

Las relaciones económicas Estados Unidos-Cuba en la década de 2000¹

Dr. Jorge Mario Sánchez Egozcue

Introducción.

Este artículo describe la trayectoria reciente de las relaciones económicas entre Estados Unidos-Cuba con el propósito de ilustrar su singularidad en la perspectiva más amplia de la estrategia norteamericana de adecuación de su hegemonía política y económica en el hemisferio. Se argumenta porqué las condiciones excepcionalmente restrictivas en que se han configurado dichas relaciones hacen que a corto plazo resulte incompatible un escenario de presumible relajamiento de las restricciones del bloqueo —que incluso pudiera extenderse hasta una normalización de relaciones económicas bilaterales— con las tendencias prevalecientes en la relación económica de los Estados Unidos con América Latina.

Con ese fin, se identifican los rasgos principales de los intercambios económicos entre ambos países en la década actual, proponiendo a su vez un análisis en el que se discuten algunas interpretaciones sobre el papel de factores clave en la perspectiva de un proceso de normalización que, aunque poco probable en lo inmediato, no resulta tampoco descartable de manera absoluta, al menos como proceso de acercamiento gradual.

El balance de la década que ofrece este análisis puede modificarse drásticamente en poco tiempo si la nueva administración que resulte de las próximas elecciones opta por una política de relajamiento en las actuales restricciones, es decir, cambiarían los resultados esperados para los dos años que quedan para que concluya el período, sin embargo, se asume que esta posibilidad es hasta el presente muy incierta por dos razones, primero, la prioridad que se le seguirá dando en la opinión pública y en la política exterior norteamericana a la guerra en Irak, y segunda, que la situación económica doméstica generará presiones en temas a los que el ejecutivo tendrá que responder, lo que resultará muy posiblemente en una menor inclinación hacia el activismo internacional. Es por ello que lo sustantivo de la caracterización en cuanto a los rasgos que han prevalecido en ese lapso de tiempo y los retos que ese proceso de normalización supone se espera no variarán en gran medida dentro de ese horizonte temporal.

Tampoco se pretende en modo alguno definir cuándo y cómo tendría lugar ese proceso, cuando más, se asume que será el resultado de las interacciones de factores políticos y económicos. Sin embargo, en el plano estrictamente económico, de cierta manera esa trayectoria ya está en marcha desde inicios de 2000, y de hecho los primeros pasos comenzaron a darse desde los años

¹ Este trabajo es una versión reducida de la ponencia “Economic Relations Cuba-U.S: Bilateralism or Geopolitics?”, presentada por el autor en el Congreso de la Asociación de Estudios Latinoamericanos de los Estados Unidos (LASA) panel INT009-International Relations : “The United States and Cuba: Relations in Transition?”, Montreal, Hamstead Hilton, septiembre 2007. Una adaptación del mismo aparecerá como capítulo en el libro *Los Estados Unidos en el siglo XXI* de la Editorial Ciencias Sociales.

90, una vez que se aprobó la utilización del mecanismo de las licencias especiales otorgadas por la Oficina de Activos Extranjeros del Departamento del Tesoro.

La estructura analítica se divide en dos secciones, una primera que describe el nivel, contenido y condiciones de los vínculos económicos actuales entre los dos países en el comercio, turismo, y las remesas, con algunas consideraciones sobre sus efectos y potencialidades, y una segunda en la que se centra la discusión en el marco de referencia mas conveniente a futuro desde los intereses cubanos, destacando las limitaciones que resultan de los procesos hemisféricos y regional de integración, para argumentar que lo mas aconsejable es una construcción de tipo bilateral antes que una “asimilación” en los acuerdos existentes, en especial con el Caribe.

Algunos de los factores que se analizan tienen una naturaleza subjetiva inherente, particularmente los que se relacionan con decisiones políticas en las que intervienen de manera especial las percepciones sobre la fortaleza y flexibilidad de instituciones y valores, mientras que otros vinculados a las características de la economía cubana constituyen restricciones objetivas, —en algunos casos estructurales— que, sin importar las intenciones o las ideas que se tengan, ejercen de hecho una influencia decisiva en la configuración de los límites, el contenido y el tiempo requerido para ajustar el proceso de normalización de relaciones económicas entre los dos países.

Una síntesis de las relaciones económicas recientes entre Cuba y los Estados Unidos

El Comercio de alimentos y productos agrícolas

Desde finales de los años 80 se produjeron algunos intercambios comerciales entre Cuba y los Estados Unidos, estos consistieron en compras de medicinas, equipos y alimentos que provenían de empresas subsidiarias de las casas matrices norteamericanas situadas en terceros países. No es hasta comienzos de los 90 en que la desaparición del campo socialista le da un impulso adicional a dichos intercambios, incrementándose de manera significativa debido al efecto sustitución resultante de la pérdida de los proveedores habituales, llegando a sobrepasar la cifra de los USD \$700 millones. Sin embargo, este flujo creciente se desploma en relativamente poco tiempo con la aprobación de la Ley Torricelli en 1992, propuesta bajo la expectativa de que sin esa nueva alternativa comercial, el gobierno cubano se vería en poco tiempo enfrentado a un colapso económico en una suerte de “efecto dominó” asociado a la pérdida de su capacidad de alcanzar una reinserción económica internacional efectiva a corto plazo.

