

LA INVERSIÓN EXTRANJERA Y DE LA UNIÓN EUROPEA EN CUBA

VERSIÓN FINAL

16 de marzo 2012

***Expertos: Centro de Estudios de la Economía Cubana de la
Universidad de La Habana***

Este proyecto está financiado por la Unión Europea



Los contenidos de esta publicación son responsabilidad exclusiva de los autores del estudio y de ninguna forma pueden ser considerados como un reflejo de los puntos de vista u opiniones de la Unión Europea

Un proyecto implementado por



Índice de contenido

1. INTRODUCCIÓN. MARCO REGULATORIO GENERAL.....	3
2. EVOLUCIÓN DE LA IED EN CUBA.....	5
3. MARCO REGULATORIO OPERACIONAL.....	13
4. ALGUNAS PERCEPCIONES SOBRE CUBA COMO PLAZA DE INVERSIÓN.....	20
5. ELEMENTOS RELEVANTES DEL ENTORNO MACROECONÓMICO.....	23
6. OPORTUNIDADES DE INVERSIÓN EN SECTORES CLAVES.....	28
7. LA REFORMA ECONÓMICA Y LA IED.....	35
PRINCIPALES DOCUMENTOS CONSULTADOS.....	40
ANEXOS.....	41

El presente documento fue redactado por los expertos Pavel Vidal Alejandro, Omar Everleny Pérez Villanueva y Saira Pons Pérez, todos profesores del Centro de Estudios de la Economía Cubana de la Universidad de La Habana, durante los meses de diciembre de 2011 hasta el 16 de marzo de 2012, cumpliendo con el contrato (DCI-ALA/2011/279 085) firmado entre la Delegación de la Unión Europea en La Habana y el Centro Internacional de La Habana S.A (CIH)

1. INTRODUCCIÓN. MARCO REGULATORIO GENERAL

Después de 1959, la primera regulación que estableció la posibilidad de realizar negocios conjuntos entre empresas estatales cubanas y empresas extranjeras fue el *Decreto Ley No.50 de 1982*, que dio cobertura en 1988 a la primera asociación económica (cubano – española) para la construcción y explotación de hoteles dedicados al turismo internacional. Dicha norma daba la posibilidad de constituir sociedades anónimas, así como, contratos de asociación con objetivos de producción o comercialización (sin personalidad jurídica); en ambos casos con derechos muy limitados.

Posteriormente, la situación de crisis desatada a raíz de la desaparición del Campo Socialista de Europa del Este, principal socio comercial y acreedor financiero de la Isla, exigió la creación urgente de un marco legal que hiciera más atractivo el país como plaza de inversión. Se requerían nuevos flujos de capital que sustituyeran los créditos y ayudas del ya extinto Campo Socialista. En el año 1992 se aprueba la modificación de la *Constitución de la República* para incluir el reconocimiento de los derechos de propiedad de las sociedades y asociaciones económicas con capital extranjero. En 1995 se aprueba la *Ley No.77 de Inversión Extranjera*, normativa que hasta hoy brinda el marco fundamental en el que se definen las prerrogativas y garantías de los inversionistas extranjeros, los regímenes laborales e impositivos, los posibles destinos de la inversión y las diferentes modalidades de negocios.

A la ley marco sucedieron un conjunto de normas jurídicas más específicas que han estado sujetas a continuas revisiones (ver **Anexo 1** para consultar el listado de leyes y normas complementarias para la IED en Cuba). La más relevante, el *Acuerdo 5290 del 2004*, en el cual se definen nuevos tipos de asociación, que no implican traspaso alguno de propiedad a la parte extranjera, que constituyen obligaciones contraídas por un menor período de tiempo y sujetas al cumplimiento de objetivos muy específicos.

En síntesis, las modalidades de negocio previstas son:

Ley 77 /1995	Empresa de Capital Totalmente Extranjero
	Empresa Mixta
	Contrato de Asociación Económica Internacional
Acuerdo 5290 /2004	Contrato para la producción cooperada de bienes o para la prestación de servicios
	Contrato de administración productiva y/o servicios
	Contrato de administración hotelera

La definición de cada uno de estos tipos de negocio puede ser consultada en el **Anexo 2**.

En general, las garantías y atractivos que pretende ofrecer la legislación cubana para la inversión extranjera y de la Unión Europea (UE) son:

- Las inversiones extranjeras dentro del territorio nacional no pueden ser expropiadas, salvo que esa acción se ejecute por motivos de utilidad pública o interés social declarados por el gobierno, previa indemnización en moneda libremente convertible por su valor comercial establecido de mutuo acuerdo. (Ley 77: Capítulo 3, Artículo 3)
- Se garantiza la libre transferencia de beneficios al exterior, así como las cantidades derivadas de la expropiación, liquidación o venta de las participaciones en el negocio, sin pago de impuesto o ninguna otra exacción relacionada con dicha transferencia. (Ley 77: Capítulo 3, Artículo 8)
- Se otorgan incentivos tributarios a las empresas mixtas y a las partes en los contratos de asociación económica internacional: exención del impuesto sobre los ingresos personales y menores tipos impositivos para el impuesto sobre utilidades, el impuesto por la utilización de la fuerza de trabajo y la contribución a la seguridad social. (Ley 77: Capítulo 12, Artículo 39)

Estas se complementan con la firma de 62 *Acuerdos Bilaterales para la Promoción y Protección Recíproca de Inversiones (APPRI)*, de los cuales 15 corresponden a países de la Unión Europea (ver **Anexo 4**). Entre otras cuestiones los APPRI garantizan que las empresas del país que firman el acuerdo no tengan condiciones menos favorables que las de otros países y determinan un sistema de arbitraje para la resolución de conflictos, con plazos de resolución. Los APPRI amparan las modalidades de negocio contempladas en la Ley 77, pero no aquellas reguladas por el Acuerdo 5290 de 2004.

Adicionalmente, se cuenta con la firma de 11 *Convenios para evitar la Doble Imposición y la Evasión Fiscal*, 4 de ellos con la Unión Europea (ver **Anexo 5**). Es útil tomar también en consideración que Cuba no posee acuerdos comerciales ni financieros con la Unión Europea, no ha participado en el Acuerdo de Cotonou y no pertenece a la Convención de Ginebra.

Si bien en la letra de la legislación no se establecen grandes restricciones, brindando por ejemplo la posibilidad de invertir en prácticamente todos los sectores de la economía nacional sin límites al aporte del capital extranjero, en la práctica las características del entorno institucional cubano (economía con alto predominio de la propiedad estatal, centralmente planificada y poco desarrollo de las relaciones de mercado) han condicionado las posibilidades de la inversión extranjera, restringiéndola hacia determinados sectores o formas de inversión en función de los intereses públicos en cada momento concreto.

Debe comprenderse que en Cuba la inversión extranjera es considerada un complemento de las inversiones nacionales de acuerdo a las previsiones de desarrollo económico y social a mediano y largo plazo, por lo que debe lograr insertarse en la estrategia de desarrollo conducida por el Estado, bajo un esquema de planificación centralizada. Ello condiciona el carácter altamente selectivo y discrecional de aprobación de los proyectos, al mismo tiempo que reduce los grados de libertad en el manejo de los negocios.

Sin embargo, esta forma de funcionamiento selectiva, desde el punto de vista del inversionista extranjero, más que una limitación en algunos casos se convierte en una relativa ventaja, dado que opera sin competidores significativos y con mayores posibilidades de expansión. Cuba hoy no cuenta con leyes de defensa de la competencia o antimonopolio, aunque se realizan regulaciones de precio en casi todos los sectores económicos. Es un hecho además que una vez superado el proceso o filtro de selección inicial, es mucho más fácil expandirse a otros segmentos aprovechando las nuevas oportunidades de negocio que va planteando el Estado. Son varias las empresas que actualmente mantienen actividades de forma simultánea en más de un sector y estando sujetas a contratos de

diversa índole. Considérese, sin embargo, que estas ventajas pueden ser muy inciertas, en tanto dependen de las políticas que en cada momento define el gobierno cubano.

Dentro de este marco regulatorio general para la inversión extranjera directa (IED) en la Isla ha acontecido una evolución accidentada de los nuevos negocios y sus resultados, han variado las políticas para con el sector y existe un marco regulatorio más específico que define la realidad operacional de la inversión extranjera y de la Unión Europea. Sobre estos temas tratan las siguientes secciones 2 y 3. Dentro de la sección 2 se brinda una estimación actualizada sobre las inversiones de los Estados Miembros de la Unión Europea. En la sección 4 se resumen los resultados de entrevistas realizadas a especialistas de las oficinas comerciales y agregados comerciales de las embajadas de la UE en Cuba, para tener una aproximación a la percepción de inversionistas europeos sobre Cuba como plaza de IED. La sección 5 examina elementos relevantes del entorno macroeconómico. La sección 6, por otra parte, aborda las perspectivas futuras para la IED a partir de los sectores que el Estado cubano ha definido actualmente como prioritarios. La sección 7 cierra el documento intentando prever algunos impactos y oportunidades para la IED provenientes del proceso de reforma económica que acontece en el país.

La elaboración del presente documento también ha sufrido la dificultad en el acceso a datos estadísticos sobre el sector de IED en Cuba, por lo que su mayor valor tal vez radica en la recopilación y organización de información que en la mayoría de los casos se encuentra dispersa, así como, en los análisis y criterios que se van exponiendo sustentados en investigaciones académicas y en intercambio con especialistas, actores claves y representantes de los Estados Miembros de la Unión Europea en la Isla. Los datos utilizados en muchos casos son estimaciones considerando distintas fuentes, por lo que no tienen que coincidir con las estadísticas oficiales de Cuba y la UE.

2. EVOLUCIÓN DE LA IED EN CUBA

En treinta años de inversión extranjera en Cuba, la mayor parte de los negocios constituidos han sido bajo el amparo de la Ley 77: empresas mixtas, empresa de capital totalmente extranjero y contratos de asociación económica internacional. En lo adelante, las empresas mixtas y los contratos de asociación serán nombrados en el documento como asociaciones económicas internacionales (AEI). La última información pública disponible, daba cuenta que, al cierre del 2009, existían 307 negocios extranjeros en Cuba, correspondiendo más del 70% a la modalidad de AEI (ver Gráfico 1).

Históricamente las empresas de capital totalmente extranjero no han sobrepasado el 1% de la cantidad total de negocios establecidos. Actualmente existen apenas seis empresas de este tipo, tres de ellas dedicadas al petróleo y el sector energético, dos al transporte marítimo y una a actividades financieras. Las respectivas nacionalidades son Venezuela, Panamá, Islas Vírgenes y Antillas Holandesas. Por otro lado, de los tipos de negocio amparados en el Acuerdo 5290 el más recurrente ha sido el Contrato de Administración Hotelera, donde la cadena Meliá de España tiene el mayor peso.

La política de asimilación de inversiones y contratos ha estado lejos de ser estable en los últimos veinte años. Si bien en la década del noventa hubo un boom de inversión extranjera determinada por las necesidades de la crisis de esos años, a partir del año 2003 esta proyección cambia radicalmente. En ese año comienzan a revisarse los resultados de las empresas ya establecidas, liquidando a aquellas que no cumplían con el objeto social aprobado, no honraban las cifras de exportación acordadas o

generaban pérdidas en sus balances financieros. Por otro lado se inició una política mucho más selectiva de las inversiones, priorizando proyectos de gran impacto económico.

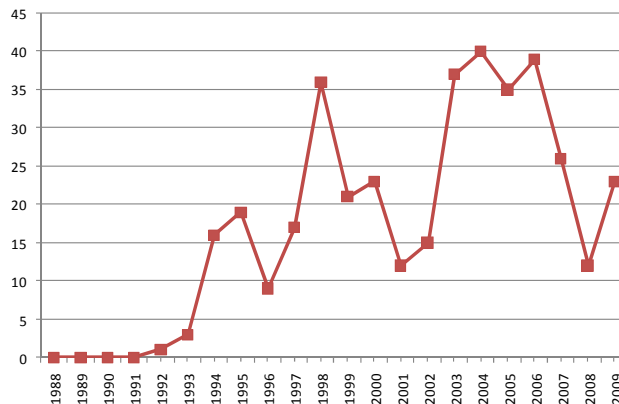
Gráfico 1. Número de negocios de IED en las distintas modalidades. 2009



Fuente: Tomado de Omar Everlery Pérez Villanueva (2010): “La Inversión extranjera directa en Cuba: Evolución y perspectivas” Seminario Anual del CEEC, junio.

En el Gráfico 2 puede observarse como entre el año 2003 y 2006 el número de asociaciones disueltas fue a razón de más de 35 disoluciones por año. Esta cifra es superior a la cantidad de empresas que fueron aprobadas en el mismo período (un promedio de 15 por año).

Gráfico 2. Evolución de las Asociaciones Económicas Internacionales disueltas. 1988-2009

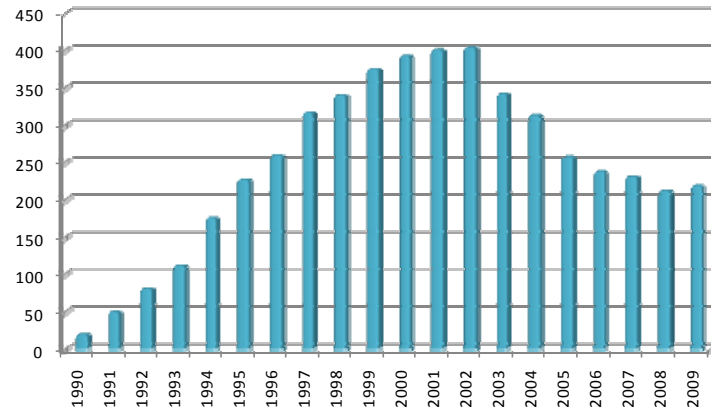


Fuente: Tomado de Omar Everlery Pérez Villanueva (2010): “La Inversión extranjera directa en Cuba: Evolución y perspectivas” Seminario Anual del CEEC, junio.

La nueva política hacia la IED desde inicio de los años 2000 se insertó dentro de un proceso más general de revisión de las transformaciones y la apertura de la década anterior, donde por ejemplo, comienza a limitarse la autonomía empresarial, crece la centralización financiera y aumenta el control sobre el comercio exterior, entre otros.

En el Gráfico 3 se puede apreciar la tendencia decreciente de las AEI desde 2002 hasta llegar a contraerse casi a la mitad en 2008. En 2009 hubo un ligero aumento de la cantidad de negocios.

Gráfico 3. Número total de Asociaciones Económicas Internacionales en Cuba. 1990-2009



Fuente: Tomado de Omar Everlery Pérez Villanueva (2010): “La Inversión extranjera directa en Cuba: Evolución y perspectivas” Seminario Anual del CEEC, junio.

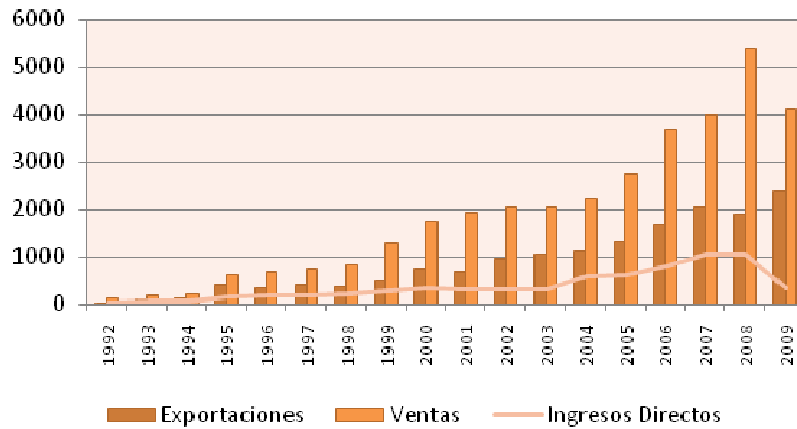
Aunque no se dispone de información actualizada, por las declaraciones de funcionarios y noticias difundidas por la prensa, se puede inferir que hoy el descenso en el número de asociaciones se ha detenido y en cambio recobra cierto impulso fundamentalmente en el sector turístico y energético. Ello bajo el prisma de elevar las exigencias en el cumplimiento de lo acordado y manteniendo la selección discrecional de los inversionistas.

A pesar de la disminución de la cantidad de negocios en operación entre 2003 y 2008, los indicadores de total de ventas, exportaciones e ingresos directos al Estado no fueron afectados en la misma medida (excepto en 2009), como puede observarse en el Gráfico 4. Ello corrobora la prioridad dada a los grandes negocios por sobre las pequeñas y medianas empresas, patrón de selección que aún hoy se mantiene presente. Las grandes inversiones han logrado mantener en promedio la tendencia positiva en los resultados totales del sector de IED.

Se observa en el Gráfico 4 la significativa caída de los ingresos al Estado cubano. Una posible explicación es la congelación de los dividendos a pagar por las utilidades del periodo, como consecuencia de la crisis financiera doméstica. Al paralizarse el pago de los dividendos a la parte extranjera se extendía la medida a la parte cubana, sufriendo así, los ingresos directos al Estado cubano.

Uno de los puntos críticos que viene revisando el Ministerio de Comercio Exterior y la Inversión Extranjera es la orientación hacia el mercado interno que han tomado parte importante de las empresas extranjeras y la disminución del peso de las exportaciones en el total de ventas de estas asociaciones. La visión de las autoridades cubanas al respecto es que no es conveniente que los inversionistas extranjeros transfieran al exterior ingresos obtenidos en el mercado interno, dado que, por el contrario, se espera que ayuden a canalizar recursos externos hacia el país. Actualmente el sector de mayor orientación hacia el mercado interno es la industria ligera.

Gráfico 4. Resultados de las Asociaciones Económicas Internacionales (millones de dólares). 1992-2009



Fuente: Tomado de Omar Everleny Pérez Villanueva (2010): “La Inversión extranjera directa en Cuba: Evolución y perspectivas” Seminario Anual del CEEC, junio.

Desde la óptica del inversionista extranjero se tiene que, si bien Cuba es un mercado de pequeñas dimensiones, a su vez es un país con sistemas productivos muy poco desarrollados, en el que “casi todo está por hacer” y que actualmente importa gran parte de lo que consume. Ello coloca un sinnúmero de posibilidades o nichos de mercado ante los ojos de los inversionistas y es esa la razón por la que se sienten motivados a entrar. También debe considerarse que, en términos de precios, el mercado interno puede resultar más atractivo debido a la escasa competencia, la ausencia de una legislación antimonopolio, y por tanto, la posibilidad de obtener altas rentas con un tipo de cambio fuerte para el peso convertible (1CUC =1USD) y con atractivos fiscales. La fortaleza del tipo de cambio a su vez desestimula la exportación.

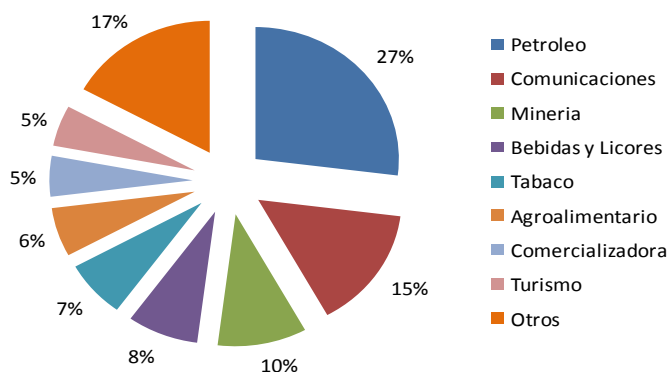
En general, una empresa internacionalizada decide concentrar en un país la producción que abastecerá a un área geográfica más amplia, cuando dicho país muestra importantes ventajas competitivas respecto al resto de los países del área, en cuanto a costos salariales, de las materias primas, tarifas arancelarias, infraestructura portuaria, logística y otras. Ese no es el caso de Cuba hoy, que tiene como reto en los próximos años construir un entorno institucional y macro y microeconómico que permita que sus empresas y producciones sean competitivas a nivel internacional. Por supuesto hay casos exitosos. Empresas como Havana Club y Habanos S.A. han sabido aprovechar y potenciar las ventajas del prestigio internacional del país en los respectivos rubros. Mientras que otras como ALCATEL aprovechan la inserción de Cuba en el grupo de integración ALBA. Potencialmente la posición geográfica de Cuba y muy especialmente su cercanía a los Estados Unidos constituye también una eventual ventaja por la que la IED apuesta.

