitiveness and Performance.
9. *El Economista* 26.4.2012.
10. *Doing Business* 2012 pp. 9-10.
11. Véase Discurso de Alejandro Jara Página WEB OMC.

## Bibliografía

- Banco Mundial. *Doing Business 2012: Doing Business in a More Transparent World; Doing Business 2011: Making a Difference for Entrepreneurs; Doing Business 2010: Reforming through Difficult Times.*
- BID. *Export pioneers in Latin America (ABRIL 2012).*
- BID. Moreno Luis A. *La Década de América Latina y el Caribe. Una oportunidad real.* <http://idbdocs.iadb.org/wsdocs/getdocument.aspx?docnum=36197933>

- CEPAL. Balance Preliminar de las Economías Latinoamericanas 2011.
- CEPAL. Estudios Estadísticos y Prospectivos. Política comercial de Chile y los TLC con Asia: evaluación de los efectos de los TLC con Japón y China.
- CEPAL. José E. Durán Lima, María Inés Terra y Dayna Zaclicever. Efectos de las medidas de política comercial aplicadas en América Latina sobre el comercio regional y extrarregional. Serie Comercio Internacional. No. 109 LC/L.3406 Noviembre 2011.
- CEPAL. La República Popular China y América Latina y el Caribe Hacia una nueva fase en el vínculo económico y comercial LC/L.3340 2011-386.
- CEPAL. Panorama de la inserción de América Latina 2010-2011. La región en la década de las economías emergentes. LC/G.2502-P • septiembre de 2011.
- CEPAL. Raphael Bergoing, Alejandro Micco y Andrea Repetto. Revista CEPAL 05 Diciembre 2011. Una mirada al auge exportador chileno
- OEA. Sistema de información de comercio exterior (SICE).
- OMC. Andrés R. Schuschny, José E. Durán Lima y Carlos de Miguel. La participación de las economías en desarrollo en el sistema mundial de comercio. LC/L.2951-P Septiembre 2008.
- OMC. Comité de Comercio y Desarrollo. WT/COMTD/W/181 21 de octubre de 2011.
- Porter Michael E. La Ventaja Competitiva de las Naciones 1990 Plaza & James ISBN84-01-36124-9
- SELA. Evolución reciente de las relaciones económicas entre la República Popular China y América Latina y el Caribe. Mecanismos institucionales y de cooperación para su fortalecimiento. SP/CL/XXXVI.O/Di N° 12-10.

# Tendencias de la Inversión Extranjera Directa en América Latina y las posibilidades de inserción para la economía cubana

---

Héctor Bazque

La economía cubana se encuentra atravesando un período de transición que se hizo mucho más evidente con la asunción de Raúl Castro a la presidencia interina del país; junto con el anuncio de la implementación de reformas tendientes a resolver problemas de fondo en el actual modelo de desarrollo se abrió un nuevo espacio para el debate referido a la identificación de las efectivas posibilidades de desarrollo disponibles para Cuba.

En este sentido, y entre otros temas de discusión, parece existir cierto consenso en la opinión de la sociedad respecto a la necesidad de realizar algún tipo de transformación al interior de la estructura productiva; sin embargo, no hay consentimiento respecto a qué hacer. Por tal razón, el presente documento se propone sumar a la mesa de trabajo elementos de reflexión que permitan dar pasos hacia la construcción de un posible plan de acción estratégico.

En el primer apartado del documento se analiza el desempeño reciente de la economía cubana; luego, considerando que la Inversión Extranjera Directa (IED) es un recursos clave para la construcción de una estrategia desarrollo nacional, se analizan las principales tendencias en materia de inversión, tanto en América Latina como en otras regiones de influencia, para finalmente pensar posibilidades de inserción y desarrollo disponibles para la economía cubana.

Metodológicamente resultó sumamente difícil la aplicación de ciertos modelos y métodos cuantitativos debido a la escasa disponibilidad de información estadística referida a la economía cubana. Por tal razón

se optó por desarrollar un análisis interpretativo de corte histórico que permita estilizar las principales dinámicas de la economía cubana. Finalmente se trabajó sobre un caso de estudio de relevancia, como es el caso de la estrategia de desarrollo chino, para identificar lecciones posibles de ser aplicadas al caso cubano.

Por último cabe destacar que el presente trabajo reconoce como principales antecedentes los boletines cuatrimestrales “*Economía y gerencia en Cuba*” publicados por el Centro de Estudios de la Economía Cubana (CEEC) de la Universidad de la Habana, los informes anuales de “*Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe*” publicados por la CEPAL y el libro “*El impacto de China en América Latina: Comercio e Inversiones*” publicado durante 2012 por la Red Mercosur de Investigaciones Económicas, entre otras publicaciones.

## **1. En perspectiva histórica: Claves de la economía cubana**

Cuba se encuentra ante una encrucijada compleja, una etapa de transición que no es reciente, se abrió con la caída de la URSS hacia comienzo de los años noventa y desde entonces la sociedad cubana ha asistido a un conjunto de reformas que dieron lugar al surgimiento de tensiones y contradicciones internas. A medida que el régimen avanza en las reformas de su modelo económico entran en crisis muchas de las construcciones sociales que rigieron la vida cubana en el pasado.

Al igual que en el resto de los países del mundo, la realidad económica y social de Cuba se encuentra atada a lo que sucede principalmente en el plano internacional y en particular a las estrategias que en ese marco despliega Estados Unidos. Sin embargo, en el caso particular de Cuba el elemento distintivo es su ideología política. Desde comienzo del siglo XXI Cuba se presenta como el último bastión del comunismo frente a un capitalismo que hoy adquiere dimensión global. Esto influye y condiciona la forma en que el país se relaciona con el resto del mundo, un concierto sumamente complejo que cambia constantemente y que hoy se presenta mucho más ininteligible a causa de la dura crisis financiera por la cual está atravesando.

Durante casi toda la segunda parte del siglo XX las relaciones internacionales que mantuvo la isla giraron principalmente en torno al esquema socialista que proponía la URSS, pero con su desaparición hacia el año 1991 el régimen cubano sufrió un fuerte deterioro econó-

mico siendo obligado a iniciar una etapa de reformas económicas para ajustar el sistema cubano al nuevo contexto económico internacional. Esta nueva etapa fue conocida como el “Período Especial en Tiempos de Paz” e implicó abordar reformas que se hicieron evidentes tanto en el plano interno como externo. Las acciones orientadas hacia el interior del país fueron principalmente un proceso de ajuste y administración de la crisis; sin embargo, las medidas que se implementaron en el frente externo resultaron ser las más radicales. Durante este período se implementaron medidas tendientes a flexibilizar la gestión del comercio exterior, el ingreso de capitales extranjeros, la promoción del turismo internacional y la construcción de instancias oficiales para facilitar el ingreso al sistema económico de las divisas provenientes principalmente de las propinas del turismo y remesas familiares. El resultado de estas acciones fue positivo, sobre la base de niveles de actividad muy deprimidos hasta 1993, comenzó en 1994 un ciclo positivo de crecimiento que se mantendría hacia finales de la década.

Paralelamente, en el plano político se observó un cambio a partir de la visita del Papa Juan Pablo II en 1998, quien buscó promover la reinserción de Cuba a la comunidad internacional. Esta visita y su mensaje político se alineaba con una estrategia económica de estado que se orientada hacia una situación de mayor apertura, resultado de ello un adecuada recuperación económica y la implementación de un conjunto de reformas que trascendía lo económico, como por ejemplo las reformas realizadas en el plano religioso, permitieron construir las bases para una mejor relación con la comunidad internacional. Así fue como el gobierno de Clinton brindó concesiones y paulatinamente fueron mejorando las expectativas sobre la flexibilización del bloqueo norteamericano sobre la isla.

El comienzo de la década pasada planteó un escenario muy diferente respecto de lo acontecido durante los años noventa. La caída del crecimiento económico del sudeste asiático, la crisis rusa y, en general, la desaceleración de las economías más desarrolladas terminaron por imponer una coyuntura internacional adversa para gran parte de los países latinoamericanos que se hizo notar con mayor fuerza hacia 2002. Este negativo contexto se tradujo en la reducción de precios de las materias primas, que afectó con mayor fuerza a los países del cono sur que vieron reducida su capacidad exportadora, y en una notable caída en el arribo de turistas hacia los países del Caribe (CESLA, 2003; Martínez, 2002).

El cambio de contexto internacional, y su efecto sobre la región Latinoamérica, no dejó de perjudicar a la economía cubana, que debió afrontar una complicada situación financiera a causa de un desempeño exportador mucho más retraído respecto al de finales de los noventa. La explosiva combinación de un conjunto de factores negativos durante los primeros años de la década, como el deterioro en el precio de los principales bienes exportables de Cuba (azúcar y níquel), contrario a la tendencia creciente mostrada por la cotización del petróleo, uno de los principales productos importados por la isla, y bloqueadas todas las posibilidades de acceso al crédito, hicieron que la situación económica de Cuba no fuera para nada cómoda hasta comienzos del 2004 (CEEC, 2004).

En el plano de lo político, en 2004 la frágil relación entre Cuba y EEUU comenzó a dar pasos hacia atrás cuando el gobierno de George W. Bush modificó la política exterior norteamericana, implementó nuevas disposiciones del departamento del Tesoro que amenazaron con dificultar el comercio<sup>1</sup> entre ambos países y retomó las medidas de bloqueo previas al virtual acercamiento de fines de los noventa. Sin embargo, para esta época el contexto internacional había cambiado nuevamente. Saliendo de la situación de crisis de los primeros años de la década, EEUU lograba encuadrar su economía sobre la senda del crecimiento económico, pero con un saldo comercial deficitario resultado del enorme caudal de importaciones provenientes del Asia-Pacífico, principalmente de China, que en 2003 registró un aumento del 30% en sus exportaciones. Desde este punto en adelante la República Popular China pasaría a constituirse en el país emergente con mayor dinamismo de la década, logrando tasas de crecimiento de su producto superiores al 8%. Del otro lado del mundo, los países de América Latina también comenzaban a salir de la recesión; entre ellos, Venezuela presentó una positiva y continua propensión hacia la recuperación continua que fue impulsado por una favorable tendencia en el precio del petróleo (CEEC, 2004; Granadillo, 2008; Prasad y Rumbaugh, 2003).

Hacia finales del 2004 el gobierno cubano anunció importantes acuerdos con China y Venezuela, dos países cercanos en cuanto a la ideología política, e inmersos en una tendencia de progreso económico. Ciertamente estos eran acuerdos favorables para la economía cubana y su desempeño en el plano comercial; del país bolivariano obtendría entre otras cosas créditos y suministro de combustible bajo condiciones preferenciales, mientras que del país asiático la principal

ventaja sería en la concesión de créditos y la promesa de importantes inversiones en suelo cubano. Por el lado de las contrapartes, la estrategia de China era de acercamiento hacia la mayor parte de los países del continente<sup>2</sup> centrado en la búsqueda de recursos naturales necesarios para alimentar el motor de crecimiento industrial-exportador de su economía. Desde el punto de vista venezolano Cuba representaría un aliado político frente al imperialismo norteamericano, una fuente de conocimiento técnico para el desarrollo venezolano y la posibilidad de concretar inversiones dentro de la isla (CEEC, 2004).

