

Las relaciones de Cuba con América del Norte y el bloqueo de los Estados Unidos contra Cuba

Msc. Luis René Fernández Tabío

Centro de Estudios sobre Estados Unidos
Universidad de La Habana

Introducción

El propósito principal de estas páginas es analizar las relaciones económicas de Cuba con América del Norte, como subregión luego de la firma en 1989 del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) y evaluar los principales obstáculos para el desarrollo de esas relaciones en el contexto del bloqueo económico.

Durante la última década del pasado siglo ocurren dos complejos procesos relevantes para la dinámica de las relaciones económicas de Cuba con América del Norte: la intensificación de la integración económica subregional promovida por los estados en el marco de una creciente globalización y ascenso de la corriente neoclásica en la economía¹ y en particular la derivada del Tratado de Libre Comercio de América del Norte;² y el proceso de ajuste y adaptación cubana a las nuevas condiciones de la economía mundial, para asumir en un primer momento el reto de la supervivencia y luego retomar la continuidad del desarrollo en el contexto de un perfeccionamiento del socialismo.³

El bloqueo económico de Estados Unidos a Cuba, implantado casi inmediatamente después del triunfo de la Revolución del primero de enero de 1959, determinó la estructura de las relaciones económicas de Cuba por cuatro décadas hasta la desaparición del socialismo de Europa a finales de los años 80 del pasado siglo.⁴ A partir de entonces las relaciones externas de Cuba se han aproximado cada vez más a las predicciones de los enfoques de la geografía económica y las ecuaciones de gravitación del comercio, al aumentar la proporción del continente americano en los intercambios comerciales de Cuba. Las potencialidades económicas de Cuba y sus relaciones con América del Norte están siendo limitadas por las restricciones del bloqueo económico y financiero de Estados Unidos a Cuba. La gradual desaparición del bloqueo constituye la variable clave para entender el

¹ Integración regional promovida por el estado se refiere a “decisiones de políticas específicas definidas por los gobiernos en el ámbito de la integración económica diseñadas para reducir o eliminar barreras en el intercambio mutuo de bienes, capitales, servicios y gente”, Andrés Serbin, “Globalización, regionalismo e integración regional: tendencias actuales en el Gran Caribe”, Anuario de la integración regional en el Gran Caribe 2000, no. 1, *Nueva Sociedad*, Caracas, 2000, p. 23.

² A ello se le sumaría desde 1994 la propuesta estadounidense de crear un Área de Libre Comercio de las Américas.

³ Véase: Resolución económica del V Congreso del Partido Comunista de Cuba, *Granma*, La Habana, 7 de noviembre de 1997.

⁴ Es frecuente el empleo del término “embargo” para referirse al bloqueo a Cuba. Un debate reciente sobre la definición de embargo puede verse en: Olga E. Fernández Álvarez. “Cuba – EEUU: Embargo bajo escrutinio. Reflexiones para un debate”. *Cuadernos de Nuestra América*, Vol. XV, No. 30, julio – diciembre 2002. pp. 129 – 149.

reacomodo de las relaciones de Cuba con los países miembros del Tratado de Libre Comercio de América del Norte: Canadá, México y Estados Unidos en los próximos años.

Las sanciones económicas y el “engagement”

Dada la significación que tiene la política de bloqueo económico del gobierno de Estados Unidos a Cuba como una de las variables principales para explicar el estado actual y perspectiva de las relaciones económicas de Cuba con América del Norte, conviene reflexionar brevemente sobre el papel de las sanciones económicas en este contexto, para definir el vínculo triangular con las políticas de Canadá y México hacia Cuba.

El problema resulta que los políticos estadounidenses han presentado esta política de confrontación y sanciones económicas⁵ como el mejor medio para defender no sólo los principios morales y éticos de la sociedad norteamericana, sino sus intereses económicos, políticos y de seguridad. Sin embargo, un examen actual del problema evidenciaría sus graves inconsistencias e incoherencias, pues al tratar de asfixiar a la economía cubana y aunque no se reconozca con frecuencia, se está actuando no sólo contra Cuba, sino también contra los intereses económicos, políticos y de seguridad de Estados Unidos.⁶

Ello es así porque las sanciones económicas bloquean la participación de los agentes económicos estadounidenses en el comercio y las inversiones en la Isla y además refuerzan el clima de confrontación que de alguna manera, indirectamente, puede obstaculizar otros ámbitos de las relaciones, como son el académico, el deportivo, el cultural, e incluso el familiar y personal. Estos componentes de la relación con frecuencia se colocan como rehenes de la relación de confrontación interestatal, y contribuyen a reducir al mínimo la capacidad de entendimiento recíproco derivado de las relaciones bilaterales y el espacio de un marco para la negociación.⁷

Existen argumentos desarrollados en los estudios sobre sanciones económicas en las relaciones internacionales,⁸ que encuentran confirmación en el caso del bloqueo económico articulado por Estados Unidos contra Cuba. La falta de efectividad de las sanciones

⁵ La literatura sobre relaciones internacionales en términos generales clasifica los conflictos de acuerdo a los métodos empleados en dependencia del grado de hostilidad entre las partes. Estos son: 1. Diplomacia y negociación; 2. Sanciones económicas y embargos; 3. Acciones militares. Véase: M.S. Daoudi; M.S. Dajani. *Economic Sanctions. Ideals and Experience*. International Library of Economics. Routledge & Kegan Paul. London, Boston, Melbourne and Henley, 1983, p. 11.

⁶ Wayne Smith. “Cuba After the Cold War. What Should U.S. Policy Be? *International Report*. Center for International Policy. March, 1993.

⁷ La variante presentada por el presidente Bush el 20 de mayo del 2002 como “Iniciativa para una Nueva Cuba” y las prácticas derivadas del objetivo de construir “instituciones civiles independientes en Cuba”, agudizan el clima de las relaciones bilaterales al alentar y profundizar las actividades subversivas encabezadas por James Cason, Jefe de la Oficina de Intereses de Estados Unidos en La Habana, los secuestros de aviones y lanchas, que una vez sofocados por el gobierno cubano, retardan las acciones de los partidarios favorables al levantamiento de las sanciones a Cuba dentro del Congreso de Estados Unidos. Véase: Federal Register/ Vol. 68, No. 56/ March 24, 2003, Rules and Regulations, pp. 14141 -14148 y Laura Bonilla, “La ola represiva daña la oposición al embargo” *El Nuevo Herald*, 7 de abril 2003, p. A23.

⁸ M.S. Daoudi; M.S. Dajani. *Economic Sanctions. Ideals and Experience*. International Library of Economics. Routledge & Kegan Paul. London, Boston, Melbourne and Henley, 1983, p. 50.

económicas se refuerza en parte al no conseguirse un respaldo internacional a tal política, ni siquiera por los más cercanos aliados en el hemisferio, como son Canadá y México. En la práctica se asumen costos muy elevados y se consiguen efectos contraproducentes, si se acepta que el objetivo de tal política es provocar el colapso del gobierno cubano, o alentar su transformación en una dirección determinada.

Las sanciones económicas, como el bloqueo económico, contrario a su presupuesto han conseguido:

- fortalecer la unidad nacional de la sociedad cubana, en lugar de fragmentarla y quebrar su sistema político y social;
- estimular un desarrollo económico más diversificado e independiente, que promueve un mayor auto sostenimiento y auto suficiencia. Sin desconocer sus costos económicos,⁹ el bloqueo económico ha creado la urgencia de producir los bienes necesarios y diversificar las relaciones económicas y políticas internacionales al máximo, buscando substitutos y fuentes alternativas de recursos;
- establecer una situación internacional de mercado confusa, que aumenta progresivamente los costos de todas las partes y retarda el desarrollo de sus relaciones con toda la subregión. Este rasgo se fortalece en la medida que se refuerzan los elementos extraterritoriales del bloqueo económico, limitándose aunque sea parcialmente las relaciones con los otros socios.

