

El papel de la inversión extranjera directa en el desarrollo económico. La experiencia cubana

Dr. Omar Everleny Pérez Villanueva

Introducción

A inicios de los años 90, se crea una crisis económica en Cuba de magnitudes significativas. Se comienza un proceso de reformas, caracterizado como un proceso de ajuste, administración de la crisis y de apertura externa, su impulso inicial estuvo dirigido a realizar esa apertura externa, que permitiera captar en el menor plazo posible, los recursos externos que se limitaron a niveles mínimos por la pérdida de su antigua inserción en las economías ex socialistas. Esta apertura económica de Cuba, fue decisiva para reactivar la economía y enfrentar la realidad de la economía mundial e insertarse en ella.

Los aspectos más importantes de esta apertura económica en el plano externo fueron: La promoción y apertura a las inversiones de capital extranjero, la reestructuración del comercio exterior y el desarrollo acelerado del turismo internacional.

Los problemas asociados al financiamiento externo de la economía cubana se convirtieron en una tarea de primer orden ante la imposibilidad de generar los niveles de ahorro interno necesarios para el crecimiento y el desarrollo. El financiamiento externo se ha considerado tradicionalmente un complemento importante del ahorro interno, para aumentar la inversión y estimular el crecimiento económico sostenido, pero es conocida las restricciones que ha tenido la isla para obtener capitales, sumado a la escasa diversificación de sus exportaciones.

Los créditos externos o préstamos en la promoción del desarrollo deben permitir a un país que aspira a salir de su subdesarrollo, movilizar recursos materiales y técnicos para impulsar una nueva producción que permita generar el ahorro interno, adquirir tecnologías y elevar las exportaciones necesarias para pagar ese financiamiento. A partir de 1991, la mayor parte de los préstamos que recibió Cuba, fueron créditos de exportadores, por ende a corto plazo, y con elevadas tasas de interés.

Los contratos con proveedores se han establecido en condiciones que también pueden ser catalogados de tensos, los créditos en condiciones favorables han sido prácticamente puntuales y por la vía de la ayuda, las donaciones y la colaboración científico - técnica los ingresos se han presentado con poco margen de crecimiento.

De ahí que el Estado cubano, comienza a estudiar y analizar como utilizar la inversión extranjera en función del país sin comprometer sus recursos ni soberanía y en un ejercicio complicado de toma de decisiones con todos los factores involucrados, pero con resultados satisfactorios.

La interacción de todas estas fuentes de financiamiento han permitido al país obtener ciertos recursos para atenuar las dificultades y llevar a cabo la reforma económica, pero éstos resultan insuficientes, costosas y con escasas posibilidades de crecimiento hasta tanto no se resuelvan algunos problemas, especialmente el tema de la deuda y su servicio.

La vía más real para Cuba en estos años, para la obtención de recursos financieros y por ende la tecnología capaz de mejorar de forma competitiva sus producciones o servicios, ha sido la inversión extranjera directa (IED).

La Inversión Extranjera Directa ha desempeñado un papel destacado en la contribución a la financiación del desarrollo, en muchos países, sobre todo en países asiáticos con resultados alentadores, y en algunos países latinoamericanos, lo cual no significa que la misma genere desarrollo en todos los casos, pero si ha permitido generar recursos que han podido utilizarse por los gobiernos para el desarrollo de actividades o regiones.

La IED puede desempeñar una importante función en el desarrollo de las economías receptoras, ya que además de **aportar corrientes de capital**, puede ser un vehículo para la **obtención de tecnologías, conocimientos teóricos y empresariales** y otros importantes elementos de procedencia extranjera; la integración en las redes internacionales de comercialización, distribución y producción; y la mejora de la competitividad internacional de las empresas y de los resultados económicos de los países.

En cualquier caso, ni las entradas de IED ni los beneficios que de ellas se desprenden son automáticos, es decir los gobiernos tienen la necesidad de examinar la función que deseen desempeñen las entrada de IED en el desarrollo de sus economías para diseñar en consecuencia sus políticas de IED, y deben buscar la forma optima que los recursos obtenidos se utilicen en beneficio de la sociedad en general.

La necesidad de disponer de fuentes estables de financiamiento externo ha llevado a promover y liberalizar el régimen de inversión extranjera en muchas economías del mundo, especialmente las subdesarrolladas. Algunos países ex-socialistas se asentaron en su reforma en elevadas cifras de financiamiento foráneo y los resultados son muy positivos.

La mayor parte de los países asiáticos que han emergido como potencias industriales han demostrado que el desarrollo económico es el producto de un estado conectado con los empresarios, esa experiencia demuestra que su desarrollo industrial se basó en la combinación de un aparato burocrático coherente, dotado de prestigio, saber técnico y con vínculos adecuados de comunicación entre ese Estado y los capitales nacionales y extranjeros, en general la coordinación y la articulación de empresarios y los directivos del sector publico han sido los elementos que han permitido los resultados de un grupo de países ganadores en cuanto a mejoría de sus indicadores de desarrollo económico de los últimos 20 años.

Las tendencias mundiales han llevado a que los países en vías de desarrollo han tenido que abrir más y **liberalizar la inversión extranjera en mayor proporción**, dado en que no se puede obtener acceso a alta tecnología sino se da mayor control accionario al extranjero que tiene la tecnología, pero además simultáneamente han tenido que comenzar a invertir más en el desarrollo tecnológico propio.

Las empresas extranjeras, las exportaciones y el desarrollo de los países

Una consideración importante que deben hacerse los responsables de la política económica que quieren estimular el desarrollo de sus países es mejorar la "competitividad de las exportaciones". Aunque esta última comienza por incrementar las cuotas de mercado en el comercio internacional, es mucho más que esto. Supone diversificar la cesta de exportaciones, mantener tasas más altas de crecimiento de las exportaciones a lo largo de los años, enriquecer el contenido en tecnología y personal calificado de la actividad exportadora, y ampliar la base productiva de las empresas nacionales capaces de competir en los mercados internacionales, de forma que la competitividad se autosostenga y vaya acompañada de un aumento de los ingresos.¹

Es conocido, la necesidad de incrementar las exportaciones, ya que estas permiten la obtención de divisas para poder importar los productos, servicios y tecnologías que necesitan los países para aumentar la productividad y elevar el nivel de vida de la población. Una competitividad mayor también ayuda a los países a diversificar sus exportaciones y reducir con ello su dependencia de las exportaciones de unos pocos productos básicos e ir ascendiendo peldaños más altos en la escala de los conocimientos calificados y la tecnología, lo que es esencial para incrementar el valor añadido local y mantener el crecimiento del bienestar de los trabajadores. También les permite obtener mayores economías de escala y de alcance o diversificación, ya que les abre mercados más diversos y de mayor tamaño. A su vez, exportar refuerza las capacidades mismas en las que se sustenta la competitividad: en efecto, obliga a las empresas a afrontar normas superiores, les proporciona oportunidades de tener acceso más fácil a la información, lo que alienta a las empresas nacionales a realizar esfuerzos por adquirir nuevas capacidades y conocimientos especializados. Lo ideal sería que el aumento de las cuotas de mercado fuera acompañado de todas esas otras ventajas para que el impacto sobre el desarrollo sea el máximo posible.

Precisamente, las empresas extranjeras pueden ayudar a incrementar esa competitividad en los países en desarrollo, aunque sea complejo aprovechar el potencial que estas encierran. Conseguir que las mismas instalen en el país actividades de producción para la exportación es en sí una tarea en la que existe una intensa competencia, e incluso los países que lo consiguen pueden tener dificultades para mantener su competitividad a medida que suben los salarios y cambian las condiciones de los mercados. Es esencial contar con el apoyo de unas **políticas coherentes** si se quiere que las actividades de producción para la exportación de las empresas transnacionales se inserten firmemente en la estrategia nacional de desarrollo de un país, es uno de los objetivos de la política con el capital extranjero en Cuba, aunque aún falta mayor integralidad a la misma.

La competitividad de las exportaciones es una meta importante que está llena de dificultades, pero debe vérsela como un medio para alcanzar un fin: el desarrollo.²

Las empresas transnacionales (ET) son el origen de una **proporción considerable de las exportaciones de muchos países en desarrollo**, y su campo de acción se extiende a todos los sectores. En el sector primario, además de los minerales y el petróleo, estos han

¹ UNCTAD, "Informe sobre las inversiones en el Mundo 2002", *Las empresas transnacionales y la competitividad de las inversiones*, New York y Ginebra, 2002.

² Ídem.

contribuido al desarrollo de las exportaciones basadas en la explotación de recursos naturales en sectores tales como la industria de la alimentación y la horticultura.

En el sector manufacturero, las empresas transnacionales suelen ser las empresas líderes en la producción y comercialización de productos destinados a la exportación, especialmente en lo que se refiere a los productos más dinámicos, para cuya exportación es esencial estar conectados a las redes de comercialización y distribución. Los sistemas internacionales de producción de las ET pueden revestir diversas formas, desde los sistemas basados en la entrada de IED y dinamizados por la acción de los productores, y en los cuales domina el comercio intraempresarial entre las filiales de las respectivas ET, hasta las redes de proveedores independientes basadas en los vínculos no accionariales e impulsadas por la demanda de los compradores (como en la subcontratación internacional y la fabricación por contrata). La creciente comercialización de los servicios abre nuevas posibilidades a las exportaciones, y hasta la fecha el ejemplo más conocido es el de la industria india de programas informáticos. Esas posibilidades también se extienden a servicios tales como las sedes regionales, los centros de compras, los centros de servicios compartidos y las actividades de I + D.³

En muchas actividades complejas tecnológicamente las ET ejercen un papel importante porque una gran proporción de su comercio lo realizan en el interior de sus propios sistemas internacionales de producción. El comercio de partes y componentes, sobre todo los fabricados por las industrias dinámicas, ha cobrado más importancia, lo que es indicio de la tendencia creciente a la especialización del comercio que los sistemas internacionales de producción llevan consigo. Los productos más dinámicos en el comercio mundial son sobre todo las manufacturas no basadas en la explotación de recursos naturales, particularmente los de las industrias de la electrónica, el automóvil y las prendas de vestir. Las ET han tenido un importante papel en el crecimiento de las exportaciones de estos productos, aunque de diferentes maneras.

Los cambios actuales en las estrategias empresariales y en los sistemas de producción brindan a los países en desarrollo nuevas posibilidades de entrar en actividades de producción intensivas en tecnología y enfocadas a la exportación que de lo contrario no podrían iniciar, y de integrarse en los sistemas internacionales de producción.

Lo anterior no quiere decir que las empresas transnacionales sean un elemento fundamental en el desarrollo de muchas economías. Sino que los gobiernos deben utilizar lo mas eficientemente posible las ventajas que traen consigo este tipo de empresas, y conociendo las limitaciones o los elementos adversos de las mismas, minimizarlos y utilizar lo mas conveniente a las políticas económicas de los estados.

Mejorar la competitividad de las exportaciones es beneficiosa para los países. En términos de cuotas de mercado, sólo 20 economías suman más de las tres cuartas partes del valor del comercio mundial. Los países desarrollados, sobre todo Alemania, los Estados Unidos y el Japón, son grandes países comerciantes. En cambio, han sido sobre todo las economías en desarrollo, como China, México, la Provincia china de Taiwán, la República de Corea, Singapur y Tailandia, y las economías en transición, como Hungría, Polonia y la República Checa, las que registraron los mayores aumentos de las cuotas de mercado en el período

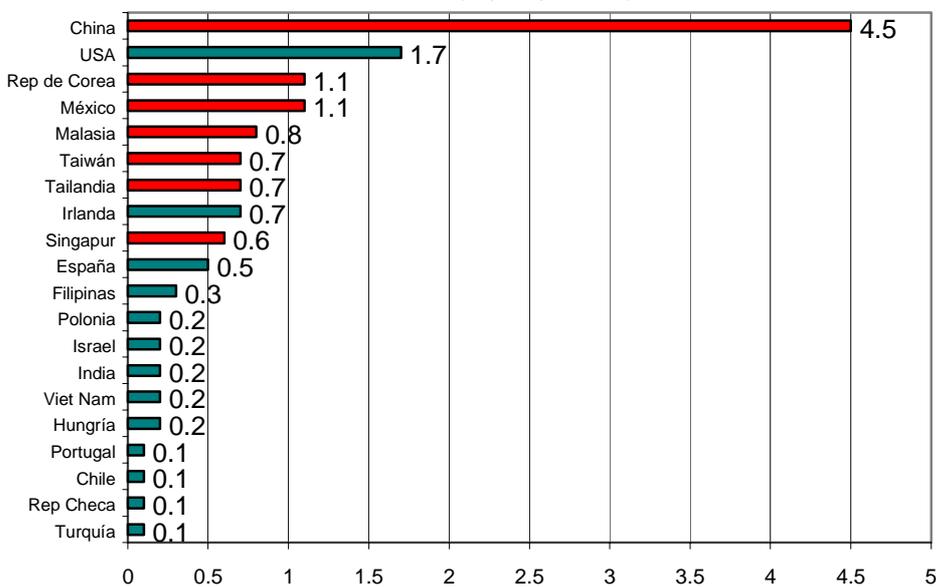
³ Ídem.