En la perspectiva de las décadas precedentes de aislamiento recíproco en las que no hubo ningún intercambio económico, lo logrado en los años 90 sirvió como la confirmación de un potencial pendiente a realizarse, estimulando al sector de negocios norteamericano a continuar buscando opciones dentro de las restricciones vigentes, lo que se reflejó en un activismo creciente que permitió facilitar los pasos posteriores.

Antes del año 2001, el tema del comercio Estados Unidos-Cuba era percibido fundamentalmente como un objeto de especulación académica antes que como una realidad inminente a corto plazo para los empresarios. Hasta los más optimistas se inclinaban con preferencia por otras posibilidades de negocios en la región antes que invertir tiempo, dinero y energías en algo que se presumía tan incierto. Esta percepción cambia drásticamente para fines del mismo año, cuando las condiciones de impasse dan un giro favorable tras el paso del huracán Michelle que causó daños estimados por sobre los US \$1 866 000 millones. El gobierno norteamericano ofreció entonces ayuda humanitaria que fue rechazada por el gobierno cubano con el argumento de que no aceptaba la condicionalidad con que esta se ofrecía, como alternativa, se propuso un proceso expedito de concesión de licencias por el Departamento del Tesoro para facilitar la compra de alimentos. Es así que en diciembre de 2001 las primeras compras se efectúan por un valor de US \$35 millones, y poco después en septiembre del año siguiente, se efectuaba en La Habana la primera Feria Agrícola Estados Unidos-Cuba, con la presencia de 750 representantes de 288 compañías de 33 estados, en la que los contratos firmados alcanzaron la cifra de US \$112 millones.²

A partir de ese momento, en apenas tres años los Estados Unidos se convirtieron en el principal abastecedor de productos agrícolas para Cuba, con un saldo de US \$392 millones, equivalentes al 42% del total de las importaciones en este rubro. La acelerada trayectoria de este intercambio comercial se puede apreciar en la tabla que sigue.

Importaciones Cubanas de Alimentos de EE.UU.

(Valor de compras en USD, 2007)

Año	Valor (usd)
2001	4, 433 654.28
2002	175, 858 590.81
2003	343, 947 276.14
2004	474, 113 308.38
2005	540, 897 493.99
2006	570, 829 431,13
2007	71, 015 938.75

Acuerdos comerciales firmados entre el gobierno cubano y representaciones norteamericanas (hasta 2007)

² Estos datos y los siguientes de esta sección han sido tomados de: MINAL, Alimport Cuba, 2007, y del Reporte Especial "U.S. Agricultural Sales to Cuba: Certain Economic Effects of U.S. Restrictions" Investigation No. 332-489, Publication 3932, United States International Trade Commission (USITC), July 2007.

Dept of Agriculture of Alabama Dept of Agriculture of Iowa Dept of Agriculture of Michigan Dept of Agriculture of North Dakota Dept of Agriculture of Pennsylvania Dept of Agriculture of Virginia Homedale Farms, Minnesota Indiana Farm Bureau Iowa Corn Growers Association Mobile Port Authority, Alabama Montana Farm Bureau Port of Corpus Christi, Texas Port of Houston, Texas Port of Lake Charles, Louisiana Port of Manatee, Florida Port of Lake Charles, Louisiana	Port of Manatee, Florida Port of New Orleans, Louisiana Port of Philadelphia, Pennsylvania State and Department of Agriculture of Maine State and Dept of Agriculture of South Carolina State and Dept of Agriculture of Vermont State of California. State of Idaho State of Kansas State of Louisiana State of Nebraska US Grain Council US Rice Federation US Rice Producers Association US Soybean Association US Wheat Associates
--	---

Hasta la fecha, bajo la cobertura del “Trade Sanctions Reform and Export Enhancement Act” (TSRA) de 2000, más de 4 350 compañías y 132 asociaciones agrícolas y federaciones han visitado el país para explorar las posibilidades del mercado cubano. Entre los años 2001 y 2006 se firmaron contratos con 159 empresas o firmas de 35 estados en los que se comprendían más de 300 productos alimentarios o agrícolas, y se involucraron 23 puertos para esas transacciones, situando a Cuba como el mercado número 25 en términos absolutos para las exportaciones norteamericanas en esos rubros.³ Los contratos alcanzaron un valor de US **\$2.28 mil millones** (equivalentes a 8,3 millones de toneladas en bienes), de los que casi se ha cumplimentado el 100% al momento de elaborarse este estudio.

Tampoco debe dejar de señalarse que una de las razones tras este espectacular incremento de las ventas se encuentra el deterioro de la eficiencia doméstica en la producción de alimentos por diversas causas, lo que contribuyó en no poca medida a este resultado, por lo que no debe verse en esta evolución un fenómeno exclusivamente atribuible a los procesos de desvío de comercio, o sustitución de mercados como también se le llama, en virtud de los menores costos en trasportes y seguros asociados a la cercanía geográfica o por factores de precio.