En el Gráfico 5 se muestra las ventas de las AEI por sectores. Se aprecia que en 2009 tres rubros concentraban más del 50%: Petróleo, Comunicaciones y Minería, liderados por las empresas CUVENPETROL, ETECSA (actualmente con 100% de capital estatal) y Moa Níquel respectivamente.

La distribución del número de AEI por los sectores destinatarios, en el año 2009, se resume en el Gráfico 6. Como es tradicional desde el comienzo de la apertura en Cuba a la IED, resulta muy significativo el turismo, sector donde hay un número importante de AEI (16% del total) y también

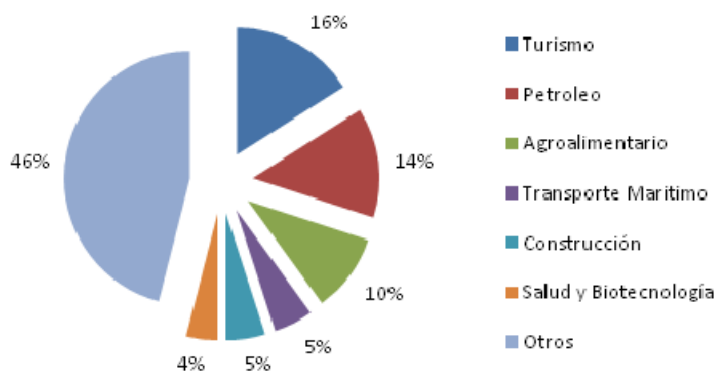
contratos de administración hotelera. Le sigue el sector de la industria básica con la exploración a riesgo de petróleo (14%), los acuerdos en el área agroalimentario (10%) y en menor medida los acuerdos en otras esferas como la construcción, transporte, la salud y la biotecnología. Llama la atención que en las áreas de mayor valor agregado o en las de alta tecnología los negocios aún son mínimos, siendo el capital humano un activo importante con que cuenta el país para su desarrollo e inserción internacional.

Gráfico 5. Ventas de las AEI por sectores (% del total). 2009



Fuente: Tomado de Omar Everleny Pérez Villanueva (2010): “La Inversión extranjera directa en Cuba: Evolución y perspectivas” Seminario Anual del CEEC, junio.

Gráfico 6. Número de AEI por sectores (% del total). 2009



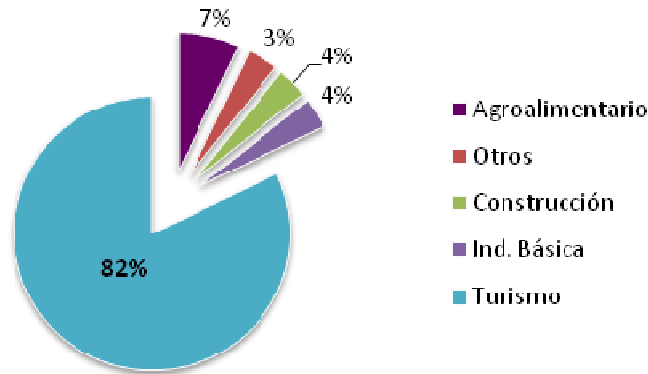
Fuente: Tomado de Omar Everleny Pérez Villanueva (2010): “La Inversión extranjera directa en Cuba: Evolución y perspectivas” Seminario Anual del CEEC, junio.

En el caso de las formas de negocio amparadas en el Acuerdo 5290 de 2004 (Contratos de Producción Cooperada, de Administración Productiva y Hotelera), el peso fundamental recae sobre el sector turismo (82%) dados los 69 Contratos de Administración Hotelera y en segundo lugar se coloca el sector agroalimentario (7%) con un total de 6 Contratos de Producción Cooperada (ver Gráfico 7).

En el Gráfico 8 se expone la estructura del total de negocios (Ley 77 + Contratos 5290) de acuerdo al país de origen de la contraparte extranjera. Como se observa, los principales emisores de inversión

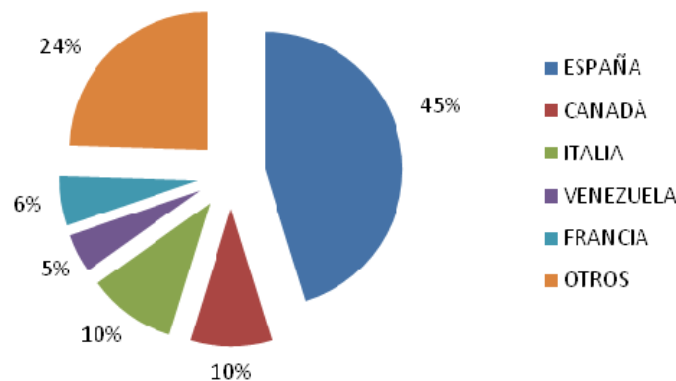
hacia Cuba son España (con importantes inversiones en el turismo y presencia en casi todos los sectores económicos), Canadá (minería, petróleo, turismo), Italia (turismo, construcción e inmobiliarias), Francia (turismo, bebidas y otros) y Venezuela (petróleo). Existen otros, pero con menor representación.

Gráfico 7. Número de Contratos (Acuerdo 5290) por sectores (% del total). 2009



Fuente: Tomado de Omar Everlery Pérez Villanueva (2010): "La Inversión extranjera directa en Cuba: Evolución y perspectivas" Seminario Anual del CEEC, junio.

Gráfico 8. Número de negocios (Ley 77 + contratos 5290) por país de origen (% del total). 2009



Fuente: Tomado de Omar Everlery Pérez Villanueva (2010): "La Inversión extranjera directa en Cuba: Evolución y perspectivas" Seminario Anual del CEEC, junio.

En los últimos años ha ocurrido un crecimiento de las asociaciones con capital de Venezuela, Brasil y China. Según los especialistas, ello está relacionado a las dimensiones de los proyectos aprobados, que como regla general, requieren de la asistencia financiera de los gobiernos. En el caso de la Unión Europea no existe financiamiento oficial de apoyo a las inversiones en Cuba, entre otras cuestiones por problemas de deuda externa, por lo que las inversiones provenientes de esta región son a cuenta y riesgo del inversionista y tienen un formato mucho menor.

En la Tabla 1 se expone un estimado de la estructura de las inversiones procedentes de los Estados Miembros de la Unión Europea, de acuerdo a los sectores de destino (filas) y el tipo de negocio (columnas). En la clasificación de los negocios se procuró contar cada empresa tan solo una vez, aún cuando algunas de estas sostengan más de un tipo de contrato y participen en más de un sector. También se excluyeron aquellos negocios en los que el aporte de las empresas europeas no era significativo a la empresa extranjera (de otra nacionalidad) líder de la inversión. Actualmente se estima un total de 169 empresas europeas representativas operando directamente en Cuba con objetivos productivos, o sea, sin contar oficinas de representación comercial, representaciones de bancos extranjeros o agencias de viaje. Algunas de los negocios reportados se encuentran en proceso de disolución.

Tabla 1. Estructura estimada de las inversiones europeas por tipo de negocio y sectores de destino. 2011

	Amparadas en Ley 77		Amparadas en Acuerdo 5290			Ctto. a Riesgo*	TOTAL
	Empresa Mixta	Ctto. Asociación	Ctto. Producción Cooperada	Ctto. Admon. Productiva	Ctto. Admon. Hotelera		
Tabaco	2						2
Ind. Azucarera	3		1				4
Ind. Agroalimentaria	6		1				7
Bebidas y Licores	4						4
Ind. Ligera	9	3					12
Ind. Básica	5	1					6
Petróleo y Energía	4	1				1	6
Minería	1		1				2
Construcción e Inmob.	8	4	1	1			14
Transporte	3	1					4
Turismo	22	1		1	65		89
Otros	14	4	1				19
TOTAL	81	15	5	2	65	1	169

* Tipo de contrato especial, utilizado en la exploración de petróleo y otros yacimientos de posible interés económico

Fuente: Elaboración propia a partir de información brindada por los Estados Miembros de la Unión Europea

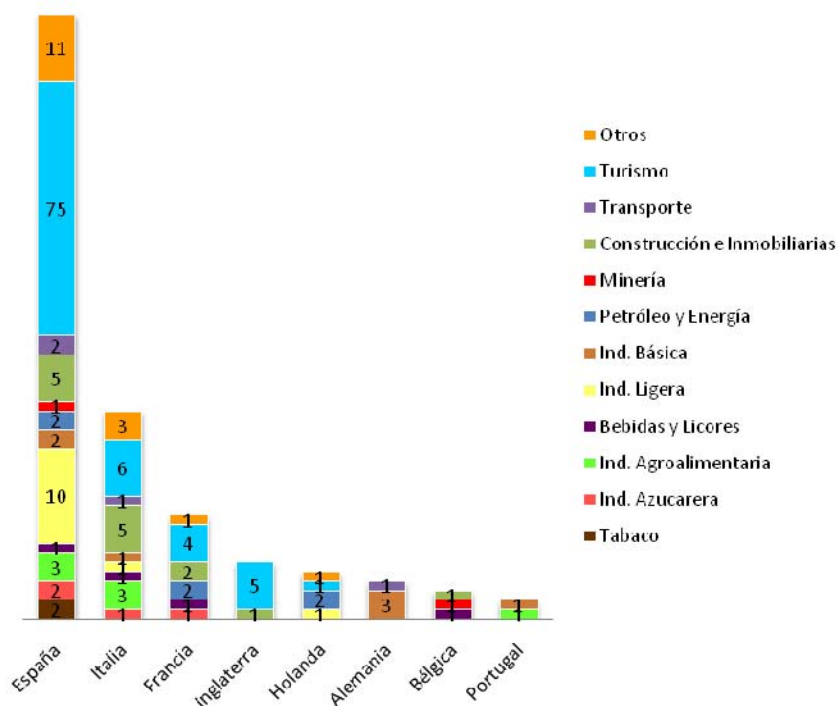
Se observa en la tabla 1 que la mayor parte de los negocios europeos se constituye bajo la modalidad de empresas mixtas (81), aunque también es significativo el número de contratos de administración hotelera (65). Por sectores, el turismo concentra más de la mitad de los negocios en operación, mercado en el que España controla el mayor porcentaje. Otros sectores en los que destaca la participación europea son la construcción, el negocio inmobiliario y la industria ligera. En estos sectores también predomina la presencia de empresas españolas, seguidas de italianas y francesas.

El número estimado de negocios por países de la UE y la distribución de estos por sectores puede apreciarse en el Gráfico 9. Nuevamente debe considerarse que se incluyen solo las formas de inversión constituidas al amparo de la Ley 77 y el Acuerdo 5290 de 2004.

Como se observa España posee aproximadamente el 66% del total de negocios de la UE que se encuentran en operaciones (116 contratos de un total de 169). En el sector turismo tiene alrededor de

11 empresas mixtas y 62 Contratos de Administración Hotelera. Adicionalmente presenta 34 mixtas en múltiples sectores, 6 contratos de asociación, 2 producciones cooperadas y 1 contrato a riesgo.

Gráfico 9. Cantidad de negocios por países de la UE. 2011



Fuente: Elaboración propia a partir de información brindada por Oficinas Comerciales de la UE (Feb/2012).

En importancia le sigue Italia con 22 empresas, de ellas 16 mixtas, 4 contratos de asociación, 1 producción cooperada y 1 administración productiva. Francia, con 4 mixtas incluyendo Havana Club Internacional, 4 contratos de asociación y 3 contratos de administración hotelera. Inglaterra con 4 mixtas en el turismo y otra en el sector de la construcción; aunque vale resaltar que al menos 5 proyectos de campos de golf tienen partners británicos y que también hay presencia de capital británico en el tabaco, la energía y la biotecnología. Inversionistas de Holanda cuentan con 3 empresas mixtas, 1 contrato de asociación en proceso de disolución (Suchel-Lever) y una producción cooperada. Alemania, con presencia fundamental en la industria básica, tiene un total de 4 empresas mixtas. Inversionistas de Bélgica son copropietarios de la mixta Bucanero S.A., tiene un contrato de administración en la construcción y una producción cooperada en proceso de disolución en la minería (Níquel). Por último, inversionistas de Portugal tienen dos empresas mixtas, una de ellas en proceso de disolución.

El resto de los países de la UE, aún cuando puedan contar con diversas oficinas de representación comercial, agencias de viaje o bancos, no tienen una participación significativa en la inversión extranjera, o sea, en formas reguladas mediante la Ley 77 o el Acuerdo 5290.

Como patrón de disolución de empresas puede tomarse el ejemplo de España, país que reporta que hasta el 2012 ha visto canceladas 29 empresas mixtas, 4 contratos de asociación económica internacional, 58 producciones cooperadas y 3 contratos de administración.

Las negociaciones actuales de nuevos proyectos inversionistas con la UE se dirigen hacia la exploración de petróleo, el azúcar, el turismo, en particular 6 proyectos de campos de golf, la agricultura y la industria de los materiales de la construcción.

3. MARCO REGULATORIO OPERACIONAL

Proceso de aprobación y establecimiento de los negocios. Los pasos a seguir se resumen en el **Anexo 3**. Aunque la legislación establece plazos para las aprobaciones a partir de determinado nivel, de forma general es criterio de los inversionistas que el proceso de negociación es más lento, costoso y menos transparente que en otras regiones. Las negociaciones con la contraparte cubana pueden durar dos años o más, sin que exista una definición clara del interés de Cuba en el negocio. Transcurren largos períodos sin información y una vez tomada la decisión no se comunican las razones. Debe considerarse que la contraparte empresarial cubana tiene en realidad poco poder de decisión y que en última instancia el fallo final lo determina el gobierno.

Aportes de capital. La Ley 77 de 1995 no establece límites a los aportes de capital extranjero, aceptándose incluso empresas de capital totalmente foráneo. Sin embargo, existe una tendencia a mantener proporciones favorables para la parte cubana en la estructura del capital social, conservando en casi todos los casos más del 50% en manos cubanas. Dicha regla ha traído como consecuencia una disminución del peso relativo del aporte de los socios a favor de una mayor utilización de recursos externos o deuda, aumentando de esta manera los niveles de apalancamiento en las empresas. Lo más preocupante para el inversionista extranjero que dispone de menos del 50% del capital es el menor control sobre las decisiones empresariales y la afectación que ello produce en la autonomía de la empresa en su totalidad.

Valoración de los aportes. La valoración de los aportes efectuados por ambas partes, para la conformación de empresas mixtas o contratos de asociación económica internacional se realiza a través de los métodos que acuerden libremente los inversionistas, pudiendo disponerse que su valor se acredite con los correspondientes certificados periciales expedidos por entidades que posean autorización del Ministerio de Finanzas y Precios. En el caso de las empresas de capital totalmente extranjero siempre será requerido un certificado pericial también expedido por entidades nacionales autorizadas.

Adquisición de bienes inmuebles. Si bien en Cuba no es posible adquirir derechos permanentes sobre ningún terreno, la Ley 77 ofrece garantías para la adquisición temporal de inmuebles dedicados a viviendas de personas naturales no residentes, viviendas y oficinas de personas jurídicas, o desarrollos inmobiliarios con fines de explotación turística.

Con la finalidad de ampliar y facilitar el proceso de participación de la inversión extranjera en el turismo internacional y de brindar mayor seguridad jurídica y garantías al inversionista extranjero en los negocios inmobiliarios, recientemente se amplió la posibilidad legal de concesión del **derecho de superficie**, entendido como el derecho a edificar y utilizar el inmueble en propiedad sobre terrenos de propiedad estatal, de un término máximo de 75 años, a otro de hasta 99 años. Ello en el marco de una

estrategia de promoción del desarrollo de campos de golf, marinas y parques temáticos. (Decreto Ley 273 de 2010)

Adquisición de vehículos. Altamente regulada, siendo necesario solicitar una autorización en todos los casos (sea o no una importación).¹ Si es una empresa mixta ello debe estar reflejado además en el presupuesto aprobado. Téngase en cuenta que en el caso de su importación, estos están sujetos a un arancel del 100%.

Sistema de seguros. Regulado por el Decreto Ley No. 177 de 1997, de acuerdo al cual los seguros correspondientes sobre bienes, operaciones y cualesquiera otras actividades o riesgos, deben ser contratados con compañías autorizadas por el Ministerio de Finanzas y Precios a operar en el país. A través de estas empresas es posible contratar seguros personales tanto como empresariales. (Ver en **Anexo 8** Directorio de Instituciones Financieras y Aseguradoras)

Propiedad industrial. Ver en **Anexo 6** la Legislación Vigente y los Tratados Internacionales a los que Cuba se suscribe en materia de propiedad industrial. En este sentido el desarrollo de la legislación se ha mantenido acorde a las tendencias internacionales. La adquisición, modificación y extinción de los derechos de propiedad industrial necesariamente se derivan de su inscripción previa en el Registro y no se acepta el uso previo como medio de adquisición de estos derechos. En el país existen diversos bufetes de abogados que pueden representar los intereses de clientes extranjeros en esta materia, entre estos el más reconocido es LEX S.A.

Garantías a los derechos de propiedad. De acuerdo a la Ley 77, los inversionistas extranjeros tienen derecho a vender o transmitir en cualquier otra forma sus propiedades antes del término de la autorización otorgada, negociación que comúnmente se realiza con el Estado. De igual forma, pueden solicitar una prórroga del tiempo que les ha sido autorizado para operar en el territorio nacional siempre que dichos trámites se realicen antes del término del contrato. La ley garantiza, como ha sido mencionado, que la inversión no puede ser expropiada salvo por motivos legal y constitucionalmente calificados como causa de utilidad pública o interés social y mediante una indemnización establecida de mutuo acuerdo.

Ciertamente, la expropiación no ha sido un caso común desde que se iniciara la expansión de la inversión extranjera en la década de los noventa. Esto es, considerando *expropiación* como una *transferencia coactiva de la propiedad privada al Estado sin que medie compraventa alguna*. El proceso de depuración de la inversión extranjera iniciado en 2003, que dio como resultado la disolución de al menos 200 asociaciones hasta 2009, se realizó fundamentalmente sobre la base de la no renovación de los contratos que llegaban a término, o mediante negociaciones que culminaban con la venta de la propiedad extranjera al Estado.

Esta precisión del término *expropiación*, por supuesto, es incapaz de anular la incertidumbre de los inversionistas respecto a la duración y estabilidad de sus negocios. De forma general, la parte extranjera refiere que los motivos por los cuales no se renueva o cancelan los contratos casi nunca son expuestos y debatidos con transparencia, razón por la cual no se comprenden. Desde su perspectiva en ocasiones quedan disueltas sorpresivamente asociaciones que muestran indicadores económicos adecuados y se tiene el criterio de que Cuba asume la participación extranjera como un elemento temporal, necesario solo en la etapa inicial de desarrollo productivo y posicionamiento en el mercado. Por la parte cubana se afirma la reincidencia del no cumplimiento de las condiciones acordadas, entre

¹ Como norma, solo se pueden adquirir 2 vehículos por cada trabajador extranjero residente en Cuba y un vehículo por cada trabajador cubano.

ellas, los requisitos de exportación e ingresos directos al país como objetivos fundamentales de la inversión extranjera en Cuba. También se han reportado casos de contratos cancelados dada la existencia de conflictos entre las partes, suscitados, por ejemplo, ante una nueva regulación o condiciones que la parte extranjera no está dispuesta a aceptar.

Resolución de conflictos. La resolución de conflictos entre las partes en una asociación con capital extranjero se resuelven según lo acordado en los documentos constitutivos, mientras que los conflictos derivados de un contrato entre dichas asociaciones y una entidad cubana se somete a las Salas de lo Económico de los Tribunales Populares que establezca el Consejo de Gobierno del Tribunal Supremo Popular.