1985-2000 (véase el gráfico 1). De hecho, debido al aumento de sus cuotas de mercado en los últimos años, 7 de esas economías pertenecen ahora al grupo de los 20 mayores exportadores del mundo, los cuales aparecen en el gráfico 1 con el color rojo.⁴

En otras palabras, se están produciendo cambios espectaculares en la composición del comercio mundial, y varios países en desarrollo y economías en transición son sus mayores beneficiarios, según se puede observar en el gráfico 1.

Gráfico 1 Variación de las cuotas de mercado de las exportaciones mundiales en 1985-2000

Las 20 economías ganadoras según el aumento de las cuotas de mercado de las exportaciones en 1985-2000
(En puntos porcentuales)



Fuente: UNCTAD. World Investment Report, 2002: Transnational Corporations and Export Competitiveness, gráfico VI.I

El crecimiento de las exportaciones de muchas de estas economías ganadoras está directamente relacionado con la expansión de los sistemas nacionales de producción, sobre todo en la industria electrónica y la del automóvil. Por ejemplo, **las filiales de compañías extranjeras realizan ya aproximadamente la mitad o más de las exportaciones de manufacturas de unos pocos de esos países** (véase el cuadro 1). Es posible que el dinamismo de las exportaciones que han mostrado los "ganadores" se extienda a otros países en desarrollo y economías en transición a medida que la producción internacional vaya cobrando impulso y se vaya extendiendo geográficamente, pero hasta la fecha el grueso de esa actividad exportadora resultado de la presencia de las ET se concentra en un grupo de países, principalmente en el Asia y en las regiones limítrofes de América del Norte y de la Unión Europea.

⁴ UNCTAD, *World Investment Report 2002: Transnacional Corporations and Export Competitiveness*, Part Two, pp. 121-139, New York and Geneva.

En países seleccionados para realizar un análisis de su experiencia por la UNCTAD —China, Costa Rica, Irlanda, la República de Corea y México— no sólo hubo un fuerte aumento de sus cuotas de mercado, sino que también se **modificó la estructura de sus exportaciones**: de productos no dinámicos a productos dinámicos y de actividades de baja intensidad de tecnología a actividades de mediana y alta intensidad de tecnología.

Cuadro 1 Cuotas de mercado de las filiales extranjeras en las exportaciones de determinadas economías receptoras, para todas las industrias y para las industrias manufactureras en años seleccionados en %

| Economía | Año | Todas las industrias | Industrias manufactureras |
|----------------------------------|------------|-----------------------------|----------------------------------|
| Economías en desarrollo | | | |
| Argentina | 1995 | 14 | |
| | 2000 | 29 | |
| Brasil | 1995 | 18 | |
| | 2000 | 21 | |
| Chile | 1995 | 16 | |
| | 2000 | 28 | |
| China | 1991 | 17 | 16 |
| | 2001 | 50 | 44 |
| Costa Rica | 2000 | 50 | |
| Malasia | 1985 | 26 | 18 |
| | 1995 | 45 | 49 |
| México | 1995 | 15 | |
| | 2000 | 31 | |
| Singapur | 1994 | | 35 |
| | 1999 | | 38 |
| Europa Central y Oriental | | | |
| Estonia | 1995 | | 26 |
| | 2000 | 60 | 35 |
| Hungría | 1995 | 58 | 52 |
| | 1999 | 80 | 86 |
| Polonia | 1998 | 48 | 35 |
| | 2000 | 56 | 52 |
| Rep. Checa | 1993 | | 15 |
| | 1998 | | 47 |

FUENTE: Elaboración propia a partir del cuadro 8 de las páginas 53-55 de UNCTAD, *World Investment Report 2002, Overview*, basado en cuadro VI.3 del Informe General.

Una de las prioridades de los países, es mejorar y sostener las exportaciones de manera que puedan contribuir más al desarrollo o que generen los recursos para que los gobiernos lo utilicen en la mejoría de sus economías. Así como las empresas están obligadas a hacer más competitivos sus sistemas de producción, los países tienen que diseñar, una estrategia para que sus industrias, cada vez más tengan un mayor valor añadido a sus producciones. Las ET pueden favorecer de muchas maneras la competitividad de las exportaciones de los

países receptores. De lo que se trata es de aprovechar el potencial que ofrecen las ET a este respecto. A fin de atraer IED en actividades de exportación y de conseguir que esa inversión reporte beneficios para el desarrollo, los países tienen que hallar los medios más eficaces para que su ubicación influya favorablemente en la clase de exportaciones que desean fomentar. Incluso países que tradicionalmente reciben considerables IED orientadas a la exportación han de mejorar sus sistemas para hacer frente al aumento de los salarios y mantener su competitividad como exportadores.⁵

Los incentivos han sido un componente importante de las estrategias de desarrollo de muchos países, especialmente de los que han conseguido atraer IED en actividades de exportación. Algunos de esos países han adoptado un criterio cada vez más selectivo a la hora de buscar algún tipo de inversiones.

Los países en desarrollo que desean ofrecer incentivos para promover la IED orientada a la exportación deben equilibrar los costos y los beneficios. Cuando se han introducido de manera eficaz, los incentivos han servido por lo general para complementar otras diversas medidas encaminadas a mejorar aspectos tales como los conocimientos especializados, la tecnología y la infraestructura. Intentar **compensar importantes deficiencias ofreciendo incentivos quizás no sea siempre una estrategia prudente**, ya que entonces es mayor el riesgo de gastar fondos públicos en proyectos que no ofrecen las externalidades necesarias para justificar tales incentivos.⁶

Si no se procura mejorar las condiciones para la actividad empresarial, haciéndolas más propicias para la inversión, y mejorar la producción e **integrar la IED en la economía local**, aumenta el riesgo de que los inversores se marchen al terminarse los incentivos.

Los países receptores de IED tienen a su disposición los instrumentos necesarios para que la IED sea más efectiva al desarrollo de los mismos, es decir, deben diseñar políticas encaminadas a crear estabilidad política y macroeconómica, políticas sobre ciencia y tecnología, leyes laborales, políticas comerciales, entre otras.⁷

La tendencia general de los países es a la liberalización de la IED, pero pese a la misma, ya la simple apertura de una economía no basta para atraer corrientes sostenidas de IED y que estas aporten ventajas al desarrollo. Las decisiones de las empresas transnacionales en materia de inversión obedecen fundamentalmente a otras razones entre ellas las económicas (como el tamaño del mercado, los costos y la eficiencia de la producción, la calidad de la infraestructura y el acceso a personal calificado).

El **desarrollo de personal calificado nacional** y de **capacidades empresariales** reviste especial importancia para atraer IED de calidad y asegurar la existencia de la necesaria capacidad de absorción para aprovechar plenamente las transferencias de conocimientos.

⁵ UNCTAD, "Informe sobre las inversiones en el mundo 2002", *Las empresas transnacionales y la competitividad de las inversiones*, New York y Ginebra, 2002.

⁶ Ídem.

⁷ UNCTAD, WIR, 2001.

Si no se consigue que los medios empresariales, se muestren más inclinados a efectuar inversiones, introducir mejoras y establecer vinculaciones, aumentará el riesgo de los inversores abandonen el país una vez que expiren los incentivos.⁸

Cuba se encuentra insertada en una región muy dinámica con respecto a la recepción de capitales extranjeros, de ahí que sea necesario, aunque someramente, analizar esta región.

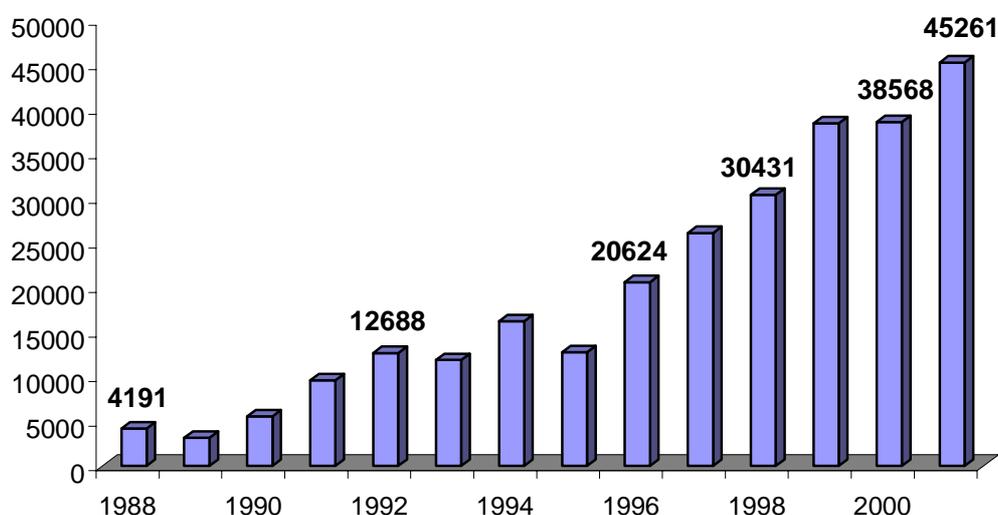
La región de Centro América y el Caribe y las Inversiones Extranjeras Directas

En valor neto (entradas menos salidas), las corrientes de IED fueron el único elemento positivo de las corrientes de capital privado dirigidas a los países en desarrollo y las economías en transición durante el 2000 y el 2001. A pesar de los efectos que ha tenido la debilidad de la demanda en las principales economías, las perspectivas a largo plazo de la IED siguen siendo comprometedoras y las transnacionales seguirán en expansión.⁹

La región latinoamericana y caribeña ha tenido un flujo sistemático de recursos financieros a través de la IED, y aunque el flujo predominante, aun se mantiene dirigido a los países desarrollados, se observa como esta región mantiene la tendencia a incrementar el flujo hacia ella.

Gráfico 2

Ingresos de IED en países de Centro América y Caribe en MMUSD



Tal y como aparece en el Informe de las Inversiones en el mundo 2001 de la UNCTAD “El volumen actual de la IED en América Latina y el Caribe alcanza un valor **impensable tan solo hace una década**”. Las perspectivas generales de inversión, así como su desglose por sectores, son muy diferentes según el país y la subregión de que se trate.

⁸ UNCTAD, “La dimensión de desarrollo de la IED en el contexto nacional e internacional. Cuestiones de política que han de examinarse”, TD/B/COM.2/EM.12/2. 23 de septiembre de 2002, New York y Ginebra.

⁹ UNCTAD, “Informe sobre las inversiones en el mundo 2002”, *Las empresas transnacionales y la competitividad de las inversiones*, New York y Ginebra, 2002.

Sin contar a México, República Dominicana es el país que concentra la mayor proporción de la inversión total (32 %), seguido de Trinidad y Tobago (17 %), Guatemala, Costa Rica y Jamaica, que bordean el 12 % respectivamente.