Entre los años 2005 y 2006 se produce una declinación parcial en esta tendencia explosiva, atribuible a varios factores pero en especial al reforzamiento de las medidas del bloqueo tras la elección de George Bush a un segundo período presidencial en el 2004, lo que se tradujo en la implementación de nuevas regulaciones de la Oficina de Activos Extranjeros —

³ Por productos mas destacados, el tercer mercado para el arroz (USA Rice Federation), el 8vo para pollo (USAPEEC) y el 12vo para trigo (US Wheat Association).

OFAC— del Departamento del Tesoro, requiriendo el pago por adelantado de las compras antes de que las naves salieran de puertos norteamericanos, requisito que produjo el efecto inmediato de contraer la capacidad de pago cubana y forzó a reorientar parte de las compras hacia otros mercados mas distantes con costos superiores. A esto se le sumó la reducción de los flujos de remesas lo que sin dudas afectaba la disponibilidad de divisas por la parte cubana. En contraparte, también tuvo influencia en esta evolución las nuevas y mejores condiciones crediticias ofrecidas por competidores como Viet Nam, China, Canadá y Francia que permitieron recurrir a créditos para las compras a corto y mediano plazo que están vedados para los exportadores norteamericanos.

La contracción resultante de este cambio en las condiciones de acceso al mercado norteamericano sirvió para exponer un factor no considerado antes, la vulnerabilidad asociada a una excesiva dependencia en los suministros de alimentos desde los Estados Unidos en un contexto de tensiones políticas. Como resultado de ello, se ha incorporado el elemento de la “seguridad alimentaria” en las consideraciones cubanas a este respecto en la forma de una cuota de mercado para esas importaciones que no debe rebasar *grosso modo* el 50% de las importaciones totales.

De otro lado, hay que tomar también en consideración otros elementos extra-económicos que han estado gravitando sobre la configuración de estos flujos comerciales más allá de los tradicionales de competitividad en precio, calidad y condiciones de envío. Estos incluyen las tensiones para la agencia estatal cubana encargada de las transacciones, Alimport, que debe también asegurar una diversificación de proveedores, fortalecer las relaciones geopolíticas en función de intereses estratégicos del país, así como dirigir las compras que se realizan en los Estados Unidos hacia distritos congresionales o Estados en los que se puedan reforzar los intereses locales para presionar a la administración en la dirección de la normalización de relaciones con Cuba.⁴

El presidente de Alimport, Pedro Álvarez, ha comentado que las prohibiciones para poder obtener cobertura financiera de fuentes privadas y públicas de los Estados Unidos también inciden de manera adversa para Cuba al incrementar la clasificación recibida como “riesgo país”, lo que repercute en el aumento de los costos financieros de las transacciones en al menos 3 a un 5%, lo que representa un aumento adicional en los gastos estimado en USD **\$21,8 millones** en el año 2006.⁵

Otros factores mencionados incluyen a los proveedores tradicionales del mercado cubano, quienes reclaman que debido a la práctica de inmovilizar los fondos para las compras de mercancías norteamericanas por períodos entre 10 a 15 días antes de la recepción de las mismas, los lleva a enfrentar condiciones restrictivas de pagos que incrementan los costos de las operaciones. Un tercer elemento es el costo de las transferencias financieras. Los bancos cubanos

⁴ Comisión Internacional de Comercio de los Estados Unidos, USITC, 2007, Sección: Recent Trends in U.S.-Cuba Agricultural Trade, pag.X.

⁵María Julia Mayoral, “Pierden empresarios de EE.UU. oportunidades de negocios en Cuba”, *Granma* 6 de enero de 2007.

tienen pérdidas de alrededor de unos USD \$30 millones por tener que pagar a través de terceros bancos en otros países en monedas diferentes del dólar americano. Finalmente, está la inseguridad con las entregas de las mercancías por los retardos en los pagos, lo que en el año 2004 representó un gasto de USD \$300 millones en bienes de consumo para la distribución racionada comprados en lugares distantes a mayores precios, costos de transporte y seguros, debido a la inseguridad con las operaciones en el mercado norteamericano.

En comparación con el potencial de comercio identificado en varios estudios a lo largo del tiempo, las cifras actuales está aún lejos de esas proyecciones, sin embargo, el hecho particularmente relevante a señalar es la paradoja de que el nivel mas alto nunca antes alcanzado en el comercio entre los dos países desde la revolución haya sido alcanzado precisamente en el momento en que la política de sanciones económicas esté en su punto más álgido.