Transferencias al exterior. Legalmente, el Estado garantiza al inversionista extranjero la libre transferencia al exterior, en moneda libremente convertible, sin pago de impuesto o ninguna otra exacción relacionada, de las cantidades recibidas en caso de expropiación, liquidación o venta del negocio, así como las utilidades netas o dividendos que se obtengan por la explotación de la inversión. De forma similar los ciudadanos extranjeros que presten sus servicios a una de estas empresas, siempre que no sean residentes permanentes en Cuba, tienen derecho a transferir al exterior los haberes que perciban, dentro de la cuantía y conforme a las demás regulaciones dictadas por el Banco Central de Cuba. Desde 2009 la crisis financiera doméstica retrasó la transferencia al exterior desde los bancos cubanos debido a los problemas de liquidez de los mismos y la pérdida de convertibilidad del peso cubano convertible.

Acceso al financiamiento. Respecto al financiamiento, la legislación permite que los préstamos sean concertados con cualquier institución financiera estatal, mixta o extranjera, dentro o fuera del territorio nacional. (Ver en **Anexo 8**, Directorio de Instituciones Financieras radicadas en Cuba). Señalar que ningún país de la Unión Europea ofrece garantías o líneas oficiales de financiación para apoyar las inversiones en Cuba.

Cobros y pagos. Sobre la regulación de los cobros y los pagos, como norma se establece que la inversión extranjera no puede utilizar moneda nacional no convertible (CUP) en sus operaciones, por lo que está sujeta al régimen cambiario del peso cubano convertible (CUC).

La Ley 77 establece que los negocios con inversión extranjera deben abrir una cuenta en moneda libremente convertible en cualquier banco del sistema bancario nacional, para efectuar los cobros y pagos que generan sus operaciones. Si bien es posible abrir y operar cuentas en moneda libremente convertible en bancos radicados en el extranjero, previa autorización del Banco Central de Cuba. Los instrumentos de pago más utilizados son: la carta de crédito irrevocable, letras de cambio (con y sin aval) y factura comercial.

Una última consideración es la necesidad de evitar el pago en USD y el tránsito de divisas por un corresponsal en EEUU, ya que las leyes del embargo norteamericano bloquearían el pago.

Importación y suministros. Como regla general, la importación y la distribución interna son realizadas por un reducido número de empresas estatales especializadas, a las cuales se les ha otorgado autorización para la importación de un grupo específico de productos, de acuerdo al Nomenclador de Importaciones y Exportaciones. Actualmente casi ninguna empresa productora goza de autorización para importar, por lo que deben realizar sus encargos a las importadoras especializadas que actúan como mayoristas. Lo mismo sucede con las cadenas de tiendas minoristas que operan en el mercado interno.

Es usual que las cadenas de tiendas y los grupos empresariales tengan una empresa importadora especializada. Por ejemplo la comercializadora AT Comercial concentra las compras de las empresas y hoteles pertenecientes a las Fuerzas Armadas (cadena de tiendas TRD-Caribe, cadena hotelera Gaviota) así como la Compañía Turística Habaguanex S.A., perteneciente a la Oficina del Historiador de la Ciudad, realiza las importaciones de los negocios y hoteles localizados en el Casco Histórico de la Habana Vieja. Otras importadoras se especializan en un grupo de productos o en el abastecimiento de una actividad económica específica y tienen un grupo de clientes más amplio. Este es el caso de la Comercializadora ITH S.A. que realiza importaciones para el turismo y ALIMPORT que abastece la distribución de productos alimenticios en el mercado racionado. De cualquier manera el rasgo esencial de la estructura de mercado es la conformación de monopolios, aunque vale aclarar que el margen comercial de estas importadoras es estrictamente regulado y en ningún caso excede el 3%.

También existen los llamados Comités de Compra, conformados por representantes de diversos organismos del Estado y liderados por el Ministerio de Comercio Exterior, que regulan la adquisición de determinados productos considerados estratégicos. Tal es el caso de algunos insumos esenciales como la madera y los neumáticos. De esta manera, aún cuando existan empresas especializadas y con autorización para la importación de este tipo de productos, las mismas deben solicitar la aprobación del Comité de Compra antes de hacer efectivas determinadas operaciones.

Este complejo sistema de intermediarios comerciales especializados tiene entre otros objetivos el logro de un mayor poder de negociación en cuanto a precios y plazos, así como la búsqueda de una mejor representatividad ante conflictos. Sin embargo, la poca concurrencia de proveedores provoca sistemáticos retrasos en las compras, eventuales desabastecimientos y una disminución de la variedad de productos y opciones. Todo lo cual se traduce en un sistema de abastecimiento costoso e ineficiente. A ello adiciónese que hoy las empresas productoras, antes de realizar sus encargos a las importadoras, deben obtener una autorización conocida como Certificado de Liquidez (CL), que no es más que una indicación del monto de divisas que pueden utilizar en la importación.

Los CL son asignados por los ministerios, a partir de las disponibilidades de divisas en la Cuenta Única del Estado (ahora denominada Cuenta de Financiamiento Central y bajo control fundamental del Ministerio de Economía y Planificación), e indican los pesos convertibles que pueden ser utilizados para pagos internacionales. Los pesos convertibles sin respaldo en CL sólo sirven para pagos internos. De esta manera una empresa estatal o bajo alguna de las modalidades de IED puede tener una cuenta bancaria de millones de pesos convertibles y no poder utilizarlo en el cumplimiento de sus obligaciones de pagos internacionales si no obtiene la autorización CL. La asignación de los CL responde a los acuerdos y compromisos que se establecen en el Plan anual de la economía. Las transacciones de pagos externos incluidas dentro del Plan aprobado por el Ministerio de Economía y Planificación cuentan con el respaldo de los CL. No obstante, hay que tomar en cuenta que el Plan puede sufrir revisiones a lo largo del año.

La Ley 77 establece que las empresas mixtas, las partes en contratos de asociación económica internacional y las empresas de capital totalmente extranjero, tienen derecho a importar directamente todo lo necesario a sus fines después de obtener las autorizaciones correspondientes, lo que puede considerarse una ventaja sobre otras modalidades de negocio, que se conserva hasta hoy.

En el caso de las empresas mixtas y las 100% extranjeras estas tienen facultad para la importación directa desde su constitución misma, aunque este es un derecho que no pueden ejercer hasta tanto no les sea aprobada la Nomenclatura específica del tipo de productos que pueden importar. Actualmente dicha nomenclatura se solicita a la Dirección de Perfeccionamiento Empresarial del MINCEX, la cual

somete a consideración del ministro del Comercio Exterior la evaluación realizada de la solicitud formulada en un plazo de 30 días contados a partir de la admisión de la solicitud. La nomenclatura de mercancías autorizada es formalizada mediante Resolución Ministerial, la cual es notificada al interesado por conducto de la Cámara de Comercio de la República de Cuba.

A partir de la emisión de la Resolución las Asociaciones Económicas Internacionales pueden ejecutar operaciones de importación, previa inscripción en el Registro de Exportadores e Importadores adscrito a la Cámara de Comercio de la República de Cuba, la que se deberá realizar en el término de treinta días posteriores a la emisión de la citada Resolución, así como los demás trámites establecidos al respecto. Dicho procedimiento, que también es utilizado en el caso de la exportación, se estipula y describe con mayor detalle en la Resolución No. 402 de 2007.

En el caso de los contratos de asociación económica internacional, quién ostenta la facultad de realizar importaciones es la parte cubana, que obtiene este derecho desde el mismo momento de constitución de la asociación. También en este caso se sigue el procedimiento descrito.

Las restantes formas de negocio (contratos de producción cooperada, administración productiva, de servicios y hotelera) no tienen facultades para la importación directa, por lo que deben solicitar sus compras a las grandes importadoras estatales especializadas.

Respecto al régimen de importación es importante saber:

- La legislación aduanera cubana cumple con el Convenio de Kyoto.
- Las empresas extranjeras, mixtas y partes en contratos de asociación, así como algunas empresas estatales autorizadas a importar para las cadenas de comercialización en moneda convertible (CUC), pagan los aranceles por importación en CUC, lo cual hasta cierto punto puede constituir una desventaja frente a las empresas estatales que realizan dicho pago en pesos (CUP).
- Una práctica común de las empresas importadoras cubanas es la suscripción de contratos de consignación de mercancías con sus proveedores extranjeros. Esto es, el consignador (proveedor extranjero) se compromete a suministrar mercancías al consignatario (entidad cubana importadora), quién las mantendrá en custodia y/oliquidará una vez sean vendidas en el territorio nacional o consumidas por el propio consignatario. Este tipo de contrato admite devolución y está sujeta a un menor grado de regulaciones por parte del Ministerio de Comercio Exterior e Inversión Extranjera (MINCEX). Aunque esta modalidad fue prácticamente extinguida hace un par de años, ahora se ha vuelto a retomar lentamente.

Exportación. De forma similar a la importación, aunque con un nivel de desagregación mucho mayor, la exportación también debe ser realizada exclusivamente por aquellas empresas autorizadas y registradas en la Cámara de Comercio. También en este caso la Ley 77 confiere el derecho a empresas mixtas, las partes en contratos de asociación económica internacional y las empresas de capital totalmente extranjero, de exportar directamente el resultado de sus producciones.

De hecho, como se ha reiterado, uno de los objetivos que persigue Cuba a través de la inversión extranjera es el acceso a mercados externos, por lo que los volúmenes de exportación es uno de los indicadores que el gobierno revisa con mayor asiduidad y exigencia. Actualmente existe preocupación acerca de la orientación hacia el mercado interno que ha tomado parte importante de las empresas extranjeras, aunque, como se ha señalado, marco institucional y macro y microeconómico no siempre es propicio a la competitividad internacional.

Ventas en el mercado interno. Los canales de distribución internos quedan vedados para las empresas extranjeras, quienes deben contactar con las grandes importadoras o centrales de compra estatales.

De acuerdo a lo establecido, estas grandes importadoras deben evitar la existencia de proveedores fijos utilizando un *método de concurrencia* en sus compras.² Esto es, comparar las ofertas de varios proveedores, preferiblemente productores directos, y tomar una decisión en función del precio, los costos de transportación y las facilidades de pago como variables fundamentales. Para poder participar en la concurrencia, primero es necesario estar aprobado en la cartera de clientes de la empresa nacional importadora. En el caso de las distribuidoras a tiendas minoristas, estas suelen concentrarse en productos económicos de amplia demanda, sin hacer gran énfasis en la variedad y diversidad de calidades. No se publican los resultados de las licitaciones, ni las condiciones de las adjudicaciones lo cual afecta la transparencia de estas operaciones.

Algunas oficinas comerciales recomiendan trabajar paralelamente en dos frentes para penetrar el mercado cubano: por un lado con las empresas importadoras, a través de las cuales se negocian los términos de la contratación y se realizan los cobros; y por otro con las entidades cubanas a las cuales va destinada el producto, sobre las que resulta conveniente realizar una fuerte labor de promoción en aras de que incluyan la mercadería en sus pedidos habituales a las empresas importadoras.

Por todo ello, si el inversionista extranjero no es una empresa extranjera, mixta o asociación económica radicada en el país, pero se tienen intereses comerciales respecto a la Isla, resulta conveniente contar al menos con una **oficina de representación comercial (o sucursal)** dentro del territorio nacional. Aunque es justo resaltar que el establecimiento de estas es un proceso lento, costoso y sujeto a altos requerimientos. Las regulaciones al respecto están contenidas en el Decreto No. 206 de 1996 y en la Resolución No. 550 de 2001 del ministro del Comercio Exterior, y contemplan entre otros requisitos:

- Un mínimo de capital social de US\$50.000 y al menos 5 años de creada la empresa en su país de origen.
- Un mínimo de 3 años de relaciones comerciales con Cuba y montos de venta anuales superiores a los US\$500.000.
- La presentación de una serie de avales comerciales de empresas y organismos cubanos que acrediten lo anterior y apoyen el establecimiento de la sucursal.

Ante tales requisitos la estrategia seguida por muchas empresas ha sido la de introducirse en el mercado a través de alguna representación extranjera ya radicada en Cuba, aunque también existe la opción de firmar un contrato de agencia con la empresa estatal cubana Representaciones Platino S.A.

Actualmente Platino S.A. representa a 37 sociedades mercantiles extranjeras procedentes de España, México, Canadá, Rusia, Italia, Vietnam, Panamá, Suiza, Chipre, Venezuela, Portugal, Holanda y Antillas Holandesas.³ Una vez más existe una importante representación de empresas españolas (al menos diez) e italianas (al menos cinco). No se define una tendencia a representar un tipo específico de actividad o rubro sino que la gama de productos comercializados es muy amplia, desde alimentos para mascotas hasta equipos oftalmológicos de alta tecnología.

² La utilización de este método fue reafirmada recientemente mediante el Lineamiento No. 91 aprobado en el VI Congreso del Partido Comunista de Cuba (PCC).

³ Web Platino S.A.

Régimen laboral. La contratación de fuerza de trabajo en Cuba no puede realizarse directamente, sino a través de agencias empleadoras estatales como ACOREC S.A. y Palco. Este mecanismo limita en gran medida la selección de los trabajadores, la negociación de los salarios y otros términos laborales, así como las posibilidades de hacer ajustes en la cantidad de ocupados, lo cual afecta particularmente al sector turismo dada la alta exposición a ciclos estacionales.

Otro inconveniente es la gran diferencia que existe entre lo que la empresa extranjera paga a la agencia empleadora y lo que esta última da a cada trabajador. La primera transacción (empresa - agencia) se realiza en CUC, de acuerdo a unas tarifas estandarizadas por categoría profesional y tipo de empresa. La segunda transacción (agencia-trabajador) se realiza en CUP, pago que la agencia en sus cuentas valora a un tipo de cambio $1\text{CUC} = 1\text{CUP}$ mientras que el trabajador debe acudir a un mercado cambiario donde $1\text{CUC} = 24\text{CUP}$.

En la práctica el salario que la agencia paga a los trabajadores representa menos de un 5% de lo que en realidad la empresa extranjera ha pagado por ellos, lo cual provoca gran desmotivación en los trabajadores y obliga a la parte extranjera a dar bonificaciones adicionales directamente en función de los resultados del trabajo. Esta bonificación fue reconocida a partir del año 2008 con el pago de un impuesto (mínimo 10%) que cubren los trabajadores.

Para los inversionistas extranjeros dicho régimen laboral constituye uno de los principales inconvenientes de Cuba como plaza de inversión, tanto por no tener control sobre la contratación, como por los altos costos salariales y la desmotivación de la fuerza de trabajo.

En el caso de los trabajadores extranjeros, estos necesitan un permiso de trabajo emitido por el Ministerio del Trabajo y la Seguridad Social (MTSS), que debe tramitar la empresa que le está contratando y ser renovado anualmente. También es obligatoria la contratación de un seguro privado para la atención médica en el país. Respecto al régimen de seguridad social, Cuba no ha suscrito acuerdos internacionales y los beneficiarios de su sistema nacional son exclusivamente trabajadores cubanos.

Régimen tributario. Para los inversionistas extranjeros se establece el pago de las obligaciones fiscales siguientes:

- Impuesto del 30% sobre la utilidad neta imponible del negocio (35% para empresas totalmente extranjeras). En los casos que por interés de la nación se considere conveniente, el Comité Ejecutivo del Consejo de Ministros podrá exonerar en parte o en su totalidad, el pago de impuesto sobre utilidades netas que se reinvierta en el país.
- Impuesto del 11% por la utilización de la fuerza de trabajo y del 14% por la contribución a la seguridad social. Ambos gravados sobre el total de ingresos percibidos por los trabajadores.
- Aranceles y demás derechos recaudables en las aduanas. Los derechos aduaneros se calculan *ad valorem*, utilizando como nomenclatura el sistema armonizado y estableciendo dos columnas de tarifas: Columna General (16,9% arancel promedio) y Nación Más Favorecida (10,7% arancel promedio). Las tarifas máximas son de 40%.
- Impuesto sobre el transporte terrestre, que grava la propiedad o posesión de vehículos automotores de transporte terrestre.
- Impuesto sobre documentos, que contempla las tasas y derechos por la solicitud, obtención o renovación de determinados documentos. Se paga mediante la fijación de sellos de timbre.

Además de contar con tipos impositivos inferiores a los exigidos a las empresas estatales, se declara como beneficio tributario la *exención del Impuesto sobre los Ingresos Personales* por todos aquellos ingresos obtenidos a partir de los beneficios del negocio, lo cual es aplicable a las empresas mixtas y las partes en asociaciones económicas internacionales.

En resumen, son varios los retos que en el marco regulatorio tienen las autoridades cubanas para seguir atrayendo IED a la Isla. Entre ellos se encuentra, una mayor agilidad y flexibilidad en los procedimientos burocráticos, mayor control por parte del inversor extranjero sobre la contratación laboral, la descentralización de las operaciones de comercio exterior, menores barreras a la entrada al mercado cubano, y en general, un incremento de la transparencia y estabilidad en las reglas y políticas establecidas para la IED. Al país en su conjunto le convendría un marco regulatorio que promoviera la competencia y no los monopolios. El Estado no debe perder el control indispensable para que la IED fluya a favor del desarrollo ordenado de la economía, pero cuidando de preservar los incentivos y la competitividad necesaria.

4. ALGUNAS PERCEPCIONES SOBRE CUBA COMO PLAZA DE INVERSIÓN

Durante el proceso de elaboración del presente documento se realizaron entrevistas a especialistas de las oficinas comerciales y agregados comerciales de las Embajadas de la UE en Cuba, tomando en cuenta su experiencia y alto nivel de información como agentes receptores de las inquietudes de los inversionistas europeos presentes en la Isla y los que sistemáticamente viajan a Cuba para conocer las potencialidades del mercado doméstico. Estas percepciones se intentaron recoger con un carácter informal, es decir, no tienen por qué coincidir con la posición oficial de sus gobiernos.

Como apoyo para la entrevista se elaboró una pequeña encuesta que estructura grandes temas o esferas del marco económico e institucional que pueden beneficiar o afectar la IED en Cuba, dejando abierta la encuesta para que incluyeran y comentaran otros aspectos que consideraran oportunos. En cada uno de estos aspectos se les solicitó a los entrevistados que realizaran una valoración del signo del impacto (positivo, negativo o neutro), e indicaran el grado de intensidad del impacto en una escala de 1 a 3 (1 indicativo de impacto débil, 2 medio y 3 fuerte). Se les solicitó que argumentara dicha valoración. Sólo fueron realizadas 15 entrevistas-encuestas, por lo que no tiene ningún valor estadístico. En la Tabla 2 se relacionan los resultados de la encuesta.

De forma general, expresaron un consenso en señalar como elementos favorables a la inversión extranjera los bajos niveles de violencia, el desarrollo de los servicios públicos y en síntesis, el clima de **seguridad personal** que ofrece Cuba en relación a otros países de la región (este fue el elemento que mayor puntaje positivo recibió). Precisan que, si bien este elemento es relevante en lo personal para los inversionistas y sus familiares, no constituye siempre un factor determinante en las decisiones de las casas matrices sobre la localización de la inversión, en especial cuando se trata de empresas grandes. En esta mismo sentido positivo situaron la **estabilidad política**, a la cual añadieron preocupaciones e incertidumbre respecto a cuáles serán los líderes futuros del gobierno cubano.

La alta calificación de la **fuerza de trabajo** y su capacidad para resolver problemas son otros de los elementos que consideraron como atractivos. Sin embargo, señalaron los problemas de desmotivación y falta de disciplina acompañada, lo que disminuye la calidad de este capital humano.

Los países de mayor emisión expresaron que el atractivo más significativo de Cuba, como plaza de inversión, lo constituyen las **posibilidades de expansión internas**, sobre todo en términos de

oportunidades a mediano y largo plazo (este fue el elemento que obtuvo el segundo mayor puntaje positivo). En general tienen expectativas sobre un futuro en el que Cuba permita una mayor apertura a la inversión extranjera, en cuyo caso las posibilidades de expansión son amplias dado que “en Cuba casi todo está por hacer”. En este sentido las inversiones que se realizan hoy adquieren un carácter estratégico.