En 2005 Venezuela ya se había convertido en el principal proveedor de la economía cubana, logrando salvar el negativo efecto comercial que significaba el retroceso en las relaciones con EEUU. Por su parte Cuba abastecía a la economía venezolana de productos siderúrgicos, materiales de construcción, cemento, bebidas, tabacos, fármacos y productos biotecnológicos. Luego, el convenio petrolero con Venezuela, permitió atenuar la presión que generaba sobre la economía cubana el sostenido aumento en el nivel de precios del petróleo.

Por otra parte, el crecimiento económico que experimentaron los países desarrollados se tradujo en una creciente salida de turistas, principalmente de Europa y Canadá, que elegían a Cuba como destino preferencial. Todo esto arrojó como resultado una importante mejoría en las condiciones financieras, que permitió la recuperación del papel del Estado en la conducción y gestión de la economía, pero también permitió alcanzar el mejor desempeño económico de las últimas décadas, un crecimiento aproximado del 12% del PBI (CEEC, 2005).

El nuevo período trajo consigo un ambiente más amistoso para Cuba en el plano político, principalmente por parte de los países de Sudamérica. Con el surgimiento de figuras como Lula en Brasil, Kirchner en Argentina, Evo Morales en Bolivia y la profundización de las relaciones con Chávez en Venezuela se abría un panorama potencialmente diferente para la economía cubana.

Esto se vio reflejado en una mayor aparición de Fidel Castro en los mencionados países, participando en reuniones y cubres de suma importancia para el desarrollo de la región, con el objetivo de promover una mayor integración comercial de la Isla con los países del cono sur. Por ejemplo, en 2006 el líder cubano participó de la cumbre del MERCOSUR que se realizó en Argentina y que fue el primer

encuentro con la participación de Venezuela como nuevo integrante. Durante ese año el país logró una muy alta dinámica de crecimiento económico, en parte producto de cambios muy favorables para Cuba a partir de su relación con Venezuela y China, pero también gracias a las medidas implementadas a partir del 2004 que han permitido una recuperación del protagonismo del estado en el impulso de la economía (CEEC, 2007).

Durante el año 2007 la economía cubana siguió creciendo (7.5% del PIB), entre otros elementos impulsado por la mejoría experimentada en el precio del níquel pero arrastrando nuevos problemas; comenzó a ser evidente la pérdida de peso del sector azucarero en el aporte al PIB, además se desató un retroceso cada vez mayor en el turismo, siendo “servicios” (electricidad, agua, transporte y construcción junto al resto de los servicios) el sector de mayor participación en el producto<sup>3</sup>. Todo esto podría señalar la existencia de algún cambio en un sentido negativo dentro del patrón productivo del país. En otras palabras, sobre los últimos años de la década, la economía cubana parece arribar a una instancia de nuevo debilitamiento de sus bases, empeorado por un contexto internacional poco amigable debido al advenimiento de la crisis financiera internacional que provocó una dura caída en la demanda de las exportaciones cubanas y un mayor presión sobre los canales de financiamiento externo.

## 2. Principales tendencias de la IED en América Latina

*Como se describió a lo largo del apartado anterior, la dinámica de progreso de la economía cubana se encuentra fuertemente condicionada por el signo logrado en el plano comercial; allí es dónde se define el grado de disponibilidad de moneda extranjera para mantener en funcionamiento (y también para echar mayor impulso) a su maquinaria productiva.*

Debido a las características del territorio cubano, propias de una isla, su dotación de recursos es sumamente escasa y su grado de dependencia externa notablemente elevado. Así el desempeño logrado en lo comercial resulta ser la fuente de divisas para la obtención de insumos intermedios y bienes de capital en el exterior. Por otra parte, e independientemente del desempeño productivo del país, la capacidad cubana para obtener moneda extranjera también depende de las variaciones en los precios internacionales de los principales bienes exportables del país, entre ellos el níquel y la azúcar (CEEC, 2008).

Fuera de las tendencias en los precios, y las actuales capacidades productivas, las acciones de política conscientes para promover mejoras productivas encuentran claros límites dentro del territorio local. Por un lado estos límites se deben a la escasez de recursos disponibles dentro de la economía cubana y, por el otro, debido a la naturaleza de las acciones, que en la mayoría de los casos surgieron como respuesta a cambios en el plano internacional y pocas veces como acciones de prospectivas.

Quizás el período de actualización del régimen bajo el gobierno interino de Raúl Castro sea una fase adecuada para llevar adelante cambios en el modelo económico y la forma de vinculación del país con el resto del mundo. Este aspecto es sumamente importante, ya que un cambio de rumbo en las relaciones internacionales puede ser de utilidad para cautivar a inversores extranjeros y promover el ingreso de recursos frescos para volcar al fortalecimiento del aparato productivo.

A continuación se examina cuáles fueron las tendencias en materia de Inversión Extranjera Directa (IED) en los países de Latinoamérica durante la última década para luego contrastarlo con lo ocurrido dentro del territorio cubano e identificar elementos que permitan proponer acciones tendientes a mejorar la capacidad productiva del país, reducir la presión sobre la cuenta externa y quizás promover un mayor grado bienestar dentro de la sociedad cubana

#### *La dinámica de la IED durante los años noventa: La reinscripción de Latinoamérica*

Durante casi toda la década de los ochentas, período conocido como la “década perdida” para la región, la mayor parte de los países latinoamericanos experimentaron una dura situación de crisis económica, conformada por una combinación entre estancamiento y espirales inflacionarias que hacían imposible afrontar la cancelación de sus deudas externas, contraídas en la mayoría de los casos por gobiernos de facto. La salida de este escenario tan negativo se realizó mediante un cambio de régimen siguiendo las indicaciones del “consenso de Washington”.

Hacia comienzo de la década de los noventa existía la idea generalizada y compartida de que la mejor manera de reincorporar a las economías de la región dentro del sendero de desarrollo era mediante “disciplina macroeconómica, economía de mercado y apertura al resto del mundo”. Los países de la región adoptaron estos postulados para aplicarlos al interior de sus territorios, e incluso avanzaron en su

implementación a nivel regional creando diversos esquemas de integración comercial que permitieran ampliar los mercados y abrir una nueva vía para promover el libre comercio. La conformación y puesta en marcha de esta nueva dinámica regional se dio en un contexto internacional favorable en el plano financiero, durante este período los países de la región recibieron un importante flujo de capitales provenientes de los mercados internacionales de capital (Bonvecchi y Porta, 2003; Frenkel, 2003).

Durante la década de los noventa los países en desarrollo, entre ellos lo latinoamericanos, recibieron una enorme cantidad de recursos que buscaban cristalizarse en inversión extranjera dentro del territorio. Esto significó una mejora respecto de la década anterior, pero estuvo lejos de ser un cambio de tendencia respecto del destino de los flujos de capitales a nivel internacional. Durante este período los países desarrollados continuaron siendo los principales destinos de las inversiones extranjeras, mientras que los países latinoamericanos debían compartir un lugar secundario, inclusive por detrás del dinamismo logrado por los países emergentes del sudeste asiático.

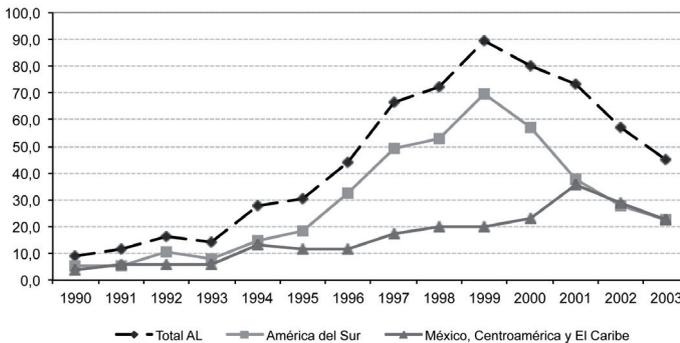
Respecto de la dinámica de la IED en América Latina, durante los primeros años de la década los países que tuvieron mayor éxito en captar capitales extranjeros fueron principalmente Argentina y México, los cuales lograron niveles históricos en materia de recepción de IED y representan dos modelos de especialización productiva diferentes dentro de la misma región latinoamericana, por un lado la producción basada en la explotación de recursos naturales y por el otro actividades de ensamblaje y maquila.

En el caso de Argentina en particular, y el cono sur en general, la IED buscó aprovechar las oportunidades que brindaban los programas orientados a la privatización de empresas públicas, desplegados durante esta época por la mayor parte de los gobiernos de la región, explotar los canales de distribución y complementariedades productivas desarrollados por las empresas ya establecidas en los mercados de destino, y gozar de los regímenes especiales que ofrecían los nuevos esquemas de integración, entre otras cosas. Este último elemento fue el más destacado en el caso mexicano, donde el ingreso de IED estuvo asociado principalmente al aprovechamiento de las ventajas otorgadas por el NAFTA.

Independientemente del marcado éxito que tuvo la implementación del nuevo régimen regional de atracción de capitales extranjeros, un elemento destacado de este período fue el reducido grado de asociaciones logrado entre las empresas extranjeras y nacionales; probablemente este sea una de las mayores sombras del período, impidiendo que las economías de la región hicieran un mejor aprovechamiento de la apertura (Bittencourt y Domingo, 1996; Kosacoff y Porta, 1998).

Durante la misma época los países emergentes de Asia lograban saldos positivos en el crecimiento del PBI, en la dinámica del comercio y en la atracción de IED, donde el ingreso de capitales se multiplicó por cinco. Entre los países de la región, China fue el país que logró las mejores tasas de crecimiento, durante el período 1980-2003 obtuvo un crecimiento medio 9,5% de su PBI, mientras que el resto de los primeros diez países del ranking obtuvieron tasas entre el 5,5% y 6,5%. En el crecimiento de la economía china las ventajas vinculadas al bajo costo de mano de obra y la escala no fueron los únicos motores de crecimiento, también jugó un papel central la presencia de una estrategia de largo plazo que supo reconocer cuál era el papel de la IED y la importancia de un constante incorporación de mejoras tecnológicas dentro de la estructura productiva (Bittencourt y Otros, 2012; Jensana Tanehashi, 2005).

**Gráfico 1. 1990-2003 | Ingreso de IED en A.L. total y subregiones (Millones de u\$s)**



Fuente: Elaboración propia en base a datos del UNCTAD.

Respecto de la dinámica observada en el ingreso de IED dentro de los países latinoamericanos, puede delinarse tres etapas bien marcadas a lo largo de la década de los años noventa. La primera, entre los años 1990 y 1994, donde las tendencias de ingreso de capitales y el grado de concentración observado en los países receptores, tanto en América del Sur como en Centroamérica y El Caribe, fue relativamente similar. En Sudamérica Argentina, Brasil y Chile lideraron el *ranking* de captación de capitales, concentrando 68% de la IED que ingresó en la región, de los cuales Argentina consiguió el 36,5%. En Centroamérica México lideró la tendencia acumulando cerca del 80% (77,4%) de las inversiones extranjeras, peso que se mantuvo a lo largo de toda la década.