Si bien es cierto que las sanciones económicas a Cuba por parte de Estados Unidos después de 1959 han tenido siempre el mismo propósito, derrocar al gobierno revolucionario, un análisis más detallado permitiría distinguir con mayor precisión los objetivos formales de los reales, así como los de carácter principal, secundario y terciario.¹⁰

Las propuestas de levantamiento del bloqueo económico no sólo están motivadas por intereses económicos, también se apoyan en argumentos de política exterior. Importantes sectores del *establishment* comienzan a dudar de los beneficios y la efectividad del empleo indiscriminado de las sanciones económicas como parte de su política exterior, no sólo desde posiciones de “izquierda” o de carácter liberal, sino por figuras conservadoras del Partido republicano.¹¹

Una interpretación de este enfoque de la política exterior afirmaba:

⁹ Según estimaciones oficiales presentadas por el gobierno cubano, el costo del bloqueo para la Isla asciende en valores acumulados a la cifra de 60 mil millones de dólares. *Granma*, La Habana, 20 de mayo de 1998, p. 5.

¹⁰ Con frecuencia se emplean los objetivos formales de las presiones económicas (también se les puede llamar explícitos), para la evaluación de su éxito o fracaso. Como parte de la literatura sobre este problema, James Barber ha distinguido que “una política de presión económica tiene una variedad de objetivos, nacionales e internacionales que tienden a empañarse y cambiar en el tiempo.” Se pueden distinguir tres categorías de objetivos: primarios, que buscan alterar el comportamiento de la nación objetivo; secundario, que se dirigen al comportamiento y *status* del país fuente de la política; y terciarios, que se orientan a amplios temas y consideraciones internacionales. Véase: Sidney Weintraub, *Economic Coercion and U.S. Foreign Policy*. Westview Press, Boulder, Colorado, 1982, p.8

¹¹ *Ibid*.

Los activos más poderosos de Estados Unidos para influir en el resto del mundo son su filosofía y las instituciones libres, las ideas del gobierno limitado y la libre empresa (...) Estos factores aseguran la influencia de la Nación, con independencia del número y lugar de despliegue de sus soldados. Estados Unidos puede mejor influir en otros mediante medios privados - el comercio, la cultura, la literatura, los viajes y cosas tales.¹²

La anterior variante sugiere ejercer la influencia por "medios blandos" de política exterior, que son encaminados por instituciones privadas, cuya interpretación más amplia puede incluir hasta las relaciones familiares y personales.¹³

En tal interpretación, la empresa privada, otras entidades y organizaciones no gubernamentales, familias e individuos, se transforman en vehículos introductores de sus valores, como parte de un intercambio que podría considerarse normal, en tanto no sean designados y financiados por un gobierno para actuar deliberadamente sobre el otro país con el propósito de modificar sus sistema económico y político acorde a sus intereses. Sin duda la ley Helms Burton de 1996 –junto a otras leyes y regulaciones de este signo-- constituye un obstáculo principal para las relaciones de Cuba con América del Norte y su principal conflicto para la política estadounidense en términos prácticos es que crea un clima totalmente contrario a sus fines, pues plantea un juego extremo de “ganarlo todo” o nada, posición que cierra el paso a cualquier solución intermedia.

Existen interpretaciones que consideran como variante alternativa al bloqueo al llamado “engagement” o compromiso constructivo. Otros consideran que el “engagement” también ha fracasado en el caso de Cuba porque ha sido sometido a prueba por la política de países como Canadá y la Unión Europea y no se han apreciado los resultados apetecidos.¹⁴

Más allá del hecho de no tener en cuenta los factores internos de la sociedad cubana a la hora de decidir el curso y la velocidad de los cambios de su sistema, el llamado “engagement” no podría legítimamente incluir compromisos sobre temas internos del país en cuestión sin afectar su soberanía. Pero este enfoque del “engagement” es cuando menos parcial o ingenuo, porque desconoce la repercusión de la política de bloqueo de Estados Unidos hacia Cuba sobre otros agentes, tanto gobiernos, como instituciones privadas (corporaciones, bancos) y organismos multilaterales, de forma directa por los rasgos extraterritoriales de las leyes del bloqueo y por sus efectos indirectos sobre el mercado de capital y los precios de los productos. Por lo tanto, la eliminación del bloqueo sólo puede ser incondicional y subordinada al respeto de los intereses de Cuba

¹² Doug Baudow, "Keeping the Troops and the Money at Home", *Current History*, January 1994, p.13

¹³ Este enfoque se vería minimizado debido a nuevas restricciones para las licencias de intercambios educacionales introducidas por la legislación estadounidense (people to people educational exchange). *Federal Register*, March 24 2003, p. 14142

¹⁴ Un ejemplo de esta apreciación: Marifeli Pérez -Stable “A tiny step in U.S.-Cuba relations”. *The Miami Herald*. October 22, 2000, p. L05

Las relaciones económicas con Estados Unidos, Canadá y México en el contexto del bloqueo

Cuba – Estados Unidos

A pesar del bloqueo económico, en la actualidad existen importantes intereses económicos, principalmente del sector agropecuario y de la industria médico farmacéutica que se han planteado el objetivo de abrir el comercio entre los dos países en los renglones de alimentos y medicinas. Es obvio que el mejoramiento de la situación económica en Cuba desde 1994 desempeñó una función crucial en estimular a estos agentes económicos.¹⁵ Asimismo, promovido por razones éticas, morales y humanitarias, crecientes sectores de la comunidad cubana en Estados Unidos y de la propia sociedad estadounidense, aún de manera un tanto vacilante, evidencian un creciente rechazo al bloqueo a Cuba,¹⁶ de alguna manera alentada por la visita del Papa Juan Pablo II a la Isla en 1998 y el debate público para la devolución del niño Elián González a su padre durante al año 2000.

La ley “Ley de Asignaciones de Agricultura para el año fiscal 2001”,¹⁷ aprobada y firmada en el año 2000, fue una expresión fallida de los grupos de matriz esencialmente económica que pugnaban por la eliminación gradual y escalonada de las restricciones del “embargo”. Aunque la versión final de la ley¹⁸ aceptaba por primera vez la venta de alimentos y medicinas a Cuba, --como había sido el deseo de sus promotores— luego de una maniobra de los congresistas cubanoamericanos se excluía la posibilidad de emplear financiamiento privado estadounidense para esas transacciones potenciales y se consiguió codificar las restricciones de viajes a Cuba, lo que fue interpretado como un nuevo obstáculo en el camino para la eliminación de las sanciones.

El gobierno cubano rechazó inicialmente la posibilidad de realizar compras en tales circunstancias, si bien con posterioridad y a partir de un intercambio de notas diplomáticas ocurridas entre los dos gobiernos a raíz del paso del huracán Michelle¹⁹, se abrió la puerta a las compras de alimentos a Estados Unidos en efectivo²⁰.

¹⁵ Una expresión de este proceso fueron las crecientes visitas de corporativos estadounidenses a Cuba y sus declaraciones a favor de limitar las sanciones unilaterales para “hacer más creíble a Estados Unidos como vendedor”. Véase: “Cargill says easing Cuba embargo to help U.S. sales” RT 10/14/00 18:36. Las Vegas, Oct. 13 (Reuter).

¹⁶ Según encuesta desarrollada por FIU en el año 2000, el 62 por ciento de los cubanos americanos respaldaban el “embargo”, cifra inferior al 73 por ciento de apoyo encontrado en 1991. La muestra nacional evidenciaba un rechazo mayoritario al bloqueo a Cuba del 57 por ciento. FIU/Cuba Poll, October 19, 2000. [www.fiu.org/2000 FIU-Cuba Poll comparison of three samples frequency tables.htm](http://www.fiu.org/2000/FIU-Cuba%20Poll%20comparison%20of%20three%20samples%20frequency%20tables.htm)

¹⁷ Véase al respecto: Soraya Castro.”El conflicto Cuba – Estados Unidos: notas sobre su estado actual” En: Víctor López Villafañe; Jorge Rafael Di Masi (coordinadores), **Del TLC al MERCOSUR**, Siglo XXI editores, 2002, p. 220

¹⁸ Department of Commerce. Trade Sanctions Reform And Export Act of 2000

¹⁹ Se debe recordar que el intercambio de notas a raíz del huracán Michelle. fue precedido por los ataque terroristas del 11 de septiembre del 2001, ante los cuales el gobierno cubano ofreció no sólo su condolencia, sino la disposición de brindar sus aeropuertos, así como otras ofertas para la asistencia de salud de emergencia.