Tabla 2. Resultados de la encuesta

Atractivos		Elementos Neutrales		Limitaciones	
Seguridad Personal	(2.7)	Régimen Fiscal	(0.4)	Régimen Laboral	(-1.9)
Posibilidades de Expansión	(1.7)	El Sistema de Planificación Económica Nacional	(-0.1)	Sistema Financiero	(-1.5)
Calidad de fuerza de trabajo	(1.5)	Condiciones para la Exportación.	(-0.3)	Estabilidad Macroeconómica	(-1.1)
Estabilidad Política	(1.1)			Procedimiento de autorización de los nuevos negocios	(-1.1)
Niveles de Competencia	(1.0)			Costos de Establecimiento	(-1.0)
				Marco Legal	(-1.0)
				Garantías a derechos de propiedad	(-0.8)
				El Estado como Socio	(-0.8)
				Régimen de Importaciones	(-0.7)
				Canales de distribución internos	(-0.7)

(Entre paréntesis el promedio de las valoraciones. Se consideraron elementos neutrales aquellos cuya valoración promedio no excedía los 0.5 puntos)

Fuente: Elaboración propia

Consideran además que, en las condiciones actuales, una vez pasado el filtro inicial de selección y autorizaciones, es relativamente fácil extenderse hacia otros sectores, ya que se puede adquirir cierta preferencia en las nuevas oportunidades de inversión que van surgiendo.

Los bajos niveles de **competencia en el mercado interno**, dado el reducido número de empresas y la existencia de fuertes barreras a la entrada, también es considerada una ventaja por algunos entrevistados. Esta ventaja sin embargo es inestable, en tanto depende de un mecanismo de decisión discrecional, pero además es relativa, debido a que los competidores, aunque pocos, suelen ser grandes empresas estatales. De igual forma consideran que mayores niveles de competencia elevarían la eficiencia media de las diferentes cadenas productivas, abaratando los costos y mejorando la competitividad del país a nivel internacional.

El **régimen fiscal** fue considerado en muchos casos un elemento neutral o de leve impacto positivo. Si bien en la legislación se establecen regímenes impositivos especiales para la inversión extranjera, las tasas no llegan a ser significativamente inferiores que la media internacional. Se señala además la existencia de un complejo entramado de diferenciales de precios y disparidades cambiarias, que en última instancia también tienen efectos tributarios. Por ejemplo, la diferencia que existe entre lo que el inversionista extranjero paga en CUC a la agencia empleadora estatal por cada trabajador, y lo que dicha agencia le paga en CUP al trabajador como salario, podría ser considerada un impuesto implícito por el uso de la fuerza de trabajo.

En general, se considera que debe avanzarse hacia el perfeccionamiento del **Sistema de Planificación Económica Nacional** y que este constituye una ventaja potencial, de funcionar adecuadamente. En un

principio motiva, pues en su estrategia establece oportunidades de negocios concretos por sectores económicos, con una línea definida de lo que se pretende alcanzar. Sin embargo, una vez establecido el negocio conjunto puede convertirse en cierto estorbo, pues el negocio debe estar sujeto a las regulaciones rígidas sobre demasiados aspectos, el Sistema de Planificación fija límites para la ejecución del presupuesto de gastos y para la autorización de nuevas inversiones, ya sea mantenimiento o ampliación.

Las **condiciones para la exportación** fueron evaluadas por los entrevistados desde dos aristas diferentes. Por un lado se tiene que los mecanismos y procedimientos para exportar no suelen constituir un problema y en general se valoran de positivos. Por otro lado, sin embargo, se señala que Cuba ofrece pocas ventajas competitivas para la exportación dado el deterioro de sus infraestructuras, el alto costo de la mano de obra, el ineficiente sistema de abastecimientos, altos intereses para acceder al financiamiento (debido a los problemas de deuda), entre otros aspectos que encarecen la producción. Por esta razón, existe preocupación acerca de la actual tendencia a condicionar la renovación de los contratos a determinadas metas de exportación.

Entre las principales limitaciones de Cuba como plaza de inversión se identifica el **régimen laboral** para la inversión extranjera (este fue el elemento que mayor puntaje negativo recibió). La mayoría de los inversionistas que se interesan por conocer las posibilidades en Cuba, cuando se trata de una inversión directa, no está dispuesto a aceptar no tener el control sobre sus recursos laborales y depender sistemáticamente de la política de una agencia empleadora estatal. Por otro lado, los costos de salario pagados a dicha agencia son en general elevados con respecto a la media regional (US\$700 como promedio) a lo que se adicionan los estímulos directos que el inversionista suele dar a los trabajadores buscando un mayor compromiso y motivación.

En términos de **costes de establecimiento** se puede decir que las tarifas se encuentran sobre la media regional, exceptuando los costes laborales y los de las telecomunicaciones que sí son mucho más elevados. Un factor adicional que encarece el proceso inicial de establecimiento en el país, es el largo período de tiempo que transcurre en las negociaciones previas a la autorización de la inversión, las cuales pueden tardar, en casos extremos, hasta diez años; período en el cual la parte extranjera tendrá que realizar múltiples viajes y financiar el diseño de las propuestas de proyectos. Este **proceso de autorización de los nuevos negocios** es precisamente otro de los factores considerados como limitación, también debido a la falta de información y transparencia.

Los **suministros**, ya sea por **vía de la importación o el mercado interno**, también agregan costes e ineficiencias. Los motivos son múltiples: hay insumos esenciales cuya importación no es permitida a la inversión extranjera y deben ser adquiridos a través de las importadoras estatales especializadas; abundan los retrasos en el mecanismo de importación; no poder importar directamente desde los Estados Unidos representa una desventaja respecto a otros países del área; numerosos proveedores internacionales se retiran por no pago; es difícil hacer una planificación de las divisas disponibles para la importación; el sistema productivo y de suministros interno está muy deteriorado; para la transportación interna es necesario subcontratar una flota de camiones, gestión que también suele provocar retrasos; entre otros.

Otra de las mayores preocupaciones se dirige hacia el **sector financiero** (este fue el elemento que obtuvo el segundo mayor puntaje negativo) y la **estabilidad macroeconómica**. En primer lugar, la obligación de operar a través de bancos públicos cubanos mantiene latente el riesgo de que los desequilibrios financieros a nivel de gobierno sean transferidos automáticamente a las cuentas de los inversionistas mediante el bloqueo de transferencias u otras experiencias recientes. Aún cuando el

Estado cubano ha ido cumpliendo paulatinamente con todas sus obligaciones de deuda, en la percepción de los inversionistas Cuba continúa siendo un país de muy alto riesgo financiero. El poco desarrollo de instrumentos financieros para la gestión de riesgos y la ausencia de fuentes de ahorro y financiamiento internas también constituyen una limitación, tomando en cuenta que con el paso de los años y las deudas acumuladas por Cuba, se han ido cerrando las diferentes líneas de crédito que apoyaban las inversiones y el comercio con la Isla.

El **marco legal** fue calificado de neutral o negativo, pero en ningún caso se consideró un factor propicio a la inversión. En opinión de los entrevistados la legislación vigente es demasiado abierta y se presta a diferentes interpretaciones. El espacio que deja a la toma de decisiones discrecional no ofrece protección a los inversionistas y por otro lado, se consideran insuficientes los mecanismos de resolución de conflictos nacionales e incluso los APPRI. En este sentido la estabilidad jurídica, lejos de constituir un aspecto positivo, termina convirtiéndose en el aplazamiento de cambios que son considerados necesarios.

Esta sensación de poca protección está estrechamente relacionada a lo que se considera un desbalance en la correlación de fuerzas, dado **el Estado como socio**. No solo en términos de la negociación directa en un contrato productivo o asociación, sino además en cada espacio del entorno. Por ejemplo, una subida repentina de los precios del alquiler inmobiliario, dado que el Estado es quien lo dispone. Por otro lado, negociar directamente con el Estado puede ofrecer ventajas del tipo: cobertura a todo el territorio nacional, sin tener que negociar con provincias o municipios; beneficios fiscales u otras facilidades si se trata de un sector prioritario para el país, entre otros. En general las empresas extranjeras pueden enfrentar diferentes condiciones en dependencia de qué empresa sea la contraparte cubana y el organismo de subordinación. Refieren que las empresas subordinadas al GAE de las FAR, por ejemplo, suelen cumplir con rigor los contratos.

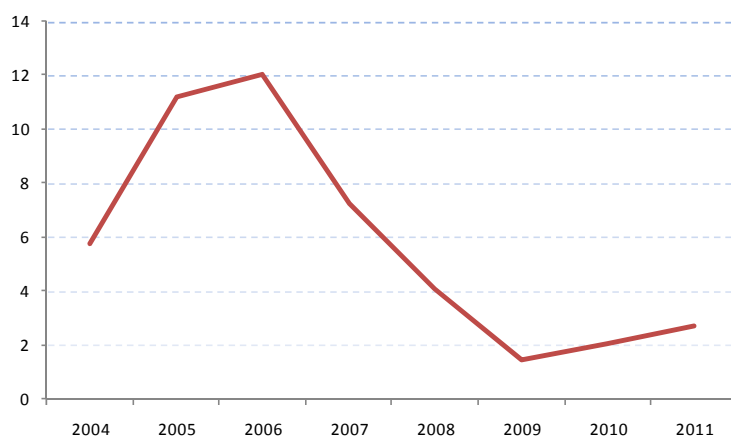
Finalmente, en la percepción negativa del respeto a los **derechos de propiedad** influyen los plazos generalmente largos que impone Cuba para la transferencia de las cantidades recibidas en caso de liquidación o venta del negocio, así como los bloqueos recientemente ocurridos a las transferencias de dividendos.

5. ELEMENTOS RELEVANTES DEL ENTORNO MACROECONÓMICO

La economía cubana se mantiene con un bajo crecimiento desde 2008 (ver Gráfico 10). En 2011 el crecimiento del PIB fue de 2,7%, que se ubica por debajo del promedio de América Latina y el Caribe de 4,3%. En el período 2004-2007 la economía reportó un mayor dinamismo apoyado principalmente en la exportación de servicios profesionales, fundamentalmente servicios médicos a Venezuela, los cuales sobrepasaron con creces al turismo, al azúcar y al níquel como fuente principal de ingresos externos.

En 2004 la exportación de servicios contabilizaba cerca de \$US4.000 millones y superaban a la exportación de bienes en poco más de \$US1.200 millones. Desde entonces la brecha se ha venido ampliando. En 2010 la exportación de servicios superó los US\$10.000 millones con una diferencia con respecto a la exportación de bienes de más de \$5.467 millones, representando el 67,7% del total de exportaciones. En el período 2004-2010 el crecimiento promedio anual de la exportación de servicios (17,7%) es mucho mayor a la exportación de bienes (10,8%). (Ver gráfico 11).

Gráfico 10: Crecimiento del PIB, 2004-2011 (%)

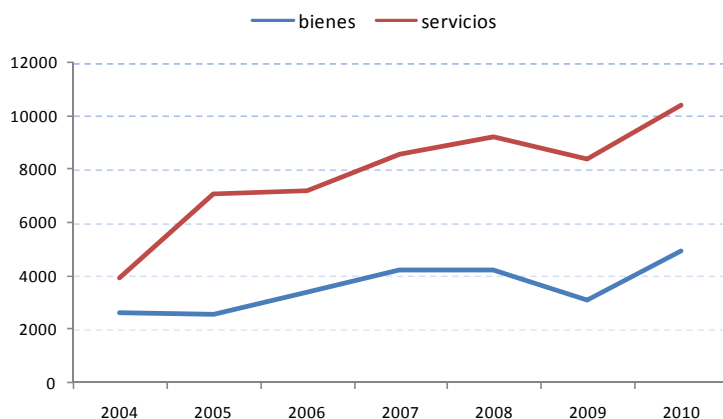


Fuente: Elaboración propia con datos de la Oficina Nacional de Estadísticas de Cuba (ONE).

El gráfico 11 ya incorpora la reciente revisión por parte de la ONE de los datos de comercio exterior de 2009 y 2010 en que aparece la exportación de bienes con un crecimiento de 59,7%. Los datos suministrados no permiten descifrar con precisión las causas de dicho crecimiento.

Gráfico 11: Exportaciones de bienes y servicios, 2004-2010

(En millones de USD)



Fuente: Elaboración propia con datos de la Oficina Nacional de Estadísticas de Cuba (ONE).

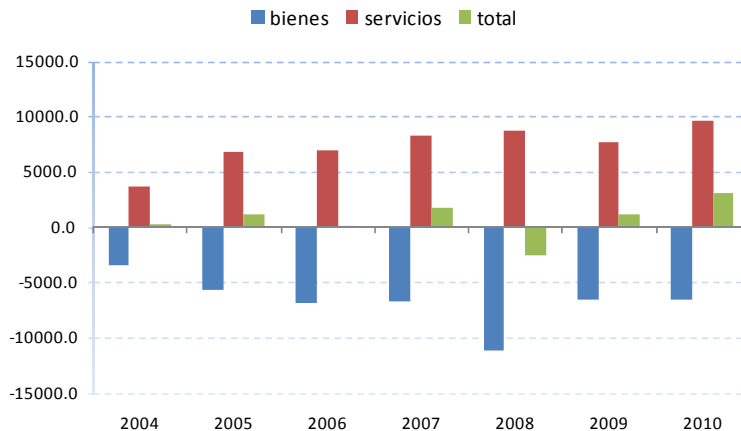
Se observa en el gráfico 11 que la exportación de servicios en 2008 y 2009 no presentó las espectaculares tasas de crecimiento del período 2005-2007. Los ingresos de divisas por este concepto se habían ralentizado. Por ello, el gobierno hace esfuerzos para diversificar los mercados – principalmente hacia China, Argelia y Angola- y para incrementar el valor agregado de los mismos, aunque la diversificación está acotada por las pocas probabilidades de que se repitan las mismas condiciones que propiciaron los acuerdos con Venezuela. Hasta fechas recientes, no se habían observado avances muy significativos en este sentido. No obstante, los datos revisados de la ONE

para el comercio exterior en 2010 indican una recuperación del crecimiento de la exportación de servicios (24,4% de incremento).

El equilibrio externo cubano se sigue sustentando en el balance positivo en el comercio de servicios que compensa el déficit en el comercio de bienes. En 2010 Cuba obtuvo un superávit en el balance de servicios de US\$9.665 millones que compensa el déficit entre importaciones y exportaciones de bienes de US\$6.533 millones (Ver gráfico 12).

Gráfico 12: Balance externo de bienes, servicios y total, 2004-2010

(En millones de USD)



Fuente: Elaboración propia con datos de la Oficina Nacional de Estadísticas de Cuba (ONE).

De los US\$10.433 millones de exportaciones de servicios en 2010, US\$2.400 pertenecen al sector turístico, los restante US\$8.034 millones corresponderían en su mayoría a servicios profesionales. Además de los servicios médicos de diferentes tipos, la exportación de servicios profesionales incluye servicios relacionados con la educación, deporte, informática, y diversas modalidades de asistencia técnica en diferentes sectores como la construcción y la propia agricultura.

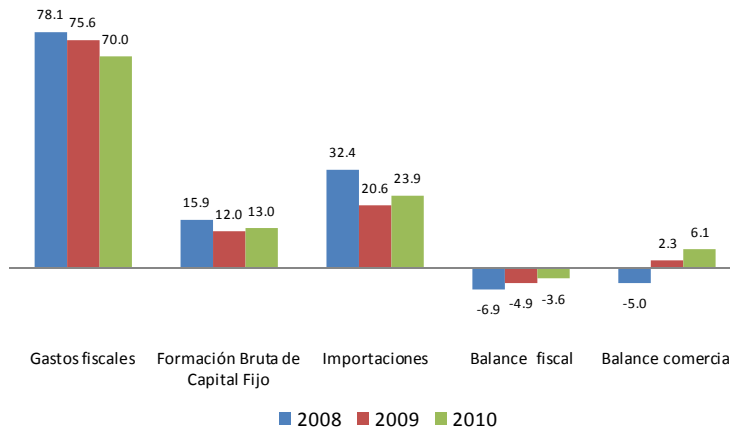
En 2008, además de la tendencia a la desaceleración de la exportación de servicios profesionales, la economía estuvo sujeta a un grupo de choques externos como la crisis mundial y el incremento del precio de los alimentos importados de los cuales depende el consumo doméstico en más de un 70%. La economía reportó significativos desequilibrios macro-financieros, los cuales deprimieron los ingresos y reservas en divisas del país, hasta tal punto que los bancos se vieron obligados a congelar cuentas de inversionistas y proveedores internacionales, se detuvo el pago de la deuda externa y el peso convertible perdió su respaldo (convertibilidad) para efectuar pagos externos.

La política económica se vio obligada a poner en marcha un ajuste pro-cíclico de los gastos que ha afectado el crecimiento económico pero ha servido para recuperar los equilibrios macro-financieros. Los resultados favorables del ajuste económico implementado se aprecian en los datos de 2009 y 2010 (ver Gráfico 13). Se consiguió un control de los gastos fiscales que permitió reducir el déficit fiscal del 6,9% en 2008 al 3,6% en 2010. Se cancelaron y pospusieron proyectos de inversión, lo que llevó a una reducción de la formación bruta de capital como proporción del PIB desde 15,9% en 2008 hasta 12% en 2009 y 13% en 2010. Las importaciones representaron en 2010 sólo un 23,9% del PIB, lo que significó un drástico recorte si se les compara con la proporción de 32,4% en 2008. Todo ello valió

para saltar de un déficit en el comercio externo de bienes y servicios de (-5,0% del PIB en 2008) a un superávit (6,1% del PIB en 2010).

Gráfico 13. Ajuste de los gastos, 2008-2010

(% del PIB)



Fuente: Actualizado de Vidal, Pavel: “Desafíos de la Reforma Cubana” en Claves de la Economía Mundial, Universidad Complutense de Madrid, 2011.

Gracias a este ajuste, al cierre de 2011 se habían pagado las cuentas bancarias congeladas, se empezaron a regularizar una parte de los pagos de deuda externa y se mantenía abierta de forma parcial la convertibilidad del peso convertible. Se manifiesta una salida de la crisis financiera nacional aunque de manera muy gradual y parcial. El riesgo país para la IED mejora con estos resultados en comparación con 2008-2009. Hay que considerar que Cuba no ha contado con la ayuda de un prestamista internacional de última instancia, dado que no es miembro de las instituciones financieras multilaterales.

La crisis financiera cubana ha tenido implicaciones negativas sobre el crédito, la inversión extranjera, las operaciones de comercio exterior, el desabastecimiento de productos importados en el mercado interno y en la confianza internacional en los bancos cubanos. El presidente Raúl Castro ha venido ratificando “el más firme propósito de honrar puntualmente los compromisos contraídos” y destacando que se habían impartido “instrucciones precisas de no asumir nuevas deudas sin la seguridad de cumplimentar su pago en los plazos pactados.”

El último dato de deuda externa reportado por la ONE corresponde al cierre de 2008 en que registraba un monto de US\$12.518 como deuda activa; de los cuales US\$9.332 tenía vencimiento en el mediano y largo plazo. El 48% de la deuda activa era deuda oficial, el 15% era deuda con bancos y el 37% correspondía a deuda con proveedores. (Ver Tabla 3).

A la deuda activa habría que sumar los US\$8.199 millones correspondientes a la deuda que no ha sido objeto de reestructuración desde 1986; 60,2% comprende a la deuda oficial perteneciente a acreedores del Club de París. Por tanto, en total, la deuda externa cubana en 2008 ascendía a US\$20.717 millones.