La segunda etapa se abrió hacia finales de 1994 con un cambio de tendencia en la distribución subregional que favoreció mucho más a los países del sur, quienes durante el período 1995-1999 lograron atraer el 72,1% de los capitales que ingresaron a la región. La principal diferencia respecto al período anterior fue la declinación de Argentina como líder del *ranking*, que dejó paso a Brasil como principal receptor de capitales extranjero, captando el 38,3% de los recursos que ingresaron a Sudamérica. Por otra parte, un elemento común en toda América Latina fue la creación de diversos esquemas de integración comercial; entre ellos pueden destacarse la creación del MERCOSUR y del NAFTA en 1994, acuerdos muy representativos de la especialización productiva de cada subregión y con diferente capacidad para atraer capitales extranjeros.

En este sentido, parece ser que las expectativas de rentabilidad que se formaron los inversores respecto de las privatizaciones de las empresas públicas sudamericanas, y la ampliación del mercado vía MERCOSUR, fue mayor a la esperada por las actividades de maquila y ensamblaje de Centroamérica, principalmente de las empresas mexicanas. Además, muy probablemente los capitales que buscaban aprovechar las potencialidades del mercado norteamericano se localizaron directamente en suelo estadounidense, así fue como en México el flujo de IED se mantuvo muy estable durante la segunda parte de los noventa, pero reduciendo su peso regional pasando de significar el 84,5% de los capitales que ingresaron a la subregión Centroamérica y El Caribe en 2004 al 70,4% en 1999 (Bittencourt y Otros 2012; CEPAL, 2000).

Respecto al origen de los capitales, durante la primera parte de los años noventa el flujo de IED que ingresaba a la región provenía principalmente de los Estados Unidos, mientras que en la segunda mitad de la década (principalmente a partir de 1996) Europa ganó mayor presencia como fuente de capitales, pasando de un promedio anual de US\$ 6300 millones durante la etapa 1990-1994 a US\$ 35000 millones durante la segunda parte de la década. Durante este período las empresas españolas fueron las que lideraron el *ranking* de inversiones en Latinoamérica, mientras que empresas de otros países, como Alemania, Suiza, Francia, Holanda, Reino Unido y Portugal entre otros, tuvieron un papel secundario en cuanto a montos (Moussa, 2007).

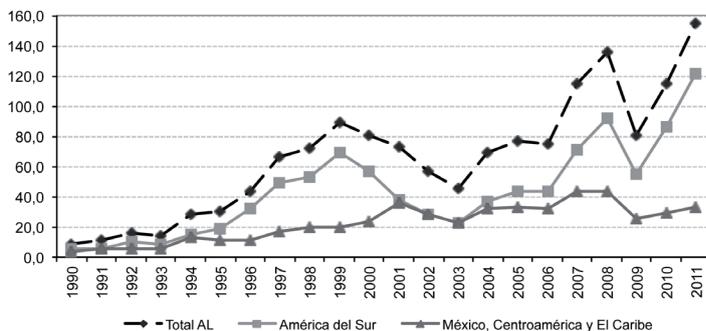
La tercera etapa es un período de conjunción entre recesiones locales y un cambio en el contexto internacional, modificación que se vio reflejado en una notable reducción del flujo de capitales hacia toda Latinoamérica. Fue a partir de fuertes devaluaciones de las monedas locales y cambios en las políticas económicas que se abrió nuevamente un contexto regional favorable. En este marco, recién a partir de 2004 se pudo registrar nuevamente aumentos en el ingreso de IED.

### *La dinámica de la IED durante la última década*

En el plano de lo económico, tanto los primeros años de la década como los últimos se encontraron signados por un contexto de recesión y crisis. Entre los años 2001 y 2002 la desaceleración económica internacional afectó prácticamente a toda Latinoamérica y su efecto en el plano de la IED se vio plasmado en la caída del ingreso tanto en Sudamérica como en Centroamérica y El Caribe, encontrando su punto mínimo en 2003.

Recién hacia el año 2004 el ingreso de la IED iniciaría su recuperación, con un incremento del 44% por encima del año anterior. Entre otros factores, la mejora en los números de la inversión extranjera encontraría explicación en la recuperación económica de la región, en el mayor crecimiento en la economía mundial y en el incremento de los precios de los productos primarios (UNCTAD, 2005).

**Gráfico 2. 1990-2010 | Ingreso de IED en A.L. total y subregiones (Millones de u\$s)**



*Fuente: Elaboración propia en base a datos del UNCTAD.*

Luego de recuperarse de los años de crisis el monto de IED siguió creciendo a lo largo de la década pasada dentro del territorio latinoamericano; hacia 2007 ya se había superado el monto máximo de los años noventa y al año siguiente se lograba alcanzar la cúspide de la década; luego, la crisis financiera internacional afectó negativamente los ánimos de inversión, recién hacia 2011 se pudo recuperar la dinámica de crecimiento logrando un nuevo record histórico, poco más de US\$ 155 mil millones.

Igual que al inicio de la segunda parte de los noventa, con la recuperación del flujo de IED Sudamérica logró recuperarse más rápidamente que Centroamérica y El Caribe, pero esta vez sin lograr despegarse tanto como durante la década anterior; mientras en el período 1995-1999 los países del sur lograron captar en promedio el 72,1% de las inversiones extranjeras, durante el período 2004-2008 sólo captaron el 59,6%, que representa una caída de casi 13 puntos porcentuales; si bien desde 2010 parece darse una dinámica muy diferente (nuevamente a favor del sur) todavía es muy pronto para indicar la presencia de un cambio estructural.

Por otra parte, se observó una modificación en cuanto al tipo de inversión que ingresó a la región, mientras en los noventa la IED se concentraba en adquirir empresas públicas, en los años más recientes desembarcaron principalmente en actividades basadas en la explotación de recursos naturales y prestaciones de servicios, principalmente financieros (Bittencourt y otros 2012).

Tabla 1. 2005-2011   Distribución de IED según sectores productivos (en %)							
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
<b>Argentina</b>							
Recursos naturales	31,3%	37,3%	32,8%	14,3%	31,7%	30,2%	42,7%
Manufacturas	41,1%	41,2%	43,2%	53,0%	4,5%	47,6%	21,7%
Servicios	27,6%	21,5%	24,0%	32,7%	63,8%	22,2%	35,6%
<b>Brasil</b>							
Recursos naturales	11,8%	9,8%	14,1%	33,8%	28,3%	35,9%	9,2%
Manufacturas	36,9%	42,1%	47,2%	35,4%	48,4%	39,9%	46,4%
Servicios	51,3%	48,0%	38,7%	30,9%	23,3%	24,1%	44,3%
<b>Chile</b>							
Recursos naturales	33,1%	44,9%	51,8%	30,0%	53,0%	41,1%	61,5%
Manufacturas	11,1%	15,2%	-3,4%	10,5%	3,5%	2,3%	5,3%
Servicios	55,8%	36,7%	49,9%	57,9%	39,5%	53,3%	33,3%
Otros	0,0%	3,2%	1,7%	1,7%	4,0%	3,4%	0,0%
<b>Uruguay</b>							
Recursos naturales	31,1%	22,0%	25,4%	28,7%	15,9%	...	...
Manufacturas	3,1%	6,4%	19,8%	12,4%	16,0%	...	...
Servicios	29,2%	39,8%	44,5%	47,6%	63,7%	...	...
Otros	36,6%	31,9%	10,2%	11,3%	4,5%	...	...

Fuente: Elaboración propia en base a datos de la CEPAL

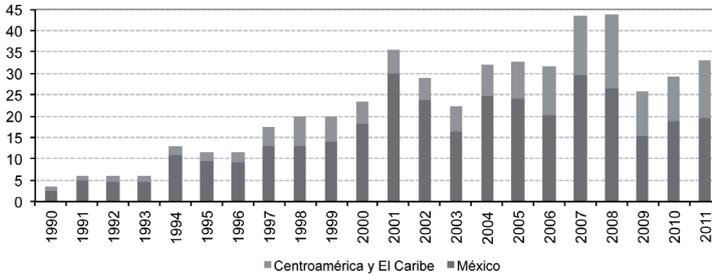
En cuanto a la distribución de la IED al interior de Sudamérica, Brasil siguió liderando e inclusive incrementó su importancia como destino de las inversiones extranjeras durante toda la década, captando en promedio el 49,9% de los capitales que ingresaron a la subregión entre los años 2000 y 2010. Durante este período la economía brasilera sufrió un cambio en la composición sectorial de los flujos de

inversiones extranjeras, reflejo de lo ocurrido también en los países vecinos. Se observó un aumento de importancia de los “servicios” y en menor medida de las actividades del sector “agrícola” y “extractivo”. Si bien en Brasil estos cambios conformaron una distribución sectorial relativamente más equilibrada, en otros países los cambios tendieron al desequilibrio, hacia “agricultura y extractiva” en el caso argentino y chileno (también el peruano), o hacia “servicios” como en el caso uruguayo y también el chileno<sup>4</sup>. En Brasil la contrapartida de esta tendencia fue una caída de las inversiones en la “industria” junto con cambios en la composición dentro del mismo sector, cambio que favoreció a las actividades más intensivas en recursos naturales, tales como alimentos, metales y pulpa y papel, en lugar de los sectores “químico” y “automotriz” (CIE, 2011).

Respecto al origen de los capitales, en líneas generales no se avistaría cambio sustancial respecto del período anterior, la fuente de los capitales se encontraría en los países desarrollados, principalmente en las empresas europeas (capitales españoles, franceses y del Reino Unido, entre otros). De todas formas, visto en perspectiva de largo plazo, es importante advertir cierta reducción en la importancia de los capitales norteamericanos y un leve avance de las inversiones correspondientes a las llamadas empresas “translatinas” (Bittencourt y Otros 2012).

El ingreso de la IED en “México, Centroamérica y El Caribe” durante la última década fue menor al de Sudamérica y sufrió mucho más los efectos negativos de la crisis financiera internacional. Hacia 2011 los países de esta subregión captaron una masa de capitales menor al de 2008, cuando en el mismo año el cono sur registró un nuevo record. Otro rasgo a destacar es la pérdida de peso relativo de la economía mexicana como destino de IED dentro de la subregión; mientras que en los noventa representaba el principal protagonista de la internacionalización productiva, captando en promedio el 76,1% de las inversiones extranjeras, luego de la recuperación económica del 2004 hasta el 2011 consiguió atraer el 65,5%.