Mientras que en los países del Caribe la IED se ha concentrado tradicionalmente en el turismo, República Dominicana y varios de los países centroamericanos —Costa Rica, Guatemala, Honduras y El Salvador— han venido percibiendo recursos hacia el sector manufacturero. Esta orientación de la inversión extranjera responde a:¹⁰

1. Los incentivos otorgados por los gobiernos locales para las zonas francas industriales, en el contexto de la Iniciativa para la Cuenca del Caribe.
2. Los incentivos otorgados por el gobierno estadounidense, a través del mecanismo de producción compartida, que proporciona acceso preferencial al mercado de los Estados Unidos.
3. La búsqueda de mayor eficiencia y menores costos por parte de las empresas transnacionales.

Estos factores han favorecido una fuerte expansión de la IED en la manufactura, principalmente vinculada a la industria de ensamblaje de baja tecnología, como las confecciones para la exportación al mercado estadounidense —tal es el caso de Honduras, El Salvador y República Dominicana—. Últimamente, sin embargo, la IED también se ha visto atraída hacia **sectores de tecnología más compleja**, como la electrónica y la tecnología de la información, y los países centroamericanos han sido privilegiados por las empresas transnacionales para la instalación de los centros de llamadas y centros de costos.

Varios países de la subregión han implementado **estrategias focalizadas para el desarrollo de estos nuevos sectores**, no solo por parte de sus gobiernos, sino por parte de las propias empresas transnacionales entre ellas estadounidense, que se habían relegadas en períodos anteriores. En este proceso se destaca Costa Rica, que ha logrado concentrar en el período 1997-2001 la mayor proporción de IED en el sector industrial, específicamente en el subsector electrónico, entre los que cabe mencionar la fabricación de componentes electrónicos, magnéticos, de telecomunicaciones y microprocesadores, así como la producción de dispositivos médicos, los que abarcan la fabricación de equipos quirúrgicos, programas de computadoras, preparaciones médicas, equipo mecánico de monitoreo, instrumentos quirúrgicos, equipo médico de rayos láser, entre otros.

Debido a la recesión internacional y a un sobredimensionamiento de la capacidad de absorción del mercado, varias empresas del área de la electrónica y las telecomunicaciones sufrieron fuertes caídas de la tasa de ganancia y de sus valores de mercado, obligándolas a llevar a cabo un proceso de reestructuración y cierre de plantas durante el 2001, proceso que no afectó a Costa Rica. En efecto, las inversiones a este país no se han visto perjudicadas, proyectándose hacia el futuro la continuación del proceso de expansión de la IED en este sector.¹¹

¹⁰ CEPAL, *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe*, 2001, Santiago de Chile, mayo 2002.

¹¹ Ídem.

Si bien los países de Centroamérica y el Caribe se encuentran en un proceso de privatización y atracción de capital extranjero hacia los sectores de infraestructura, en el año 2001 fueron escasas las operaciones que respondieron a este factor.

Los flujos principales de inversiones se continúan concentrando en los servicios, entre ellos las comunicaciones, el turismo y los servicios financieros y en las manufacturas pero perdiendo peso dentro del total.

Cuba ha seguido la misma tendencia de la región, es decir ha invertido en el sector servicios, especialmente en el turismo y la telefónica, y en la exploración y explotación de recursos minerales como níquel y petróleo, entre otras.

De ahí que es importante hacer un análisis detallado del desarrollo de la inversión extranjera en Cuba y las particularidades en las áreas donde la presencia de los mismos, es más significativa.

Peculiaridades de la Inversión Extranjera Directa en Cuba

El proceso de apertura al capital extranjero se orientó inicialmente a la **solución de problemas puntuales** del proceso de crecimiento de la economía cubana, entre ellos: la diversificación de las exportaciones en calidad y cantidad, la adquisición de materias primas, la necesidad de capitales frescos, la inserción en nuevos mercados, la adquisición de tecnologías avanzadas, y la introducción de prácticas modernas de gestión económica.

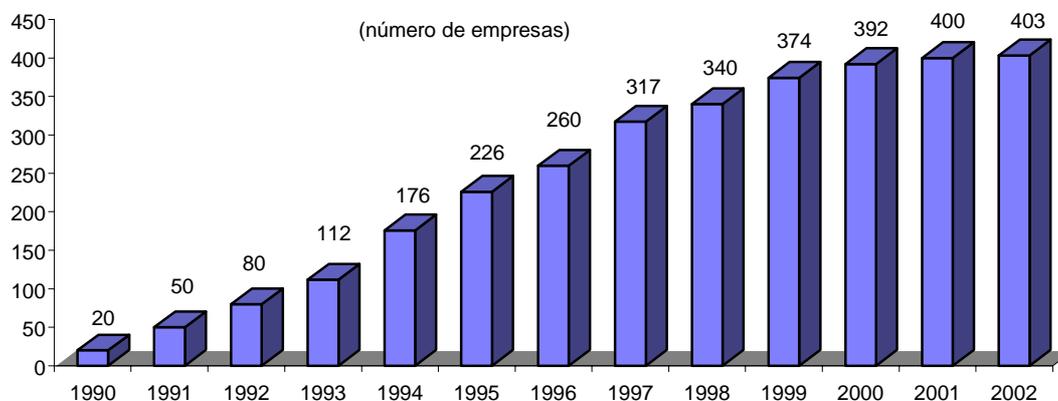
La colaboración entre el Estado cubano y los empresarios extranjeros ha demostrado que se puede disminuir el riesgo y la incertidumbre, crear confianza, además de resolver las fallas del sistema cubano como escasez de capital y tecnología y canalizar la búsqueda de ganancias hacia proyectos económicos que contribuyan al bienestar de la sociedad en general.

Sin desconocer los límites que el dueño del capital extranjero intenta imponer sobre el diseño de la política económica y la distribución de los recursos, queda demostrado que las preferencias de los empresarios no siempre están predeterminadas, sino que pueden ser redefinidas en el curso de la negociación con el Estado¹². Es decir aunque los empresarios extranjeros busquen maximizar sus ganancias, la estrategia que al final adopten dependerá del contexto político e institucional que los mismos encuentren.

El número de Asociaciones Económicas con el Capital Extranjero (AECE) ha **tenido una tendencia creciente**, siendo Cuba un país que tiene impuesta una ley extranjera que trata de impedir el flujo de recursos de IED hacia ella, y que pasa por la evaluación del llamado riesgo país, por lo que su monto adquiere importancia para Cuba, mayor de la que pueda derivarse de una simple comparación cualitativa entre los flujos de inversión hacia otros países de la región.

¹² Laura Ariovich, "Análisis sobre el estado y los intereses económicos", Revista *Nueva Sociedad*, no. 170, noviembre-diciembre, 2000.

Gráfico 3
Número de asociaciones con el capital extranjero en Cuba



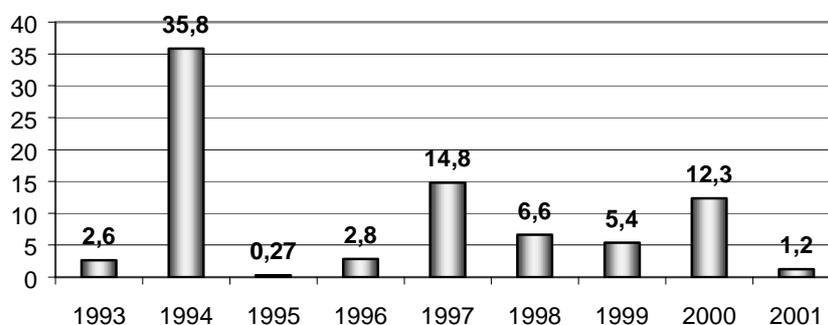
FUENTE: Informes de Balance del Ministerio de Inversión Extranjera y Colaboración, Habana, varios años.

El crecimiento sostenido desde 1990, a primera vista parece confirmar la existencia de un patrón de inversión favorable en el entorno doméstico, ya que los elementos positivos tienen un mejor balance que las adversidades.

En una correlación de la formación bruta de capital fijo a precios corrientes entre 1993 y el 2001, ascendentes a 24 490 millones, y lo informado por las autoridades gubernamentales de que las IED en Cuba ascendían a más de 2 018 millones de dólares (según balanza de pagos), el indicador resultante es de un 8.2 %, o sea, es comparable con las cifras promedio mundiales, aunque estos distan mucho de solventar los requerimientos de la economía nacional, a pesar de que el comportamiento anual varía mucho según el gráfico siguiente.

Gráfico 4

Relación de la Inversión Directa del exterior
dentro de la Formación Bruta de Capital Fijo en
%



FUENTE: Cálculos del autor sobre la Base de los Informes del BCC, varios años.

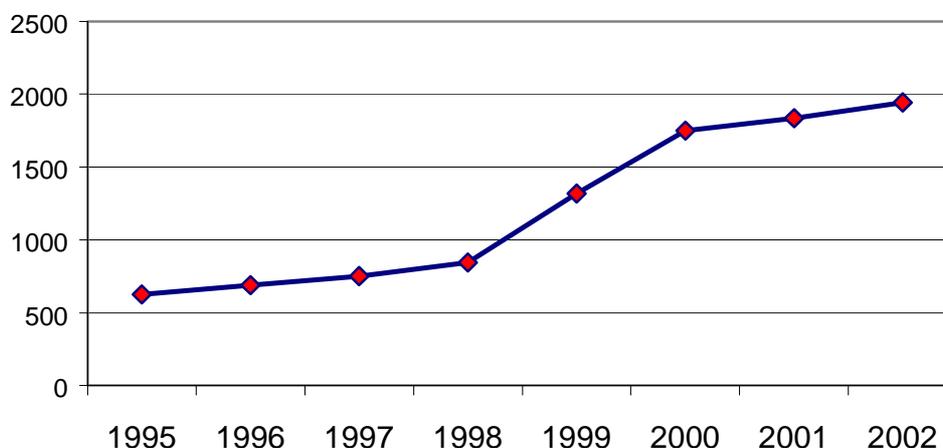
En los 49 países menos adelantados del mundo según el informe de las inversiones en el mundo en el 2002 de la UNCTAD, la IED fue pequeña en términos absolutos, pero siguió siendo una contribución a la formación local de capital, de acuerdo a la alta proporción de la IED respecto de la formación interior bruta de capital en varios de esos países. Como porcentaje de la inversión total representó un promedio de un 7 %, durante 1998-2000.

En cuanto a los efectos cuantitativos y cualitativos, las inversiones foráneas han impactado muy positivamente en el quehacer de algunos sectores económicos, asociados principalmente al turismo, níquel, los combustibles, la telefonía, la industria alimenticia, las sideromecánicas y los servicios.

Es importante reconocer que transcurrida más de una década de la nueva presencia de los capitales extranjeros en Cuba, estas han llegado a un proceso de maduración con resultados positivos por ejemplo las Asociaciones Económicas Internacionales (AEI) han aumentado sus indicadores constantemente de ventas totales de bienes y servicios que alcanzaron en el 2002 los 1943.4 millones de dólares (gráfico 5), las exportaciones ascendieron a 674.6 millones, mientras los ingresos directos al país totalizaron los 331.5 millones.

Gráfico 5

Ventas totales de bienes y servicios de la AECE en millones de dólares

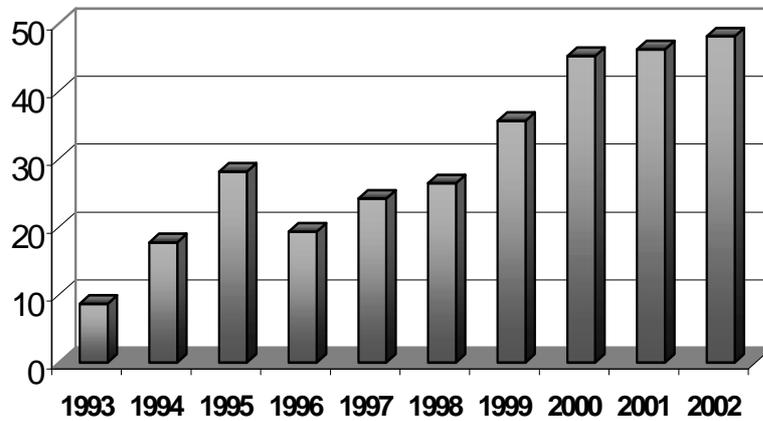


FUENTE: Informes del Balance del Ministerio de la Inversión Extranjera y la Colaboración, La Habana, varios años.