Tabla 3. Deuda externa activa en 2008

(En millones de USD)

	Total	corto plazo	medio y largo plazo
Deuda activa total	12.518	3.186	9.332
Deuda oficial	5.984	1.523	4.461
Deuda con bancos	1.866	475	1.391
Deuda con proveedores	4.668	1.188	3.480

(Se multiplicaron por 1,08 los datos reportados por la ONE en millones pesos, dado que era la tasa de cambio vigente en 2008)

Fuente: Elaboración propia en base a Anuario Estadístico de Cuba 2010. www.one.cu.

Una noticia interesante reflejada en la prensa extranjera recientemente es la invitación del Club de París a conversar con el gobierno cubano para reanudar las negociaciones interrumpidas hace una década. Cuba fue analizada por primera vez en muchos años en la reunión del Club el pasado octubre sin que existan informaciones de los contactos previos o posteriores con las autoridades cubanas.

A partir de la exitosa política de ajuste y el comienzo de la regularización de los pagos externos, el país empieza a recuperar su solvencia y credibilidad económica, con lo cual empiezan a regresar paulatinamente los créditos externos. Sin embargo, las posibilidades de recuperar la solvencia intertemporal, es decir, tener capacidad futura de regularizar íntegramente los pagos externos, dependerá de las perspectivas de crecimiento económico y el efecto que la reforma tenga sobre éste.

No se debe pasar por alto en la situación financiera de la Isla las sanciones del gobierno estadounidense. En 2011 EEUU ratificó a Cuba dentro de la lista de países que patrocinan el terrorismo, argumento en el cual se sostienen las sanciones y la persecución de activos cubanos por parte de la OFAC (Office of Foreign Asset Control). Ello es un impedimento real y significativo a los flujos financieros y de inversión hacia la Isla. Se estima que en la década pasada los bancos europeos han pagado un total de más de US\$635 millones por violar las leyes estadounidenses.

En cuanto a la política monetaria, lo más relevante para la IED es que la convertibilidad del CUC ha seguido limitada por los Certificados de Liquidez (CL) y con un tipo de cambio sobrevaluado a pesar de la devaluación en un 8% en marzo de 2011 para regresar a la paridad con respecto al dólar.

Otro elemento a mencionar del entorno monetario es la duplicidad de monedas y de tipos de cambio. Existen dos tipos de cambio institucionalmente aceptados para el peso cubano en su relación con el dólar y el peso convertible, uno para la población en las casas de cambio y otro llamado “oficial” para las empresas e instituciones. En la Tabla 4 se resumen los tipos de cambios actuales.

La duplicidad del tipo de cambio del peso cubano es el principal factor que ha complicado la eliminación de la doble moneda en la economía cubana. Para las personas naturales 24 pesos cubanos equivalen a 1 peso convertible mientras que para las empresas e instituciones 1 peso cubano equivale

a 1 peso convertible.⁴ Por tanto, la principal medida que deberá tomar el Banco Central para eliminar la doble moneda y la duplicidad de tipos de cambios, es la devaluación del peso cubano en el sector empresarial. También contribuiría al equilibrio cambiario y al proceso de eliminación de la dualidad monetaria una devaluación del peso convertible con respecto al dólar estadounidense.

Tabla 4. Tipos de cambio, 2012

	Población y turistas (CADECA)	Empresas e instituciones (Oficial)
Peso cubano/peso convertible	24	1
Peso convertible/dólar USA ^(b)	1 ^(a)	1
Peso cubano/dólar USA ^(b)	24 ^(a)	1

^(a) Además, se aplica un gravamen del 10% al cambio de dólares en efectivo.

^(b) El tipo de cambio con respecto al euro y otras divisas varía diariamente dependiendo del valor del dólar en el mercado internacional.

Fuente: Elaboración propia.

El sobrevaluado tipo de cambio de 1 peso cubano por 1 peso convertible distorsiona la medición económica y las decisiones que se toman a nivel empresarial, fiscal y como parte de la planificación centralizada. El excesivo valor del peso cubano esconde subsidios y mantiene artificialmente rentable a un grupo de empresas estatales y engañosamente irrentable a otro grupo. La sobrevaluación del tipo de cambio del peso cubano ha impedido su libre convertibilidad para el sistema empresarial, lo cual reduce los espacios a la inversión extranjera, provoca segmentaciones inadecuadas y limita los encadenamientos, debilitando en extremo las potencialidades del mercado interno.

En 2011 se confirmó la utilización de un tipo de cambio especial de 7 pesos cubanos (CUP) por 1 CUC para las transacciones directas entre hoteles (y restaurantes) y las cooperativas agrícolas, a partir del 1ro de diciembre de 2011. Oficialmente tal decisión no se reconoce como una devaluación, debido a que operacionalmente los hoteles y restaurantes siguen utilizando el tipo de cambio 1CUP/CUC, lo que estos últimos reciben es una “compensación” de 6CUP/CUC por cada CUC que vendan a la institución financiera no bancaria FINTUR que actúa como intermediario para los pagos. Dicha institución financiera recibe los recursos para la “compensación” del presupuesto del Estado. Las cooperativas agrícolas reciben pesos cubanos de FINTUR por la venta de productos alimenticios (sin procesar) al sector turístico y con precios acordados entre las partes.

6. OPORTUNIDADES DE INVERSIÓN EN SECTORES CLAVES

El Departamento de Promoción Comercial y Desarrollo Industrial de la Cámara de Comercio de Cuba, publicó recientemente una cartera de proyectos para la inversión extranjera, orientados

⁴ Las empresas e instituciones tienen prohibido acudir a las casas de cambio y arbitrar con las diferencias cambiarias, lo que de por sí es difícil dado que las casas de cambio sólo realizan operaciones de pequeños montos en efectivo.

fundamentalmente al turismo, la minería, el petróleo, la energía y la industria del envase. Ver listado de proyectos en **Anexo 7**.

La industria turística ha sido históricamente el mayor receptor de inversión extranjera, concentrando hoy más del 30% de los negocios en operaciones. Si bien entre 2003 y 2006 hubo un período de impasse en el que se detuvo la constitución de empresas mixtas para realizar una revisión de los resultados alcanzados y determinar aquellas que debían ser liquidadas, hoy dicha etapa ha sido superada y se percibe un nuevo impulso a la conformación de asociaciones en el sector.

El turismo constituye la segunda fuente de divisas de Cuba, con ingresos anuales por más de US\$2.000 millones de dólares, detrás de la exportación de servicios profesionales. El número de visitantes recibidos en el 2011 sobrepasó los 2,7 millones, cifra record obtenida luego de un crecimiento acumulado de casi un 20% entre 2005 y 2011. Actualmente es el mercado de mayor expansión en la región, lo que se explica mediante el hecho de que aún se encuentra en una fase primaria de explotación y desarrollo. Considérese que países más pequeños y con menos atractivos reciben más del doble de visitantes que Cuba. Para el 2012 la estimación oficial sobrepasa los 2,9 millones de turistas.

Actualmente los principales países emisores de turistas hacia Cuba son Canadá, Inglaterra, Italia y España, aunque durante el último año crecieron notablemente el número de visitantes de Rusia (crecimiento 40%), Chile (35%), Argentina (30%) y Colombia (22%); colocándose Argentina y Rusia en el séptimo y octavo lugar respectivamente, entre los principales emisores. Aunque la ONE no publica cifras sobre los Estados Unidos, se estima sea el segundo emisor debido a los viajes de cubano-americanos.

Hoy las prioridades gubernamentales respecto al sector se centran en la diversificación del producto turístico, con el objetivo de atraer un mayor número de visitantes. Es así como se priorizan los proyectos que impulsen la infraestructura extra-hotelera y muy especialmente los campos de golf, marinas y parques temáticos.

En particular el segmento de golf ha demostrado tener una demanda creciente en la región del Caribe, y países como República Dominicana y México invierten sumas considerables en el desarrollo de este tipo de infraestructura. En Cuba están en negociación la construcción de 6 campos de golf en los próximos años. Los cuatro primeros se construirán en Holguín, Pinar del Río, La Habana y Matanzas, y con ellos la edificación de residencias para turistas extranjeros, con categoría de cinco o seis estrellas. El desarrollo de esta actividad en Cuba responde no solo a las expectativas de una posible expansión del turismo estadounidense en la Isla (primer consumidor de golf del mundo), sino a una estrategia de diversificación de los atractivos turísticos, que permita acceder a nuevos mercados (el asiático entre otros) y segmentos de mayores ingresos⁵, así como propiciar un mayor gasto o consumo de los clientes que ya son habituales. Canadá, por ejemplo, es el primer emisor de turistas a Cuba y es el tercer consumidor de golf en el mundo. Considérese que la oferta de golf es perfectamente complementaria con las modalidades de turismo más desarrolladas en Cuba: sol y playa, congresos, viajes de negocio.

⁵ La demanda internacional del turismo de golf está definida por un segmento de viajeros donde existe un claro predominio del género masculino, con edades entre 45 y 60 años y en su mayoría pertenecen a los grupos de ingresos medio a alto.

El principal reto en este sentido probablemente radique en la gestión de los efectos medioambientales, en particular, el alto consumo de agua⁶ y la contaminación asociada a la utilización de fertilizantes y productos fitosanitarios para su mantenimiento. Ello sin embargo se puede mitigar a partir de una adecuada gestión medioambiental, que incluya técnicas de riego modernas, sistemas automatizados y el aprovechamiento de aguas recicladas.

Sobre la construcción de nuevas capacidades de alojamiento, se ha previsto desarrollar el norte de las provincias de Camagüey y Ciego de Ávila, zona en la que existen posibilidades de construir más de 30.000 habitaciones, estando disponibles parcelas para hoteles de 300, 400 y 500 habitaciones. La industria se propone, además, explotar en mayor medida el turismo ecológico, de salud y cultural.

Actualmente la propiedad de los hoteles se agrupa en las cadenas estatales Gaviota (de las Fuerzas Armadas), Gran Caribe, Cubanacán e Islazul (del Ministerio del Turismo) y empresas mixtas, con una relación aproximada de 1 hotel mixto por cada 20 estatales. Mientras que la administración puede ser realizada indistintamente por la propia cadena estatal o una cadena extranjera a través de un Contrato de Administración Hotelero. En esta última modalidad es Sol Meliá el socio por excelencia.

Entre las ventajas comparativas del sector a nivel regional se distinguen sus amplias potencialidades de crecimiento y valiosas características sociales, tales como los bajos niveles de delincuencia y alto nivel cultural de la fuerza de trabajo. En el marco de la actualización del modelo económico los cambios aprobados hasta el momento han sido favorables a la actividad. Por ejemplo, como se señaló, recientemente se aprobó la venta directa de productos agropecuarios desde las cooperativas agrícolas a las instalaciones turísticas, lo cual se espera reduzca costos y agilice la adquisición de suministros. También se han permitido esquemas cerrados de autofinanciamiento en divisas, esto es, permitir que el sector cubra sus gastos con sus ingresos realizando un determinado aporte al Estado. Un reto fundamental es avanzar en el mejoramiento de las capacidades constructivas nacionales que afecta particularmente el desempeño de empresas mixtas dedicadas a la construcción y explotación de instalaciones hoteleras.

Se dice que Cuba posee la principal reserva de **níquel** en el mundo, con reservas probadas de 800 millones de toneladas y reservas probables de 2.000 millones. Mientras que las de cobalto equivalen al 26% de las reservas mundiales. El país ha figurado durante años entre los primeros productores de níquel en el mundo, con una capacidad productiva anual de unas 75.000 toneladas, si bien existen planes de aumentar la producción hasta 120.000 toneladas en los próximos años.

Actualmente la producción de níquel más cobalto se concentra en tres empresas ubicadas en la región de Moa, Holguín. La mayor de ellas, MoaNickelS.A., es una empresa mixta constituida en 1994 entre la firma canadiense Sherrit International y Cubaníquel, que es considerada hoy el motor impulsor del sector en tanto facilitó el acceso al mercado internacional. Las otras dos de propiedad completamente estatal: empresa Che Guevara y empresa René Ramos Latour. Los planes de expansión abarcan la construcción de una planta de ferroníquel (compuesto de hierro y níquel utilizado casi exclusivamente para la fabricación de acero inoxidable), por la empresa mixta cubano - venezolana Cuba Quality S.A., para lo cual se estima una inversión de US\$700 millones.⁷

⁶ Un campo de golf de 18 hoyos tiene un consumo medio de agua alrededor de los 500.000 m³ / año, muy superior al de actividades agrícolas corrientes.

⁷ Agencia Prensa Latina (Octubre/2011)

En los últimos años la extracción de níquel ha disminuido considerablemente⁸, motivado entre otros por la volatilidad de los precios internacionales del mineral, cuyo descenso entre 2007 y 2009 apenas permitía cubrir los costos de producción. Después de un período de cierta recuperación, en el último semestre de 2011 los precios del níquel volvieron a caer un 23% (entre julio y diciembre) colocándose en US\$18.246 la tonelada métrica. En la actualidad el principal destino de las exportaciones cubanas de níquel es la industria del acero china.

Hoy Cuba busca socios extranjeros para la construcción de una mini refinería que incremente los niveles actuales de separación de níquel y cobalto, con una capacidad de producción de 3.500 toneladas anuales de níquel metalizado y 1.500 toneladas de cobalto en sales de alto valor agregado; así como contratos a riesgo para la explotación de las Colas Rojas del Níquel.

El país cuenta además con reservas de mármol y zeolita, y algunas empresas extranjeras han iniciado la exploración a riesgo de otros minerales como oro, plata, zinc y cromo.

Petróleo. En declaraciones oficiales el ministro de la Industria Básica de Cuba anunció recientemente que el 2011 se estima haya cerrado con una producción que ronda los 4 millones de toneladas de crudo, lo cual representaría aproximadamente la mitad del consumo del país y un crecimiento significativo respecto al año anterior. Se rompe de esta manera la tendencia al estancamiento que había presentado el sector en el último quinquenio, producto de la declinación del rendimiento de los pozos más maduros.

Con el objetivo de llegar a cubrir las necesidades internas y exportar, actualmente se buscan alianzas con empresas extranjeras para la exploración a riesgo de nuevos yacimientos en la Zona Económica Exclusiva del Golfo de México (ZEE), en cuyos 112.000 Km² se estiman reservas de 20.000 millones de barriles de crudo. Esta zona está dividida en 59 bloques, un tercio de los cuales ya han sido contratados por compañías petroleras extranjeras como la española Repsol-YPF, la noruega Statoil-Hydro, la venezolana PDVSA, PetroVietnam, la malaya Petronas y la rusa GazpromNeft. La empresa cubana encargada de las actividades de exploración y producción de hidrocarburos es Cubapetróleo (CUPET). En 2012 comenzaron las perforaciones con la plataforma Scarabeo 9 con grandes expectativas sobre sus resultados, los cuales pudieran alterar significativamente el destino económico de la Isla.

La producción de derivados actualmente corre a cargo de diversos proyectos desarrollados entre Cuba (CUPET) y Venezuela (PDVSA) en el marco de la iniciativa venezolana *Petrocaribe*, quienes proyectan pasar de los 100 mil barriles diarios refinados a más de 350 mil, con la expansión de las refinerías de Cienfuegos y de Santiago de Cuba, así como la creación de una en Matanzas. En la ampliación de la refinería cubana de Cienfuegos, China participa con una inversión de unos US\$6.000 millones, inversión garantizada totalmente por el gobierno venezolano a través de entregas de crudo de PDVSA. Además de duplicar la capacidad de la refinería, el proyecto incluye la construcción de una planta de regasificación y una termoeléctrica.⁹ La exportación de derivados ronda hoy los US\$1.200 millones, con lo cual se ubica como el segundo rubro de exportaciones de bienes en el país.

Generación eléctrica a partir de fuentes renovables. Según la Oficina Nacional de Estadísticas de Cuba, en 2010 el país consumía alrededor de 17.395,5 Gigawatts por hora, de los cuales el 63,5% se abastecía de la generación térmica, el 22,8% de grupos electrógenos, el 13% de turbinas de gas y solo

⁸ Según la Oficina Nacional de Estadísticas de Cuba entre 2006 y 2010 la extracción de laterita niquelífera disminuyó alrededor de un 20% y la extracción de laterita más serpentina niquelífera un 24%.

⁹ Agencia de Noticias Prensa Latina.

el 0,6% de fuentes renovables. Si de esas fuentes renovables se excluyen las hidroeléctricas, entonces queda apenas una participación del 0,07% a distribuir entre energía eólica, solar y otras, participación que es alcanzada luego de pasar de una generación de 3,6 a 11,7 Gigawatts/hora entre 2009 y 2010.

El atraso relativo de la Isla en la utilización de fuentes renovables de energía, las amplias potencialidades naturales en materia de energía eólica y solar, y la voluntad gubernamental de desarrollarlas, convierten a este sector en una de las grandes oportunidades que se abren a la inversión extranjera.

La producción de paneles solares actualmente corre a cargo de la Empresa Cubana de Componentes Electrónicos "Ernesto Che Guevara", que opera desde el 2001 con apoyo de financiamiento venezolano. Hasta el momento, sus producciones han sido utilizadas fundamentalmente en programas de electrificación rural, tanto en Cuba como en otros países integrantes del ALBA, llegando a exportar cerca del 65% de las más de 70 mil unidades producidas.

El potencial eólico del país se estima entre 2.000 y 3.500 MW distribuidos en 32 zonas, de los cuales hasta el 2010 solo se encontraban instalados 7,23 MW. De acuerdo al *Mapa Eólico de Cuba*, toda la costa norte desde Villa Clara hasta Guantánamo es una región de altas velocidades del viento y donde existe abundante disponibilidad de terrenos. Particularmente en los cayos, donde se prevé la construcción de varios miles de habitaciones para el turismo y donde por las condiciones geográficas resulta factible instalar sistemas eléctricos autónomos.

La legislación cubana permite que productores independientes de electricidad vendan a la Unión Eléctrica Nacional (UNE).

La producción de **envases** plásticos, de vidrio y otros, es una de las actuales prioridades de la industria ligera cubana, con vistas a fortalecer las cadenas productivas de manufacturas. Hoy existe una alta demanda interna de envases para la industria de cosméticos, bebidas, envoltura de alimentos, medicamentos, tabaco, ampulas y bulbos, etiquetas impresas, entre otros. Por solo ofrecer una idea, entre 2006 y 2009 se realizaron importaciones de artículos plásticos para el transporte o envasado de mercancías por valor de más de US\$269 millones; garrafas, botellas, frascos y otros recipientes de vidrio por más de US\$128 millones; y cajas y cajones de papel o cartón ondulado por más de US\$46 millones.

Existen al menos cuatro empresas especializadas en la producción de envases, todas de propiedad 100% estatal: Rafael Trejo, Envases de Occidente y Envases de Aluminio subordinadas al Ministerio de la Industria Sidero-mecánica (SIME), y Envases ARCA subordinada al Ministerio de la Agricultura. Sin embargo el grueso de las producciones corre a cargo de empresas o grupos empresariales dispersos que requieren envases en su cadena productiva. Por ejemplo, la industria farmacéutica tiene hoy tres plantas de envases.

Existen otros sectores con potencialidades, que no figuran en la cartera de proyectos de la Cámara de Comercio, pero algunos de ellos pudieran en un futuro cercano quedar más abierto a la IED dada las bajas tasas de formación bruta de capital fijo que actualmente presenta la economía. Este es el caso de la **biotecnología y la industria farmacéutica**. Cuba cuenta actualmente con una sólida industria de investigación y elaboración de fármacos biotecnológicos que expande su participación en el mercado internacional. De acuerdo a la información disponible, entre 2006 y 2009 la exportación de productos medicinales y farmacéuticos creció 70%, reportando ingresos por más de US\$520 millones en el año 2009. En estas cifras viene creciendo la exportación de medicamentos genéricos a Venezuela.

Continuamente se reportan avances en la captación de nuevos mercados para estos productos. Por solo citar dos ejemplos, recientemente se anunció la realización de estudios clínicos en Europa con anticuerpos monoclonales cubanos en el tratamiento de tumores de cabeza y cuello, patrocinados por la empresa alemana Oncoscience; así como un nuevo estudio clínico en el Reino Unido con la vacuna terapéutica cubana contra el cáncer de pulmón Cimavax-EFG, patrocinado por el grupo farmacéutico malasio Bioven. En síntesis, hoy Cuba tiene unos 200 registros sanitarios aprobados en 52 países.