**Gráfico 3. 2000-2010<sup>1</sup>| Distribución de IED entre México, Centroamérica y El Caribe (Millones de u\$s)**



*Fuente: Elaboración propia en base a datos del UNCTAD.*

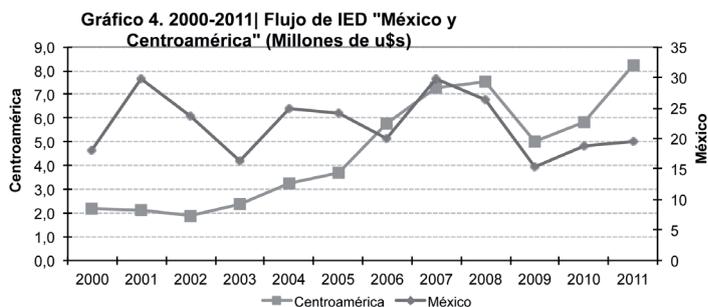
La crisis financiera internacional significó una profunda contracción en el flujo de IED hacia México. Una posible explicación de la caída sea la fuerte concentración de las inversiones extranjeras en un pequeño puñado de países, los cuales representan en promedio el 88,9% del volumen total de IED ejecutado en el país; entre ellos, la economía epicentro de la crisis, los Estados Unidos significa el 56,2%, mientras que España el 16,9% y Holanda el 15,9% (Quiroz Cuenca, 2008; Tagle Robles, 2008).

Tabla 2. 2005-2011 Distribución de IED según sectores productivos (en %)							
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
<b>México</b>							
Agropecuario y Minería	0,9%	2,3%	5,8%	17,7%	5,4%	6,2%	4,3%
Industrial	47,4%	52,0%	52,8%	34,5%	40,3%	56,8%	52,7%
Servicios	51,7%	45,7%	41,4%	47,8%	54,3%	37,0%	43,0%

*Fuente: Elaboración propia en base a datos de la Secretaría de Economía de México.*

Respecto al destino sectorial de la IED se destaca el dinamismo que posee la industria para atraer a los capitales extranjeros, logrando tasas notablemente mayores a las verificadas en los países de Sudamérica, que en promedio durante la segunda parte de la década giraron en torno de 48,1%. El otro importante receptor de IED en México resulta ser “servicios”, que al igual que en los países del sur ha adquirido una importancia creciente en los últimos años, principalmente en los servicios financieros.

En los países de Centroamérica el ingreso de IED resulta ser bastante menor al que se aprecia en la economía mexicana; durante el período 2000-2011 en promedio a México ingresaron aproximadamente US\$ 22000 millones, mientras que en los países de Centroamérica<sup>5</sup> la cifra fue de casi US\$ 4600 millones, algo así como el 20% respecto del monto mexicano. Sin embargo, esta relación tendió a reducirse durante los últimos años; mientras el ingreso de capitales a México es errático con cierto grado de declinación, en las estadísticas los países de Centroamérica repiten la tendencia de crecimiento de los países sudamericanos.



*Fuente: Elaboración propia en base a datos del UNCTAD.*

Un rasgo característico de los países centroamericanos son sus reducidos mercados internos; este aspecto impuso la necesidad de crear tempranamente procesos de integración regional para ampliar sus horizontes de desarrollo, en la mayoría de los casos estos esquemas privilegiaron a los Estados Unidos como principal destino de sus exportaciones, aprovechando las preferencias comerciales ofrecidas por este (CEPAL, 2010).

Basados en la búsqueda de mayor eficiencia vía menores costos, la presencia de la IED en los países centroamericanos resultó ser esencial tanto para el desarrollo de la industria maquiladora como para el crecimiento de la producción y la exportación de servicios (servicios empresariales a distancia) más recientes. Sin embargo, estos logros se alcanzaron en actividades intensivas en trabajo, manteniéndose ausente el desarrollo de actividades productivas de mayor intensidad tecnológica (CEPAL, 2009).

Al interior de Centroamérica los países más dinámicos para atraer capitales extranjeros fueron Panamá y Costa Rica, entre ambos captaron en promedio el 56,9% de la IED que ingresó a la subregión durante la última década. En Panamá las inversiones históricamente se localizaron en “servicios”; entre estos, tanto la ampliación del canal como servicios financieros y servicios empresariales a distancia son las actividades que más inversiones atrajeron.

En el caso de Costa Rica los “servicios” también ganaron terreno para atraer capitales extranjeros durante la segunda parte de la década (principalmente turismo, el sector financiero y el inmobiliario), mientras que las inversiones en la industria se concentraron principalmente en sectores de media y alta tecnología, como electrónica de alto nivel de sofisticación, instrumentos de precisión y dispositivos médicos impulsados por el régimen de “zonas francas” costarricense. En Costa Rica el régimen de zonas francas tuvo cierto éxito para incrementar las exportaciones y el empleo, pero todavía resulta incapaz de brindar mayor robustez a los encadenamientos productivos (CEPAL, 2008; Hernández y otros, 2008; Matarrita Venegas, 2008).

Tabla 3. 2004-2009   Distribución de IED según sectores productivos (en %)						
	2004	2005	2006	2007	2008	2009
<b>Costa Rica</b>						
<b>Recursos naturales</b>	6,4%	4,3%	4,2%	0,1%	21,2%	5,0%
<b>Manufacturas</b>	57,4%	43,6%	29,6%	38,0%	27,2%	30,6%
<b>Servicios</b>	35,7%	52,2%	65,9%	61,8%	50,0%	64,4%
<b>Otros</b>	0,5%	-0,1%	0,3%	0,2%	1,7%	0,0%
<b>Panamá</b>						
<b>Recursos naturales</b>	0,0%	0,0%	-4,2%	0,1%	-2,7%	-1,6%
<b>Manufacturas</b>	3,7%	-6,6%	4,1%	6,8%	7,3%	2,7%
<b>Servicios</b>	99,2%	181,1%	99,4%	93,0%	95,9%	99,0%
<b>Otros</b>	-2,9%	-74,4%	0,7%	0,1%	-0,5%	-0,2%

*Fuente: Elaboración propia en base a datos de la CEPAL.*

En función de las características que presenta la IED y la ubicación geográfica de las economías analizadas, Panamá y Costa Rica, no sorprende que los Estados Unidos sea el principal inversor en suelo centroamericano, representando alrededor del 40% de la IED durante la última década, con mayor o menor influencia según las particularidades de cada país; luego, ocupando un plano secundario se encuentran España, Canadá y México, entre otros países europeos (CEPAL, 2010).

En los países del Caribe la tendencia en el ingreso de IED hasta 2008 fue similar a la observada en los países de Centroamérica, pero luego del brote de la crisis financiera internacional se asemejó mucho a lo observado en el caso mexicano, una fuerte caída que todavía no muestra señales de recuperación cierta.

El ejercicio económico del 2008 fue el mejor año de la IED, impulsado principalmente por República Dominicana y Trinidad y Tobago donde la IED alcanzó valores cercanos a US\$ 8900 millones y US\$ 2885 millones respectivamente. El tercer país del ranking es Baha-

mas, que en el mismo año consiguió atraer unos US\$ 1100 millones y recientemente ha sido destino de inversiones chinas para construir el mayor hotel del Caribe.

Tabla 4. 2005-2011   Distribución de IED según sectores productivos (en %)							
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
<b>República Dominicana</b>							
Recursos naturales	2,8%	8,5%	1,8%	12,4%	35,0%	15,7%	40,7%
Manufacturas	17,7%	0,0%	11,0%	20,0%	12,9%	24,6%	12,9%
Servicios	79,5%	91,5%	87,2%	67,5%	52,1%	59,7%	46,5%
<b>Trinidad y Tobago</b>							
Recursos naturales	91,3%	90,0%	91,9%	21,0%	91,3%	91,1%	...
Manufacturas	1,6%	1,8%	2,5%	0,6%	1,8%	2,0%	...
Servicios	7,1%	8,2%	5,5%	78,4%	6,9%	6,9%	...

*Fuente: Elaboración propia en base a datos de la CEPAL.*

Considerando la distribución sectorial de la IED en los países analizados puede observarse la conformación de un perfil algo diferente del visto en los países de Centroamérica, donde “servicios” y “manufacturas” representaban los sectores con mayor capacidad para atraer inversiones.

En República Dominicana se aprecia el fuerte peso del sector “servicios”, sin embargo en los últimos años presenta una tendencia decreciente como contrapartida al crecimiento observado en la explotación de recursos naturales, donde minería ostenta los mayores proyectos de inversión, entre ellos el anunciado por la compañía minera Barrick Gold.

En el caso de Trinidad y Tobago la importancia de los recursos naturales es decisiva, ya que la isla es el quinto mayor productor de Gas Natural Licuado (GNL) del mundo (CEPAL, 2008).

Al igual que en el caso de Panamá y Costa Rica, en los países del Caribe (principalmente República Dominicana y Trinidad y Tobago) Estados Unidos es el origen por excelencia de las inversiones

extranjeras, seguido por España, el Reino Unido, Canadá y México. Finalmente, resulta necesario señalar que la razón media de IED sobre PIB en la región para el año 2008 fue del 3,4%, aspecto que revela la importancia de la IED como fuente de financiamiento para estos países (CEPAL, 2008).

### 3. El caso de la República Popular China

Durante las últimas décadas gran parte de los países de la región asiática han recorrido un sendero de crecimiento y desarrollo económico sin precedente. De todas las economías de la región la República Popular China, actualmente el principal exportador del mundo, fue la que mostró mayor dinamismo tanto en sus tasas de crecimiento como en la implementación de acciones estratégicas de relevancia para mantener constantemente encendida su maquinaria productiva.

Su fortaleza no se encuentra solamente en el bajo costo de su mano de obra y escala, el eje central de su capacidad de crecimiento se encuentra en su habilidad para incorporar tecnología. El objetivo de este apartado es analizar dichas “acciones” para identificar posibles lecciones que permitan leer con nuevas lentes el sendero de desarrollo recorrido por economías con problemas en el frente externo, como por ejemplo el caso cubano.

1	China	6	Omán
2	Singapur	7	Malasia
3	Corea del Sur	8	Tailandia
4	Vietnam	9	India
5	Taiwán	10	Indonesia

Fuente: Jansana Tanehashi (2005).

China es el caso de una economía que se desarrolló a partir de ubicar al desempeño exportador como principal componente de su estrategia. La mayor preocupación de la estrategia de desarrollo chino no fue

obtener saldos comerciales desconociendo la importancia del tipo de producto comercializado. Por el contrario, la estrategia tuvo diferentes etapas, se apoyó en alianzas con distintos actores y aplicó diversas herramientas, todas alineadas con el objetivo de colocar a los productos chinos sobre un sendero evolutivo que arrojará como resultado final la mejora de calidad, un elevado contenido tecnológico y, por ende, mayor valor agregado. El cuerpo general de la estrategia de desarrollo chino se ajustó a lo que practicaban el resto de los países asiáticos; este consistía en tres acciones claves, importante participación estatal, fortalecimiento de las empresas locales y participación del capital extranjero -principalmente de origen asiático- (Montero, 2002).

El proceso de desarrollo chino comenzó con la III Sesión Plenaria del XI Comité Central del Partido Comunista de China en 1978; en esta reunión se estableció como prioridad central la necesidad de realizar acciones tendientes a favorecer el desarrollo económico del país. La necesidad de impulsar el cambio en la economía china no fue una decisión aislada definida sin observar lo que sucedía en el resto del mundo; hacia los años setenta el modo de producción fordista ya estaba agotado; luego, con la crisis del petróleo las políticas económicas del Estado de Bienestar cayeron en descrédito y, como resultado de ello, en Estados Unidos y el Reino Unido asumen gobiernos de corte neoliberal que aplican duras políticas de ajuste y apertura económica.