Comparados con las exportaciones totales de bienes del país, las exportaciones de las asociaciones económicas con el capital extranjero han tenido una participación elevada y sobre todo creciente, según se observa en el siguiente gráfico, por encima del 40 % en los últimos años, con la misma tendencia mundial, que ya se analizó, pero con proporciones distintas.

Gráfico 6

Exportaciones de las AECE en relación a las exportaciones de mercancías en %

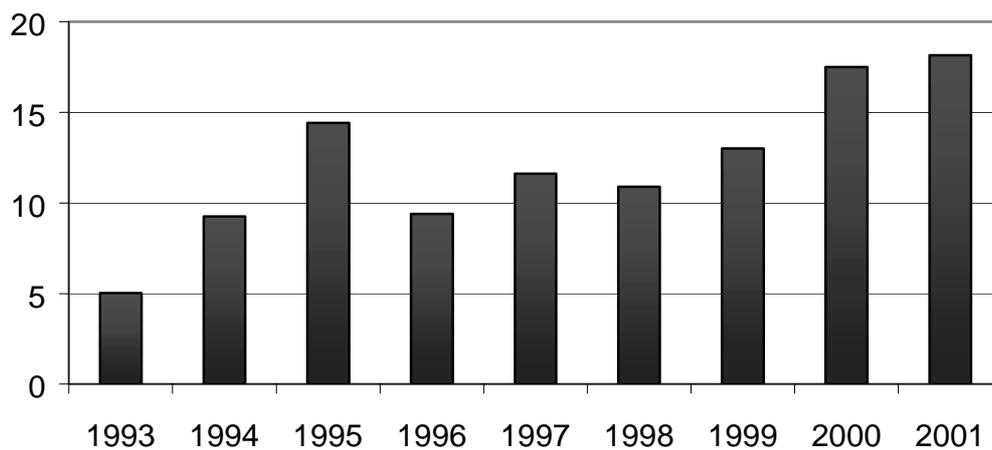


FUENTE: Cálculos del autor.

Si se comparan las exportaciones de bienes y servicios totales del país y las exportaciones de las AECE los resultados son los siguientes:

Gráfico 7

Exportaciones de las AECE en relación a las exportaciones de bienes y servicios en %



FUENTE: Cálculos del autor sobre la base de Estadísticas del Ministerio de Inversión Extranjera y Colaboración, La Habana.

La estructura de las empresas extranjeras por sectores es la siguiente, el mayor porcentaje está vinculado al sector industrial, especialmente en la básica (sobresalen minería y petróleo) después al turismo, y en menor medida están los acuerdos en otras esferas, siendo significativa que en las áreas de mayor valor agregado o en las de **alta tecnología los negocios son mínimos**, y siendo el activo de recursos humanos el de mayor valor en el país, en tendencia opuesta a los países en desarrollo que en las últimas décadas han avanzado en su participación en el comercio mundial.

Sin embargo, en los últimos dos años se han creado empresas mixtas de Cuba en el exterior en áreas de la alta tecnología, en China, comenzó la construcción de una planta para la producción de anti-cuerpos monoclonales para combatir el cáncer de cuello y cabeza. La planta será explotada por una empresa mixta chino-cubana.¹³

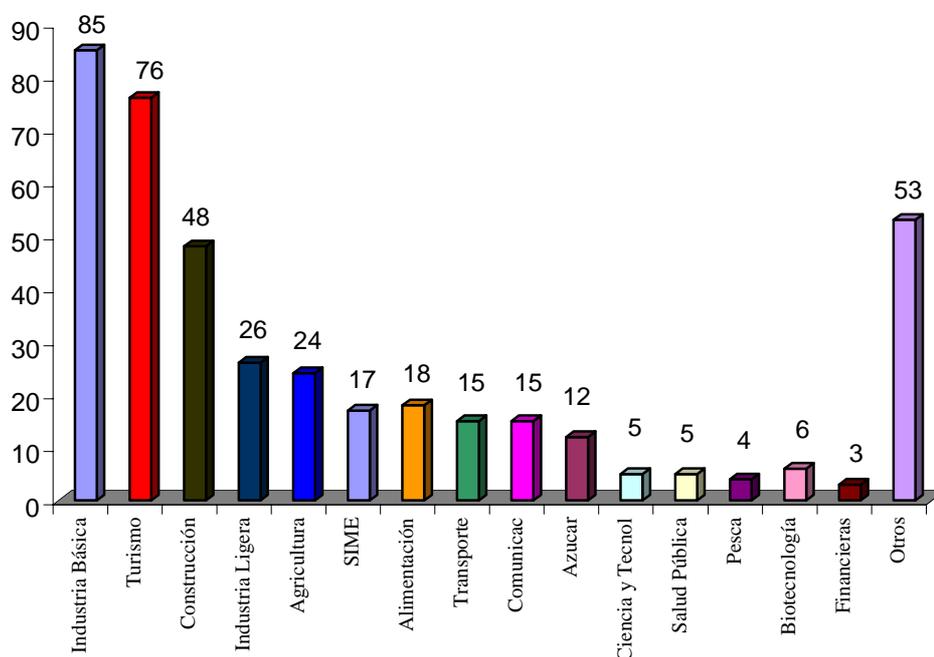
Otra empresa mixta fue constituida en Malasia entre la Bioven Holdings Sdn Bhd, una compañía de Malasia, y Heber Biotec S.A., la empresa comercializadora del Centro de Biotecnología e Ingeniería Genética. La creación de la empresa (70 % propiedad cubana) le permite a Cuba participar en un importante proyecto en el Bio Valley malayo. En la primera fase del proyecto la nueva compañía se concentrará en la comercialización de los productos de Herbert Bioven en el mercado malayo y del sudeste asiático y en la segunda fase se concibe la transferencia de tecnología a través de investigaciones conjuntas. De los cinco productos que Bioven piensa presentar a consideración de las autoridades malayas para su comercialización el Centro de Ingeniería Genética y Biotecnología de Cuba participa en tres de ellos.¹⁴

La estrategia de penetrar otros mercados con productos de reconocido aval internacional, le permitirá a Cuba ir penetrando ese mercado de altas tecnologías, pero muy transnacionalizado, y tal vez esas incipientes iniciativas, pudiera ser el comienzo de empeños mayores.

¹³ Europa Press, 4-10-02.

¹⁴ The Star, 2-10-02.

Gráfico 8 Asociaciones Económicas Internacionales por sectores de la economía. Año 2002



FUENTE: Estadísticas del Ministerio de Inversión Extranjera y Colaboración, octubre del 2002.

Adicionalmente hay beneficios tangibles y no tangibles o sea se producen externalidades como resultado de las AECE difícil de cuantificar como pudieran ser las habilidades gerenciales captadas por la población nativa, entre otras.

La IED en ramas seleccionadas

El análisis particular de la IED en algunas ramas cubanas, especialmente en aquellas que los resultados obtenidos son más significativos como es el caso del turismo, minería, las bebidas y licores, comunicaciones, y otros, nos muestran claramente el proceso de mejoramiento industrial que han tenido las empresas cubanas, y como el circuito internacional de algunas áreas ha incluido a muchas empresas cubanas.

Turismo

El turismo a partir de los 90's introdujo nuevas modalidades operacionales por la presencia de diversas formas de asociación conjunta con el capital foráneo que condujeron a una reestructuración de ese sector, formándose las cadenas Gran Caribe, Horizontes e Isla Azul junto a las corporaciones CUBANACAN y GAVIOTA; estas agrupan hoteles de distintos rangos, así como restaurantes y otras ofertas especializadas.

El dinamismo del sector turístico cubano, con crecimientos en el número de visitantes a tasas promedio del 14 % anual entre 1990-2000, en los ingresos brutos superiores al 30 % anual y

en la construcción de habitaciones a un 13 % anual, hicieron muy atractiva la llegada de IED a esta rama.

La política seguida en cuanto a la inversión extranjera en el sector, ha tenido como objetivo abrir nuevos mercados y flujos turísticos, obtener nuevas tecnologías, experiencia de gestión y capitales frescos.

Al implementar esta política se han constituido empresas mixtas, principalmente hoteleras, con entidades de reconocido prestigio, sobre la base de una participación del capital cubano y extranjero del 50 % – 50 %, priorizando que las primeras inversiones se realicen en las nuevas regiones turísticas antes de ejecutar inversiones por esos mismos socios en Ciudad Habana y Varadero, regiones de mayor madurez y demanda internacional. En su constitución se establece un período operacional por 25 años, prorrogable hasta 50 años cuando así resulte conveniente.

La concepción teórica de la Rivalidad Oligopólica en su naturaleza preventiva, demuestra que en el caso cubano es posible pensar que muchas de las empresas que han mostrado interés en el mercado cubano lo hacen previendo que en el futuro se incorporen empresas más poderosas entre ellas las de EE.UU o el mercado turístico norteamericano tenga acceso a Cuba.

En 1990 Cuba recibió 327 mil turistas, con 12 900 habitaciones disponibles para el turismo internacional, la mayor parte requiriendo una rehabilitación y de ellas 1 300 habitaciones administradas por socios extranjeros. Las habilidades gerenciales eran escasas en los centros turísticos por no haber sido priorizada esta actividad, lo cual llevó a elaborar un programa de desarrollo turístico a largo plazo. Un elemento clave en ese programa era la **transferencia de habilidades gerenciales a través de los contratos de administración hotelera y la creación de empresas mixtas** en hoteles e instalaciones no hoteleras.

El fenómeno de la globalización en la industria turística mundial transita por fusiones horizontales y verticales de cadenas hoteleras, líneas aéreas y turoperadores e implica una gran influencia de dichas transnacionales en la orientación de los flujos masivos de turistas.

Como vía para incrementar los arribos turísticos y garantizar flujos estables, el gobierno cubano ha seguido la **política de contratar la administración de un grupo de hoteles a compañías internacionales especializadas**, las cuales a su vez desarrollan campañas promocionales y publicitarias a nivel mundial y poseen los contactos y alianzas indispensables para su comercialización.¹⁵

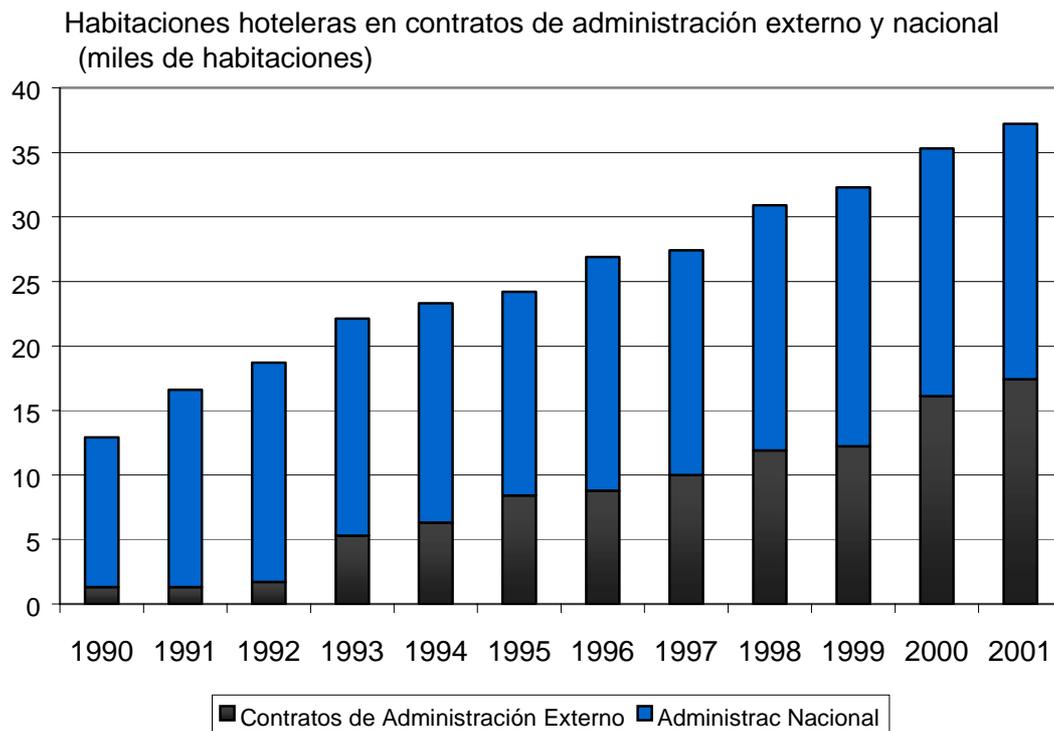
Durante estos años las administraciones contratadas —las cuales aportan sus “marcas” y estándares de calidad— han sido fuente de preparación de directivos y trabajadores nacionales y en ocasiones han brindado financiamiento para la modernización de instalaciones.