No caben dudas de que nuevos factores han surgido de esta evolución en las relaciones comerciales bilaterales entre Cuba y los Estados Unidos, uno, la emergencia de un actor como el sector de negocios que pasó de una actitud de indiferencia o de espera por un escenario de cambio de gobierno hacia un activismo creciente por acceder al mercado cubano sin la precondicionalidad del cambio político, dos, que el creciente comercio que se establece a partir del 2004 ha puesto en evidencia impactos asociados a esa actividad que antes no existían y que pueden ser relevantes hacia el futuro, tercero, que incluso en el supuesto de un escenario de normalización de relaciones económicas sin complicaciones extremas, para Cuba constituye un reto de no poca magnitud la consideración de los reacomodos que este proceso pudiera tener en la composición de sus asociaciones comerciales y económicas como una relación de “*trade-off*” entre estabilidad y diversificación de riesgo de un lado, y de otro los beneficios del acceso al mercado (natural) geográficamente mas cercano, con menores costos y elevados estándares de calidad, pero por sobre todo, asociado a una alta sensibilidad política que pudiera anular todos esos beneficios.

Turismo desde los Estados Unidos

El Ministro cubano de turismo Oscar González estimó que un millón de turistas norteamericanos podría visitar la isla en el primer año si el embargo fuese levantado,⁶ cifras similares han sido reportadas por otros estudios con algunas variaciones en el marco de tiempo situándolo entre uno a tres años, y en magnitud desde uno hasta cuatro millones de visitantes respectivamente. En el horizonte mínimo se sitúan los resultados de U.S-Cuba Trade Association y la American Society of Travel Agents (ASTA).

En el año 2004 cuba recibió poco mas de 209 000 visitantes desde los Estados Unidos lo que situaba a este país entonces como el sexto mercado emisor con una cuota de mercado que superaba el 10%. De los 2,2 millones de turistas que visitaron Cuba en el año 2006, se estima que los ciudadanos

⁶ “Cuba Not Ready, But Expecting U.S. Tourists”, Reuters 2007.

norteamericanos fueron el 8,8%, y en el 2007 el 10,6 %, aproximadamente la mitad de los que habían venido hasta el año 2000 debido al reforzamiento de las restricciones de licencias de viaje por la OFAC a partir de 2004.

Cuba, Visitantes de EE.UU.

Año	Norteamericanos	Cubano-americanos
1995	20 672	-
1999	62 345	-
2000	76 898	-
2001	78 789	-
2002	77 646	-
2003	84 529	125 279
2004	49 856	148 151
2005	37 233	157 873
2006	36 808	192 713
2007	n.d.	197 000e

Fuente: José L. Perelló, "El escenario turístico cubano, polarización de una tendencia", Centro de Estudios del Turismo, presentación en el VIII Seminario Estudios Canadienses, 2008.

Se asume también que el incremento en las capacidades de hospedaje y la mejora de los servicios hoteleros alcanzados en la década ha permitido acomodar la creciente demanda del turismo norteamericano a corto plazo, si bien esta sigue por debajo de su potencial mínimo —de un millón de visitantes—, pues lo recibido hasta ahora representa alrededor de un 20% de ese total. Por lo mismo, este mercado constituye un área de particular atención. Ello no significa que no sean necesarios ajustes perspectivas en cuanto a infraestructura y servicios debido a las peculiaridades del consumo y los estándares de calidad de ese segmento de mercado, sobre todo considerando la competencia de los vecinos regionales, pero en términos generales se acepta que la moderada tasa de ocupación promedio actual (alrededor de un 60-70%), así como las diferencias estacionales con respecto a los emisores principales (Canadá y Europa) que se orientan con preferencia hacia el período invernal, permiten contar con un margen de maniobra confiable a corto plazo para acomodar la demanda actual.

De acuerdo con los estimados de la Comisión Internacional de Comercio de los Estados Unidos, si las restricciones de viajes fuesen eliminadas, a corto plazo se recibiría un flujo mínimo de 171 000 visitantes, que podría alcanzar hasta 554 000 o incluso 1,1 millón de turistas, con un potencial de incremento anual sobre esa cifra entre 226 000 a 358 000 visitantes, lo que representa un efecto directo de incremento en los ingresos entre un 13 a un 33%.⁷ Un impacto adicional de este incremento en el arribo de turismo norteamericano estaría asociado al aumento de la demanda cubana por importaciones de productos y bienes agrícolas norteamericanos que resultaría de disponer de una expansión de los ingresos por ese motivo.

⁷ Comisión Internacional de Comercio de los Estados Unidos, USITC, Ob. cit., pp.3-14 to 3-17.

No obstante estas proyecciones, las cifras de los visitantes cubano-americanos son inexactas porque una parte llega a Cuba por terceros países, a continuación se presentan los estimados de los Estados Unidos.

Turismo desde los Estados Unidos hacia Cuba, estimados de USITC, 2007

Table 3.2 Cuban tourist arrivals from the World and the United States, 2000–05

Country	2000	2001	2002	2003	2004	2005
<i>1,000 visitors</i>						
World	1,774	1,775	1,686	1,906	2049	2,319
United States	200	204	219	236	163	171

Source: Commission estimate based on data from United Nations World Tourism Organization, *Yearbook of Tourism Statistics*, and Spadoni, *Effectiveness of Economic Sanctions in the Context of Globalization and Transnational Linkages*.