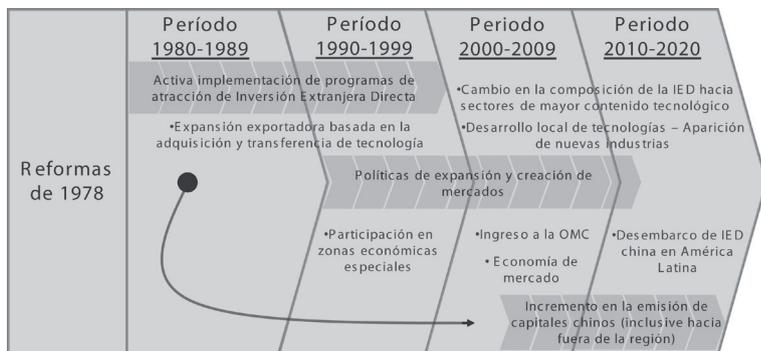
El cambio en las reglas del juego en el concierto internacional también se hizo evidente en el mundo socialista. En oriente la situación no era mejor, la URSS mostraba serias dificultades económicas que se hicieron visibles en el plano comercial; incapaz de producir suficiente cantidad de cereales para alimentar a la sociedad soviética, en los setenta la Unión Soviética afrontó la apertura del comercio exterior. Sin embargo, la apertura no logró revertir la situación y se inició una etapa de déficit comercial recurrente, la URSS exportaba principalmente productos energéticos y semielaborados e importaba equipos industriales y tecnología (Sánchez Sánchez, 1996).

Conocedor de la importancia que tenía un buen desempeño en el plano comercial, la estrategia de desarrollo china depositó suma importancia en la promoción de exportaciones. La apertura de la economía comenzó lentamente luego de las reformas implementadas por el Partido Comunista, en los años ochenta se flexibilizaron los complejos sobre las importaciones y las exportaciones. Luego, en los noventa se aplicaron reformas comerciales orientadas a reducir

aranceles, participar de esquemas comerciales de integración regional y finalmente tramitar su adhesión a la OMC en 2001.

En este proceso, la inversión extranjera directa (IED) tuvo un desempeño importante, sobre todo a partir de la década de los noventa, su misión dentro de la estrategia de desarrollo era transferir tecnología e incrementar la productividad de la estructura productiva china. El ingreso de capital extranjero al territorio chino se alentó mediante la publicación de catálogos de promoción sectorial y reducciones tributarias, pero su ejecución no era incondicional, a las empresas que desembarcaban en China se les exigía la asociación con empresas locales (Bittencourt y Otros 2012; Montero, 2002; Prasad y Rumbaugh, 2003).

### Rasgos de la estrategia de desarrollo en la economía china



Fuente: *Elaboración propia en base a Bittencourt y Otros (2012).*

Luego de la etapa de incremento de la capacidad productiva y promoción de las exportaciones el gobierno chino implementó acciones tendientes a ampliar y crear el mercado mediante la participación en diversos acuerdos de libre comercio. Actualmente en el plano local la estructura productiva de China se encuentra en una etapa de búsqueda de innovaciones endógenas que repercute en el tipo de IED que procura ingresar al territorio; ello se tradujo en una reducción del crecimiento del flujo de inversiones extranjeras hacia el país. Por otra parte, para mantener la maquinaria de crecimiento chino la novedad se dio hacia mitad de la década pasada cuando el país incremento su participación mundial como emisor de capitales. Este nuevo caudal

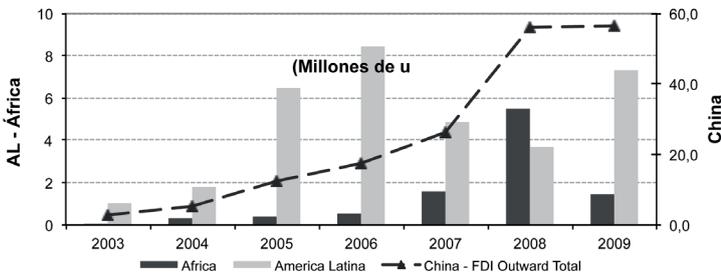
de inversiones proveniente de China salió en busca de insumos y materias primas principalmente hacia el territorio latinoamericano.

### *Características de la IED china en territorio latinoamericano*

Desde comienzo de la década de 1990, el "Milagro asiático" en general y el dinámico crecimiento de la República Popular China en particular se han visto reflejados en un notable éxito en materia de atracción de inversión extranjera directa (IED). No obstante, el ingreso de IED no fue el único fenómeno del crecimiento observado en el país asiático. Recientemente China se ha transformado en una fuente de IED de importancia creciente para el resto del mundo, especialmente para los países en vías de desarrollo.

Desde mediados de los años 2000s en adelante, principalmente África y América latina se han constituido en regiones económicas claves para el crecimiento de la economía china. En general, la importancia de estas regiones para China radicaría en su notable dotación de recursos. En el caso africano, un claro ejemplo es el caso de Sudán, Angola y Congo, quienes proveen cerca del 30% del petróleo crudo importado por China. En América latina la creciente relación comercial y económica entre países de la región y China parece obedecer a la misma lógica. Petróleo, cobre, gas y todo tipo de recursos naturales revisten esencial importancia para la dinámica de crecimiento económico chino.

**Gráfico 5. 2003-2009 | Flujo de IED chinas en A.L. y África**



Fuente: Elaboración propia en base a datos del 2009 "Statistical Bulletin of China's Outward Foreign Direct Investment" del Ministerio de Comercio de China (MOFCOM).

Existen diversos motivos para explicar las inversiones chinas en América Latina. Una combinación entre las características actuales del desarrollo económico chino y la particular especialización productiva de un conjunto de países latinoamericanos propiciaron un escenario adecuado para que se entablara la vinculación.

Según UNCTAD (2006), en la década de los ochenta la rápida acumulación de reservas por parte de Japón produjo un salto en la IED japonesa en el exterior. El mismo fenómeno podría darse en el caso de China. Es importante recordar que durante la década pasada China gozó de elevadas tasas de ahorro con fuerte superávit de cuenta corriente, que alcanzó mayor fuerza a partir de 2005; todo esto se vio plasmado en una fenomenal acumulación de divisas que pudo haber animado a las empresas chinas a invertir fuera de su país de origen en petróleo, gas y actividades mineras.

El perfil de la IED china ejecutada durante el período 2000-2008 guarda un marcado sesgo hacia inversiones tipo “*Greenfield*”. Esta tendencia se tornó mucho más evidente desde 2005, año que seguramente resultó uno de los más importantes para la región latinoamericana en materia de recepción de IED proveniente del país asiático.

Durante ese año el 52,7% del flujo de capitales chinos se dirigió a América Latina, convirtiéndose en la segunda región receptora de las inversiones chinas, superando por primera vez en la historia la participación que el resto de los países asiáticos tenían en materia de IED proveniente del mismo país (Castro, 2010; Cheng & Zihui Ma, 2007; Santiso, 2006; Zhao, 2007).

Hacia mediados de la década la iniciativa oficial para promover la inversión china en el exterior fue muy activa. Desde entonces, empresas chinas de propiedad estatal fueron adquiriendo progresivamente participaciones tanto minoritarias como mayoritarias en empresas extranjeras e iniciaron proyectos conjuntos del tipo *joint ventures*, con el principal objetivo de asegurarse fuentes de abastecimiento energético y de materias primas (Castro, 2010, UNCTAD, 2003; 2005).

Sin embargo, no todos los recursos chinos que desembarcaron en América Latina fueron destinados a genuinas inversiones productivas. En este sentido, es importante señalar que la mayor parte de los recursos chinos en la región fueron colocados en paraísos fiscales como la Isla Caimán y las Islas Vírgenes británicas. En promedio, durante el período 2003-2009, entre ambas islas lograron acumular el 94,4% de los recursos destinados a la región.

**Tabla 5. 2003-2009**  
**Distribución del Stock de IED china en A. Latina**  
**(en % y Millones de US\$)**

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Argentina	0,3%	3,6%	0,8%	1,5%	12,4%	12,1%	8,6%
Perú	31,9%	23,8%	23,5%	17,7%	10,8%	13,5%	14,5%
México	24,5%	23,7%	25,8%	17,5%	12,0%	12,1%	8,9%
Brasil	13,2%	15,0%	14,8%	17,7%	15,0%	15,1%	18,4%
Venezuela	4,9%	5,1%	7,7%	9,7%	11,4%	10,9%	13,9%
	<b>74,80%</b>	<b>71,20%</b>	<b>72,60%</b>	<b>64,10%</b>	<b>61,60%</b>	<b>63,70%</b>	<b>64,30%</b>
Bahamas	11,2%	15,1%	2,7%	2,4%	4,5%	0,0%	0,1%
Cuba	3,5%	2,8%	6,1%	8,2%	5,3%	5,0%	4,4%
Panamá	0,0%	0,1%	6,3%	5,0%	4,4%	4,7%	4,1%
Suriname	2,5%	1,9%	2,4%	4,4%	5,2%	4,7%	3,5%
Ecuador	0,1%	0,4%	3,3%	5,3%	3,9%	6,2%	5,4%
	<b>17,30%</b>	<b>20,30%</b>	<b>20,80%</b>	<b>25,30%</b>	<b>23,30%</b>	<b>20,60%</b>	<b>17,50%</b>
Otros	7,8%	8,5%	6,7%	10,5%	15,2%	15,7%	18,1%
IED china total en AL.	396,02	529,08	550,45	734,78	1263,69	1435,37	1957,72
Paraísos fiscales							
Islas Caimán	3690,7	6659,9	8935,6	14209,2	16810,7	20327,5	13577,1
Islas Vírgenes británicas	532,6	1089,4	1983,6	4750,4	6626,5	10477,3	15060,7

*Fuente: Elaboración propia en base a datos del “2009 Statistical Bulletin of China's Outward Foreign Direct Investment” del Ministerio de Comercio de China (MOFCOM).*

Según lo mencionado más arriba, el apoyo a las exportaciones e importaciones chinas en la región, y sobre todo la necesidad de acceder a recursos naturales suficientes para acompañar el crecimiento industrial chino, ha animado a las empresas chinas a invertir en petróleo, gas y actividades mineras. Sin embargo, este proceso no se dio de la misma manera en toda Latinoamérica.

Según las estadísticas oficiales del país asiático, el flujo de IED en la región se encuentra concentrado en tan sólo diez países que, en promedio y descontando los paraísos fiscales, lograron atraer el 88,2% de los flujos de inversión durante el período analizado.

Esta distribución de recursos entre los países “más beneficiados” por la IED china refleja la preferencia de los capitales extranjeros por las actividades basadas en la explotación de recursos naturales. Cerca del 75% de la inversión se concentró en países como Argentina, Perú, Brasil, Venezuela, productores de *commodities*, y México, el cual guarda notoria importancia estratégica como resultado de su cercanía al mercado norteamericano. El 25% de los capitales restantes se distribuyó básicamente entre países centroamericanos que en promedio lograron atraer entre el 3,5% y el 5% de los recursos chinos que arribaron a Latinoamérica durante el período 2003-2009 (Bouzas, 2007; Katz & Stumpo, 2001; Santiso, 2006).