Después de una década, las habitaciones para el turismo internacional llegaron en el 2001 a unas 37 200 habitaciones, y de ellas el 47 % fueron administradas por compañías extranjeras. Las empresas mixtas tienen unas 4 300 habitaciones en explotación.

¹⁵ Figueras, Miguel, *El turismo internacional y la formación de clusters productivos en la economía cubana*, CEEC, 2002.

El gráfico 9 ilustra la tendencia creciente y positiva del aumento de las habitaciones hoteleras en Cuba y el papel importante que desempeñan para el desarrollo de este sector, la administración de las distintas compañías foráneas en esas instalaciones.

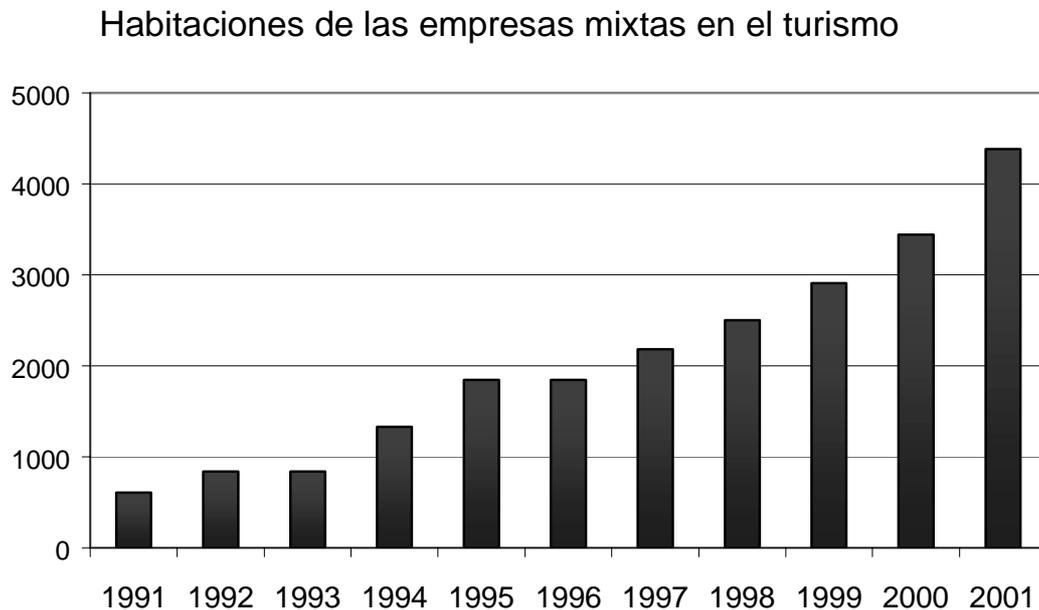
Gráfico 9 Habitaciones en instalaciones hoteleras por tipos de administración



FUENTE: Elaboración propia a partir de ONE, *Anuarios Estadísticos de Cuba*, La Habana, y estadísticas del MINTUR, 2001.

Dentro del desarrollo constructivo de las distintas instalaciones hoteleras, hay que destacar los hoteles construidos por las distintas empresas mixtas creadas en Cuba, cuya tendencia es creciente, lo cual se refleja en el gráfico 10.

Gráfico 10 Cantidad de habitaciones hoteleras construidas en empresas mixtas



FUENTE: Estimaciones en base a los hoteles inaugurados por año de construcción y el número de habitaciones informado en distintos órganos de prensa.

Tomando en cuenta el grado de avance de los estudios, los proyectos y que algunas están ya en fase constructiva, se estima que hacia el año 2006, las empresas mixtas dispondrán de algo más de 10 000 habitaciones entre un 20 y un 25 % del total que estará en explotación ese año.

El turismo como tal ha sido un gran importador, de ahí que Cuba ha estado incrementando la producción en algunos bienes, muchos de ellos necesariamente junto a capitales extranjeros, además en el plan perspectivo se está desarrollando los estudios con respecto a potenciar la infraestructura extrahotelera.

Esta infraestructura debe estar dirigida a la construcción de parques temáticos, campos de golf, marinas; es decir, Cuba ya está formando parte del circuito turístico del área caribeña, y para eso, su programa inversionista debe acelerarse en los próximos años, donde el interés de las cadenas hoteleras internacionales se incrementa.

Cuba está cambiando la estructura productiva, para atender los planes perspectivos turísticos, y los resultados muestran que la economía nacional ha ido incrementando los suministros al turismo. En el 2001 la industria nacional aportó el 68 % de los insumos que necesito las instalaciones turísticas.

En resumen, el turismo se ha ido convirtiendo en la locomotora de Cuba, por lo que desde ahora debería completarse la IED para esas ramas y así darle integralidad al desarrollo turístico cubano, con la visión de que el Caribe sea complemento en este desarrollo y no competencia.

Níquel

La importancia minera de Cuba se localiza en la explotación de las lateritas polimetálicas. El país ocupa el primer lugar como reservas de níquel y el segundo en reservas de cobalto. En el 2001 se logró un nivel histórico de producción de níquel con 74 400 toneladas y de estas casi el 50 % se obtuvo en la empresa mixta Moa Nickel.

En la rama minera de los metales sólidos se trabaja en la evaluación, prospección y explotación de yacimientos de cobre, oro, plata, cromo, magnesio, plomo, zinc y níquel. Los documentos firmados bilateralmente con compañías foráneas por parte de la empresa cubana Geominera S.A. se basan en contratos de riesgo. Además, incluye comercializar los minerales, excepto el níquel que por el volumen de las reservas tiene estructura independiente.

Los tres tipos de contratos mineros que existen son:

1. Contratos de prospección a riesgo por empresas extranjeras.
2. Contratos de exploración, compartiendo riesgos entre la parte cubana y extranjera.
3. Empresas mixtas en la exploración minera.

La fábrica cubana de procesamiento de minerales metálicos de Moa obtiene como producto un sulfuro de níquel y cobalto (Ni+Co), un producto intermedio con pocas condiciones para venderlo en los mercados internacionales. Antes de 1990 toda su producción se refinaba en la Unión Soviética. Después de 1991 el comercio del níquel se interrumpió por el Gobierno Ruso, dejando a la empresa cubana productora del níquel y cobalto sin mercados. Coincidentemente, en esos momentos los yacimientos de sulfuro de níquel y cobre que abastecían la refinería metalúrgica en Canadá se agotaron.

En 1992 el sulfuro de Ni+Co cubano comenzó a ser enviado a la refinería de Canadá y en 1994 se crearon tres empresas mixtas, Moa Nickel S.A., entre la Unión del Níquel y la empresa canadiense Sherrit International que incluye las operaciones de minería y procesamiento del níquel en la planta "Pedro Soto Alba" instalada en Moa, Cuba ; The Cobalt Refinery Co. Inc., que abarca las instalaciones de Port Saskatchewan, en Alberta Canadá, para la refinación del mineral, y la International Cobalt Company Inc con sede en Bahamas, para las actividades de comercialización.

Por lo cual la compañía canadiense pasó a ser propietaria de la mitad de la planta cubana y sus yacimientos. La empresa cubana se convirtió en propietaria de la mitad de la refinería canadiense y la tercera empresa mixta comercializa los productos de níquel y cobalto en el mundo.

Si en 1992 Cuba hubiese decidido construir una nueva refinería para los sulfuros, probablemente hubiese sido necesario paralizar la planta de níquel y cobalto, mientras se realizaba la construcción y el montaje de la nueva instalación. A su vez, la refinería de Canadá, sin minerales que procesar, hubiese cerrado sus operaciones. Es por ello que esta experiencia se puede tomar como ejemplo de cuando la IED no significa una operación de suma cero, pues ambas partes ganaron con la misma.

Esta empresa ha introducido mejoras tecnológicas, que ha permitido bajar los costos de producción, e incrementar los volúmenes de producción a niveles de capacidad de diseño de plantas. La empresa tiene como objetivos bien definidos los siguientes:

1. Elevar la competencia internacional en calidad y costos.
2. Incrementar la recuperación del níquel y el cobalto contenido en el mineral a los niveles internacionales.
3. Reducción sensible de los costos, por mejoras en la eficiencia energética de la planta.

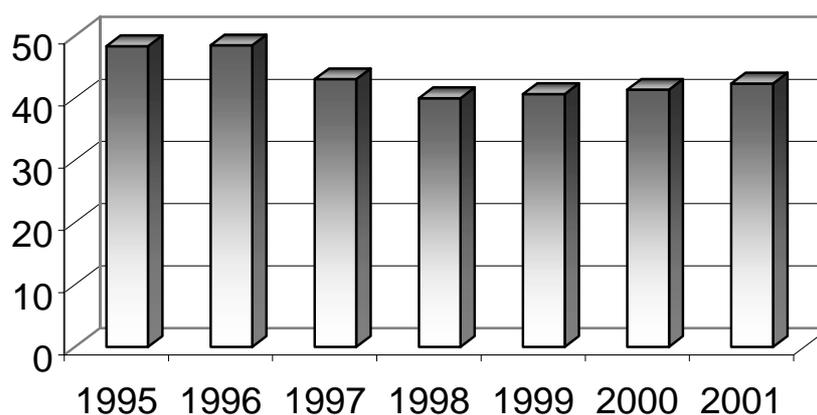
Los resultados no solo de esta planta, sino de la modernización de las otras 2 plantas existentes, más la renovación de todo el equipamiento minero, como camiones, trasportadores de bandas, entre otros, ha permitido los resultados siguientes:

- Producidos en el 2001 el 10 % del cobalto mundial.
- Sexto productor internacional de níquel.
- Se recuperó el mercado internacional, dado que se vende a más de 30 países.
- Establecidos nuevos record de producción.

La empresa mixta cubano canadiense Metalúrgica de Moa, ha logrado incrementar constantemente su participación en la exportación total de níquel en Cuba, estando siempre por encima del **40 % de la exportación total de ese producto**, según se puede observar en el gráfico siguiente:

Gráfico 11

Producción de la Empresa Metalúrgica de Sherritt en Moa con respecto a la producción total de Cuba en %



FUENTE: ONE, *Anuarios Estadísticos de Cuba*, Varios años e Informes Anuales de la Corporación Internacional Sherritt, Toronto.

Petróleo y gas

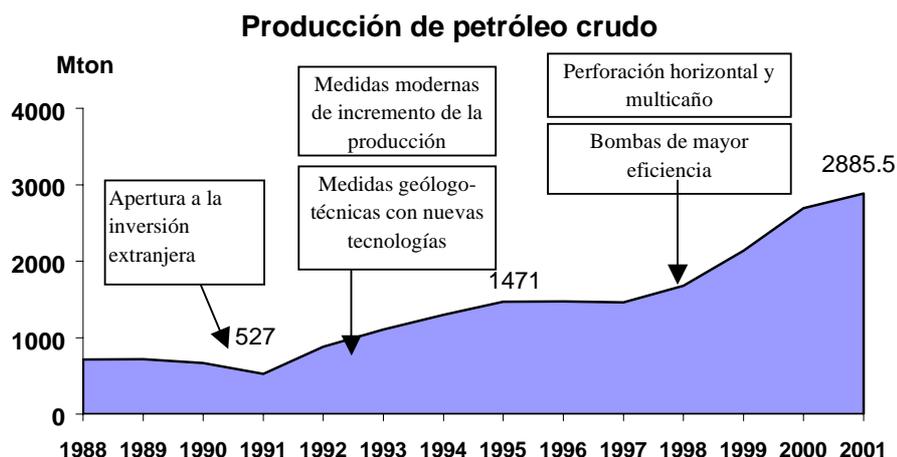
Esta es una de las áreas donde se observan resultados muy destacados, derivados de la introducción de las más modernas tecnologías a nivel mundial, por la asociación con capitales extranjeros. En la búsqueda y explotación de petróleo hay firmados decenas de contratos de exploración a riesgo, aquí participan compañías importantes de Canadá, Francia, Reino Unido, Suecia, Brasil, España, entre otros.