²⁰ En el propio año 2001 Cuba compró 4.5 millones de dólares, que ascendieron en el 2002 a 230 millones de dólares. *Cuba Policy Foundation Press Release*, February 5, 2003.

El inicio de las compras de alimentos por Cuba en Estados Unidos, aunque aparece oscurecido por la retórica del presidente George W. Bush, constituye un paso en la apertura del bloqueo. Las operaciones de exportación de alimentos a Cuba ponen a prueba los mecanismos comerciales y aumenta los vínculos entre empresarios, acrecentando las motivaciones del sector agrícola para seguir presionando al Congreso en pos de la apertura.

No obstante, sin restar significación a las compras de alimentos en efectivo a partir del año 2001, quizás el “intercambio económico” más importante desarrollado entre los dos países está amparado en parte por los acuerdos migratorios, que autorizan anualmente no menos de 20 mil visas a cubanos para emigrar a los Estados Unidos, y de la otra el tema de las remesas monetarias que envían estos emigrantes a sus familiares en la Isla. En realidad se trata de dos caras cualitativamente distintas del mismo flujo migratorio y por ello su significación económica es muy distinta y con frecuencia se aíslan en el análisis, perdiéndose su interacción.

El saldo económico de este peculiar “intercambio” es difícil de valorar, pero de alguna manera el flujo migratorio de jóvenes con cierta preparación de Cuba a Estados Unidos, constituye una pérdida creciente de capital humano que en este momento es uno de las riquezas principales para el desarrollo prospectivo de la Nación cubana.

La magnitud de las remesas parece ser un flujo ascendente asociado al flujo migratorio y de proporciones considerables con respecto al tamaño actual de la economía cubana, pero en cualquier caso se trata de un flujo monetario caracterizado por su inestabilidad. Sus estimaciones son muy deficientes por ser indirectas, ya que sólo una parte de este dinero puede considerarse que está circulando mediante los canales oficiales creados a estos fines. La CEPAL apelando a la Cuenta Corriente de la Balanza de Pagos estimó el monto anual de este aporte en 537 millones de dólares en 1995, ascendiendo a 700 millones de dólares en 1998.²¹

No obstante, no cabe duda que las remesas constituyen un aporte importante a la economía cubana y su magnitud parece ir en aumento, si bien la interpretación del fenómeno debe tener en cuenta que en términos de intercambio económico la significación para el desarrollo futuro de Cuba puede ser desfavorable desde una perspectiva económica y demográfica, en tanto la fuente del flujo de remesas es una pérdida de valioso capital humano “exportado”.

El efecto de las remesas no sólo se expresa en un incremento de la demanda de la población en la tiendas de recaudación de divisas, sino que se expande como parte de su efecto multiplicador en el empleo que genera. Entre estos nuevos empleos creados se encuentra la actividad de reparación y construcción de viviendas y en algunos casos estos fondos han constituido la inversión inicial necesaria para el establecimiento de nuevos empleos por cuenta propia. Esta última posibilidad, las remesas como inversión interna, aunque no existen evidencias de su gran significación puede expandirse con pequeñas modificaciones del marco institucional que regula el pequeño negocio.

²¹ CEPAL, *La economía cubana. Reformas estructurales y desempeño en los noventa*. México D.F., Segunda edición, 2000, p. 220.

Otra de las fuentes importantes de ingreso de la economía cubana se deriva del ascenso que han tenido los viajes desde Estados Unidos a Cuba, asociado al desarrollo de la industria turística. Sin duda, el mayor mercado potencial para el desarrollo del turismo cubano es el estadounidense, de hecho fue en el pasado casi su única fuente y aún constituye el principal emisor de turistas para el resto del Caribe. Las restricciones del bloqueo a los viajes de ciudadanos de Estados Unidos a Cuba no han logrado frenar totalmente hasta ahora esos viajes y al parecer tienden a incrementarse cada año, aún en un clima de tensiones y restricciones de todo tipo.

De acuerdo a las cifras publicadas por CEPAL, el número de visitantes provenientes de Estados Unidos ha presentado un marcado ascenso durante los años 90. En el año 1990 se registraron 7,375 “visitantes” y en 1998 arribaron a la Isla 47,788, lo que representa el 3.3% del total de turistas llegados a Cuba en ese año.²² Con estas cifras Estados Unidos se sitúa entre los primeros diez emisores de viajeros a la Isla, los cuales aportarían como promedio, a partir de los datos del año 1998 un poco más de 60 millones de dólares. En 1999 existen estimados que calculan entre 150,000 y 200,000 el número de estadounidenses que viajaron a Cuba.²³ Las cifras del año 2002, de acuerdo a los datos de las autoridades norteamericanas, siguen refiriéndose a 160 mil visitantes legales y alrededor de 40 mil ilegales, a pesar del incremento de las multas y otras sanciones para tratar de evitar estas visitas.²⁴

Los pronósticos perspectivas, suponiendo el levantamiento de las restricciones a los viajes a Cuba, implicaría que el número de visitantes provenientes de ese país podría alcanzar desde 1 hasta 5 millones de personas anuales en los escenarios más optimistas.²⁵ La eliminación de la prohibición de viajar a Cuba establecida por el gobierno de Estados Unidos probablemente sea uno de los cambios de mayor impacto en las relaciones bilaterales dado el ascenso del sector turístico como la industria más dinámica, y cuyo aporte en divisas a la economía ha venido creciendo de manera destacada durante los años 90. Téngase en cuenta que si en 1990 la industria turística representaba el 4.1% de las exportaciones de bienes y servicios de Cuba, ya en 1998 constituía el 43.4% de sus ingresos en divisas.²⁶ El incremento del número de visitantes desde Estados Unidos a Cuba debe hacer crecer proporcionalmente las compras de alimentos en una magnitud estimada entre 126 y 252 millones de dólares anuales.²⁷

La eliminación de las restricciones a los viajes puede ser beneficiada por la posibilidad de establecer vuelos regulares, la incorporación de Cuba al turismo de crucero y el turismo individual desde territorio estadounidense aprovechándose de los puertos, marinas y

²² CEPAL, *La economía cubana*.. (2000), Cuadro A.111.

²³ Council on Foreign Relations. *Independent Task Force on U.S. Cuban Relations in the 21st Century*, Bernard W. Aronson and William D. Rogers Co-Chairs. New York, N.Y., 2000, p. 3.

²⁴ Cuba Crackdown?, *The Washington Post*, February 9, 2003, p. E01. <http://washingtonpost.com/>

²⁵ Un reciente informe del United States International Trade Commission, “The Economic Impact of U.S. Sanctions with Respect to Cuba, February 2001, consideraba que “un levantamiento del embargo” podría llevar a Cuba 1 millón de turistas anuales.

²⁶ CEPAL, *La economía cubana*...(2000), Cuadro X.5, p. 517.

²⁷ Informe dado a conocer por *Cuba Policy Foundation*, February 5, 2003.

aeropuertos disponibles en todo el archipiélago cubano.²⁸ La gran cantidad de naves aéreas y embarcaciones privadas registradas en puertos y aeropuertos estadounidenses a distancias sumamente cortas estimularía las visitas de fin de semana.

- **Comercio potencial Estados Unidos - Cuba**

Existen numerosos estudios y estimaciones sobre el potencial de comercio entre Cuba y Estados Unidos una vez que sean eliminadas las restricciones. Como es bien conocido antes del triunfo de la Revolución Estados Unidos eran el principal mercado de la Isla y el comercio excedía los mil millones de dólares anuales.