Los anuncios de inversión en territorio latinoamericano crecieron extraordinariamente durante la década pasada, principalmente en el sector agrícola y extractivo, con algún grado de derrame hacia la infraestructura vinculada a los sectores beneficiados. En el cono sur Perú y Venezuela fueron los principales receptores de capitales chinos durante la década pasada, mientras en el primero de los países la inversión se destinó principalmente al sector minero, en el país bolivariano las inversiones estuvieron vinculadas a infraestructura y la industria petrolera. Por su parte, en el Mercosur Brasil incrementó su presencia como receptor de capitales chinos, mientras que en Argentina las inversiones pasaron desapercibidas en niveles cercanos al 1,5%; ello generó un elevado grado de escepticismo en la opinión pública, hasta que por fin llegaron hacia los años 2007 y 2008.

Considerando la distribución de las inversiones según su tipo, la IED china muestra un fuerte sesgo hacia inversiones “*Greenfield*” aunque, en casos particulares como Brasil, también se puede encontrar excepciones estratégicas orientadas hacia “fusiones y adquisiciones” para aprovechar las ventajas competitivas que presentan diferentes países (Correa y González, 2006; López y Ramos, 2008; UNCTAD, 2005).

En la subregión centroamericana se observa una clara propensión hacia la caída del flujo de IED chino en México, donde las inversiones se orientaron principalmente hacia manufactura de productos de exportación. Por otra parte, en el resto de los países centroamericanos y

del Caribe, los capitales chinos despiertan poca simpatía; un elemento explicativo de esta situación lo constituye la falta de reconocimiento diplomático, donde Cuba, Jamaica y Costa Rica son las principales excepciones y constituyen piezas claves para la estrategia de ingreso de China a la región central del continente americano.

En este sentido, por el momento la IED china en ambas subregiones mostró más bien una estrategia de ingreso al mercado más próximo a los Estados Unidos que la búsqueda de una plataforma de eficiencia y de exportación. En el caso cubano en particular, las relaciones diplomáticas parecen ser más estrechas, durante la última década la isla recibió tres visitas del presidente chino<sup>6</sup> y una del vicepresidente en 2011, mientras que en materia de inversiones, hacia finales del 2008 el acervo de IED era de US\$ 72 millones (Bittencourt y Otros, 2012; CEPAL, 2011).

#### **4. Tendencias recientes de la IED en Cuba**

Durante los noventa el gobierno cubano se vio obligado a abordar la aplicación de una serie de reformas tendientes a paliar el profundo desajuste económico y financiero que generó la desaparición del bloque comunista; dichas transformaciones tendieron a ampliar el grado de apertura económica y permitir el ingreso de inversión extranjera directa al territorio.

Como resultado de la apertura se ejecutó en concepto de IED un promedio anual de aproximadamente US\$ 214 millones entre los noventa y fines del 2003. El monto fue relativamente reducido respecto de la dinámica observada en el resto de Latinoamérica, pero de importancia significativa para la economía cubana; el capital extranjero se insertó en las actividades más rentables de Cuba, que a su vez resultaban ser las más sensibles para resolver el recurrente déficit comercial y financiero del país. Entre ellos se destacan la extracción de petróleo y gas (Sherrit y Pebercan), la producción de electricidad (Sherrit), la producción de níquel (Sherrit), la producción y exportación de ron (Pernod Ricard), la producción y exportación de habanos (Altadis), Turismo (Meliá, Barceló, etc.), telefonía (SET- Italia), producción y exportación de cítricos (CEEC, 2004; Pérez Villanueva, 2003).

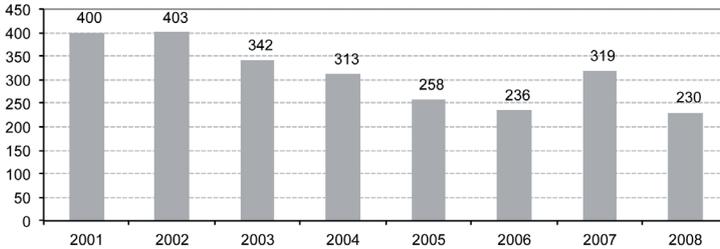
En Cuba la política de promoción de IED se encuentra cargado de un fuerte grado de pragmatismo que se evidencia en la selectividad con la cual se aprueban los proyectos. En general, los proyectos aprobados son los considerados “de gran impacto”; es decir, inversiones que buscan desembarcar en sectores estratégicos para el desarrollo de la economía cubana. El control y selectividad del caso cubano contrasta con las políticas de atracción de IED aplicadas en el resto de Latinoamérica durante el mismo período (principalmente durante la primera parte de los años noventa).

Contrario a las sugerencias del “Consenso de Washington”, proponente de una liberalización desregulada adoptada en gran parte de la región, Cuba practicó un programa de apertura controlada notablemente selectivo. En la mayoría de los casos la modalidad de ingreso de capitales extranjeros consistió principalmente en la creación de empresas mixtas o *joint ventures* conformadas por trasnacionales asociadas a firmas locales, en su mayoría públicas (Salas Couce, 2007).

El panorama para la IED durante los primeros años de la década pasada se mostró desfavorable como resultado de un contexto internacional recesivo, la economía cubana no estuvo ajena a esa realidad. Luego, mientras que desde mediados del 2004 los países de la región Latinoamérica ya mostraban señales de recuperación respecto al ingreso de IED, la economía cubana continuó experimentando una notable reducción en el número de asociaciones con participación de capital extranjero, situación que se hizo más evidente con el transcurrir de los años.

Entre los años 2002 y 2008 la cantidad de empresas mixtas se redujo un 42,9%, en la mayoría de los casos la reducción corresponde a la depuración de contratos debido a incumplimientos de las contrapartes<sup>7</sup>. Sin embargo, la estructura por sectores de la participación extranjera no presenta cambios substanciales; esto podría señalar una tendencia hacia la concentración<sup>8</sup> del capital extranjero dentro del territorio cubano. Por otra parte, a partir del año 2005 en adelante adquirieron importancia nuevos socios para el desempeño de la economía cubana, Venezuela y China (CEEC, 2008).

**Gráfico 6. 2001-2008 | Dinámica en el número de "empresas mixta" o "asociaciones con capital extranjero"**



*Fuente: Elaboración propia en informes del CEEC*

De acuerdo al origen de los capitales que ingresan a la isla, durante la primera etapa de apertura de la economía cubana y hasta la primera mitad de la década pasada España, Italia y Canadá, países que lideraron el *ranking* desembolsando recursos en las actividades de mayor dinamismo del período, principalmente en turismo. Sin embargo, debido a la pérdida de dinamismo que sufrió la actividad turística durante la segunda parte de la década, y debido al mayor acercamiento que el régimen tuvo con Venezuela y China, la cartera de países que invierten en Cuba experimentó cierto cambio en su composición, pero manteniéndose el protagonismo de los sectores extractivos, principalmente petróleo y níquel donde se observa mayor presencia de los nuevos socios (CEEIC, 2008; Salas Couce, 2007).

El desempeño cubano en el frente externo y en su balanza de pagos hacia finales de la década pasada dejó al descubierto ciertos rasgos del patrón productivo que muestran cambios en el vigor de sectores protagonistas durante el período anterior. Entre ellos se puede mencionar al turismo que, con su incorporación en la década de los noventa, mostró ser una actividad relevante para el ingreso de divisas pero que actualmente arroja inconfundibles señales de repliegue. Por otra parte, el precio del azúcar también presenta una tendencia negativa como resultado del aumento en la presión competitiva ocasionada por el incremento fenomenal en la producción internacional. Finalmente sectores como petróleo, dependiente de la demanda china, y níquel estarían trabajando al límite y con dificultades para incrementar su producción; actualmente se realizan actividades de exploración en la Zona Exclusiva del Golfo de México para ampliar la capacidad

productiva en el sector petrolero, donde la venezolana PDVSA estaría retomando la exploración que abandonó la española Repsol. Por otra parte, el gobierno cubano también estaría promoviendo obras de reconocimiento geológico y prospección a riesgo de yacimientos minerales con el objetivo de desarrollar nuevas capacidades en la producción de níquel, entre otros minerales como oro, cobre y zinc. Por último, la biotecnología y farmacéutica, equipos y servicios médicos y medios avanzados de diagnóstico resultarían ser los sectores más dinámicos de la economía cubana con posibilidades de crecimiento en el frente externo (CEEC, 2008).

Los elementos señalados justifican la aplicación de un cambio de tendencia en la estrategia de promoción de IED; en este sentido entre los cambios más relevantes aplicados recientemente por el gobierno cubano se destaca la promoción de inversiones hacia fuera de la isla. En los últimos años, Cuba ha invertido en actividades vinculadas a la restauración, restaurantes y hotelería; sin embargo, las inversiones relacionadas con la industria biotecnológica y servicios médicos resultan ser las más prometedoras por su enorme capacidad para crear valor agregado y su amplio espectro de desarrollo potencial. Este tipo de inversión se ejecutó principalmente en los mercados asiáticos (China, India, Malasia) y cuenta con una notable cantidad de registros sanitarios aprobados en más de cincuenta países.

## **5. Reflexiones finales: Posibilidades de acción para la economía cubana**

A lo largo del trabajo se presentaron las tendencias en materia de IED observadas en todas las subregiones y países que mantienen relación o alguna influencia potencial sobre la economía cubana. El análisis fue realizado desde un enfoque histórico con el objetivo de lograr un relato interpretativo breve y simplificador de lo que ocurre en una realidad tremendamente compleja. El documento contiene pasajes que dan mayor énfasis a lo político y otros que resultan ser estrictamente estadísticos o económicos, lo cual puede considerarse válido si se acepta que la economía y la política forman parte de un mismo sistema complejo construido socialmente.

En este documento se pasó revista de los principales sucesos experimentados por la economía cubana a lo largo de las últimas dos

décadas, una economía con fuerte presencia y planificación estatal que se articula sobre bases comunistas. La desaparición de la URSS impuso a Cuba la necesidad de construir su propio rumbo en un mundo muy diferente al de décadas atrás. Cuba debía definir la forma de vincularse con el mundo; la isla no cuenta con una infinita dotación de recursos y necesita obtener insumos desde otras naciones, la manera de hacerlo es mediante el comercio y a través de la moneda de uso corriente en las actividades de comercio internacional, el dólar. Cerrada la posibilidad de vincularse política, económica y comercialmente con los Estados Unidos, la economía cubana debió identificar otros socios posibles e implementar mecanismos alternativos para hacerse de la suficiente cantidad de divisas que le permitiera afrontar sus obligaciones comerciales en el exterior.