Las compañías extranjeras han introducido tecnologías de primer nivel mundial que han permitido el incremento de la producción de petróleo crudo y gas asociado y su utilización más eficiente, entre ellas cabe destacar.¹⁶

- Perforación horizontal y multicaño, que permite reducir los plazos de perforación en 4 o 5 veces, e incrementar los niveles de producción en 5 o 6 veces superiores a los niveles tradicionales.
- Mejoras del sistema de bombeo ROTAFLEX, que permite el aumento de la productividad por pozo en 2 o 3 veces.
- Uso del gas asociado en la generación de electricidad y en consumo doméstico, eliminando contaminación y recuperando el azufre.
- Construcción de ductos para la transportación de petróleo y gas, que lleva a la reducción de costos de transporte y aumento de la seguridad.
- Construcción de plantas de tratamiento de crudo, capaces de reducir el % de agua, las sales y eliminar el sulfídrico, lo que ahorra tiempo y energía.

Estas tecnologías de punta han permitido el incremento de la producción de petróleo y gas, por ejemplo la producción de petróleo equivalente se ha incrementado por 6 veces entre 1991 y el 2001 según se puede observar en los gráficos siguientes.

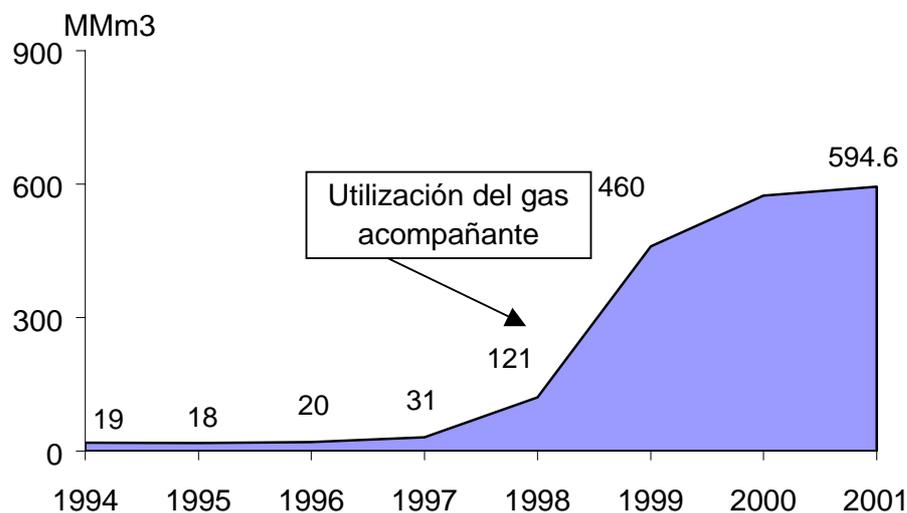
Gráfico 12



¹⁶ Ministerio de la Industria Básica, MINBAS, 2000.

Gráfico 13

Incremento de la utilización del gas acompañante eliminando la contaminación



FUENTE: Ministerio de la Industria Básica, "Informe sobre oportunidades de negocios", La Habana, octubre 2001 y *Anuario Estadístico de Cuba*, 2001.

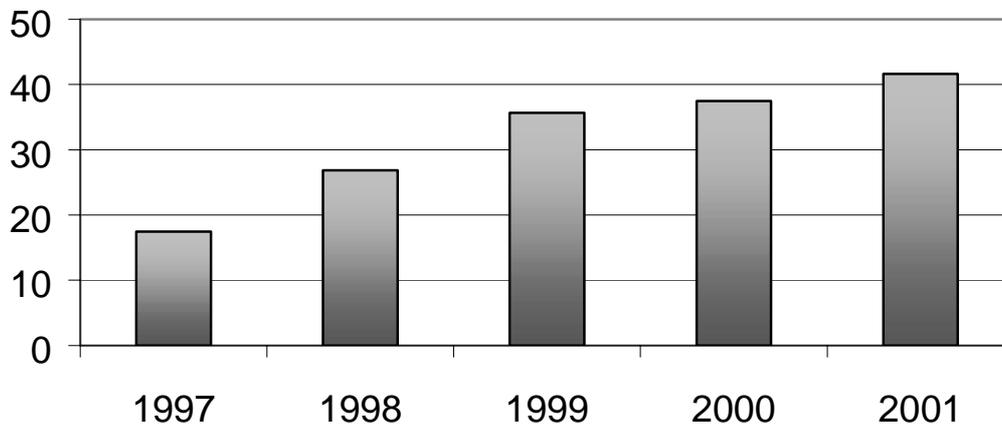
Estos niveles de producción han tenido un efecto por sustitución de importaciones en el año 2001 por más de 450 millones de dólares, derivados de la utilización de petróleo y gas nacional en las producciones de energía eléctrica, cemento, níquel, combustible doméstico (gas), entre otros.

La empresa mixta ENERGAS entre una empresa cubana y la firma canadiense Sherritt con montos de inversiones del orden de los 150 millones de dólares, ha permitido construir una planta de 210 MW de electricidad, con un gran impacto ambiental, al resolver la utilización del gas natural asociado de la extracción de petróleo, que contaminaba los territorios de la costa norte de La Habana y Matanzas, es decir, permitió recuperar 20 000 toneladas de azufre y 12 000 ton de GLP que iban a la atmósfera, a la vez que produce electricidad. En el 2002 se concluyó una nueva ampliación de la planta con 150 Mw adicionales a través de 2 turbinas de gas y ciclo combinado, la inversión fue de unos 120 millones de dólares.

Las operaciones de petróleo y gas de Sherritt Internacional en Cuba se han incrementado extraordinariamente en los últimos años, derivado del proceso inversionista realizado y de la seriedad en la forma que se han ejecutado los acuerdos. Así el gráfico 14 expresa que más del **40 % del petróleo que se extrae en Cuba, es obtenido por la división de petróleo de esta compañía.**

Gráfico 14

Producción de petróleo de la compañía Sherritt
dentro de la producción total de Cuba en %



FUENTE: Estimaciones propias en base al "Informe Estadístico de Cuba", edición 2002 e informes anuales de la compañía Sherritt. Inc.

Telecomunicaciones

Uno de los acuerdos más importantes en la IED en Cuba fue la creación de la empresa mixta ETECSA, en 1994 entre la empresa cubana de telefonía y la de México CITEL, que involucra un capital superior a los 1 600 millones de dólares, la concesión por 55 años, con 740 millones en los primeros 7 años para la modernización de la actividad.

Este acuerdo fue sui-géneris pues abarcó a toda la telefonía cubana, y llevó hasta la creación de estructuras organizativas con un carácter muy central, en vez de lo territorial que fue lo que primó en los 70 y los 80's.

CITEL era originalmente propietaria del 49 % de las acciones, en abril de 1995 vendió el 25 % de sus acciones a STET Internacional de Italia, en 1997 STET compró un paquete adicional de acciones que estaban en manos de CITEL, con esta acción la compañía de Italia se convirtió en el socio extranjero mayoritario.¹⁷ En 1997 la Corporación Sherritt de Canadá adquirió parte de la empresa CUBACEL para las comunicaciones.

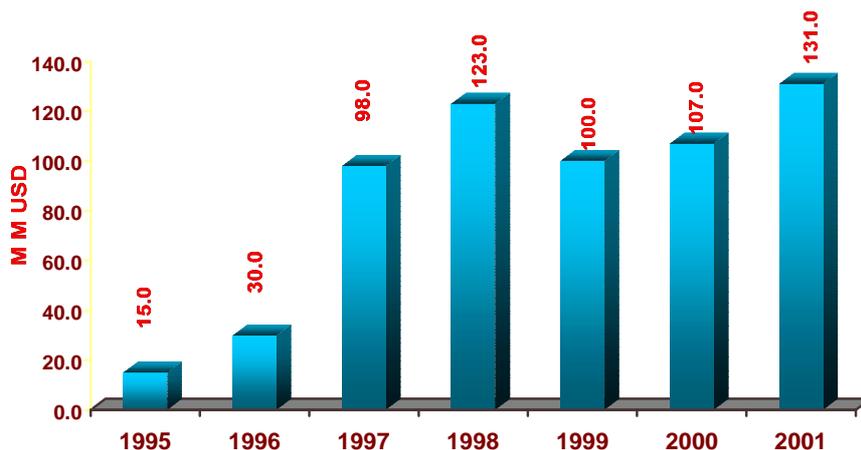
Un balance de la IED en esta esfera da como resultado un efecto muy positivo, dado que la empresa mixta ETECSA frenó el deterioro tan profundo que tenía este servicio en el país, ha construido plantas digitales modernas e instalado microondas en distintas partes del país, ha introducido tecnologías de punta como la fibra óptica en las redes locales, se ha modernizado el parque automotor, entre otras inversiones, pero lo más importante es que ha sido palpable la mejoría del servicio por parte de los usuarios, ya que se han otorgado por primera vez en más de 30 años nuevos servicios a la población en general. Se espera que en los próximos años existan 20 teléfonos por cada 100 habitantes.

¹⁷ CONAS, 1996-1997.

Otra de las ventajas tecnológicas de este tipo de negocios con las firmas de renombre internacional de Europa, es que los indicadores de calidad del servicio han mejorado extraordinariamente; los servicios que se ofrecen en la actualidad son superiores a los que se obtenían con las plantas obsoletas, entre otros elementos.

Es decir, el proceso inversionista de más de 500 millones de dólares realizado por la empresa mixta ETECSA ha permitido logros sin precedentes en esta esfera, las cuales se pueden ejemplificar en lo siguiente:

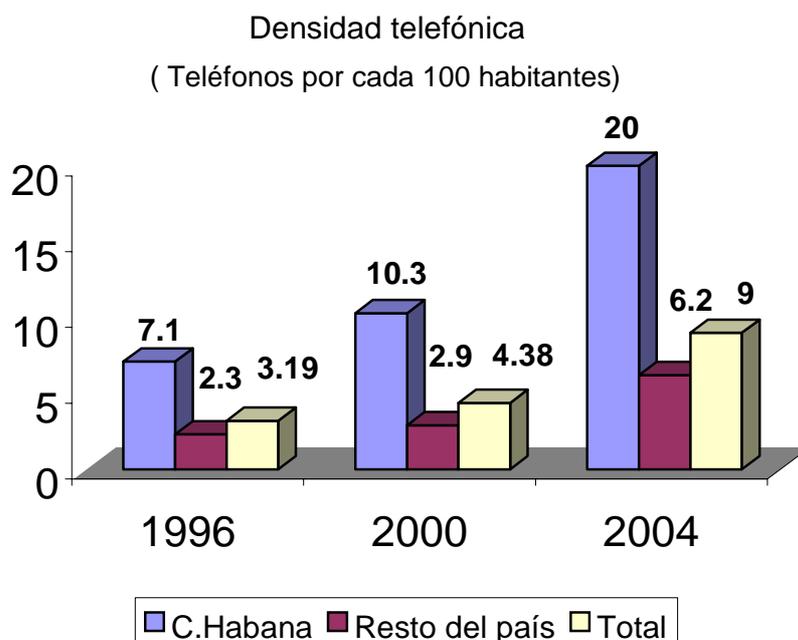
Gráfico 15 Evolución de las inversiones en la telefonía fija



FUENTE: Informe del MIC, La Habana, 2000.

Así, las perspectivas permitirán cambiar rápidamente la situación de la densidad telefónica por cada 100 habitantes en el país, según el gráfico siguiente:

Gráfico 16



FUENTE: *Ibidem*.

Industria Alimentaria y de Bebidas

El Ministerio de la Industria Alimenticia (MINAL) desarrolló dos Corporaciones privadas de capital estatal para atender las 16 compañías con capital extranjeros que operaron en el 2001.