Cuba tiene en la actualidad una población de más de 11 millones de habitantes que representa un mercado virgen para la economía estadounidense, si bien existen notables disparidades entre sus economías, no sólo por sus diferentes niveles de desarrollo relativo, sino por un contraste de magnitud. Así, en 1998 el comercio exterior de los Estados Unidos era más de 230 veces el comercio exterior de Cuba. Tomando en cuenta estas y otras desproporciones se ha planteado la preeminencia de la política sobre la economía como variable determinante de las relaciones bilaterales.²⁹

Es evidente que los aspectos político-ideológicos de la política exterior han sido hasta el presente los factores determinantes en el curso de las relaciones bilaterales. No obstante, la significación de la economía cubana respecto a la de Estados Unidos, aún sin ser por sí sola la variable determinante en las relaciones bilaterales, debe apreciarse en el marco más reducido de algunas industrias, productos, servicios y regiones económicas, Estados en particular y ciudades puertos, donde la economía cubana encontraría su verdadera significación e impacto.

Existen diversas estimaciones sobre el potencial de comercio exterior de Cuba con los Estados Unidos una vez que las restricciones impuestas por el bloqueo desaparezcan. Algunos se han apoyado en entrevistas con expertos para determinar las demandas actuales y potenciales de los principales renglones de importación de Cuba.³⁰

A finales de la década de los años 80, Kirby Jones y Donna Rich, estimaban el costo del bloqueo para los Estados Unidos en más de 30 mil millones de dólares.³¹ Estos cálculos se basaban en el costo de oportunidad del mantenimiento de las sanciones económicas a Cuba, representado por las exportaciones dejadas de realizar. Sólo en productos químicos, granos

²⁸ En el año 2001 se espera que 100 mil turistas vengan a Cuba por la vía de los cruceros, lo que representa un crecimiento del 23 por ciento respecto al año anterior. De no existir las restricciones del bloqueo podrían venir a Cuba por esta variante en la temporada alta entre 12 y 15 mil turistas diarios. *Granma*, 19 de mayo del 2001, p. 2.

²⁹ Kenneth P. Jameson. "U.S. – Cuban Economic Relations in the 1990s" *U.S. – Economic Relations in the 1990s*, edited by Jorge I. Domínguez and Rafael Hernández. Westview Press, Boulder, San Francisco, 1989, pp. 218 – 221.

³⁰ Donna Rich and Michael Kaplowitz, *New Opportunities for U.S. - Cuban Trade*, Washington D.C. May 1992, p. 39

³¹ Kirby Jones and Donna Rich. *Opportunities for U.S.-Cuba Trade*, A Study by The Cuban Studies Program of The John Hopkins School of Advanced International Studies, (SAIS), Washington D.C., June 1988, p.8

y medicinas, los exportadores estadounidenses dejaban de percibir beneficios estimados entre 300 y 400 millones de dólares anuales.³²

Un estudio posterior consideraba que en el primer año de comercio entre Cuba y Estados Unidos, la economía estadounidense podría llegar a captar entre el 33 y el 50 por ciento del comercio total cubano y vender entre 1.3 y 2 mil millones de dólares.³³ Posteriormente, en dependencia de los escenarios el comercio entre ambos países eventualmente alcanzaría entre 4.3 y 6.5 mil millones de dólares anuales.³⁴

Otros, partiendo de comparaciones internacionales con países que puedan representar a la economía cubana respecto a la estadounidense y considerando que aproximadamente el 60% del comercio y las inversiones del Caribe isleño se realizan con Estados Unidos, consideran que las exportaciones estadounidense a Cuba crecerían en un lapso de cinco años entre 6-7 mil millones de dólares.³⁵

Mediante la aplicación de un modelo gravitacional ha sido estimada la distribución del comercio exterior cubano. De acuerdo a esta estimación la participación de los Estados Unidos en el comercio exterior de Cuba luego del levantamiento del bloqueo se ubicaría entre 50.6 y 60.4% en dependencia del grado de integración con América Latina y el Caribe y entre 71.3 y 77.2% si Cuba se considera miembro del TLCAN.³⁶

Basado en el promedio del comercio exterior cubano entre 1996 y 1998 y en ausencia de sanciones económicas a Cuba –dejando el resto de las condiciones constantes, lo que es un supuesto bastante fuerte--, la USITC estimaba un impacto de las sanciones bastante reducido. Dicha comisión estadounidense estimó que las exportaciones cubanas a los Estados Unidos se ubicarían entre 658 millones a aproximadamente mil millones de dólares, lo que representaría una proporción entre el 17 al 27 por ciento del total de las importaciones cubanas del resto del mundo. Las importaciones de Estados Unidos se estimaron también en un valor muy pequeño, colocándolas entre 69 y 146 millones de dólares, o el 7 al 15 por ciento del total de las exportaciones cubanas, excluyendo el azúcar.³⁷

Los escenarios diseñados por Silva Paneque en su investigación trataban de discernir los cambios en la distribución del comercio exterior de Cuba ocasionados por la gradual liberalización de su economía, el levantamiento del bloqueo estadounidense y la incorporación de Cuba al proceso de integración de América Latina. El mismo estudio

³² Kirby Jones and Donna Rich (1988), p. 2

³³ Estos montos tomaban como referencia las importaciones comerciales corrientes de Cuba a finales de los años 80 del pasado siglo, superiores a los 8 mil millones de dólares en 1989.

³⁴ Donna Rich and Michael Kaplowitz, (1992).

³⁵ Estimación de Teo A. Babun Jr. "A Business Guide to Cuba", CUBANEWS, The Miami Herald Publishing Company, Miami, Florida, p. 20 y 27. Véase: Ernest H. Preeg; Jonathan D. Levine, *Cuba and the New Economic Order*, Significant Issues Series, Volume XV, Number 2, The Center for Strategic and International Studies, Washington D.C., 1992.

³⁶ Gustavo R. Silva Paneque, "Principales tendencias en la estructura del comercio internacional de Cuba: su evaluación desde un modelo gravitacional", INIE, La Habana, 2000.

³⁷ U. S. International Trade Commission, *The Economic Impact of U.S. Sanctions With Respect to Cuba*, Washington D.C., February 2001. p. xiv.

predecía una reducción en la participación de Canadá en un escenario de levantamiento del bloqueo entre 1.6 y 1.4%. Si además Cuba se incorporase al TLCAN, su proporción en el comercio exterior cubano ascendería ligeramente hasta ubicarse entre 1.9 y 2.1%.

Para el caso de la Florida y en particular la ciudad de Miami, donde se encuentra el enclave cubano americano, el impacto del levantamiento de las sanciones económicas a Cuba tendría sin duda una significación relevante. En 1959 el 65% de las cargas que se movían a través del Distrito Aduanero de Miami estaban destinadas a Cuba.³⁸ La cercanía geográfica entre La Habana y Miami sugieren una renovada importancia de estos flujos una vez que se eliminen las restricciones dado el papel desempeñado actualmente por esa ciudad puerto en sus relaciones con los países del Caribe. Tomando como referencia las actuales relaciones de Miami con el Caribe, es posible esperar que un 60% del comercio de los Estados Unidos con Cuba se realice a través de Miami, Tampa y otros puertos de la Florida.

Del mismo modo se puede realizar una aproximación preliminar a la estimación del volumen del comercio empleando los datos del comercio de Miami con países seleccionados dentro del Caribe, que sumados pudieran representar a Cuba.

De los países del Caribe que mejor podrían servir de aproximación a Cuba, la República Dominicana parece ser una buena opción. En realidad, la población de Cuba es mayor y se pudiera mejorar la base de la estimación agregando a Jamaica. Habría discrepancias en otros indicadores debido principalmente al estrangulamiento del sector externo cubano ya mencionado, pero no cabe duda que el desarrollo de su capital humano y otras condiciones socioeconómicas ofrecen ventajas potenciales.

Superada la crisis y eliminadas las sanciones económicas, casi de manera instantánea crecerían sustancialmente las importaciones, a partir de créditos que estarían disponibles en esas nuevas condiciones. Ello nos hace pensar que los datos actuales de la suma del comercio de República Dominicana y Jamaica pueden brindarnos una representación aproximada del mercado cubano para Miami.