Con el cambio internacional en las reglas de juego, la isla experimentó una etapa de apertura económica y comercial controlada muy diferente a la practicada en el resto de Latinoamérica, pero cercano a lo aplicado en la exitosa economía china. En lo referido al ingreso de capitales extranjeros la principal amenaza de una apertura desregulada es la imposibilidad de garantizar los encadenamientos productivos y el deseado efecto derrame sobre la economía anfitriona. En el caso chino el gobierno, consciente de este elemento, obligó a las transnacionales a asociarse con empresas locales; en Cuba la modalidad de ingreso fue mediante la creación de empresas mixtas, los resultados conseguidos fueron positivos, los sectores que mostraron mejores resultados durante el período de reinserción de la economía cubana resultaron ser aquellos donde se ejecutó la IED (como turismo, producción de níquel, extracción de petróleo, modernización de las comunicaciones, producción de tabaco, producción de cítricos y jugos, entre otros); sin embargo, la conformación de encadenamientos productivos fue mínima, incluso durante el período más reciente la isla experimentó una notable caída en el número de empresas con presencia de capital extranjero.

La mayor parte de los capitales que ingresaron a la región latinoamericana durante la década pasada se ubicaron en el sector “servicios” aprovechando las oportunidades que brindaba una región en crecimiento. En gran parte de Sudamérica y en los principales países del Caribe se destacó la llegada de capitales para acceder a la explotación de recursos naturales, como es el caso de los capitales chinos; finalmente, tanto en Centroamérica como en el Caribe desembarcaron capitales en busca de mayores niveles de eficiencia en países con

menores costos de producción. En este sentido, teniendo en cuenta la subregión de pertenencia cubana, parece destacarse que la estrategia de atracción de IED fue la más adecuada considerando que evitó el ingreso de trasnacionales que ofrecían reducidos ingresos para los ciudadanos que fueran a ser empleados allí.

Una dificultad visible del perfil productivo y exportador de la economía cubana es la marcada orientación hacia la producción de tipo commodities como son el petróleo y el níquel, donde la rentabilidad depende de su cotización y del nivel de demanda internacional. Este perfil señala una fuerte dependencia que torna a la economía cubana sumamente vulnerable a los cambios que puedan ocurrir en el exterior.

El apoyo venezolano en el plano financiero y la llegada de capitales chinos significaron un alivio para la coyuntura económica de Cuba; sin embargo, hasta el momento resulta difícil identificar cambios en la estructura productiva provocados por el vínculo con los mencionados socios. La relación con Venezuela resulta estratégica para mantener abierto el canal financiero, para asegurar la provisión de insumos básicos y para continuar con las actividades de exploración en una región de enorme potencial petrolero como las aguas de Golfo de México. Por otra parte, si bien la relación con China todavía no queda del todo clara, ya que recientemente los inversores chinos eligieron otra isla de la región, Bahamas, para ejecutar la construcción del mayor hotel turístico del Caribe. Es probable que la relación con el país asiático resulte estratégica para contar con su respaldo en la realización de inversiones cubanas en el extranjero.

Probablemente el desafío más difícil para el gobierno y la economía cubana sea definir tanto la dirección como las futuras etapas de la estrategia de desarrollo que se desea para la isla. En ese sentido, resulta necesario identificar un circuito comercial y productivo que se ajuste a las potencialidades productivas y necesidades financieras de Cuba, pero que también sea compatible con el régimen político y la idiosincrasia de la sociedad.

A este respecto se puede mencionar que quizás resulte necesario acompañar a la estrategia de desarrollo cubana, basada en las relaciones internacionales, con alguna modificación dentro del propio sistema cubano para brindar mayor agilidad al funcionamiento empresarial más acorde a los tiempos de los negocios trasnacionales. Sin

embargo, ese aspecto es algo que excede a las posibilidades de este documento, con lo cual el objetivo de esta mención es colocar sobre la mesa de trabajo un posible tema de discusión.

Considerando la posibilidad de un cambio en la estrategia cubana de desarrollo, a continuación se mencionan algunas alternativas que pueden llegar a ser viables para la economía cubana si no entran en contradicción con dinámicas internas de la sociedad y el régimen, o si estos realizan los ajustes necesarios para lograr aprovechar al máximo las potencialidades de una apertura económica y comercial diferente.

Hasta el momento el apoyo venezolano resultó ser sumamente importante para apuntalar la coyuntura económica de Cuba, su efecto podría llegar a ser mayor si se logran identificar reservas de petróleo en las aguas de la Zona Exclusiva del Golfo de México. Sin embargo, en el plano comercial resulta necesario ampliar el número de socios comerciales y productivos; en este sentido, el MERCOSUR puede ser una oportunidad para articular circuitos productivos y desarrollar nuevos canales de comercialización, principalmente si se tienen en cuenta la cercanía política y el actual ingreso de Venezuela al esquema. Por otra parte, un mayor grado de integración regional puede otorgar mayor capacidad para ofrecer servicios y recorridos turísticos asociadamente o para negociar en forma conjunta las condiciones de ingreso del capital extranjero y demás aspectos.

Respecto a la estructura productiva de la economía cubana, resulta necesario señalar que la misma se encuentra sumamente concentrada en un reducido número de sectores, principalmente petróleo y níquel. Un mayor desarrollo en el sector de productos biotecnológicos y servicios médicos resulta sumamente atractivo para diversificar la oferta exportable. En este sentido, una estrategia basada en la creación y ampliación del mercado puede resultar la alternativa más adecuada. En esta línea, la vinculación con otros países puede resultar una posibilidad para ampliar la infraestructura biotecnológica y desarrollar una cartera de productos más amplia. Por otra parte, la vinculación con China, y toda su infraestructura logística, puede servir como plataforma para potenciar la comercialización de los productos cubanos en el exterior.

Finalmente, una estrategia de desarrollo basada en un mayor desempeño comercial requiere toda una estructura de apoyo al sector exportador, con lo cual es importante no perder de vista la necesidad

de promover el desarrollo de una estructura productiva local que, debido al elevado grado de especialización de las actividades vinculadas al comercio internacional en general y al sector biotecnológico en particular, puede estar conformada por empresas de menor tamaño con característica PyME de capital local o extranjero.

## Notas

1. Las compras cubanas de alimentos a Estados Unidos lo convirtieron en el principal exportador de alimentos a Cuba. Según el Informe económico del 2004 del CEEC, hacia noviembre las compras cubanas de alimentos a Estados Unidos rebasaban los 300 millones dólares norteamericanos ([www.ceec.uh.cu](http://www.ceec.uh.cu))
2. En noviembre de 2004 el Presidente de China visitó Brasil, Argentina, Cuba y Chile con el objetivo de firmar importantes acuerdo de integración comercial y realizar anuncios de inversión por sumas cuantiosas, comprometiéndose a invertir unos US\$ 22.000 millones en Argentina y Cuba, entre otros anuncios. Como resultado del acercamiento chino, durante 2005 el 52,7% del flujo de capitales chinos se dirigió a América Latina. Esto convirtió a Latinoamérica en la segunda región receptora de las inversiones chinas por primera vez en la historia.
3. Según el informe económico del CEEC para el año 2007, el sector “servicios” obtuvo un peso del 82.9% dentro de la estructura de conformación del PIB. Si se excluyen los servicios asociados a infraestructura, el peso siguió siendo decisivo, con un 67.7% en el producto.
4. Según los “Estudios económicos estadísticos” que regularmente publica el Banco Central chileno, durante el período 2006-2009 el 44,7% de la Inversión Extranjera Directa que ingresó a Chile se efectivizó dentro del sector “Minería”. Por otra parte, durante los mismos años el sector “Servicios Financieros y Empresariales” representó el 25,8%. <http://www.bcentral.cl/estudios/estudios-economicos-estadisticos/pdf/see84.pdf>
5. Panamá, Costa Rica, Honduras, Guatemala, El Salvador y Nicaragua
6. Jiang Zemin en 2001 y Hu Jintao en dos oportunidades, en 2004 y 2008.

7. Según el CEEC se destacan los no cumplimientos del objeto social aprobado, las pérdidas en los balances financieros de algunas entidades, el no honrar las cifras de exportación acordadas a otros mercados, entre otros motivos.
8. Según informe del CEEC, hacia el año 2008 no más de 7 negocios establecidos representaban más del 80 % de las ventas, y por ende de las exportaciones. Las principales actividades donde el capital extranjero se localizó fueron: níquel, tabacos, cítricos, bebidas, turismo, y comunicaciones, entre otras.

## Bibliografía

- Bittencourt, G y Domingo, R (1996). “La inversión extranjera directa en América Latina: Tendencias y determinantes”; Departamento de Economía, Facultad de Ciencias Sociales, Univ.de la República. Montevideo.
- Bittencourt, G y Otros (2012). “El impacto de China en América Latina: Comercio e Inversiones”; *Serie Red Mercosur N° 20*. Montevideo.
- Bonvecchi, C y Porta, F (2003). “Las condiciones de consistencia micro/macro-económica”. Secretaría de Política Económica, MECON/CEPAL. Buenos Aires.
- Bouzas, R (2007). “China y Argentina: Relaciones económicas bilaterales e interacciones globales”. México.
- Castro, L (2010). “Una visión global de la IED de la R. P. China en la Argentina”. CIPPEC. Buenos Aires.
- CEEC (2004). Boletín “Economía y Gerencia en Cuba: Avances de Investigación”; Centro de Estudios de la Economía Cubana; Universidad de La Habana. La Habana.
- CEEC (2005). Boletín “Economía y Gerencia en Cuba: Avances de Investigación”; Centro de Estudios de la Economía Cubana; Universidad de La Habana. La Habana.
- CEEC (2007). Boletín “Economía y Gerencia en Cuba: Avances de Investigación”; Centro de Estudios de la Economía Cubana; Universidad de La Habana. La Habana.

- CEEC (2008). Boletín “Economía y Gerencia en Cuba: Avances de Investigación”; Centro de Estudios de la Economía Cubana; Universidad de La Habana. La Habana.
- CEPAL (2002). “Inversión extranjera y desarrollo en Centroamérica: Nuevas tendencias”; CEPAL-México.
- CEPAL (2008). “La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe”; CEPAL. Santiago de Chile.
- CEPAL (2009). “La integración económica centroamericana y sus perspectivas frente a la crisis internacional”; Subregional headquarters in Mexico – CEPAL. México, DF.
- CEPAL (2010). “La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe”; Secretaría de Economía de México; Dirección General de Inversión Extranjera. México, DF.
- CEPAL (2011). “La República Popular China y América Latina y el Caribe. Hacia una nueva fase en el vínculo económico y comercial”; CEPAL. Santiago de Chile.
- CESLA (2003). “Economía Latinoamericana: Causas de la crisis de 2002 y perspectivas de evolución futura”. Centro de Estudios Latinoamericanos (CESLA); Madrid.
- Cheng & Zihui Ma (2007). “China’s Outward FDI: Past and Future”. NBER, Cambridge.
- CIE (2011). “Estadísticas de Inversión Extranjera en Chile”; Comité de Inversiones Extranjeras; Gobierno de Chile. Santiago de Chile.
- Correa, G y González (2006). “La inversión extranjera directa: China como competidor y socio estratégico”; *Revista Nueva Sociedad* 203 Mayo/Junio 2006. Buenos Aires.
- Frenkel, R (2003). “Globalización y crisis financieras en América Latina”. *Revista de la CEPAL* 80; CEPAL. Santiago de Chile.
- Gallagher, K; Porzecanski, R y López, A (2009). “Inversión Extranjera Directa y desarrollo sustentable. Lecciones desde las Américas”; Grupo de Trabajo sobre Desarrollo y Medio Ambiente en las Américas.
- Granadillo, A (2008). “1999-2009, La economía en diez años de gobierno Revolucionario”. *Revista Venezolana de Economía y Ciencias*. Caracas.