A partir de 1995 se instrumentó el mecanismo de esquemas de financiamiento en el Ministerio de la Industria Alimenticia, donde las uniones de empresas de esta industria accedían a determinadas cantidades de recursos en divisas, financiados por sus propios ingresos provenientes de la posibilidad de participar en el mercado interno en divisas y la exportación.¹⁸ La confrontación en estos mercados, con productos extranjeros de calidad, los compulsó a aumentar la competitividad de sus productos y diversificar la producción en función de la demanda. En el 2001 se contaba con 17 esquemas de financiamientos en divisas existiendo para cada Organización Superior de Dirección Empresarial un esquema propio.

En 1993 se constituyó la Corporación Cuba Ron S.A, como resultado de la firma de un convenio por 30 años con la empresa francesa Pernord Ricard, para la comercialización del ron "Havana Club", revitalizando la exportación de este rubro tradicional. Esta corporación es una entidad privada cubana, que cuenta con cuatro gerencias productivas y dos empresas comercializadoras, una de ellas mixta, Havana Club International S.A. Lo que ha ofrecido esta empresa es la creación de una alianza bien equilibrada, que permite un producto de calidad y una bien establecida red internacional de distribución. Las ventas de esta empresa se incrementaron desde 250 000 cajas en 1994 hasta 1 250 000 cajas en 1999. Se trabaja en un proceso inversionista que permitirá alcanzar los 5 millones de cajas en un período no mayor de 10 años.

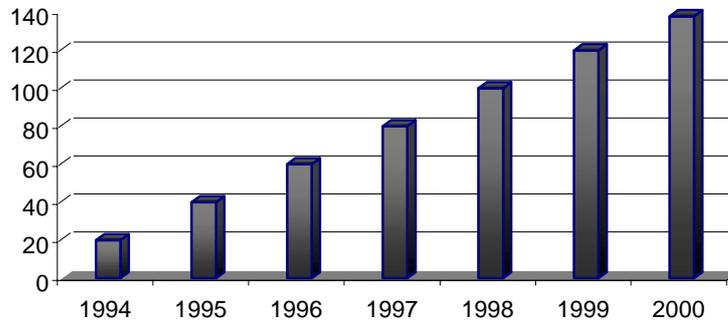
En el año 1996 se constituyó la Corporación Alimentaria S.A. (Coralsa) entidad privada cubana, con el objetivo de desarrollar orgánicamente las posibilidades de asociarse con capital extranjero para la búsqueda de mercado, tecnología y financiamiento para el desarrollo del resto de las industrias del MINAL, excepto la referida a la producción de bebidas alcohólicas, así como potenciar la captación de ingresos de las asociaciones que se crean.

Las 16 empresas mixtas del MINAL producen el 6 % de la producción total de las mismas, pero representan un aporte muy valioso en cuanto a su participación en el mercado interno y en la exportación.

¹⁸ González, 1998.

Gráfico 17

Ventas de las empresas mixtas en el MINAL
(millones de dólares)



Fuente: Cámara de Comercio, Cuba, *Foreign Trade*, No. 3, 2000 y documentos del MINAI

Resulta importante verificar como no solo se ha incrementado las ventas de las empresas mixtas, sino que se han introducido mejoras tecnológicas asociadas a la calidad de la producción, y al embalaje o presentación de los productos.

La empresa Cervecera Bucanero S.A., es una empresa mixta entre la corporación Coralsa y la firma canadiense Cerbuco, posee la fábrica de cervezas Bucanero antigua Mayabe, sus marcas Cristal, Bucanero y Mayabe de cervezas y Maltina y Mayabe de maltas. Incrementa constantemente su producción y la exportación en más de un 15 % anual, gracias a la introducción por parte de las empresas extranjeras de nuevas tecnologías para disminuir sus costos, y un mejor embalaje y presentación.

En el ramo de las industrias cárnicas se encuentra la empresa Industrias Cárnicas Hispano-Cubanas (Bravo S.A.) empresa mixta entre Coralsa y la compañía Provalca de Valencia, España, esta firma aprovecha las experiencias y el *Know How* de la industria cárnica española adaptados a las condiciones cubanas, es una empresa líder en cuanto al rendimiento de la inversión en el ramo alimenticio, están expandiéndose al mercado del Caribe y Centroamérica. Lo que se destaca en esta empresa es la tecnología de punta introducida, que ha permitido un crecimiento de la producción de un 30 % en 1999 y un 25 % en el 2000.

En el caso de la empresa Los Portales S.A. los socios son la empresa cubana Coralsa y el grupo suizo NESTLE, esta empresa se dedica a la producción y comercialización de los más importantes refrescos y aguas minerales que se comercializan en el país, posee varias embotelladoras de agua mineral. Esta empresa introdujo el uso del envase PET en los refrescos, además de introducir nuevas líneas de embotellado en latas. Sus ventas van en crecimiento anualmente, por ejemplo en 1998 vendió 12.6 millones de latas y ya en 1999 ascendió a más de 16.7 millones, y el 2001 superó los 20 millones de dólares en ventas. El avance y la calidad de los productos obtenidos ha permitido incursionar en los mercados del Caribe y del MERCOSUR.

El aporte de capital de los socios extranjeros está en el orden de los 100 millones de dólares, que sumado al aporte de la parte cubana hace un capital total de más de 150 millones de dólares.¹⁹

Esto ha permitido que con la ayuda de capitales extranjeros en la industria alimenticia y de licores se ha trabajado en:

- Remodelación de capacidades para la producción de cervezas.
- Creación de una nueva línea de embotellado de cervezas a un costo de 16 millones.
- Creación de una nueva instalación de molienda de trigo con capacidad de 80 MT anuales.
- Construcción de una fábrica de levadura seca en Santa Cruz.
- Remodelación y construcción de fábricas de embutidos.
- Restitución de la capacidad de producción de helados y nuevas líneas de leche en envases de larga duración.
- Nuevas líneas de Tetra Brick para envasar leche evaporada.
- Nueva Planta Procesadora de Soya en Santiago de Cuba.

Las empresas estimuladas por la venta en divisas se replantean sus relaciones con el sector agropecuario, suscribiendo compromisos de entrega de materias primas de buena calidad a cambio de adelantos en insumos y financiamiento al productor agropecuario, con precios ventajosos para ambos.

Este es uno de los aspectos, que en un futuro escenario, deberá desarrollarse más a fondo, las relaciones agroindustriales y su integración hacia formas más dinámicas, directas y menos burocráticas, teniendo en cuenta además las nuevas formas de producción que han aparecido en el sector agropecuario.

Las zonas francas

El establecimiento de las zonas industriales francas (ZIF), a fin de establecer una infraestructura eficaz y eliminar trámites burocráticos en un determinado lugar, ha sido un instrumento muy utilizado para **fomentar la IED en actividades de exportación**. De hecho, la mayoría de los países ganadores que aparecen en el gráfico 1 han establecido este tipo de zonas (u otros sistemas que comparten algunas de sus características) y varios de ellos producen además una gran parte de las exportaciones de manufacturas no basadas en la explotación de recursos naturales. Sin embargo, el funcionamiento de las ZIF depende mucho de la adopción de otras políticas, en particular políticas encaminadas a perfeccionar los recursos humanos y crear la infraestructura necesaria para atraer y mejorar la IED orientada a la exportación. Esas zonas han dado excelentes resultados en países como China, Costa Rica, Filipinas, la República Dominicana y Singapur.

La naturaleza y la utilización de las ZIF también registran cambios. En los últimos años **las prescripciones en materia de resultados de exportación** se han ido reduciendo en muchos países, lo que ha permitido un **considerable volumen de ventas internas**. Ahora son más las empresas nacionales que se establecen en las zonas, y los gobiernos procuran fomentar las

¹⁹ Ídem.

vinculaciones entre filiales extranjeras y empresas nacionales, así como la formación de los trabajadores locales y el desarrollo de la infraestructura técnica y tecnológica.²⁰

Antes predominaba las actividades manufactureras de baja intensidad de tecnología, muy intensivas en mano de obra y basadas en los incentivos, mientras que ahora son cada vez más frecuentes el **montaje de productos electrónicos, el diseño electrónico, los servicios de ensayos y la investigación y el desarrollo.**

Las ZIF seguirán teniendo un papel importante en la estrategia general de los países para fomentar la IED en actividades de exportación. Los países que les interese potenciar sus exportaciones deben seguir **eximiendo a las exportaciones de empresas de esas zonas de impuestos indirectos** (como los impuestos sobre las ventas), impuestos en frontera (por ejemplo, los derechos consulares) y derechos de importación.

Así pues, están permitidos los regímenes de devolución y de exención de los derechos de importación. Si bien en los regímenes de devolución de derechos pueden no estar incluidos los bienes de capital utilizados para producir las mercancías exportadas, es posible que muchos países miembros de la OMC más pequeños apenas produzcan esos bienes de capital, por lo que podrían considerar la posibilidad de reducir o eliminar los derechos de importación sobre esos bienes. Además, cabe señalar que las ventajas más estructurales, como el buen funcionamiento de la infraestructura y la simplificación de las formalidades administrativas, no se ven afectadas. En parte por este motivo, varios países, entre ellos algunos países desarrollados, están empezando a convertir sus ZIF en polígonos industriales o parques científicos que pueden servir de catalizadores para la formación de aglomeraciones de empresas (*clusters*).²¹

El éxito de las ZIF no debe medirse únicamente por su capacidad de atraer IED o de aumentar las exportaciones y los ingresos en divisas. Para valorarlas hay que tener en cuenta en qué medida ayudan a alcanzar **objetivos económicos y sociales más amplios.**

Los países que adoptan conjuntos de medidas más integradas para atraer IED en actividades de exportación, como la garantía de los derechos de los trabajadores y la participación de los mismos en las decisiones empresariales, los resultados que se obtienen son más exitosos.

Para lograr los máximos beneficios de la intervención de los gobiernos, el fomento de la IED en actividades de exportación debe ser parte integrante de la estrategia general de desarrollo de un país. El éxito de un país receptor en atraer y mejorar la IED orientada a la exportación y en impulsar el desarrollo gracias a esa inversión depende de manera crucial de sus posibilidades de **desarrollar la capacidad interna y de la forma hábil de lograr desregulación.**

En Cuba estas zonas se crearon mediante el decreto ley 165 de 1996, el cual estableció, las facilidades que el país le otorgaba, que eran las mismas para la IED en general, con algunas especificidades.

En 1997 inician operaciones las tres primeras Zonas Francas (ZF): **Wajay**, inaugurada el 5 de mayo de 1997, con 21 hectáreas, 13 mil m² de naves techadas, y 1 000 m² de oficinas,

²⁰ UNCTAD, "Informe sobre las inversiones en el Mundo 2002", *Las empresas transnacionales y la competitividad de las inversiones*, New York y Ginebra, 2002.

²¹ UNCTAD, World Investment Report 1999: *Foreign Direct Investment and the Challenge of Development*, 543 p.

Zona Franca **de La Habana (Berroa)**, inaugurada el 7 de mayo de 1997 con 244 hectáreas, 41 616 m² de naves techadas y 4 200 m² de oficinas y **Maríel**, inaugurada en noviembre de 1997, con 553 hectáreas, 7 000 m² de naves techadas y 540 m² de oficinas, siendo las concesionarias la corporación CIMEX y Almacenes Universales.

De los 365 operadores en zonas francas en el 2000, se observa en el gráfico que la zona franca de mayor alcance es la ubicada en el Wajay donde cuenta con 141 Operadores, le sigue Berroa con 125 operadores y por último Maríel con 99 operadores.