Es decir, el comercio de Cuba estaría en la actualidad aproximadamente constreñido en por lo menos un 50% de sus potencialidades, pero es lógico esperar un aumento rápido de estas cifras en unas condiciones de apertura del mercado de los Estados Unidos a un nivel muy semejante a las que reportan la República Dominicana y Jamaica de conjunto. Aceptando estos supuestos puede decirse que la apertura del mercado cubano significaría para Miami un aumento de 2,677 millones de dólares exportaciones.³⁹

Apoyados en estimaciones del “Greater Miami Chamber of Commerce” se considera que por cada mil millones de dólares adicionales en flujos comerciales a través de Miami (importaciones, exportaciones y/o en tránsito), por lo menos se puede esperar un aumento de 5,000 empleos en la ciudad. Ello supone, dado que en un primer momento transiten por Miami unos 3 mil millones de dólares como resultado del restablecimiento del comercio

³⁸ *Florida Trend*, January 1995, p. 14

³⁹ Calculado a partir de: Miami Customs District 1998 International Trade: Trends and Analysis, Prepared by Jaap Donath, Ph.D. Manager, Business Research, The Beacon Council, Miami, Florida. P. 14

con Cuba, se crearían alrededor de 15 mil nuevos empleos, cifra nada despreciable en una ciudad donde el índice de desempleo estaba por encima de la media nacional en un período de expansión de la economía.

De todos modos, el resultado final dependerá mucho del escenario político en que se produzca la apertura de las relaciones comerciales. La presencia del enclave cubano en Miami y la posibilidad que se realicen levantamientos parciales del bloqueo, podrían crear dificultades adicionales para el tránsito del comercio por ese puerto, en cuyo caso, otros puertos competidores como Jacksonville, Tampa y New Orleans estarían interesados y dispuestos a beneficiarse.

Ha sido elaborado un estudio para estimar el impacto económico sobre Louisiana en un escenario de normalización de las relaciones con Cuba. En este caso habría que notar el tipo de carga que estaría involucrada en las exportaciones sería fundamentalmente de productos agrícolas (fundamentalmente granos y arroz). La magnitud física calculada se ubicaría entre 200,000 y 1,400,000 toneladas métricas de carga que pasaría por el puerto de New Orleans. Aquí se estimaba que el por ciento de las exportaciones a Cuba, en correspondencia con el lugar ocupado por el Caribe en ese puerto, se situaría entre un 10 y un 19%. Por lo tanto, las exportaciones a Cuba podrían alcanzar en valor entre 125 y un poco más de 800 millones de dólares. Estas estimaciones no son comparables entre sí pues cada una de ellas parte de distintos datos en cuanto al potencial del mercado cubano y se manejan diversos supuestos, aunque como denominador común se reconoce la alta significación para los puertos que eventualmente concentrarían el grueso de los intercambios con Cuba.⁴⁰

Texas, con 27 puertos en el Golfo de México no puede desconocerse como un importante competidor, sobre todo el puerto de Houston, uno de los más importantes en los Estados Unidos. Un estudio realizado por María Méndez-Lewis en 1995 consideraba que Texas podría asimilar aproximadamente el 15% de las nuevas oportunidades de negocios con Cuba, alcanzando sus exportaciones un valor entre 200 y 300 millones de dólares en el primer año.⁴¹

La exploración preliminar del impacto económico del restablecimiento de las relaciones económicas entre Cuba y los Estados Unidos, o incluso un escenario de apertura parcial, beneficiaría no sólo a la economía cubana, sino también a los Estados que tienen ciudades puertos con importante tráfico en las relaciones con el Caribe y América Latina, o sectores económicos de gran incidencia en los intercambios. Es evidente que Cuba en el futuro debe recuperar su lugar como el principal mercado para los Estados Unidos en la subregión caribeña.

- **Cuba – México: flujos de comercio, inversiones y turismo.**

⁴⁰ Nicholas A. Robins; María F Trujillo, "Normalized Trade Relations between the United States and Cuba: Economic Impact on New Orleans and Louisiana", *Cuba in Transition*, ASCE, 1999, pp. 96 -102.

⁴¹ María Méndez-Lewis, "Trade with Cuba: Past and Future", *Fiscal Notes*, John Sharp, Texas Comptroller of Public Account, Austin, December 1995.

Las relaciones comerciales de México con Cuba son insignificantes para el primero, sobre todo si se comparan con sus relaciones con los Estados Unidos. Desde finales de los años 80, en el marco de la llamada integración silenciosa, aumentó en un 10% la proporción de sus intercambios comerciales el vecino del Norte, hasta alcanzar el 70% de su comercio con Estados Unidos.⁴²

A pesar de que las relaciones diplomáticas de México con Cuba parecían resistir todas las presiones de los Estados Unidos y se mantuvieron en general a un buen nivel durante todo el período revolucionario y hasta mediados de la década de los años 90 del pasado siglo,⁴³ no es hasta finales de la década de los años 90 en que las relaciones económicas, el comercio y las inversiones adquieren alguna relevancia. Hasta ese momento habían tenido una dimensión marginal no sólo para México, sino también para Cuba, debido a las relaciones especiales de esta última con el campo socialista europeo encabezado por la desaparecida Unión Soviética.

Es precisamente en el nuevo contexto de creciente acercamiento de las relaciones económicas entre los Estados Unidos y México en los marcos del TLCAN que también se aprecia un fuerte incremento de las relaciones con Cuba, aunque de magnitudes muy distintas. En la década de los 70 y hasta 1980 las exportaciones mexicanas a Cuba eran muy escasas y estaban casi totalmente respaldadas por una línea de crédito por 20 millones de dólares que había brindado el Banco Nacional de Comercio Exterior de México desde 1980 hasta 1994.⁴⁴ Durante el sexenio de la presidencia de Zedillo no se ofrecieron créditos comerciales a Cuba, afectándose estas relaciones.

A partir de 1995 se observa un descenso en el valor de las importaciones realizadas por Cuba desde México, aunque se sostenían a un nivel superior a los 346 millones de dólares. En 1998, las exportaciones mexicanas a Cuba registraban 342.8 millones de dólares, lo que evidenciaba un ligero retroceso respecto al nivel logrado en 1995. Aún en estas circunstancias el mercado cubano sigue siendo importante en el marco caribeño para México.

El desglose de las importaciones cubanas por grandes grupos de productos demuestra que el rubro de combustibles tuvo gran significación hasta 1995. Así, en 1993 los combustibles representaban el 55 por ciento del valor de las importaciones realizadas por Cuba desde México. Esta cifra comenzaría a descender desde 1994, casi se mantiene al mismo nivel al año siguiente y empieza a reducirse aceleradamente entre 1996 y 1998.

⁴² José Miguel Insulsa, "México y América Latina en los noventa: las posibilidades de una nueva relación" *Relaciones exteriores de México en la década de los noventa*. Riordan Roett (compilador). Siglo XXI editores., México D.F., 1991, p. 219

⁴³ Las tensiones ocurridas bajo el gobierno de Vicente Fox, y el oscuro asesoramiento diplomático de su ex ministro de relaciones exteriores, Jorge G. Castañeda a raíz de la Cumbre de Monterrey ensombrecieron las relaciones diplomáticas, evidenciándose la significación de las presiones de Estados Unidos para las relaciones de México con Cuba y los cambios de foco en la política mexicana hacia Cuba. Véase: Homero Campa, "México – Cuba. Contigo a la distancia..." *Foreign Affairs* en Español, Vol. 2, No. 2, Verano 2002. pp. 130 – 142.

⁴⁴ Josefina Morales, "Las relaciones económicas México-Cuba", *Goeconomía y geopolítica del Caribe*. Cuba, Estados Unidos, México. John Saxe-Fernández (Compilador), Universidad Nacional Autónoma de México D.F., junio de 1997, p. 307.

En 1998 se observaba una distribución de las compras cubanas en México muy distinta. Los combustibles acaparaban sólo el 5 por ciento de las importaciones y el resto de los componentes expresaban aumentos más o menos importantes. Ya en este momento los productos químicos y los semielaborados concentraban el grueso de las operaciones.

Estos cambios están asociados a la recuperación de la industria cubana en general y en particular al notable desempeño del sector energético, que ha sido uno de los de mejores resultados durante los últimos años al lograr reducir gradualmente la dependencia de la economía nacional del combustible importado.