Note: Figures include total visitors, including both overnight visitors and day visitors that may arrive on cruise ships.

Cuba enfrenta hoy varios retos en la industria turística, algunos de carácter doméstico como la protección medio-ambiental, los impactos culturales, el desarrollo de la infraestructura de servicios, una mayor integración con la agricultura y las industrias domésticas, y la flexibilización de mecanismos financieros domésticos vinculados al transporte aéreo así como ajustes en los márgenes de convertibilidad, todos estos son factores que, junto a la agresiva competencia de la región, han estado erosionando parcialmente algunas de las ventajas iniciales.

Sin embargo, por el lado cubano, la transformación más importante ha sido la del desplazamiento desde el turismo convencional hacia el turismo de salud, corrimiento que a su vez ha sido la base de una transformación estructural mas profunda en todo el comercio exterior, que se ha desplazado masivamente hacia la exportación de servicios de salud, al punto que aproximadamente un 70% de los ingresos actuales del país provienen de esa fuente. Este corrimiento ha relegado al turismo de primera a tercera fuente de ingresos en relativamente poco tiempo.

Tomando en cuenta las potencialidades antes descritas, hay sin embargo que insistir en la importancia de evaluar con mesura los impactos probables que una explosión de turismo norteamericano implica, no sólo por el lado positivo en términos de ingresos, mejoras de infraestructura y el efecto de “onda” hacia otros sectores de la economía cubana, sino en una lógica mas amplia, en la que, sin abandonar el propósito de aprovechar las ventajas que representa, estas se articulen a la vez dentro de una estrategia que de prioridad a las ventajas reales del país en otros sectores intensivos en capital humano como las industrias y servicios basados en el conocimiento (medicina, software, biotecnología, etcétera) que poseen no sólo un impacto mayor en términos de valor agregado sino que tienen asociado un efecto multiplicador mas significativo en la generación de empleo y de encadenamientos productivos.

Es por estas razones que el turismo norteamericano no debe verse como un fin en sí mismo y se le debe vincular con una perspectiva integradora, es decir, su papel “dentro” y no “sobre” la plataforma de desarrollo del país a largo plazo. Esto es de particular importancia para Cuba, cuyo perfil de exportaciones es muy similar al de sus vecinos del Caribe en cuanto al contenido de productos

primarios y los servicios, por lo mismo, debe reforzar aquellos aspectos en los que su diferenciación le confiere una ventaja relativa, en especial en cuanto a la calificación laboral y el contenido tecnológico de avanzada.

En resumen, las proyecciones para el turismo norteamericano en una eventual despenalización representan ciertamente una oportunidad importante a corto plazo para expandir los servicios y multiplicar sus efectos hacia otras áreas de la economía cubana (transportes, comunicaciones, construcción, agricultura, industria del ocio etcétera) pero en una visión a mayor alcance, no necesariamente tiene que ocupar un lugar prioritario.

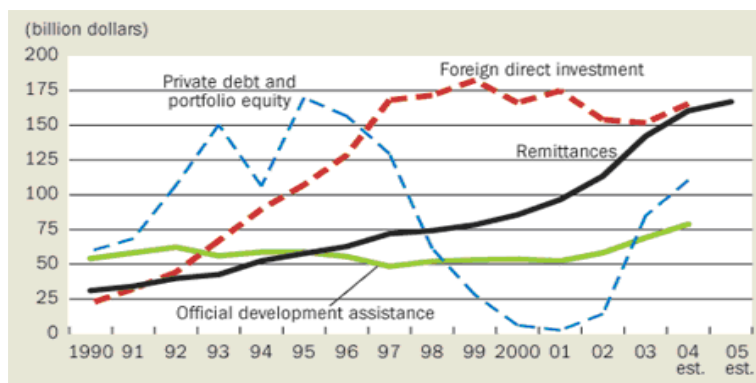
Las remesas familiares

Las remesas se han constituido en el tercer componente de peso en las relaciones económicas bilaterales entre Cuba y los Estados Unidos a partir de los años 90. Con anterioridad a la actual euforia que rodea este fenómeno de los crecientes flujos de envíos de dinero desde los países desarrollados hacia los países emisores de emigrantes, se había asumido con respecto a estos una actitud en la que prevalecían la subvaloración de sus efectos macroeconómicos y sociales. Esto se debía en parte a la simplificación a priori de sus efectos en el consumo por tratarse de circuitos simples y sumamente fragmentados, y también como consecuencia de la falta de métodos de registro confiables y uniformes. Estas **limitantes** han sido reconocidas, y en la actualidad puede constatarse que hay todo un resurgimiento de una literatura analítica que cuestiona muchos de los mitos precedentes⁸ proponiendo nuevas interpretaciones sobre los impactos de las remesas, no sólo a nivel del consumo, sino sobre las políticas macro y de inserción en los circuitos financieros, fenómeno en el que mucho de activismo tienen también organismos como el BID, el FMI y el **M**anco Mundial que han producido sendos trabajos sobre el tema (**IMF-WB, 2006**).