Los resultados de los operadores de ZF en el 2000, muestran un crecimiento de las exportaciones, de forma significativa:

Gráfico 18: Exportaciones desde Zonas Francas

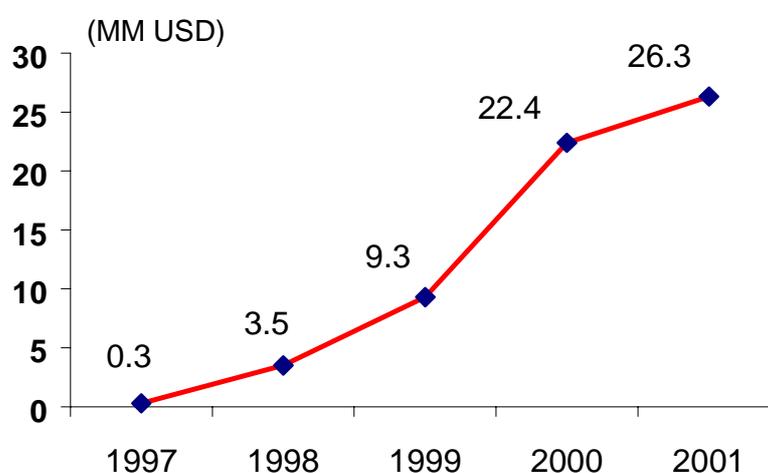
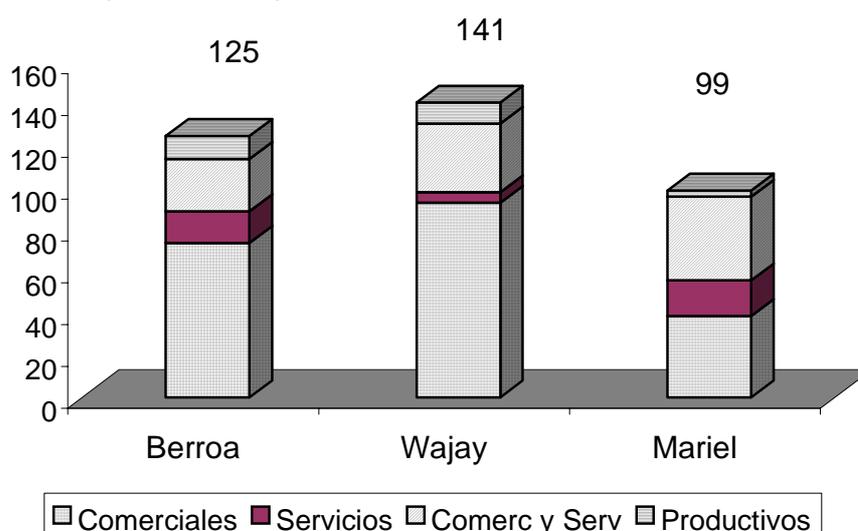


Gráfico 19

Operadores aprobados en Zonas Francas en el 2000



FUENTE: Ministerio para la Inversión Extranjera y la Colaboración (MINVEC), Balance Anual, febrero del 2001.

Lo previsto era que la mayor parte de las empresas fueran productivas, por las ventajas en la generación de empleos y la adquisición de tecnologías, pero por diversos motivos no ha sucedido, y los resultados obtenidos no son los diseñados por la política trazada.

En Cuba no se ha tenido en cuenta la experiencia internacional de que las industrias que se ubiquen en las ZF sean más complejas como la industria farmacéutica o biotecnológica, la química, equipos ópticos o electrónicos, o equipos médicos, para que la transferencia de tecnología sea positiva y permita utilizar eficientemente los recursos humanos más capacitados. Un reto para Cuba es lograr que se produzca una real cooperación entre las empresas extranjeras que se ubiquen en esas zonas y el resto de las empresas nacionales.

Debe reconsiderarse el papel de las ZF en el desarrollo cubano, dándole mayor participación o facilidades a los operadores extranjeros, para que participen en la elaboración de la estrategia de insertarse en el mercado local, incluye la disminución de las metas de exportación, como lo han hecho otras economías ganadoras.

La inversión extranjera, como fuente de financiamiento, mucho puede aportar todavía, lo que dependerá, en buena medida, de la manera en que se logre articular organizadamente con la estrategia de reinserción de la economía cubana.

Algunos investigadores extranjeros que analizan el impacto de la inversión extranjera en el desarrollo de la economía cubana han reconocido el impacto de esta en la competitividad de los productos cubanos.²²

En conclusión:

La colaboración entre el Estado cubano y los empresarios extranjeros han demostrado que se puede disminuir el riesgo y la incertidumbre, crear confianza, además de resolver las necesidades cubanas de escasez de capital y tecnología y canalizar la búsqueda de ganancias hacia proyectos económicos que contribuyan al bienestar de la sociedad en general.

El balance de este tipo de empresas mixtas para Cuba ha sido positivo, dado que se han logrado mercados para productos cubanos, que de otra forma hubiera sido más complejo, además, ha permitido a las empresas cubanas tomar experiencias del rigor que exige la competencia en los diferentes mercados que se han insertado, de ahí que es conveniente ampliar estas posibilidades en el futuro inmediato.

Los problemas asociados al financiamiento externo de la economía cubana se han convertido en una tarea de primer orden ante la imposibilidad de generar los niveles de ahorro interno adecuados para el crecimiento y el desarrollo de la economía cubana, pero la búsqueda de esos financiamientos, se deben vincular aún más a la capacidad de adquirir tecnologías foráneas de alta tecnología.

La experiencia de los últimos años indica la importancia de las políticas económicas que aplican los países receptores de capital para el mantenimiento de un flujo de inversión estable. Pero, también demuestra que para atraer capital en niveles significativos, no son suficientes políticas

²² Spadoni, Paolo, *Foreign Investment in Cuba: Recent Developments and Role in the Economy*, University of Florida, 2002

macroeconómicas sanas, además se requiere la aplicación de profundas reformas internas en las relaciones económicas y financieras.

El creciente nivel de especulación en la actividad financiera internacional contribuye a acentuar la exclusión de las economías subdesarrolladas en tanto se incrementa el nivel de riesgo y exposición en las transacciones de capital, especialmente de corto plazo. Teniendo en cuenta estos supuestos, Cuba deberá continuar el proceso de apertura a la inversión extranjera directa perfeccionando las reglas que se establecen para la misma, de modo tal que la estimulen sin transgredir los límites que atenten contra el control de las riquezas fundamentales de la nación.

La IED en los países en desarrollo, que se les considera ganadores en el comercio internacional actual, demuestra que es esencial contar con el apoyo de unas políticas coherentes si se quiere que las actividades de producción para la exportación de las empresas transnacionales se inserten firmemente en la estrategia nacional de desarrollo de un país. Es uno de los objetivos de la política con el capital extranjero en Cuba, aunque aun falta mayor integralidad a la misma.

En otro sentido, la IED no es la panacea que nos intentan dar los organismos internacionales, esta trae consigo la maximización de los beneficios del capital trasnacional, y el capital lleva implícito intereses geopolíticos, por ende la habilidad de los gobiernos receptores en balancear virtudes y defectos es imprescindible para poder obtener las ventajas de ese capital.

Por último, las experiencias en los distintos sectores analizados, nos permiten concluir que el proceso de inversión extranjera ha sido exitoso en Cuba, para adquirir tecnologías o capacidades gerenciales, y sobre todo los niveles exportados y ha logrado un avance industrial en aquellas ramas donde su presencia ha sido mas marcada, lo que deberá servir de guía para avanzar en el desarrollo de otros sectores o ramas de mayor dinamismo en el comercio mundial, es decir que Cuba se inserte en la economía mundial que se ha ido configurando en el nuevo siglo, aunque se mantiene el férreo bloqueo impuesto por los Estados Unidos a esta Isla.

Bibliografía

- Banco Nacional de Cuba, Informe Económico de 1995, mayo 1996.
- Banco Central de Cuba, Informes Económicos, varios años, La Habana.
- Centro de Estudios de Economía Cubana, Universidad de La Habana. Memoria taller “La economía cubana en 1996 : Resultados, problemas y perspectivas”, La Habana, 1997.
- CEPAL, *La economía cubana. Reformas estructurales y desempeño en los noventa*, Fondo de Cultura Económica, México, 1997, p. 11.
- CEPAL, *La Planificación y las políticas públicas en 1982-1984 y perspectivas para la segunda mitad del decenio*, Cuadernos del ILPES, no. 31, Santiago de Chile, 1986.
- Dahlman, Karl , Banco Mundial, “Inversión extranjera y transferencia de tecnología” en *Comercio Exterior: Apertura comercial y proteccionismo; fomento industrial e inversión extranjera*, Colegio Nacional de Economistas, AC, México, 1988.
- Fernández, María Antonia, “Las Zonas Francas y la economía nacional. Cuba en este proceso”, Boletín Informativo, *Economía Cubana*, CIEM, no. 31.
- Figueras, Miguel, “Reflexiones sobre los Acuerdos Regionales y Eventuales Acuerdos Multilaterales de Inversión”, Ponencia de Cuba a la Reunión de Expertos sobre Acuerdos Regionales y Multilaterales Existentes y sus consecuencias para el desarrollo, UNCTAD, Ginebra, 3 abril de 1998.
- Foreign Trade*, no. 3, 2000, Cámara de Comercio de la República de Cuba.
- García, Mercedes, *El financiamiento externo actual*, CIEI, La Habana, 1997.
- García, Mercedes, “Los mercados financieros internacionales: tendencias actuales y participación de los países en desarrollo”, Centro de Investigaciones de la Economía Internacional, La Habana, 1996.
- González Cruz, Víctor y Riech Benítez, Guillermo, "Diagnóstico sobre los bienes de consumo alimenticios manufacturados del MINAL", La Habana, 1998.
- Gunn, Gillian, “The Sociological Impact of Rising Foreign Investment”, Georgetown University, Cuba Briefing Paper Series, Issue Numbber 1, January, 1993.
- Granma*, La Habana, 28 de enero del 2003.
- Ibrahin Ferradaz, “The Economist Conferences Unit : Cuarta Mesa Redonda”, marzo 5 de 1997.
- Lage, Carlos, “Clausura de la II Reunión Nacional del Ministerio de Economía y Planificación”, *Periódico Granma*, 1 de abril de 1997.
- _____, “Intervención en el Foro Económico Mundial celebrado en Davos, Suiza”, *Periódico Granma*, 28 de enero de 1995.
- MINBAS, “Informe sobre la evolución del Ministerio de la Industria Básica”, 16 de septiembre del 2000.
- MINVEC, “Guía para el inversionista en Cuba”, Centro de Promoción de Inversiones de La Habana, enero de 1996.
- _____, Balance Anual del Ministerio, La Habana, varios años.
- ONE, *Anuario Estadístico de Cuba 1990-1996*, La Habana, 1998.
- Spadoni, Paolo, *Foreign Investment in Cuba: Recent Developments and role in the economy*, University of Florida. 2002. Spadoni, Paolo.” *Foreign Investment in Cuba: Recent Developments and role in the economy*. University of Florida, 2002.
- Pérez, Omar Everleny, Capítulo V. “La inversión extranjera en Cuba”, en *El sector mixto en la reforma económica cubana*, Editorial Félix Varela, La Habana, 1995.
- _____, “Cuba’s Economic Reforms: An Overview”, *Special Studies*, no. 30, *Perspectives on Cuban Economic Reforms*, edited Jorge F Pérez López y Matías Travieso-Díaz, Center for Latin American Studies Press, Arizona State University, 1998.

_____, “La inversión extranjera en Cuba. Peculiaridades”, Ponencia presentada en XX International Congress LASA 97, Guadalajara, México.

Romero, Antonio, “Las transformaciones económicas en Cuba”, CIEI, 1996.

Salas, Carola y García, Mercedes, “Las finanzas externas de Cuba. Situación actual y perspectivas”, Centro de Investigaciones de la Economía Internacional, 1997.

UNCTAD, “Reactivación del Desarrollo, El crecimiento y el Comercio Internacional, Evaluación y Políticas Posibles”, documento TD/328/add. 2, Ginebra, 1987.

_____, “Informe sobre las inversiones en el Mundo 2002”, *Las empresas transnacionales y la competitividad de las inversiones*, New York y Ginebra, 2002.

_____, *La dimensión del desarrollo de la IED en el contexto nacional e internacional. Cuestiones de política que han de examinarse*, TD/B/COM.2/EM.12/2, New York y Ginebra, 23 de septiembre de 2002.

Vera, Ignacio y Molina, Elda, “¿Incide el NAFTA en los Niveles Actuales de Inversión Extranjera en Cuba?”, CIEI, La Habana, 1999.

Laura Ariovich, “Análisis sobre el estado y los intereses económicos”, Revista *Nueva Sociedad*, 170, noviembre-diciembre, 2000.