Por su parte, las exportaciones cubanas al mercado de México tienen un comportamiento muy inestable, si bien su magnitud se expande ligeramente a partir de 1996 dado el proceso de recuperación de la economía cubana. De todos modos el valor de las exportaciones de Cuba es muy inferior a sus importaciones desde ese país, razón por la cual se registra un enorme déficit comercial de bienes de 297 millones de dólares en 1998 de acuerdo a los anexos estadísticos publicado por la CEPAL.⁴⁵ En el año 2000 el intercambio comercial bilateral se situó en 337. 8 millones de dólares, apenas un 84 por ciento del nivel alcanzado en 1995.⁴⁶

Es de interés el aumento de las exportaciones de productos semielaborados que representaban en 1998 el 15 por ciento del total de las ventas cubanas a México, aspecto favorable a la estructura del comercio en tanto reduce relativamente la significación de las exportaciones tradicionales de productos primarios.

Las inversiones mexicanas en Cuba una vez que se modificó la legislación al respecto se encontraron entre las primeras y aunque se ha registrado la retirada de algunos conocidos empresarios, todavía son las más importantes dentro de América Latina. A finales de 1999 se estimaba el monto de las inversiones mexicanas en Cuba en 450 millones de dólares. En el 2001 existían 13 asociaciones económicas con capital extranjero mexicano.⁴⁷

La información sobre los inversionistas extranjeros en Cuba es una de las que se mantienen con mayor discreción debido a la amenaza que pende sobre estos empresarios por parte del gobierno estadounidense en cumplimiento de la ley Helms Burton.

Un informe del SELA⁴⁸ sobre este asunto registraba que en 1996 los inversionistas mexicanos junto a los chilenos representaban los más importantes intereses de capitales provenientes de América Latina, concentrando aproximadamente el 85 por ciento de esos activos. En un inicio esta fuente representaba cerca del 30 por ciento de toda la inversión extranjera comprometida en Cuba.

⁴⁵ CEPAL, *La economía...*(2000)

⁴⁶ ONE. *Anuario Estadístico de Cuba 2000*, La Habana, 2001

⁴⁷ CONAS, *Cuba inversiones y negocios 1998 –2000*, La Habana, 2001, p. 42.

⁴⁸ SELA. “Implicaciones jurídicas y económicas de la Ley Helms-Burton”. En: <http://lanic.utexas.edu/project/sela/docs/>

El grueso de las inversiones mexicanas se concentraban en las telecomunicaciones, la industria del petróleo, turismo y textiles, si bien las fuertes presiones sobre los directivos del Grupo Domos, que había adquirido una participación del 49 por ciento de la empresa de telecomunicaciones cubana en 1994, los obligó a vender su parte a inversionistas italianos.⁴⁹

Las amenazas sobre los inversionistas mexicanos para retirarse de Cuba han trascendido. Muy al principio de la aprobación de la Ley Helms Burton se reconocía que dicha legislación era inaceptable desde el punto de vista jurídico internacional y de la soberanía de México, pero en la práctica los hombres de negocio puestos a escoger entre los riesgos de las sanciones estadounidenses por invertir y comerciar con Cuba y sus intereses con Estados Unidos, se inclinaban por cuidar sus relaciones con el enorme mercado del Norte. De estas presiones de un modo u otro se derivaron dos bajas notables, una relacionada con la ya mencionada inversión en las telecomunicaciones y la otra en la industria del cemento.⁵⁰

El turismo se ha transformado en un renglón de gran importancia en las relaciones económicas bilaterales de Cuba con México. La cifra de visitantes mexicanos ha venido creciendo, aunque con ciertos altibajos propios del sector, para alcanzar 86540 visitantes en el 2000, de una cifra de 34465 que arribaron en 1990.⁵¹ Los ingresos por este concepto sirven para equilibrar la balanza de pagos de bienes y servicios, aunque no existe estadística que permita depurar con precisión el impacto.

De manera general puede decirse que los intercambios económicos de México con Cuba siguen siendo de los más importantes para Cuba a escala hemisférica y a pesar de las tensiones en materia política, se mantienen acuerdos bilaterales y negociaciones entre los gobiernos en materia de comercio, protección de inversiones y deuda externa. México desempeña un rol natural de intermediario por su condición de país con fuertes raíces dentro de América Latina y ahora con una creciente inserción en América del Norte dentro del TLCAN. La significación de Cuba para México es menor, aunque relevante en el entorno caribeño. Las relaciones económicas bilaterales de Cuba con México se ven atenuadas en un sistema de presiones ejercidas por la administración de Estados Unidos y las propias limitaciones del mercado cubano. Por ello, cabe esperar el alcance de su dimensión potencial en la medida que las presiones del embargo se reduzcan y el tamaño de la economía de Cuba se ensanche.

- **Cuba – Canadá**

Los vínculos entre Cuba y Canadá a lo largo del período revolucionario han transitado por períodos donde las relaciones económicas se han beneficiado del acercamiento de los

⁴⁹ <http://lanic.utexas.edu/project/sela/docs/cl22dt98.htm>

⁵⁰ Lucia Newman. “México bucks U.S. pressure to drop Cuba trade”, *CNN*, May 29, 1996. <http://www.cnn.com/>

⁵¹ ONE, *Anuario Estadístico de Cuba 2000*, La Habana, 2001

mandatarios canadienses a Cuba en correspondencia con las fluctuaciones políticas internas en ese país y del grado de acercamiento a las posiciones estadounidenses con respecto a la Isla.

La comprensión de la política canadiense hacia Cuba se beneficia del entendimiento de su enfoque más general hacia América Latina y el Caribe en el contexto de sus relaciones con Estados Unidos, aspecto que ha limitado su proyección subregional, si bien las relaciones económicas de Canadá con Cuba en la actualidad tienen su base en los acontecimientos ocurridos desde finales de los años 80 y 90 del pasado siglo que han sido analizados con anterioridad.

El nuevo aliento de la política canadiense hacia América Latina y el Caribe se expresa sobre todo desde finales de la década de los años 80, coincidiendo con el auge del neoliberalismo en Estados Unidos. La limitada prioridad hacia los países de la subregión se ha explicado por la concentración de sus relaciones económicas con los principales centros del capitalismo mundial.

Así, el grueso de las relaciones económicas de Canadá se concentraba con Estados Unidos, la Unión Europea y Japón, que acaparaban de conjunto más del 90 por ciento de las exportaciones canadienses. Dentro de este marco Estados Unidos ha seguido siendo su principal mercado y en la actualidad absorbe el 82 por ciento de sus exportaciones.⁵²

Dado su carácter de potencia media, las posibilidades de influir sobre Estados Unidos, o desplegar acciones efectivas contrapuestas a las posturas norteamericanas, son limitadas. Ello se debe, fundamentalmente, a notables asimetrías de poder y porque en general, si bien se generaban interpretaciones contrarias en algunos tópicos, el gobierno canadiense se abstenía de realizar críticas públicas sobre la política estadounidense, sobre todo si se trataba de temas declarados sensible por la seguridad nacional de Estados Unidos.

La llamada revolución conservadora de finales de los años 80 y su influencia sobre la liberalización del entorno para las relaciones económicas internacionales sentó las bases para una nueva fase de integración hemisférica. El TLCAN ofreció a Canadá una importante “ventana” hacia América Latina y a partir de esos resultados se incentivaron los intereses empresariales canadienses de buscar una mayor ampliación hacia esos mercados que durante gran parte de la década han evidenciado una expansión importante, así como sólidos compromisos de reformas y estabilidad macroeconómica respaldada por organismos internacionales. Para Canadá el sector externo de su economía, la apertura de mercados y las seguridades para sus inversionistas constituyen una variable mucho más importante que para los Estados Unidos.