El aumento de atención hacia las remesas se produce porque su importancia ha crecido hasta desplazar en magnitud los flujos de ayuda para el desarrollo e incluso de inversión extranjera privada en algunos casos, llegando a ser la segunda fuente de financiamiento para los países en desarrollo como se puede apreciar en el siguiente gráfico tomado del estudio del Banco Mundial.

Remesas, segunda fuente de ingresos en América Latina.

⁸ Hein **De** Haas, "International Migration, Remittances and Development: myths and facts", *Third World Quarterly*, Vol. 26, No. 8, pp 1269-1284, 2005.



Fuente: Inter-American Development Bank, Multilateral Investment Fund. "Sending Money Home, Leveraging the Development Impact of Remittances", Washington DC, 2006.

Al tener una comunidad residente en los Estados Unidos que supera el millón de emigrados Cuba no está fuera de esas corrientes, incluso, aunque su entramado institucional y económico difiere sustancialmente del de sus vecinos caribeños y centroamericanos, la isla se ha incorporado a la tendencia general asumiendo muchas de las características comunes a los países receptores en cuanto a los volúmenes, la frecuencia de los envíos y sus usos generales, aunque como se verá, con una particular sensibilidad política y económica que le dan un sello distintivo.

Existen para el caso cubano relativamente pocos estudios (públicos) que han cubierto algunas facetas de este fenómeno, como la situación relativa del país en el contexto hemisférico (Aja, 2007), la evolución de las acciones políticas que los gobiernos de los Estados Unidos y Cuba han tomado para promover o restringir las remesas⁹ las transformaciones en las relaciones sociales y transnacionales entre los emigrantes y la sociedad cubana,¹⁰ los impactos en la diferenciación social y los niveles de consumo de los hogares,¹¹ sobre los efectos generales (Monreal, 2001), y de caracterización general.¹²

Este tema aún requiere profundizar otras facetas pero en esta ocasión nos referiremos sólo a una caracterización general y a sus efectos multiplicadores sobre la economía cubana en virtud de sus especificidades como la segmentación de mercados, la dualidad monetaria y los mecanismos de reasignación de financiamientos para la actividad empresarial, ya que estos

⁹ Lorena Barbería, "Remittances to Cuba: An Evaluation of Cuban and U.S. Government Policy Measures", Chapter 10, in *The Cuban Economy at the Start of the Twenty-First Century*, Jorge I. Domínguez, Omar Everleny Pérez Villanueva and Lorena Barbería (editors), The David Rockefeller Center Series on Latin American Studies, Harvard University, Harvard University Press, 2004.

¹⁰ Susan Eckstein, "Dollarization and Its Discontents: How People are Remaking Cuba in the Post-Soviet Era.", in *Comparative Politics*, Spring, 2004.

¹¹ Jorge Mario Sánchez Egozcue y Viviana Togores, "Remesas consideraciones sobre su efecto en el nivel de vida y los procesos de diferenciación social", Taller Internacional y Encuentro Pre-ALAS del Caribe, (unpublished paper), Centro de Investigaciones Psicológica y Sociológicas, CIPS, CITMA, Cuba, octubre 23-25, 2006.

¹² José Alejandro Aguilar Trujillo, "Las remesas desde exterior." en revista *Cuba: Investigación Económica*, Instituto Nacional de Investigaciones Económicas-INIE-MEP, 2001.

canales son decisivos en la configuración de los impactos asociados a las remesas en el caso cubano.

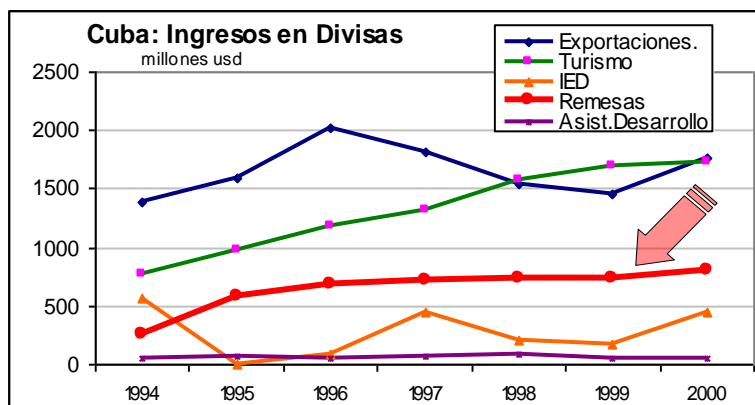
Los estimados de los flujos de remesas para Cuba varían en dependencia de la fuente y de los métodos y los supuestos aplicados en un rango entre US \$700 millones hasta mil millones anuales, de los que casi en totalidad son envíos desde los Estados Unidos. El indicador “proxy” mas cercano son las Transferencias Netas reportadas en la Balanza de Pagos, donde las remesas se consideran que representan en promedio el 90% de estas. Las complicaciones con la estimación se deben a la superposición de las remesas con otros flujos de ingresos al dinero convertible circulante como los “derrames” del turismo, los ingresos que traen desde el exterior artistas y profesionales a su regreso tras cumplimentar contratos, los pagos complementarios que el gobierno da en moneda convertible y otras formas de interacciones en la recirculación doméstica.