Como parte de una estrategia de posicionamiento en otros mercados, se ha impulsado además la creación de instalaciones productivas de propiedad mixta en países como China, Brasil, India y Sudáfrica. En materia de colaboración se han firmado importantes acuerdos de cooperación para la investigación y desarrollo de nuevos fármacos, vacunas, así como, productos para la agricultura con China y Brasil, y se colabora con instituciones científicas de todo el mundo.

Otro sector que no puede dejarse a un lado es la **agroindustria azucarera**. A pesar del drástico redimensionamiento que sufrió en la década pasada, los especialistas coinciden que en la actual tendencia internacional de precios favorables y expansión del negocio del etanol, éste es un sector con grandes potencialidades dada las características naturales de la Isla y la experiencia y cultura acumulada. Los planes oficiales esperan llegar a 2,5 millones de toneladas de azúcar producida en 2015 y alrededor de US\$450 millones de ingreso por exportaciones.

El éxito de la industria cañera en Cuba será cada vez más dependiente de la diversificación y la incorporación de productos de mayor valor agregado. En ese sentido, la producción de energía eléctrica la capacidad de generación instalada puede alcanzar 560 mil 500 kilowatt, con una producción anual de mil 203 millones 134 mil kilowatts hora, autoabasteciéndose el sector y entregando al Sistema Electro-energético Nacional 334 millones 700 mil kilowatt hora. En las proyecciones oficiales se aspira que la industria azucarera aporte entre el 30 y 40% de toda la energía producida en el país. En el caso del alcohol la capacidad potencial es de 180 millones de litros en 270 días de operación.

Los precios del dulce se redujeron en el cuarto trimestre de 2011 debido esencialmente a los malos augurios que pesan sobre la evolución de la economía mundial. El Banco Mundial ha anticipado que estas presiones podrían afectar el mercado en el próximo año. No obstante, con precios por encima de los 15 centavos la libra, los productores cubanos estarían en condiciones de obtener ganancias.

En 2012 la agroindustria azucarera ha comenzado con una nueva estructura. La reestructuración actual significa el cierre del Ministerio del Azúcar, el traspaso de sus funciones estatales a otros ministerios y la creación del Grupo Azucarero (Decreto 294 del Consejo de Ministros), como Organización Superior de Dirección Empresarial (OSDE), subordinada al Consejo de Ministros, órgano que designa a su presidente. El Grupo Azucarero nace con un esquema de financiamiento cerrado en divisas, uno de los componentes de los objetivos de descentralización definido en los Lineamientos del PCC. Este camino lo seguirán otros ministerios que no cumplen esencialmente funciones estatales sino de índole administrativa en alguna rama económica. Se espera que estos cambios ayuden a reducir la burocracia y eventualmente propicien una mayor afluencia de inversión extranjera.

Agencias de noticias ya han afirmado que la brasileña Odebrecht firmará con el nuevo Grupo de Administración Empresarial del Azúcar cubano, un contrato de administración productiva por el ingenio *5 de Septiembre* en la provincia central de Cienfuegos. El acuerdo por un período de 10 años, tiene como objetivo incrementar la producción de azúcar y la capacidad de molienda y ayudar a la

revitalización de la industria. Se tiene conocimiento de otras negociaciones a la espera de autorización gubernamental, particularmente de España e Inglaterra.

Por otro lado, resulta interesante observar que el desarrollo de asociaciones económicas en determinadas actividades, así como la consolidación de vínculos comerciales con algunos países, ha ido propiciando la introducción de nuevas **representaciones de bancos comerciales y casas financieras** extranjeras que apoyan el financiamiento de estas operaciones.

Vietnam, el más importante proveedor de arroz a la Isla busca abrir en La Habana una sucursal de Vietcombank buscando una fórmula más expedita que le permita a la exportadora de arroz vietnamita Vinafood cobrar sus facturas. En la actualidad Vietnam vende a Cuba alrededor de 400.000 toneladas de arroz con créditos que van de 450 a 540 días y tasas de interés muy bajas.

Hoy el sector financiero cubano despierta un renovado interés para los actores financieros internacionales, impulsados por las expectativas de cambio y la existencia de segmentos lucrativos, por ejemplo, el mercado de descuento de letras de cambio y otros efectos comerciales. Recientemente comenzó operaciones en el país una oficina de representación del BPCE International et Outre-Mer y se han anunciado planes de ingreso para el Scotiabank y el Royal Bank of Canada.¹⁰ También los fondos de inversión recobran fuerzas, con la anunciada expansión de algunos (Ceiba Investments Ltd. por ejemplo) y la creación de otros (Netherlands-based Cuba Financial Fund y Hemingway Capital).

En correspondencia a los cambios ya aprobados, pueden resultar relevantes en estos momentos el **mercado de artículos para la construcción y el de insumos para pequeñas empresas y la agricultura**. En este sentido se ha anunciado que la minorista Brasil-TendTudo, dedicada a productos de mejoras para el hogar y materiales de construcción, ya ha dado los primeros pasos para adentrarse en un mercado que estima podría representar ganancias de al menos US\$400 millones al año, firmando un contrato para abastecer a la empresa estatal Palco en el primer semestre de 2012.¹¹

Otras como la italiana DeLonghi, ya han desarrollado una campaña promocional con agencias estatales distribuidoras, para la introducción de determinados electrodomésticos utilizados en la preparación rápida y masiva de alimentos. Hoy es una necesidad de este sector la venta al por mayor de insumos para la elaboración de alimentos, confecciones textiles, insumos para la actividad de peluquería, entre otros servicios personales.¹²

Uno de los elementos más dinámicos de la reforma actual de la economía cubana es la apertura a la microempresa privada, a los agricultores individuales mediante la entrega de tierra ociosa en forma de usufructo y próximamente a las cooperativas. Por lo que alrededor de este sector no estatal de pequeña (y tal vez mediana) escala pueden presentarse nuevas oportunidades para la IED una vez que cuenten con el respaldo de las autoridades cubanas en sus planes para el sector. A continuación se abunda más en los significados de la reforma económica cubana para la IED.

¹⁰El proceso de otorgamiento de licencias para operar en el territorio nacional implica obtener la aprobación de la Comisión de Licencia, el Comité de Supervisión Bancaria y el Consejo de Dirección del Banco Central de Cuba.

¹¹ Reuters (Noviembre de 2011)

¹²Idem.

7. LA REFORMA ECONÓMICA Y LA IED

En el marco del actual proceso de transformaciones de la economía cubana, la posición respecto a la IED es “continuar propiciando la participación del capital extranjero, como complemento del esfuerzo inversionista nacional, en aquellas actividades que sean de interés del país, en correspondencia con las proyecciones de desarrollo económico y social a corto, mediano y largo plazo” (Lineamiento No.96, PCC).

Resulta representativo que en el documento rector de las transformaciones, los *Lineamientos de la Política Económica y Social del Partido y la Revolución*, doce lineamientos hayan sido dedicados a la inversión extranjera. No obstante, el mayor énfasis se pone en perfeccionar las regulaciones y los procedimientos de evaluación, elevando los niveles de exigencia en cuanto al cumplimiento de lo pactado, y muy especialmente, en verificar que el nivel de actividad de las Asociaciones Económicas Internacionales (AEI) esté en correspondencia con lo previsto en el Plan de la Economía Nacional.

Cierta novedad se imprime en el lineamiento que llama a promover la inversión extranjera que contribuya en la sustitución de importaciones o el desarrollo de aquellas industrias, que sin ser exportadoras, resultan indispensables para asegurar otras producciones esenciales de la economía (tal es el caso de la producción de envases). También se menciona la promoción del establecimiento de empresas y alianzas en el exterior que propicien el mejor posicionamiento de los intereses de Cuba en los mercados externos, algo que se realiza hoy con un carácter limitado. En el contexto actual la creación de empleos igualmente comienza a mencionarse como una función esencial de la inversión extranjera.

Sin embargo, por lo pronto, no se deben esperar cambios muy esenciales en el marco regulatorio general de la IED. En primer lugar, porque la Ley No.77 permite que el Estado amplíe la participación de la IED en diversos sectores sin necesidad de cambios legales. En segundo lugar, porque no existen señales acerca de flexibilizar la política que mantiene un control centralizado de los flujos de inversión a partir de la aprobación selectiva de proyectos de gran envergadura. Como ya se apuntó, la cartera de proyectos presentada por la Cámara de Comercio sigue siendo limitada a un grupo reducido de sectores.

Un cambio favorable es la promoción de *Zonas Especiales de Desarrollo*, en las que deben concurrir empresas nacionales y extranjeras en un entorno de simplificación y bajo costo de los trámites administrativos y aduaneros. Este concepto se distancia de las antiguas Zonas Francas de carácter comercial y no productivo, en tanto tiene como objetivo el desarrollo de proyectos de alta tecnología que contribuyan a incrementar las fuentes de empleo, las exportaciones y la sustitución de importaciones. Las Zonas Especiales de Desarrollo esperan atraer capitales extranjeros no apoyadas en exenciones arancelarias e impositivas, sino en la provisión de una infraestructura y logística competitiva.

Hasta el momento el proyecto más avanzado dentro de lo que se espera sea una Zona Especial de Desarrollo es el Puerto del Mariel, que planea tener listo para el 2014 un atracadero de 700 metros para el acceso de barcos con más de 40 pies de calado y una terminal con capacidad anual de entre 850 mil – 1 millón de contenedores. La actividad portuaria, cuya operación ha sido contratada con PSA Internacional de Singapur, construcción a cargo de la brasileña Odebrecht y financiamiento también brasileño a través de BANDES, estará rodeada por un conjunto de instalaciones industriales incluyendo toda la logística relacionada a la exploración de petróleo offshore.

De los grandes proyectos inversionistas, el que debe observarse más de cerca es la exploración de nuevos yacimientos en la Zona Económica Exclusiva del Golfo de México (ZEE), tantos por sus efectos en los ingresos externos y finanzas de la Isla, como por lo que puede significar para el curso de los cambios. Algunos temen un retroceso en el proceso de reforma y otros efectos contraproducentes asociados a la llamada “maldición de los recursos naturales”. Sin embargo, pudiera ocurrir todo lo contrario, dado que sería más fácil hacer avanzar la reforma contando con recursos suficientes para establecer medidas compensatorias a los ajustes y los cambios estructurales, para apoyar la eliminación de la dualidad monetaria, para crear nuevas capacidades en las instituciones que implementan los cambios y para superar la crisis financiera doméstica. El temor a que el Estado pierda poder con el proceso de liberalización económica puede incluso disminuir ante la inminente llegada de significativos recursos fiscales procedentes del petróleo, actuando así a favor de la reforma. En Vietnam, por ejemplo, el descubrimiento de nuevos yacimientos de petróleo a finales de los años ochenta no detuvo la reforma sino que la facilitó.

En el corto plazo, además de las oportunidades en los grandes proyectos inversionistas, pueden aparecer nuevos espacios para la IED en los sectores más dinámicos dentro de la reforma: la pequeña empresa privada, la agricultura y las futuras cooperativas urbanas.¹³ La reforma cubana parece moverse actualmente con dos velocidades, una muy lenta en las empresas estatales medianas y grandes y otra más rápida en la empresa de menor escala que tienden a liberalizarse y transferirse al sector no estatal. Por tanto, no debe descartarse que aparezcan nuevas oportunidades para la IED vinculados directa o indirectamente a los espacios que se liberalizan con mayor profundidad y celeridad. Insumos, tecnología, financiamiento y acceso a los mercados internacionales son ingredientes indispensables que puede proveer la IED a un sector privado y cooperativo no limitado a actividades de bajo valor agregado, sino provisto de un marco regulatorio más flexible y con herramientas que les permitan aprovechar el activo máspreciado de la economía cubana: el capital humano.

Una posibilidad no confirmada es la apertura de un mayor vínculo entre las cooperativas y la IED. En este camino se encuentra las medidas que permiten desde finales de 2011 una relación directa entre hoteles y cooperativas agropecuarias. Al parecer 2012 será el año de las cooperativas no agrícolas, que contemplan la elaboración de políticas y normas transitorias para la realización de experimentos en algunas provincias (Pinar del Río y Villa Clara), para sobre la base de estas experiencias, elaborar las normas pertinentes y generalizar la experiencia en todo el país. Una interrogante que permanece, está asociada al grado de complejidad tecnológica de las actividades de estas futuras cooperativas y sus grados de libertad en cuanto a temas centrales como la importación y la posibilidad de asumir compromisos y asociaciones con empresas extranjeras.

Otra de las posibilidades de vínculos y eventuales asociaciones se ubicaría alrededor de la nueva política crediticia, ya vigente desde diciembre de 2001, que extiende los servicios bancarios a cuentapropistas, microempresarios, agricultores, así como, otras formas no estatales productivas que en lo adelante se autoricen. La nueva política también expande el crédito personal para la compra de materiales de construcción y en el futuro hacia el mercado de autos, casas y bienes de consumo. Los nuevos servicios financieros representan retos para los bancos cubanos, los cuales parecieran encontrarse ya cerca de su nivel potencial para atender los servicios existentes, que por demás cuentan con un bajo soporte de las alternativas de banca online, tele banca, banca móvil, tarjetas magnéticas y cajeros automáticos. Un reto previsible es que efectivamente, los bancos cubanos, cuya experiencia y

¹³ Para las reformas en la agricultura ver Nova, Armando. (2010): “Agricultura” en *Miradas a la Economía Cubana II*, Editorial Caminos, La Habana.

conocimiento fundamental ha sido formado bajo la lógica del crédito a medianas y grandes empresas, puedan asumir con celeridad los principios que rigen las micro-finanzas y los créditos personales. Este es un sector necesitado de capital, tecnología y experiencia que pudieran proveer empresas extranjeras, aunque oficialmente no haya ninguna declaración en este sentido.

La reforma económica también tendría diversos efectos indirectos en el marco regulatorio e institucional en el cual se desenvuelve la IED en Cuba. Para el 2012 se proyecta la discusión de una nueva Ley Tributaria, un nuevo Código del Trabajo y nuevas regulaciones para el sector no estatal. También debe continuar el proceso de reestructuración institucional con la fusión de algunos ministerios ramales y la creación de diversas *Organizaciones Superiores de Dirección Empresarial*, a las que serán traspasadas la mayor parte de las funciones empresariales que hoy tienen los ministerios.

Un elemento importante de transformación del modelo económico es el referido al método de dirección de la economía. Las referencias en este caso son ambiguas, ya que se menciona la necesidad de otorgarle más autonomía a las empresas estatales, pero casi nunca se reconoce el papel del mercado en la asignación de recursos, no se considera la eliminación de monopolios, una mayor descentralización del comercio exterior ni un incremento de la competencia en el sector empresarial. Los Lineamientos especifican que en el modelo económico cubano “seguirá primando la planificación y no el mercado”, pero sin establecer claros límites entre ambos, sin especificar el papel que tendrá el mercado ni los cambios que se harán en la manera de planificar la economía. Hasta el momento la percepción de los empresarios es que la planificación centralizada se ha acrecentado en vez de flexibilizarse.¹⁴

La lucha contra la corrupción es otro de los elementos fundamentales del cambio del entorno institucional. El Presidente Raúl Castro ha dado a este asunto la máxima prioridad con la creación de la Contraloría General de la República, el aumento de la supervisión y control de los recursos públicos desde todo el aparato institucional, y una mayor vigilancia del cumplimiento de las nuevas regulaciones y medidas existentes y todas las que se van tomando como parte del proceso de reforma económica. En este esfuerzo, faltan sin embargo, la creación de una normativa que obligue a someter a licitación pública los proyectos y contratos de suministros a las empresas estatales (en las que participa la IED) y que también obligue a hacer públicos las condiciones de adjudicación. Políticas para incrementar la transparencia están pendientes para ayudar en la lucha contra la corrupción.

Gracias a los avances alcanzados en 2010-2011, la organización alemana Transparencia Internacional (TI) considera que “las reformas del presidente cubano, Raúl Castro, han ayudado a la percepción de su país” en el tema de corrupción. En la edición 2011, de su Índice de Percepción de la Corrupción (CPI), Cuba remonta ocho posiciones del puesto 69 al 61. En una escala de 0 (muy corrupto) a 10 (muy transparente) Cuba subió cinco décimas en 2011, de 3,7 a 4,2 puntos. Chile (7,2) encabeza la lista de países latinoamericanos en el puesto 22 de los 183 países analizados, mientras que Paraguay (2,2) y Venezuela (1,9) ocuparon los últimos puestos de la región: 154 y 172, respectivamente.

El entorno internacional para la IED en Cuba seguirá estando marcado por las sanciones estadounidenses contra la economía cubana. No se esperan cambios drásticos en este entorno. No obstante, algunos analistas tienen la percepción de que los resultados de las perforaciones en el Golfo de México pueden ser el elemento dinamizador de una nueva etapa de conversaciones y entendimientos con Estados Unidos. En opinión de algunos analistas, ante la inminencia del comienzo de las perforaciones, el gobierno de Estados Unidos debería extender una licencia general a las

¹⁴ Para más detalles sobre la reforma cubana ver Alonso, José Antonio, Francesc Bayo and Susanne Gratius [coord.] (2011): *Cuba en Tiempos de Cambio*, Editorial Complutense, Madrid.

compañías norteamericanas para la exportación de tecnologías asociadas a la industria petrolera y crear una capacidad de respuesta rápida para las compañías norteamericanas que proveen servicios de emergencia ante desastres petroleros.

El entorno macroeconómico cubano seguirá definido por la continuación del proceso de ajuste económico y la implementación de nuevos cambios estructurales. La pieza central de la continuación del ajuste radicará en el plan oficial para reducir las plantillas infladas (subempleo) en el sector estatal. El plan oficial es contraer la cantidad de trabajadores estatales en más de un millón en el período 2012-2015. El trabajo por cuenta propia, las microempresas, las cooperativas y la entrega de tierra en usufructo son las alternativas para absorber los desempleados estatales. Las autoridades económicas intentarán buscar un equilibrio entre el ritmo de achicamiento del sector estatal y la respuesta del sector no estatal a los marcos regulatorios más flexibles que se vayan instrumentando. Así y todo es previsible un incremento del desempleo como parte del proceso de desplazamiento sectorial.

El gobierno viene cambiando su concepción sobre la política de pleno empleo, reduce los gastos fiscales en salarios y allana el camino a la supresión de subsidios universales, al abrir las puertas a fuentes de mayores ingresos en los hogares. Las tensiones redistributivas en el proceso de reforma serán aliviadas mediante subsidios focalizados en las familias de menores ingresos (perdedores iniciales de los cambios) y una política impositiva que capte un porcentaje de la rentabilidad de las nuevas empresas no estatales (ganadores) con vista a obtener recursos para proteger los grupos vulnerables. La política social y la impositiva tendrán que adecuarse al nuevo escenario y a los nuevos objetivos.

En el entorno monetario lo más importante serán las medidas que se pongan en práctica para eliminar la dualidad monetaria. La manera y velocidad en que se realice la devaluación del peso cubano en el sector empresarial y se manejen los impactos de dicha acción definirán los efectos en la inflación, las cuentas fiscales, los balances de empresas y bancos y la IED. En el mediano plazo, la eliminación de la dualidad monetaria abrirá nuevas posibilidades de encadenamiento y participación en el mercado interno para la IED, además de los beneficios que desde un inicio reporta en la transparencia monetaria y fiscal. El restablecimiento de la convertibilidad total del CUC, y su posible devaluación con respecto a las divisas internacionales, podrán ser también una pieza central de los ajustes monetarios necesarios con eventuales impactos directos e indirectos en la IED.¹⁵

Para 2012 las autoridades económicas planifican un crecimiento del PIB de 3,4%. El Ministerio de Economía y Planificación explicó en la pasada sesión de la Asamblea Nacional que en 2012 contribuirán al crecimiento del PIB la actividad de construcción y montaje al expandirse un 27,2 %, el incremento en la producción nacional de alimentos, de materiales de la construcción y de insumos para el sector no estatal, así como, el aumento de los ingresos turísticos en 15%.