Sin embargo, aunque existían notables puntos de coincidencia de carácter general entre la mayoría de los países de la región y Canadá, la política económica canadiense no se ha basado en un esquema general, sino que ha buscado caso por caso las mejores oportunidades de ampliación y profundización de sus relaciones económicas. En este proceso ha tenido una participación destacada el gobierno, pero siempre actuando como un

⁵² SELA. “El papel de Canadá en el Hemisferio”, Caracas, Venezuela, Septiembre de 1998

complemento y apoyo de los intereses del sector privado de negocios y otras organizaciones sociales, académicas, culturales y organismos no gubernamentales en el establecimiento y desarrollo de la colaboración.⁵³

Desde el punto de vista del comercio exterior, Canadá es uno de los mercados principales para Cuba. Si en 1989 Canadá apenas representaba un poco más del uno por ciento de las exportaciones cubanas, a partir de la década de los años 90 se observa un ascenso significativo que alcanza en 1992 casi un 11 por ciento de este rubro. Es curioso que mientras las exportaciones cubanas decrecían rápidamente entre 1989 y 1992, las exportaciones cubanas hacia Canadá aumentaban.

En 1998 el 16 por ciento del valor total de las exportaciones cubanas se dirigían hacia Canadá, por un monto de 232.5 millones de dólares. Para el año 2000 el valor corriente de esas exportaciones había ascendido a 277.7 millones de dólares.⁵⁴ El 76 por ciento de este comercio consistía en productos de la minería, sobre todo la materia prima para la producción de níquel. El otro grupo de productos de alguna significación es el rubro de los alimentos que acapara aproximadamente un 20 por ciento de las exportaciones cubanas dirigidas a Canadá. Es decir, la estructura de las exportaciones mantiene un perfil muy tradicional.

Cuba es relativamente importante para Canadá en el contexto caribeño. Así, las exportaciones canadienses en 1999 representaban el 68.5 por ciento de las realizadas con el Caribe, exceptuando a los miembros del CARICOM,⁵⁵ si bien su monto significaba un poco más del 7 por ciento de las ventas de Canadá hacia América Latina.⁵⁶

En cuanto a las importaciones, estas representaban el 68.6 por ciento de las realizadas por Canadá desde el Caribe, excluyendo los países del CARICOM, y apenas un poco más del dos por ciento de las provenientes de América Latina y el Caribe de conjunto. En el año 2000 Cuba importó de Canadá por valor de 311 millones de dólares, una cifra ligeramente inferior a la reportada en 1998, pero muy significativa dentro de América.⁵⁷

Canadá ha incrementado sus inversiones de capital en países de América Latina, en 1990 las inversiones canadienses en países de América Latina y el Caribe representaban un 8.5% del “stock” total de sus inversiones, y ya para 1996 la región acaparaba el 13.7%. Todavía la presencia es relativamente pequeña si se le compara con las inversiones en Estados Unidos (54%) y la Unión Europea (21.7%).⁵⁸ Por sectores económicos, las inversiones se concentran en los paraísos fiscales del Caribe para la esfera de las finanzas. Las inversiones en el sector de la minería y el petróleo se agrupan fundamentalmente en el Brasil, que acapara más de 40 mil millones de dólares.⁵⁹

⁵³ Para ampliar véase: <http://www.acdi-cida.gc.ca>

⁵⁴ ONE, *Anuario Estadístico de Cuba 2000*. Ciudad de La Habana 2001

⁵⁵ CARICOM incluye: Bahamas, Barbados, Belice, Guyana, Haití, Jamaica, Surinam, Trinidad y Tobago y las pequeñas islas integradas en la Organización de Estados del Caribe Oriental.

⁵⁶ Statistics Canada Merchandise Trade Data, February 2000.

⁵⁷ ONE, *Anuario Estadístico de Cuba 2000*. Ciudad de La Habana, 2001

⁵⁸ SELA. Documento de la Secretaria Permanente: SP/DRE/Di N° 28-98, Caracas, Septiembre, 1998.

⁵⁹ *ISLA*, Vol, 54, Issue 3, March 1999, p. 337.

En el caso de Cuba las inversiones canadienses son significativas para las condiciones actuales de la economía cubana y su tamaño relativo, sobre todo si se colocan en la dimensión subregional del Caribe, concentrándose en sectores de gran importancia como la minería del níquel y la industria petrolera. Este comportamiento se ajusta bastante a los patrones subregionales de las inversiones canadienses.

Las inversiones de Canadá para Cuba probablemente sean de las más importantes por el carácter estratégico de su participación en proyectos fundamentales para la economía nacional, tanto desde el punto de vista tecnológico, como por el acceso a un importante mercado. En términos cuantitativos se registraban en el año 2001 75 asociaciones con capital canadiense en Cuba de un total de 393 activas en aquel momento.

Debido a las sanciones económicas de carácter extraterritorial sobre Cuba, la información sobre inversiones extranjeras en Cuba se preserva con gran discreción por las autoridades cubanas. Las cifras que se publican son de fuentes indirectas y pueden considerarse estimaciones muy gruesas. No obstante, las mismas son adecuadas a los fines generales de este estudio en tanto brindan una visión aproximada de su magnitud, así como de las principales industrias en que se concentran.

Canadá es sin duda uno de los principales inversionistas extranjeros en Cuba. De acuerdo a las cifras que se han conocido hasta 1999, el monto del capital comprometido ascendía a 800 millones de dólares,⁶⁰ lo que significaba el 40% del total de las inversiones extranjeras.⁶¹

Por sectores los inversionistas canadienses más importantes se encuentran en la minería y el petróleo, no tan solo por el monto del capital comprometido, sino por la tecnología y el carácter estratégico que tiene para la economía nacional el crecimiento de esas industrias y sus producciones. Una de las inversiones de mayor impacto en los últimos años ha sido la constitución de la empresa “ENERGAS”. Este proyecto desplegado por asociación con capital canadiense, emplea una avanzada tecnología muy favorable para el medio ambiente para la producción de energía eléctrica a partir del gas acompañante de los pozos de petróleo en explotación.⁶²

También son de significativa importancia las asociaciones con la empresa Sherrit, que contempla la participación cubana en el negocio de refinación del mineral en Canadá, lo cual resulta una variante muy provechosa para los intereses cubanos. Los negocios de esta empresa en Cuba se han ampliado hacia otras esferas que incluyen la generación de electricidad, las telecomunicaciones, el turismo y el sector agropecuario.⁶³

⁶⁰ El periódico “Los Angeles Times” situaba esa cifra en unos 600 millones de dólares: *Los Angeles Times*, June 29, 1999.

⁶¹ U.S. Cuba Trade and Economic Council Inc. c/ref. Department of State, March 15, 1999

⁶² CONAS, “La inversión extranjera en Cuba”, La Habana, 2001, p. 41.

⁶³ CEPAL. *La economía cubana. Reformas estructurales y desempeño en los noventa*. Fondo de Cultura Económica, México D.F., 2000, p. 223

Canadá se encuentra entre los principales mercados turísticos de Cuba. En el año 2000 llegaron procedente de ese país 307,725 turistas, ubicándose en primer lugar entre todos los países y acaparando el 17.3 por ciento del total de visitantes extranjeros recibidos ese año.⁶⁴

En síntesis, el ascenso de la presencia canadiense en las relaciones económicas con América Latina y el Caribe constituye un aspecto positivo en el contexto de las relaciones interamericanas, que encuentra una expresión particular en las relaciones con Cuba. Aunque de alcance limitado por sus dimensiones y en cierto modo reducida en sus posibilidades reales respecto a Cuba, no cabe duda que la presencia canadiense puede contribuir a una mayor difusión del poder y resulta en mayores posibilidades potenciales para el desarrollo económico cubano.

Como en otros ámbitos de la economía, probablemente nos enfrentamos a un problema que no tiene una única solución, dentro de un período incierto de las relaciones internacionales, donde la globalización, la integración cada vez más plena al mercado internacional está ocurriendo en medio de una redistribución de poder económico aún no resuelta.

Las posturas de Canadá y Estados Unidos respecto a Cuba tienen puntos de antagonismo, pero a la vez son complementarias pues además de ser importantes aliados, comparten la esencia de sus bases ideológicas y políticas. No obstante, la presencia acrecentada canadiense, con una posición mucho más flexible y respetuosa en el manejo de los conflictos, constituye un factor positivo que la parte cubana puede aprovechar siempre que no se transforme en un instrumento de condicionamiento para su sistema económico o político.