- Hernández, J y otros (2008). “Evolución y efectos recientes de la Inversión Extranjera Directa en Costa Rica (2000-2007)”; Promotora del Comercio Exterior de Costa Rica (PROCOMER). Costa Rica.
- Jensana Tanehashi, A (2005). “Proyección internacional de Asia-Pacífico: la dimensión económica y de cooperación”; Real instituto Elcano de estudios internacionales y estratégicos; Madrid.
- Katz, J & Stumpo, G (2001). “Regímenes sectoriales, productividad y competitividad internacional”. *Revista de la CEPAL 75*. CEPAL. Santiago de Chile.
- Kosacoff, B y Porta, F (1998). “Apertura y estrategias de las empresas transnacionales en la industria argentina” en “*Estrategias empresariales en tiempos de cambio. El desempeño industrial frente a nuevas incertidumbres*”. CEPAL/UNQ. Bernal.
- López, A & Ramos, D (2008). “A la sombra del gigante chino: ¿hay lugar para la Argentina en el nuevo mundo?”. Boletín Informativo Techint 326. Buenos Aires.
- Martínez, A (2002). “El malestar en la globalización”. *Revista de Economía Institucional*, vol. 4, N. ° 7, Segundo semestre, 2002, Bogotá.
- Matarrita Venegas, R (2008). “Caracterización de la inversión extranjera directa en Costa Rica: Algunas consideraciones para su análisis”. Estado de la Nación Costa Rica.
- Montero, D (2002). “El modelo asiático y la inversión extranjera directa. ¿Hacia la occidentalización del modelo?”. *Revista IZTAPALAPA 53* \* ANO 23; Universidad Autónoma Metropolitana. Iztapalapa.
- Moussa, N (2007). “La Inversión Extranjera Directa europea en América Latina”; *Revista electrónica “Puente @ Europa”* – Año V – Número ¾ - Noviembre 2007; Università di Bologna. Buenos Aires.
- Pérez Villanueva, O (2003). “El papel de la inversión extranjera directa en el desarrollo económico. La experiencia cubana”; CEEC. La Habana.
- Prasad, E y Rumbaugh, T (2003). “Más allá de la gran muralla”. Fondo Monetario Internacional (FMI).
- Quiroz Cuenca, S (2008). “Tendencia de la inversión extranjera directa en México 2005–2008”; *Revista trimestral de análisis de coyuntura económica*; Facultad de Economía, UAEM. Toluca, Estado de México.

- Salas Couce, C (2007); “La inversión extranjera directa en Cuba. Situación actual y propuesta de política”; *Revista Análisis Económico* Vol. XXII, Núm. 51. Redalyc. Universidad Autónoma Metropolitana, Azcapotzalco.
- Sánchez Sánchez, J (1996); “La caída de la URSS y la difícil recomposición del espacio ex-soviético”; *Papeles de geografía* N° 23-24. UNED, Madrid.
- Santiso, J (2006). “¿Realismo mágico? China e India en América Latina y África”. OCDE.
- Tagle Robles, A (2008); “Inversión extranjera directa en México”; Secretaría de Economía de México; Dirección General de Inversión Extranjera. México, DF.
- UNCTAD (2003). “China: an emerging FDI outward investor”.
- UNCTAD (2005); “World Investment Reports 2005: Transnational Corporations and the Internationalization of R&D”; Naciones Unidas. New York y Génova.
- UNCTAD (2006). "World Investment Report: FDI from Developing and Transition Economies: Implications for Development". Ginebra.
- Zhao, S (2007). “Chinese Outward Foreign Direct Investment”. A driving force for further economic development. Montreal. <https://papyrus.bib.umontreal.ca/jspui/bitstream/1866/2550/1/a1.lg1092.pdf>

# Autores

---

**Héctor Bazque.** Lic. en Comercio Internacional de la Universidad Nacional de Quilmes (UNQ), con estudios de postgrado en Economía y Desarrollo Industrial (Universidad Nacional de General Sarmiento) y en la Especialización en Gestión Empresarial del Comercio Exterior y de la Integración FCE - UBA. Docente de asignaturas del Área de Economía en Comercio Internacional de la UNQ. Fue Becario de Doctorado del CONICET. Actualmente se desempeña como Director de la Diplomatura en Economía y Administración de la UNQ (2012-2014). Posee antecedentes en investigación y trabajos de transferencia para organismos nacionales e internacionales. Posee diversas publicaciones y presentaciones en seminarios y congresos nacionales e internacionales.

e-mail: hbazque@yahoo.com.ar

**Nadya Cárdenas.** Master en Administración de Empresas, Centro Carlos V y en Comercio y Logística Internacional, Universidad de Santander, España.

e-mail: nadyacardenas@yahoo.es

**Ileana Díaz Fernández.** Doctora en Ciencias Económicas (Universidad de La Habana, 1988). Profesora Titula del Centro de Estudios de la Economía Cubana de la Universidad de La Habana. Especialista en estrategia empresarial, competitividad e innovación. Autora principal del libro Estrategia Organizacional y coautora de obras como Miradas a la Economía Cubana II y III, L'economía cubana non é una ciencia triste. También ha publicado artículos en diversas revistas. Obtuvo el Premio Universidad de La Habana por el libro Estrategia Organizacional. Es presidenta del tribunal permanente de Doctorado en Ciencias Económicas.

e-mail: llediaz@ceec.uh.cu

**Miriam Fernández.** Licenciada en Economía por la Universidad de la Habana ( 1969). Profesor Titular Adjunto de la Facultad de Economía de la Universidad de la Habana en 1983. Investigador Titular de la Academia de Ciencias de Cuba, 1993.

Directora del Centro de Investigaciones de la Economía Internacional (1985-1991). Asesora Vicepresidente del Consejo de Estado y de Ministro de la República de Cuba ( 1976-1995). Consultora Permanente del SELA ( 1998-2001). Asesora de la Comisión Sur. Ha participado en centenares de eventos nacionales y ha publicado en revistas nacionales y extranjeras. Coautora del Libro “*Los caminos de la desigualdad 2009*”.

e-mail: mfernandez99@yahoo.com

**Omar Everleny Pérez Villanueva.** Doctor en Ciencias Económicas (Universidad de La Habana, 1998). Máster en Economía y Política Internacional (CIDE, AC México, Distrito Federal, 1990). Licenciado en Economía (Universidad de La Habana, 1984). Profesor Titular. Ex - director del Centro de Estudios de la Economía Cubana de la Universidad de La Habana. Ha impartido más de 300 conferencias en distintos centros cubanos y en el extranjero; entre las que se destacan las impartidas en los Estados Unidos, Japón, Francia, Canadá, España, Brasil, Puerto Rico, México, República Dominicana, Venezuela, China, Malasia, Argentina, Perú, Trinidad y Tobago, Jamaica, Barbados y Colombia. Ha sido profesor invitado en Universidades de los Estados Unidos, Japón y Francia. Ha realizado más de 70 trabajos de investigación en distintas áreas de la economía cubana e internacional. Ha publicado más de 75 artículos en revistas y ha sido coautor de varios libros, tanto en Cuba como en el extranjero, entre ellos: (2012) *Cuba. Hacia una estrategia de desarrollo para los inicios del siglo XXI*. Pontificia Universidad Javeriana de Cali, Colombia. (2012) Artículo “El sector externo de la economía cubana” en el libro *Cuba en tiempos de cambios*. Editorial ICEI, Madrid. (2012) “Cuban Economic and Social Development: Policy Reforms and Challenges in the 21st Century”. Harvard University Press, USA. (2010) *50 años de la economía cubana*. Omar Everleny Pérez Villanueva. Editorial de Ciencias Sociales.

e-mail: everleny@ceec.uh.cu

**Adriana Sánchez.** Subsecretaria de Vinculación Tecnológica de la Universidad Nacional de Moreno.

e-mail: asanchez@unm.edu.ar

**Marta Tenewicki.** Licenciada en Economía. Facultad de Ciencias

Económicas. Universidad de Buenos Aires. 1992. Profesora titular de Problemas Socio-Economicos Argentinos. Universidad nacional de moreno. Es profesora asociada de la Facultad de Filosofía y letras, de la Facultad de Ciencias Sociales y de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Buenos Aires. Tiene publicaciones en la revista de Ciencias Sociales de la Facultad de Ciencias Sociales, UBA. Ha publicado en la revista PROTEO, de Roma Italia, en la Revista Realidad Económica del IADE y en la Revista Temas para pensar desde el Sur. Ha publicado 12 artículos en libros especializados. Ha ocupado cargos en la administración pública argentina y en el sector privado.  
e-mail: mitene1262@gmail.com

**Ricardo Torres Pérez.** Doctor en Ciencias Económicas (Universidad de La Habana, 2011). Es Profesor Auxiliar en el Centro de Estudios de la Economía Cubana de la Universidad de La Habana y Jefe del equipo de Economía Cubana del propio Centro. Es autor de varios artículos sobre temas relacionados con crecimiento económico y cambio estructural, economía del conocimiento y energía y ha sido coautor y editor en varios libros como *¿Quo Vadis Cuba? La incierta senda de las reformas* (editorial Catarata, Madrid) y *No More Free Lunch: Reflections on the Cuban Economic Reform Process and Challenges for Transformation* (Springer, Nueva York). Ha visitado e impartido conferencias en universidades y centros de investigación de Suecia, Noruega, Japón, Sudáfrica, España, Nueva Zelanda, Singapur y los Estados Unidos.  
e-mail: ricardo@ceec.uh.cu

# Cuba y América Latina: Impacto de las reformas en el comercio de bienes y servicios

El Centro de Estudios de la Economía Cubana de la Universidad de La Habana (CEEC) celebró un Seminario, los días 14 y 15 de junio de 2012, con el título "Influencia de las reformas y los cambios institucionales para ampliar el comercio de bienes y servicios con los países de América Latina". El mismo estuvo auspiciado por la Coordinadora Regional de Investigaciones Económicas y Sociales (CRIES) y contó con la participación de especialistas de la Universidad Nacional de Moreno, la Universidad Nacional de Quilmes y el Centro REDES, de la República Argentina.

El objetivo del Encuentro era examinar los efectos de las medidas de reformas y los cambios institucionales, en particular las relacionadas con el comercio exterior y las inversiones extranjeras que se establecen en los "Lineamientos de la Política Económica y Social del Partido y la Revolución", aprobados en el VI Congreso del PCC; a la luz de las circunstancias globales, y particularmente del resto de los países latinoamericanos, en términos de oportunidades y retos para las empresas exportadoras cubanas en su empeño de aumentar las relaciones económicas y comerciales.

La presente publicación recoge los trabajos presentados por los participantes cubanos del Centro de Estudios de la Economía Cubana (CEEC) y del Centro de Investigaciones de Economía Internacional de la Universidad de La Habana (CIEI) y de Profesores e investigadores de las instituciones docentes y de investigaciones de la República Argentina.