Se anunció un ajuste de la proyección oficial de crecimiento promedio a mediano plazo (hasta 2015) a 4,4%, desde el 5,1% planificado anteriormente. Evidentemente, el objetivo principal de la reforma cubana no parece ser maximizar el crecimiento económico con una apertura acelerada, sino que la gradualidad, la cautela y el objetivo de institucionalizar y “ordenar” el país son también prioridades. Por tanto, la IED tendrá que insertarse en una economía que no ofrece grandes impulsos desde la demanda agregada, en un entorno institucional que cambia pero gradualmente y que mantiene una

¹⁵ Para una información más amplia sobre la dualidad monetaria cubana ver Vidal, Pavel: “Monetary Duality in Cuba: Stages and Future Perspectives” in *Cuban Economic and Social Development: Policy Reforms and Challenges in the 21st Century*, David Rockefeller Center for Latin American Studies, Harvard University, Cambridge, 2012.

política selectiva hacia el capital extranjero, aunque podría ocurrir una mayor apertura en el futuro cercano dada la necesidad de ahorro externo.

Efectivamente, la reforma económica debe tender a dinamizar poco a poco el crecimiento de la economía cubana. A continuación se relacionan algunos de los impactos previsibles, vistos desde una perspectiva optimista:

- Las inversiones planificadas pueden crear nuevas capacidades de exportación que reemplazarán a los servicios profesionales como motores del crecimiento, estableciendo mayores encadenamientos con la economía interna y favoreciendo el crecimiento con un mayor efecto multiplicador.
- Las profundizaciones de reformas en la agricultura pueden permitir avanzar en la sustitución de importaciones de alimentos y la liberación de recursos en divisas que ayudarán a la salida de la crisis financiera doméstica.
- El desempleo estatal podrá relocalizarse en otros sectores, entre ellos, en la micro y pequeña empresa privada y en las cooperativas, que se multiplicarán bajo un marco regulatorio más flexible.
- Continuará la liberalización de la economía hacia sectores que puedan aprovechar en mayor grado el capital humano de la Isla.
- La continuidad del ajuste permitirá avanzar en la solución de la crisis financiera, facilitando así el acceso a los mercados internacionales.
- Se podrán alcanzar consensos políticos y sociales para profundizar las reformas estructurales con impactos positivos en la productividad y eficiencia del modelo cubano.

El impacto en el crecimiento de estos procesos se incrementaría con una mayor apertura a la IED. La muy baja tasa de formación bruta de capital fijo, sólo un 13% del PIB (frente a un 23% en el promedio de América Latina y el Caribe) obliga a hacer todos los esfuerzos posibles para disponer de ahorros que sustenten una mayor tasa de inversión. Dado los muy bajos niveles de consumo y salarios no es posible conseguir un incremento del ahorro desde el sector de los hogares. El achicamiento del sector estatal permitirá contar con un incremento del ahorro público pero que será insuficiente dadas las necesidades acumuladas de renovación y expansión del stock de capital físico en todos los sectores de la economía. La necesidad de ahorro externo es insoslayable en estas circunstancias, como lo ha sido en otras economías en esta etapa del desarrollo.

La experiencia internacional indica que los países que han logrado emprender una senda de crecimiento y mejoramiento de su infraestructura y condiciones de vida de la población, han gozado de tasas de inversión no menores al 30% del PIB, con notables apoyos desde la IED, que además proporcionan acceso a las cadenas internacionales de valor y a las nuevas tecnologías. Por tanto, las necesidades de ahorro externo e inserción internacional, obligarán, tarde o temprano, a cambiar substancialmente la política cubana hacia la inversión extranjera dentro del proceso de reforma en curso, en especial, transformar la visión oficial de la misma como “complemento de la inversión nacional” por aquella otra que la sitúe como elemento fundamental de los esfuerzos de inversión y crecimiento. Los primeros pasos de una nueva apertura a la IED pudieran comenzar vinculados a los sectores en los que ya se ha logrado un mayor consenso para acelerar su liberalización: la pequeña empresa privada, la agricultura y las futuras cooperativas urbanas.

PRINCIPALES DOCUMENTOS CONSULTADOS

- Reportes y estadísticas de la ONE (www.one.cu)
- Información y documentos reportados por la Delegación de la Unión Europea y los representantes de los Estados Miembros en Cuba.
- Informes Anuales y Documentos públicos del Ministerio de Comercio Exterior y la Inversión Extranjera.
- Trabajos previos y en elaboración de profesores del CEEC para los Seminarios Anuales del centro y otras publicaciones.
- Noticias de la prensa nacional y extranjera.

ANEXOS

Anexo 1. Legislación de interés para el inversionista extranjero en Cuba

Normativa Principal	
Ley 77 de 1995 (ANPP)	Ley de Inversión Extranjera
Acuerdo 5290 de 2004 (CECM)	Acuerdo que complementa a la Ley 77 con la autorización de nuevas formas de negocio
Presentación, aprobación y control de los negocios	
Resolución 25 de 2006 (MINVEC)	Reglamento para la presentación, aprobación y promoción de las oportunidades de Inversión Extranjera
Resolución 27 de 2003 (MINVEC)	Supervisión y Control de las Inversiones Extranjeras
Resolución 13 de 2007 (MINVEC)	Reglamento para la presentación, evaluación, aprobación, extinción, control y supervisión de los negocios autorizados en el Acuerdo 5290 de 2004
Decreto Ley 206 de 1996 (CECM)	Reglamento del Registro Nacional de Sucursales y Agentes de Sociedades Mercantiles Extranjeras
Resolución 550 de 2001 (MINVEC)	Procedimiento para la Tramitación de Expedientes por el Registro Nacional de Sucursales y Agentes de Sociedades Mercantiles Extranjeras
Resolución de Conflictos	
Instrucción 151 de 1996 (Tribunal Supremo Popular)	Competencia de tribunales en la solución de conflictos en que intervienen asociaciones económicas y empresas estatales
Derecho de Superficie y propiedad de inmuebles	
Resolución 157 de 2002 (MINJUS)	Registro de Propiedad de Inmuebles vinculados a la Inversión Extranjera
Decreto Ley 273 de 2010	Modifica dos de los artículos del Código Civil (221 y 222). Extiende derecho de superficie hasta 99 años.
Contratos de Seguro	
Decreto Ley 263 de 2008	Decreto Ley del Contrato de Seguro
Resolución 8 de 2009 (MFP)	Reglamento del Decreto Ley del Contrato de Seguro
Legislación Laboral	
Ley 49 de 1985 (ANPP)	Código del Trabajo
Resolución 3 de 1996 (MTSS)	Régimen laboral en la Inversión Extranjera
Decreto Ley 176 de 1997 (CE)	Sistema de justicia laboral, aplicable a las entidades empleadoras que suministran fuerza de trabajo a Inversiones Extranjeras

Resolución 42 de 1999 (MINVEC)	Reglamento para la contratación de personal extranjero por parte de organismos estatales cubanos
Resolución 11 de 2000 (MTSS)	Reglamento del régimen laboral del personal contratado para prestar servicios en sucursales de empresas extranjeras
Legislación Tributaria Nacional	
Ley 73 de 1994 (ANPP)	Ley del Sistema Tributario
Resolución 24 de 1995 (MFP)	Impuesto sobre los Ingresos Personales
Resolución 30 de 1995 (MFP)	Impuesto por la utilización de la fuerza de trabajo
Decreto Ley 167 de 1997 (CE)	Normas generales de procedimientos tributarios
Resolución 379 de 2003 (MFP)	Reglamento del Impuesto sobre Utilidades
Decreto Ley 124 de 1990	Sistema Arancelario
Decreto Ley 178 de 1997	Arancel de Aduanas para las importaciones sin carácter comercial
Resolución 371 de 2002 (MEP)	Exime del pago de los derechos de aduanas la importación de productos promocionales destinados a ferias, exposiciones, salones y manifestaciones similares
Resolución 4 de 2007 (MFP y MINCEX)	Complementario a Decreto Ley 124 de 1990
Importaciones y Exportaciones	
Resolución 402 de 2007 (MINCEX)	Procedimiento para el otorgamiento de nomenclaturas de exportación e importación a las Asociaciones Económicas Internacionales constituidas al amparo de la Ley N° 77
Resolución 190 de 2001 (MINCEX)	Reglamento sobre la actividad de importación y exportación
Resolución 15 de 2001	Autoriza a entidades extranjeras acreditadas en Cuba a la importación de mobiliario, equipos de oficina, insumos gastables y no gastables
Resolución 4 de 1999 (Aduana General de la República)	Normas para el Control Aduanero de las Muestras Comerciales
Resolución 4 de 1997 (MFP y MINCEX)	Reglamento sobre Normas de Origen
Decreto-Ley 162 de 1996	Ley de Aduanas de la República de Cuba

Fuente: Elaboración Propia

Anexo 2. Definición de las diferentes modalidades de negocio autorizadas

Ley No. 77 / 1995

Empresa mixta: Compañía mercantil cubana, que implica la formación de una persona jurídica distinta de las partes, adopta la forma de sociedad anónima por acciones nominativas, en la que participan como accionistas uno o más inversionistas nacionales y uno o más inversionistas extranjeros. Las proporciones de capital social que deben aportar el inversionista extranjero y el nacional son acordadas por ambos socios y establecidas en la autorización. Pueden construir oficinas, representaciones, sucursales y filiales, tanto en Cuba como en el exterior, así como tener participaciones en el exterior.

Contrato de asociación económica internacional: Pacto o acuerdo entre uno o más inversionistas nacionales y uno o más inversionistas extranjeros, para realizar conjuntamente actos propios de una asociación económica internacional (AEI), aunque sin constituir persona jurídica distinta de las partes. Puede tener por objeto la realización de cualquier actividad que le sea autorizada a las partes. Cada parte contratante puede hacer aportaciones distintas y les es viable llegar a formar un fondo común, siempre y cuando quede determinada la proporción de propiedad de cada uno de ellos.

Empresa de capital totalmente extranjero: El inversionista extranjero ejerce la dirección de la misma, disfruta de todos los derechos y responde por todas las obligaciones prescritas en la autorización.

Acuerdo No.5290 / 2004

Contrato para la producción cooperada de bienes o para la prestación de servicios: Contrato que se concierta entre una empresa, entidad estatal cubana o sociedad mercantil de capital totalmente cubano, en correspondencia con su objeto social o empresarial, y una persona natural o jurídica extranjera con el propósito de desarrollar una determinada producción de bienes o prestación de servicios con destino al mercado interno y/o a la exportación.

La parte extranjera suministra, financia o ambas, tecnología, materias primas, equipamiento, productos semi-elaborados y asistencia técnica, a cambio del pago del precio que se pacta por cada uno de estos conceptos, a partir de la comercialización de la producción o del servicio.

Es responsabilidad exclusiva de la entidad cubana parte en el contrato toda la actividad de dirección, administración y gestión, aunque puede recibir asesoría de la parte extranjera en correspondencia con el contrato de asistencia técnica que a tales efectos suscriba.

Contrato de administración productiva y/o servicios: Es aquel por el que una empresa o entidad cubana con personalidad jurídica o sociedad mercantil de capital totalmente cubano, contrata a una persona jurídica extranjera para que administre una o varias líneas de producción, una instalación productiva o de servicios, o una parte de las actividades que estas realizan, por un período determinado, a cambio del pago que mutuamente acuerden, condicionado a los resultados de la gestión de administración realizada en correspondencia con los indicadores que se pactan.

En estos contratos la parte extranjera deberá aportar *know how*, tecnología o mercado basado en su experiencia industrial o comercial en el tipo de actividad que administrará.

El contrato de administración hotelera: Acuerdo por escrito entre el titular de un hotel ("Titular") y una compañía profesional de administración de hoteles ("Gerente") mediante el cual la Gerente acepta la responsabilidad que le otorga la Titular de asumir y realizar eficientemente la administración y comercialización de los servicios que presta el hotel a cambio del pago de honorarios; y sin que se produzca transferencia alguna de propiedad u otro derecho real del hotel.

Fuente: Elaboración Propia

Anexo 3. Pasos en el proceso de aprobación y establecimiento

Para establecerse en Cuba con fines productivos, sea cual sea la modalidad pretendida, se deben seguir los siguientes pasos (www.cubaindustria.cu):

1. Identificar las empresas cubanas con posible interés en proyectos de inversión conjuntos con personas naturales o jurídicas extranjeras. Para ello es posible:
 - Contactar al Departamento de Promoción Comercial y Desarrollo Industrial perteneciente a la Cámara de Comercio de Cuba, responsable de promocionar la cartera de proyectos en los que existe interés de utilizar inversión extranjera.
 - Contratar los servicios de una consultoría radicada en Cuba
 - Contactar a los Ministerios y grupos empresariales correspondientes.
2. En caso de existir interés de desarrollar el proyecto de inversión, se suscribe una *Carta de Intención de Negocios* o *Acuerdo Marco* se comienza el proceso de negociación.
3. Durante la negociación se prepara la documentación económica y jurídica que requiere la asociación propuesta, que en lo fundamental incluye: *Proyecto de Convenio de Asociación y de Estatutos*; y *Estudio de Factibilidad Económica*. Además el inversionista extranjero deberá presentar una acreditación de su identidad y solvencia, así como poderes que prueben su representación legítima en caso que concurra con el carácter de persona jurídica.
4. La documentación anterior será discutida con un representante del organismo patrocinador hasta obtener su aprobación.
5. Presentación de la documentación al Ministerio de Comercio Exterior e Inversión Extranjera (MINCEX), quien la somete en calidad de consulta a cuantos otros organismos e instituciones corresponda.
6. El MINCEX eleva la propuesta al Comité Ejecutivo del Consejo de Ministros (CECM) o a una comisión de gobierno designada por éste al efecto, para su aprobación o denegación. Dicha decisión no debe exceder los 60 días naturales contados a partir de la fecha de presentación de la solicitud.
7. Emisión de un *Acuerdo o Resolución Gubernamental* autorizando la creación de la Asociación. En la autorización se consignan las condiciones a que estará sometida ésta, el objetivo y el término de la forma de inversión de que se trate.
8. Constitución de la Asociación mediante *Escritura Pública* en la Notaría Especial del Ministerio de Justicia.
9. Inscripción en el *Registro de Inversiones Extranjeras* de la Cámara de Comercio. Para el registro inicial se establece un límite de 30 días a partir de la fecha de emisión del Acuerdo o Resolución Gubernamental a que se hace referencia en el punto siete.

En el caso de una empresa de capital totalmente extranjero, también se debe contactar al Organismo Estatal rector de la rama de actividad que sea de interés y proseguir con el resto de las aprobaciones y pasos.

En la práctica, el tiempo requerido en todo el proceso de negociación y aprobación es superior al de otros países y por tanto más costoso. Tan solo en las conversaciones iniciales (hasta el paso 5) pueden transcurrir alrededor de 2 años.

Anexo 4. Acuerdos Bilaterales para la Promoción y Protección Recíproca de Inversiones (APPRI)

No	País	Año de suscripción	No	País	Año de suscripción
1	Italia	1993	32	Bélgica-Luxemburgo	1998
2	Rusia	1993	33	Portugal	1998
3	España	1994	34	Bulgaria	1998
4	Colombia	1994	35	Surinam	1999
5	Reino Unido	1995	36	Panamá	1999
6	China	1995	37	Mongolia	1999
7	Bolivia	1995	38	Trinidad y Tobago	1999
8	Ucrania	1995	39	Guatemala	1999
9	Vietnam	1995	40	Argelia	1999
10	Argentina	1995	41	Guyana	1999
11	Sudáfrica	1995	42	Holanda	1999
12	Líbano	1995	43	Rep. Dominicana	1999
13	Chile	1996	44	Ghana	1999
14	Rumania	1996	45	Hungría	1999
15	Barbados	1996	46	Zambia	2000
16	Alemania	1996	47	Austria	2000
17	Grecia	1996	48	Bielorrusia	2000
18	Suiza	1996	49	Yugoslavia	2000
19	Venezuela	1996	50	Perú	2000
20	Eslovaquia	1997	51	Paraguay	2000
21	Francia	1997	52	Dinamarca	2001
22	Laos	1997	53	Croacia	2001
23	Ecuador	1997	54	Camboya	2001
24	Cabo Verde	1997	55	México	2001
25	Jamaica	1997	56	Honduras	2001
26	Brasil	1997	57	Mozambique	2001
27	Namibia	1997	58	Qatar	2001
28	Indonesia	1997	59	Finlandia	2001
29	Malasia	1997	60	CARICOM	2001
30	Turquía	1997	61	Uganda	2002
31	Belize	1998	62	San Marino	2002

Fuente: MINCEX

Anexo 5. Convenios para evitar la Doble Imposición y la Evasión Fiscal

País	Año de Suscripción
España	1999
Barbados	1999
Italia	2000
Rusia	2000
Portugal	2000
Líbano	2001
China	2001
Vietnam	2002
Austria	2003
Ucrania	2003
Venezuela	2003

Fuente: MINCEX

Anexo 6. Sobre la Propiedad Industrial

1. Legislación Vigente

Legislación Vigente - Invenciones, Dibujos y Modelos Industriales

[Decreto-Ley número 290, 291 y 292](#), de las Invenciones y Dibujos y Modelos Industriales; de Protección de las Variedades Vegetales y de los Esquemas de Trazado de Circuitos Integrados, de 1 de febrero de 2012.

[Resolución número 999-83](#), del Presidente de la Academia de Ciencias de Cuba, de 13 de junio de 1983. Establece disposiciones complementarias de índole procesal al Decreto Ley número 68.

[Resolución número 72/02](#), de la Ministra de Ciencia, Tecnología y Medio Ambiente, de 11 de julio de 2002. Modifica las Normas para la aplicación del Tratado de Cooperación en materia de Patentes (PCT) en la República de Cuba.

[Resolución número 50/2004](#), del ministro PSR del Ministerio de Ciencia, Tecnología y Medio Ambiente de 30 de abril de 2004. Pone en vigor el uso obligatorio de la Norma ST-25 de la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual, para las solicitudes de invenciones que incluyan secuencias de nucleótidos y aminoácidos.

[Resolución número 2416/2003](#), de la Directora de la OCPI, de 17 de octubre de 2003. Pone en vigor las tarifas concernientes a los trámites relativos a las modalidades de invenciones y modelos industriales a partir del 15 de noviembre de 2003.

[Resolución número 1100/83](#), del Presidente de la Academia de Ciencias, de 8 de noviembre de 1983. Aclara la Resolución número 999/83, en lo relativo al término de contestación de los requerimientos oficiales, y al pago por la concesión de solicitudes.

Legislación sobre Marcas y Otros Signos Distintivos

[Decreto Ley número 203](#), de Marcas y Otros Signos Distintivos, de 24 de diciembre de 1999. Deroga lo relativo a marcas y otros signos distintivos en el Decreto Ley número 68, regulando las relaciones jurídicas recíprocas que se establecen en la esfera de la solicitud, tramitación, gestión administrativa, concesión, administración y observancia de los derechos de propiedad industrial sobre las marcas y otros signos distintivos.

[Resolución número 63/2000](#), Reglamento del Decreto Ley número 203, de la Ministra de Ciencia, Tecnología y Medio Ambiente, de 22 de mayo de 2000. Establece disposiciones complementarias de índole procesal al Decreto Ley número 203.

[Resolución número 2496/2000](#) de la Directora General de la OCPI, de 5 de mayo de 2000, establece las tarifas relativas a la actividad de registro de las marcas, nombres comerciales, emblemas comerciales, rótulos de establecimientos y lemas comerciales.

[Resolución Conjunta número 1/1998](#) CITMA-MINCEX, de 15 de junio de 1998. Pone en vigor los lineamientos e indicaciones generales a cumplimentar por las entidades constituidas por capital cubano en materia de marcas comerciales.