No obstante, lo que parece relevante desde esta perspectiva es la relativa estabilidad que han tenido las relaciones económicas de Cuba con Canadá, a pesar de ciertos vaivenes y desestímulos atribuidos a falsas expectativas sobre el alcance de las reformas en Cuba, y las interpretaciones canadienses que en algún momento prevalecieron sobre el llamado compromiso constructivo. La contribución canadiense a las relaciones de Cuba con América del Norte en el actual contexto es significativa y positiva, si bien no logra compensar el efecto desfavorable que sobre el conjunto ejerce la política del bloqueo económico estadounidense.

Retos para las relaciones económicas entre Cuba y América del Norte después del TLCAN.

La puesta en práctica del Tratado de Libre Comercio de América del Norte constituye un evento de trascendencia continental que sin duda introduce nuevos retos para las relaciones económicas de Cuba con Canadá y México. Dicho proceso ha impulsado un renovado esfuerzo integracionista en América Latina y el Caribe del que Cuba no debe quedar aislada, a riesgo de sumar mayores dificultades a su intento por reinsertar su economía de manera eficiente en las relaciones económicas internacionales contemporáneas. Cuba rechaza el proceso integracionista del ALCA, presentado por la política de Estados Unidos, en tanto lo

⁶⁴ CEPAL, *Cuba: evolución económica durante 1999*, 26 de julio de 2000.

considera parte de un nuevo proyecto de dominación imperialista hacia América Latina y porque ignora las diferencias entre los participantes, tanto de índole económicas, como políticas, sociales y culturales. Estos esquemas integracionistas están diseñados bajo el predominio de los enfoques neoclásicos del llamado Consenso de Washington, favorecedor de las aperturas y liberalizaciones a las inversiones y el comercio de carácter unilateral, ajenos a sus principios políticos y económicos.

La política de integración de Cuba busca la reinserción de la economía cubana en el nuevo entorno global y regional, como una vía de fortalecer la capacidad negociadora de los países menos desarrollados, en tanto no se pretenda condicionar su integración económica a la desarticulación de su sistema socialista. Por lo tanto, debe entenderse como un componente de la política económica externa, subordinado a la estrategia de desarrollo del país, y no como un fin en si mismo al cual se sometan los principios socioeconómicos y políticos definitorios de la sociedad cubana actual.

Cuba ha dado algunos pasos en el proceso de integración económica regional, pero sin duda la fase del proceso de reconversión y perfeccionamiento de su economía y las limitaciones de incompatibilidad de su sistema económico, crean mayores dificultades para ese empeño. A ello se debe agregar las limitaciones emanadas de su estructura económica subdesarrollada, abierta y dependiente de un número reducido de productos, así como las restricciones para el financiamiento externo, que aún se encuentran presentes después de los distintos esfuerzos realizados por superarlas.

La formación del TLCAN crea un espacio geográfico nuevo que visto desde Cuba representa su mayor y más cercano mercado. Desde el punto de vista comercial y a pesar del bloqueo económico que excluye a Estados Unidos parcialmente como mercado, América del Norte representa,—la suma del comercio de Canadá y México con Cuba— el 18 por ciento de las exportaciones y casi el 12 por ciento de sus importaciones en el año 2000.⁶⁵ La proporción de las importaciones cubana dentro del Hemisferio Occidental se deben incrementar notablemente para el año 2002 en que se computarán más de 200 millones de dólares en alimentos traídos desde Estados Unidos, para alcanzar más de un tercio de sus importaciones globales. En cuanto a las inversiones la participación sería mucho más relevante y se estimaba en 1,762 millones de dólares el valor del capital comprometido hasta 1999, cifra que representaba de conjunto el 59 por ciento de las inversiones extranjeras en Cuba.⁶⁶

Aunque todavía como un fenómeno muy limitado, de esta participación no puede excluirse alguna presencia de inversionistas estadounidenses que adquieren acciones en el mercado secundario de empresas extranjeras establecidas con negocios en Cuba. De hecho se trata de un tipo de operación que no puede ser restringida por el Departamento del Tesoro, en tanto no existe control sobre esas empresas por tratarse de una participación minoritaria en empresas públicas extranjeras. Obviamente, el levantamiento del bloqueo a las inversiones estadounidenses en Cuba más que triplicaría las inversiones registradas hasta el presente del resto del mundo en unos pocos años.

⁶⁵ Oficina Nacional de Estadísticas (ONE), *Anuario Estadístico de Cuba 2000*, Ciudad de La Habana, 2001.

⁶⁶ http://www.leisurecanada.com/html/foreign_investment.html

Aunque es evidente que la participación de Cuba en un momento futuro en relaciones con el TLCAN está acotada por la política estadounidense de bloqueo económico, es posible señalar una serie de otros obstáculos y dificultades que es preciso vencer. De manera sumaria puede señalarse que:

Los principales mercados de Cuba en el Hemisferio Occidental son precisamente Canadá y México, por lo cual no cabe duda que el curso ulterior de integración en los marcos del TLCAN resulta trascendente para el archipiélago cubano. No obstante, existen incompatibilidades entre el sistema económico y político cubano y su estrategia perspectiva de desarrollo socialista. Las condiciones establecidas dentro del marco institucional del TLCAN y sobre todo los lineamientos ultra liberales sobre inversiones extranjeras contenidos dentro del Acuerdo del Libre Comercio de las Américas (ALCA) y la incorporación de la llamada cláusula democrática, constituyen violaciones de la soberanía de los Estados nacionales en sus derechos económicos y políticos.

En una primera aproximación al asunto, se ha especulado sobre la posibilidad del desplazamiento de mercados y que la atracción ejercida sobre México y Canadá para su integración a Estados Unidos, reduciría las posibilidades de los empresarios mexicanos y canadienses de ampliar sus relaciones con Cuba, sobre todo después de incorporarse de nuevo las restricciones para el comercio de Cuba con subsidiarias de corporaciones norteamericanas.

El curso de las relaciones económicas entre Canadá y México con Cuba no se explica sólo por la formación del TLCAN, sino por un conjunto de factores de la evolución de la economía cubana y del mercado mundial, asociados con frecuencia en el caso de Cuba a los impactos extra territoriales de las sanciones económicas de Estados Unidos contra Cuba.

El levantamiento del bloqueo estadounidense a Cuba debe aumentar las magnitudes del comercio no sólo con los Estados Unidos, que como se pronostica alcanzaría varios miles de millones de dólares, sino también con Canadá y México. Aunque estos últimos podrían ver disminuir en un primer momento su participación en algunos renglones del comercio exterior cubano, sus magnitudes absolutas crecerían de manera sustancial en la medida que se complete la apertura de las restricciones del bloqueo, debido al relajamiento de los créditos, crecimiento más rápido de la economía cubana y a la consiguiente creación de comercio, de manera que se observaría un beneficio general para la subregión.

Como se ha podido apreciar, el factor determinante de las relaciones de Cuba con la región de América del Norte en su conjunto se encuentra fuertemente limitado por la política de sanciones del gobierno de Estados Unidos a Cuba. Las relaciones económicas con Canadá y México están influidas no sólo por determinantes puramente económicas, que sin duda se aprecian, sino por la relativa independencia de los agentes involucrados. No obstante, dado que la política de sanciones es difícil de eliminar y los plazos de ese escenario inciertos, ello ofrece oportunidades a los inversionistas y empresarios que desde Canadá y México desean beneficiarse de los negocios con Cuba.

El incremento de las fuerzas económicas que han venido presionando dentro del Congreso de Estados Unidos por abrir la posibilidad del comercio, principalmente de alimentos,

medicinas y por eliminar las restricciones a los viajes, deben seguir influyendo -aunque se transite por etapas de aparente congelamiento del proceso- y cabe esperar en los próximos seis a diez años, en la medida que continúe el avance de la recuperación y perfeccionamiento de la economía cubana, una eliminación gradual de las restricciones del bloqueo. En la misma medida que avance este proceso de levantamiento del bloqueo, la economía cubana alcanzará más elevados ritmos de crecimiento y un mayor grado de integración con sus vecinos del Norte.