Envíos de Remesas a Cuba, estimados por fuentes *(en millones de usd).*

Año	CEPAL	ONE	EIU	WDI	Barberia
1994	470,0	470,2	450,0	309,9	262,8
1995	646,0	646,2	552,0	646,2	582,6
1996	744,0	743,7	597,0	743,7	686,5
1997	792,0	791,7	688,0	179,7	726,4
1998	813,0	813,0	770,0	813,0	732,9
1999	799,0	798,9	858,0	798,9	740,4
2000	740,0	740,4	-	842,4	798,4
2001	813,0	812,9	-	-	759,4
2002	820,0	820,0	-	-	758,9
2003	915,0	915,0	-	-	-
2004	1100,0	1100,0	-	-	-

Fuentes: CEPAL y reportes de Cuba de Transferencias Netas Corrientes (de las que Remesas se estiman aproximadamente en un 90%). CEPAL (1997, 2004-2005), ONE-Anuario Estadístico (1999-2005), ONE-Cuba en Cifras 1998, Informe del Banco Central (1990-94), EIU-The Economist Intelligence Unit, Country Risk service 2ndQuarter 1998, April 1998, Country Report: (2003-2004, nov 2002), (2004-2005, may 2004), (2005-2006, sept 2005, nov 2004), WDI-World Development Indicators 1960-2000. Lorena Barberia (2004). Calculado como la diferencia entre Transferencias Netas y Ayuda Oficial para el Desarrollo, tabla 10.2, p.368

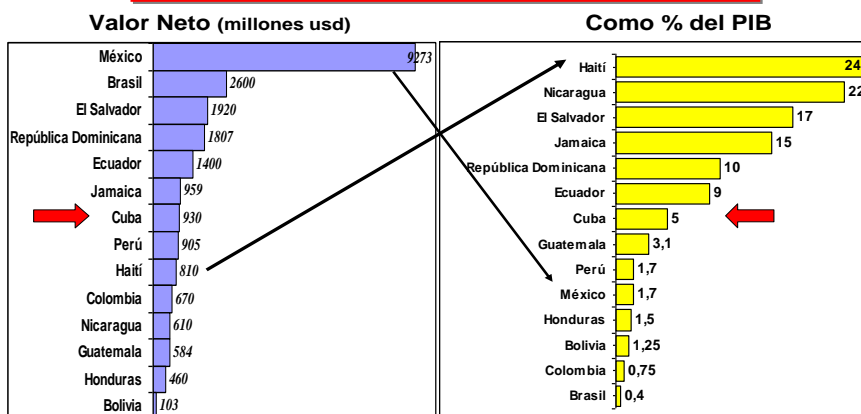
Remesas, tercera fuente de ingresos en los 90



Fuente : Lorena Barbería, "Remittances To Cuba: An Evaluation of Cuban and US Government Policy Measures" in The Cuban Economy at the Start of the Twenty-First Century (2004), Jorge I. Domínguez, Omar E. Pérez-Everleny, and Lorena Barbería, Harvard University, editors.

Las remesas en Cuba tienen una naturaleza dual, de un lado actúan como un ingreso que expande las reservas del Banco Central ampliando la capacidad de pago del país, pero de otro, hacia lo interno, tienen un importante efecto de ampliación del margen de financiamiento a la actividad empresarial, puesto que una vez recaudados, los dólares en manos del Banco se convierten luego en créditos para la actividad mercantil minorista. Sin embargo, su impacto principal se deriva del contexto de la dualidad de mercados y monedas, ya que los ingresos por esta vía tienden a constituir una fuente de estabilización de distorsiones en los precios que presionan sobre los salarios, y de polarización social no vinculada a los ingresos por el trabajo, creando una mentalidad de rentismo que refuerza la exclusión de los sectores de menos ingresos.

Cuba, receptor medio de remesas con respecto a América Latina



Fuente: Orozco M. Remittances to Latin America and the Caribbean: Money Markets and Costs. BID-MIF. 2002

Aunque se ha reportado que alrededor de un 60% de la población cubana tiene acceso a dólares, ello no significa que estos ingresos se perciben de manera estable o uniforme. Existe una clara concentración geográfica asimétrica de los flujos, lo que se refleja en la cantidad de casa de cambio (CADECAS) por territorios, esa orientación a su vez pareciera tener una relación cercana con la cantidad de locaciones de turismo internacional, lo que sugiere que tal vez la circulación de divisas tiene un componente importante del derrame del turismo como propinas y pagos realizados fuera de las redes estatales, sin embargo no

es totalmente descartable que esta interpretación también pudiera estar enmascarando otras interacciones menos evidentes.