[Resolución número 0248/2010](#) de la Directora General de la OCPI, de 3 de febrero de 2010. Establece la obligatoriedad de la aplicación de la Novena Edición de la Clasificación Internacional de Productos y Servicios y la utilización de su Lista Alfabética, para el registro de las marcas, establecida por el Arreglo de Niza. Esta resolución deroga la Resolución número 3270/01, de 14 de diciembre de 2001.

Legislación sobre Indicaciones Geográficas

[Decreto-Ley número 228](#) de las Indicaciones Geográficas de 20 de febrero de 2002. Regula la protección de las indicaciones geográficas como objeto de derechos de propiedad industrial.

[Resolución número 1868/2002](#) De la Directora General de la OCPI, de 5 de mayo de 2000, establece las tarifas relativas a la actividad de registro u otros servicios relacionados con las indicaciones geográficas.

Otras disposiciones jurídicas vinculadas a la Propiedad Industrial

Decreto-Ley N° 162, denominado Ley de Aduanas, de la Aduana General de la República de Cuba, de 3 de abril de 1996, con el objetivo de regular el control aduanero aplicable a la entrada, el tránsito, el cabotaje, el transbordo, el depósito y la salida del territorio nacional de mercancías, viajeros y sus equipajes, bienes y valores sujetos a regulaciones especiales, incluidas la flora y la fauna protegidas, y los medios en que se transporten. Los artículos 16, inciso k) y el 19, inciso ñ) regula todo lo relacionado con la Propiedad Intelectual.

Resolución número 29-97 de la Ministra de Ciencia, Tecnología y Medio Ambiente de 27 de marzo de 1997, aprobando el cambio de denominación de la Oficina Nacional de Inventiones, Información Técnica y Marcas, establecida por el Acuerdo del Consejo de Ministros de 30 de noviembre de 1976, por Oficina Cubana de la Propiedad Industrial, identificándose con las siglas OCPI.

Resolución número 25-2001 del Jefe de la Aduana General de la República de 24 de septiembre de 2001, puesta en vigor a partir del 4 de octubre de 2001. La resolución establece las normas para regular el procedimiento para la protección en frontera de los Derechos de Propiedad Intelectual y los trámites de las demandas de retención de mercancías que infrinjan dichos derechos. Esta resolución deroga la Resolución No. 21, de fecha de 14 de julio de 1997.

Resolución número 21/2002 de 28 de febrero de 2002, pone en vigor el Sistema Nacional de Propiedad Industrial, definiendo sus objetivos generales, así como los lineamientos metodológicos para el diseño y la organización de los sistemas internos de propiedad industrial en los órganos, organismos, empresas, instituciones y el sector cooperativo del país.

Resolución número 659/2002 de la Directora General de la OCPI, de 20 de marzo de 2002, en la cual se establece el Reglamento de Agentes Oficiales y Representantes de Propiedad Industrial.

Resolución número 1089/2010 de la Directora de la OCPI, de 14 de mayo de 2010, que aprueba el nuevo Sistema de Formularios para las diferentes Modalidades de la Propiedad Industrial, acorde a los requerimientos legales de las legislaciones vigentes y deroga la Resolución número 0111/2009.

Resolución número 2620/2000 de la Directora General de la OCPI, de 15 de junio de 2000. Establece el procedimiento para el servicio de búsqueda que presta la OCPI, previo al trámite de registro de nombres de dominio a realizar en el CUBANIC.

Resolución número 3666/2006 de la Directora General de la Oficina Cubana de la Propiedad Industrial, de 22 de noviembre de 2006, la cual deroga la Resolución número 980/2001 que establecía el Procedimiento de Notificación del Informe Conclusivo de Examen.

Fuente: www.ocpi.cu

2. Tratados Internacionales a los que Cuba se suscribe en materia de Propiedad Industrial.

- Convenio de París para la protección de la Propiedad Industrial. Acta de Estocolmo.
- Arreglo de Madrid relativo a la represión de las indicaciones de procedencia falsas o engañosas en los productos.
- Arreglo de Madrid para el registro internacional de marcas.
- Protocolo concerniente al Arreglo de Madrid para el registro internacional de marcas.
- Convención General Interamericana de protección marcaria y comercial (Convención de Washington).
- Arreglo de Niza relativo a la Clasificación Internacional de Productos y Servicios para el registro de marcas.
- Acuerdo de Viena relativo a la Clasificación Internacional de elementos figurativos de las marcas.
- Convenio constitutivo de la OMPI.
- Arreglo de Lisboa relativo a la protección de las Denominaciones de Origen y su Registro

Internacional.

- Tratado de Budapest sobre reconocimiento internacional del depósito de microorganismos a los fines del procedimiento en materia de patentes.
- Arreglo de Estrasburgo relativo a la Clasificación Internacional de Patentes (IPC).
- Tratado de Cooperación en Materia de Patentes.
- Tratado de Nairobi sobre la Protección del Símbolo Olímpico.
- Arreglo de Locarno que establece una Clasificación Internacional para los Dibujos y Modelos Industriales.
- Acuerdo sobre los Aspectos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio.

Fuente: Guía de Negocios. Embajada de la República Argentina (Dic, 2010)

Anexo 7. Cartera de Proyectos presentada por la Cámara de Comercio (Dic. 2011)

Turismo
Empresa Mixta con cadena Gran Caribe para la construcción de hoteles en Rancho Luna – Pasacaballos, Provincia Cienfuegos.
Empresa Mixta con empresa Cubanacán para la construcción de hoteles y campo de golf en Amigos del Mar, Santa Lucía. Provincia Camagüey.
Empresa Mixta con empresa Palmares para la construcción de alojamiento y campo de golf en Amigos del Mar, Santa Lucía. Provincia Camagüey.
Petróleo
Contratos de exploración a riesgo en la Zona Económica Exclusiva de Cuba en el Golfo de México
Servicios asociados a la mejora de la calidad de los pozos petroleros. Prestación de servicios a la perforación en Cuba y en terceros países.
Minería
Asociación Económica Internacional o Empresa Mixta para trabajos de prospección geológica en la región de la Sierra Maestra y exploración de yacimientos de posible interés económico de esta región.
Creación de una empresa mixta para la construcción de una mini refinería para sulfuros de níquel y cobalto. (85 MM USD)
Contrato a riesgo del inversionista para explotación de las Colas Rojas de la industria cubana del Níquel. (3.5 MM USD)
Energía
Empresa Mixta para la instalación de no menos de 100 MW de energía eólica en las provincias orientales.
Empresa Mixta para la producción de paneles solares y el desarrollo de la producción de Celdas de Silicio (30 MM USD)
Envases

Empresa Mixta con la cubana Suchel para planta productora de artículos y envases plásticos (3 MM USD)
Empresa Mixta con la cubana Suchel para planta productora de tubos laminados para crema dental (5 MM USD)
Empresa Mixta con la Unión de Integración Poligráfica para la producción de envases flexibles (5 MM USD)
Empresa Mixta con la Poligráfica para la producción de envases plegables (5 MM USD)
Empresa Mixta con la Poligráfica para la producción de etiquetas impresas (6 MM USD)
Empresa Mixta para la producción y comercialización de ampulas y bulbos a partir de tubos de vidrio importado (13 MM USD)

Fuente: Cámara de Comercio

Anexo 8. Directorio de Instituciones Financieras y Aseguradoras.

Bancos Comerciales	
<p>Banco Nacional de Cuba (BNC)</p> <p><i>Oficina Central/Head Office:</i> Aguiar 456 e/ Amargura y Lamparilla. Municipio Habana Vieja, La Habana.</p> <p>Telf.:(537)862-8896 (537)866-9512 Fax: (537)866-9390</p>	<p>Banco de Crédito y Comercio (BANDEC)</p> <p><i>Oficina Central/Head Office:</i> Amargura 158 esq. Cuba. Municipio Habana Vieja, La Habana.</p> <p>Telf.:(537)861-4533 (537)863-5261 Fax: (537)866-8968</p>
<p>Banco Popular de Ahorro (BPA)</p> <p><i>Oficina Central/Head Office:</i> Calle 16 #306 e/ 3ra y 5ta Ave. Miramar. Playa, La Habana</p> <p>Telf.:(537)202-2545/49 Fax: (537)204-1180 (537)203-3024</p>	<p>Banco Exterior de Cuba (BEC)</p> <p><i>Oficina Central/Head Office:</i> Calle 23 #55 esq. P. Vedado. Plaza, La Habana</p> <p>Telf.:(537)55-0795; 55-0720; 55-0840 Fax: (537)55-0794; 55-0729 E-mail: bec@bec.co.cu</p>
<p>Banco Financiero Internacional S.A. (BFI)</p> <p><i>Oficina Central/Head Office:</i> 5ta. Ave. No. 9009 esq.92, Miramar. Playa, La Habana</p> <p>Telf.:(537)267-5000 Fax: (537)267-5001/02 Swift Code: BFICCUHH</p>	<p>Banco Internacional de Comercio S.A (BICSA)</p> <p><i>Oficina Central/Head Office:</i> 20 de Mayo y Ayestaran, Apartado 6113. Plaza, La Habana</p> <p>Telf.: (537)855-5482/85; 883-6038 Fax: (537)883-6028 E-mail: bicsa@bicsa.co.cu</p>
<p>Banco Metropolitano S.A.</p> <p><i>Oficina Central/Head Office:</i> 5ta Ave.y Calle 112, Miramar. Playa, La Habana</p> <p>Telf.:(537)204-9188/89; 204-3869/70 Fax: (537)204-9193;204-9186 E-mail: bm@banco-metropolitano.com</p>	<p>Banco de Inversiones S.A.</p> <p><i>Oficina Central/Head Office:</i> 5ta. Ave. No.6802 esq. a 68, Miramar. Playa, La Habana</p> <p>Telf.:(537)204-3374/75 Fax: (537)204-3377 E-mail: inversiones@bdi.cu</p>

www.banco-metropolitano.com	www.bdi.cu
	<p>Banco Industrial de Venezuela</p> <p><i>Oficina Central/Head Office:</i> Ave. 3ra. e/ 78 y 80, Edificio Jerusalén, Piso 2do., Oficina 202, Centro de Negocios, Miramar. Playa, La Habana.</p> <p>Teléfonos: 206 – 9650 Fax: 206 – 9651</p>
Financieras no bancarias	
<p>Grupo Nueva Banca S.A.</p> <p><i>Oficina Central/Head Office:</i> Calle 1ra. No.1406 e/ 14 y 16 Miramar. Playa, La Habana</p> <p>Tel.:(537)204-7564/67 Fax: (537)204-5674</p>	<p>Compañía Fiduciaria S.A.</p> <p><i>Oficina Central/Head Office:</i> 5ta Ave. #2204 e/ 22 y 24, Miramar. Playa, La Habana</p> <p>Tel.:(537)204-7434/35 Fax: (537)204-9745 E-mail: nbfid@nbfid.colombus.cu</p>
<p>RAFIN S.A.</p> <p><i>Oficina Central/Head Office:</i> Ave. del Puerto esq. Obrapía. Habana Vieja, La Habana</p> <p>Tel.:(537)66-6646 Fax: (537)33-6901</p>	<p>FIMEL S.A.</p> <p><i>Oficina Central/Head Office:</i> Ave. 63 y 102. Marianao, La Habana</p> <p>Tel.:(537)267-1631; 260-8333 Fax: (537)267-1634</p>
<p>ARCAZ S.A.</p> <p><i>Oficina Central/Head Office:</i> Calle 23 No. 171 e/ N y O, Vedado. Plaza, La Habana</p> <p>Tel.: (537)832-2849 Fax: (537)33-3193 Email: clientes@arcaz.minaz.cu</p>	<p>Corporación Financiera Habana S.A.</p> <p><i>Oficina Central/Head Office:</i> Centro de Negocios Miramar. Edif. 1-A, Piso 3 (Oficina 305). Ave. 3ra entre 78 y 80. Playa, La Habana</p> <p>Tel.: (537)204-3611 (537)204-3654 Fax: (537)204-3706 Email: root@cfh.cu</p>
<p>Financiera CIMEX S.A.</p> <p><i>Oficina Central/Head Office:</i> Calle 8 #319 e/ 3ra y 5ta Avenida. Playa, La Habana</p> <p>Tel.:(537)204-3191 (537)204-2193 Fax: (537)204-2529</p>	<p>FINATUR S.A.</p> <p><i>Oficina Central/Head Office:</i> Calle 23 #672 esq. a D, Vedado. Plaza, La Habana</p> <p>Tel.:(537)66-2209/12 Fax: (537)33-4742 Email: presidencia@finatur.bandec.cu</p>
<p>Financiera Iberoamericana S.A.</p> <p><i>Oficina Central/Head Office:</i> Centro de Negocios, Miramar. Edificio Habana, (Oficina 401)Ave. 3ra e/ 78 y 80, Miramar. La Habana</p> <p>Tel.:(537)204-3196/97 Fax: (537)204-3198</p>	<p>FINTUR S.A.</p> <p><i>Oficina Central/Head Office:</i> 5 ta Ave. 4605 entre 46A y 60 Miramar. Playa, La Habana</p> <p>Tel.:(537)204-9709/08 Fax: (537)204-9682 Email: presiden@cmatriz.fintur.tur.cu</p>
<p>Compañía Financiera S.A</p> <p><i>Oficina Central/Head Office:</i> Calle 26 #502 e/ 5ta</p>	<p>GILMART PROJECT S.A</p> <p><i>Oficina Central/Head Office:</i> Calle 20 No.515</p>

<p>y 7ma Ave. Miramar. Playa, La Habana</p> <p>Telf.: (537)204-9692/93 Fax: (537)204-9691 Email: comfin@ip.etcса.сu</p>	<p>Entre 7ma y 5ta Ave. Miramar. Playa, La Habana.</p> <p>Teléfonos: 204-1752 / 204-1754</p>
Bancos Extranjeros	
<p>Havin Bank Ltd.</p> <p><i>Oficina de Representación/ Representative Office:</i> Edificio ATLANTIC apto. 4 H calle D No. 8 e/ 1ra. y 3ra., Vedado Plaza, La Habana</p> <p>Telf.: + (537) 8301069, + (537) 8331414 Fax: + (537) 8311035 Email: havint@enet.cu</p>	<p>National Bank of Canada</p> <p><i>Oficina de Representación/ Representative Office:</i> Centro de Negocios Miramar, Edif. Jerusalén, Piso 3 (Oficina 306)Calle 3ra e/ 78 y 80, Miramar. Playa, La Habana</p> <p>Telf.: (537)204-3008 Fax: (537)204-5487</p>
<p>BBVA</p> <p><i>Oficina de Representación/ Representative Office:</i> 5ta Ave. #4205 e/42 y 44, Miramar. Playa, La Habana</p> <p>Telf.: (537)204-0600 (537)204-9278 Fax: (537)204-9279 Email: bbva-cuba@ip.etcса.сu</p>	<p>Banco Sabadell</p> <p><i>Oficina de Representación/ Representative Office:</i> Centro de Negocios Miramar, Edif. Jerusalén, Piso 3 (Oficina 302)Calle 3ra e/ 78 y 80, Miramar. Playa, La Habana</p> <p>Telf.: (537)204-9394/95 Fax: (537)204-9396</p>
<p>Société Générale</p> <p><i>Oficina de Representación/ Representative Office:</i> Edif. Lonja del Comercio (Local 4-A) Lamparilla #2 e/ Avenida del Puerto y Oficios. Habana Vieja, La Habana.</p> <p>Telf.: (537)66-9813/14 Fax: (537)66-9808 Email: socgen.saintigny@ip.etcса.сu</p>	<p>FRANSABANK SAL</p> <p><i>Oficina de Representación/ Representative Office:</i> Calle 72 #505 e/ 5ta Ave y 5ta A Miramar. Playa, La Habana</p> <p>Telf.: (537)204-9272 204-9305/6 Fax: (537)204-9273 Email: frsbkaak@ceniai.inf.cu</p>
<p>Caja Madrid</p> <p><i>Oficina de Representación/ Representative Office:</i> Centro de Negocios Miramar. Edificio 1-A, Piso 3 (Oficina 304)Avenida 3ra e/ 78 y 80, Miramar. Playa, La Habana</p> <p>Telf.: (537)204-3705 Fax: (537)204-3706 Email: cajamadrid@ip.etcса.сu</p>	<p>BNP PARIBAS</p> <p><i>Oficina de Representación/ Representative Office:</i> Centro de Negocios Miramar. Edificio Habana (Oficina 407)Avenida 3ra entre 78 y 80, Miramar. Playa, La Habana</p> <p>Telf.: (537)204-8854/55 Fax: (537)204-8856</p>
<p>Republic Bank Ltd.</p> <p><i>Oficina de Representación/ Representative Office:</i> Centro de Negocios Miramar. Edif. Jerusalén, Piso 3 (Oficina 308)Ave. 3ra entre 78 y 80, Miramar. Playa, La Habana</p> <p>Telf.: (537)204-6800 Fax: (537)204-6803 E-mail: rbh@republic.co.cu</p>	<p>BPCE INTERNATIONAL ET OUTRE-MER</p>

Financieras Extranjeras	
<p>FINCOMEX Ltd.</p> <p><i>Oficina de Representación/ Representative Office:</i> Calle 3ra esquina 36, No. 3408, apto. 2. Miramar. Playa, La Habana</p> <p>Telf.: (537)204-5131, 204-2178, 204-2256 Fax: (537)204-4977 E-mails: fincomex@enet.cu / leticia@enet.cu</p>	<p>NOVAFIN FINANCIERA S.A</p> <p><i>Oficina de Representación/ Representative Office:</i> Calle 3ra. Entre 78 y 80, Oficina 205, Centro de Negocios, edificio Jerusalén, Miramar. Playa, La Habana</p> <p>Teléfonos: 204 – 4906 Fax: 204 – 4806</p>
GILMAR INVESTMENTS INC. Oficina de Representación	CARIBEAN TULIP FINANCE INC. Oficina de Representación
Aseguradoras	
<p>ESICUBA</p> <p>Dirección: Cuba No. 314 entre Obispo y Obra Pía. Habana Vieja, La Habana</p> <p>Telf: (53 7) 862-8031/38 Fax: (53 7) 833-8038 e-mail: esicuba.clientes@esicuba.cu Web: http://www.esicuba.cu</p>	<p>INTERMAR S.A.</p> <p>Dirección: Calle F No. 560 e/23 y 25, Vedado, La Habana</p> <p>Telf: (5 37) 833-2468, (5 37) 833-2493, (5 37) 833-8497, (5 37) 833-2494 e-mail: comerciales@casamatriz.intermar.cu Web: http://www.casamatriz.intermar.cu</p>
<p>ASISTUR</p> <p>Dirección: Prado # 208 e/ Colon y Trocadero, Habana Vieja, La Habana</p> <p>Telf: (53 7) 866-4499 Fax : (53 7) 866-8087 e-mail Asistencia: asisten@asistur.cu e-mail Seguros: seguros@asistur.cu Web: http://www.asistur.cu</p>	<p>ESEN</p> <p>Dirección: Calle 5ta No. 306 e/ C y D, Vedado, Plaza de la Revolución, La Habana</p> <p>Telf: (5 37) 830-2509, (5 37) 832-5510</p>
Avalúos y Consultorías Económicas	Bufete abogados – Propiedad Industrial
<p>CONAVANA S.A.</p> <p>Dirección: Calle 8 No. 306 entre 13 y 15, Vedado, Plaza de la Revolución, La Habana</p> <p>Teléfonos: (53 7) 833-7343, (53 7) 833-7341 Fax: (53 7) 833-7341 e-mail: consultores@conavana.cu</p>	<p>LEX S.A.</p> <p>Calle 1ra. Esquina a calle 10, Miramar. Playa, La Habana</p> <p>Tel: (53-7) 204-9093. Fax: (53-7) 204-9533. E-mail: juridico@lexsa-sa.cu Web: http://www.lex-sa.com</p>

Fuentes: BCC, MFP.