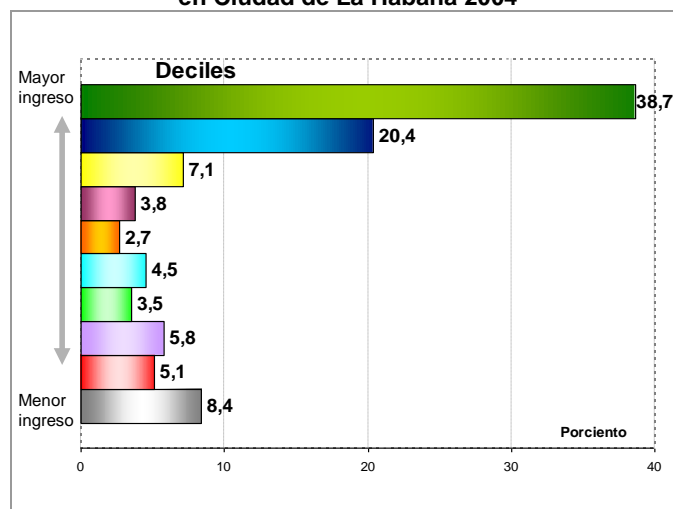
Los rasgos que hacen diferente la situación de Cuba en el tema de las remesas con respecto a los demás países receptores latinoamericanos pueden resumirse como:

- La decisión del gobierno norteamericano de hacer de las remesas un instrumento político de presión financiera.
- La necesidad de recibir licencias especiales aprobadas por el del Dpto. del Tesoro resulta en una alta concentración en las empresas que realizan los envíos (en EE.UU., Western Union, y MoneyGram, desde Suiza: Internet Funds Transfer AWSTechnologies.), en lugar de multiplicidad de empresas y métodos, lo que ha redundado en el resto de América Latina en una reducción en los costos de transferencias.
- Esta tendencia inversa al resto de América Latina en los costos de transacción, se refuerza también por el lado cubano como resultado de la política del gobierno de transferir a otras monedas las operaciones domésticas y los depósitos de sus cuentas en el exterior (euros, dólar canadiense etcétera), para protegerse de las sanciones que ha impuesto el gobierno norteamericano como parte del bloqueo a los bancos internacionales que han operado con activos cubanos en dólares.
- La captación de la mayor parte del flujo mediante un circuito comercial estatal de bienes de consumo —Tiendas de Recaudación de Divisas (TRD)—, que redirecciona esos recursos hacia el financiamiento de la actividad empresarial doméstica por intermedio del Banco Central.
- La alta sensibilidad al contexto político bilateral: (mayor sensibilidad en el emisor, EE.UU.) La política de penalización/restricción a los envíos desde los Estados Unidos utilizando las remesas como instrumento de política exterior (OFAC, enmiendas, párrafo (a) sección 5.570, Párr. (c)(4)(i) Sección 515.560, Párr. (a)(3) Sección 515.572 & Secc.515.333).
- La escala mínima del sector empresarial privado cubano, que lo hace irrelevante en comparación como complemento del gasto social.
- Otras formas de gastos fuera del consumo vinculado a las remesas que se aprecian en América Latina como educación, salud y sanidad no existen en el caso cubano.

La mayoría de los estudios realizados han confirmado que el destino principal de las remesas es el consumo (alimentación, vestimenta, equipos electrodomésticos, etcétera) y en una proporción menor para otros usos como reparación de casas, ahorro y quasinversión a micro escala en pequeños negocios. Es este último uso el que tiene un mayor impacto en el caso cubano como factor de diferenciación social, puesto que el ingreso inicial no se “gasta” sino que se convierte en pequeños negocios que multiplican la brecha de ingresos de los receptores con respecto a los trabajadores que dependen solo del ingreso normal. Este proceso de polarización social puede apreciarse con toda claridad en el gráfico que se muestra a continuación, en el que se aprecian los distintos sectores de la población por **deciles**, es decir, niveles de ingreso, y los porcentajes de remesas que cada grupo poblacional recibe del total. Según esta investigación, realizada en Ciudad de La Habana (donde se

concentran casi dos tercios de todas las casas de cambio del país) se puede constatar como los dos grupos de mayores ingresos son los que captan casi el 60% del total de las remesas que llegaron ese año.

Distribución de los receptores de remesas por niveles de ingresos en Ciudad de La Habana 2004



Fuente: Elaborado con datos tomados de: L. Añé, A. Ferriol, M. Ramos, "Reforma económica y población en riesgo en la Ciudad de La Habana". Programa Efectos sociales de las medidas de ajuste económico sobre la ciudad. Diagnósticos y perspectivas. INIE-CEDEPE-ONE, 2004.

En consecuencia, las remesas no son solo un problema desde la perspectiva del manejo a nivel macroeconómico de los flujos financieros, sino que plantea por sus características propios retos nuevos en el plano de las políticas internas de compensación social, salarios y empleo por citar las más evidentes. Sin embargo, la visión predominante desde el gobierno norteamericano ha sido reduccionista, en el sentido de que estas se consideran solo como un flujo neto de ingresos que ha contribuido a darle flotabilidad financiera al gobierno cubano, razón por la que las medidas introducidas tras el segundo mandato de George Bush en el 2004 se han orientado hacia su reducción al máximo posible.¹³

De los elementos antes expuestos, pueden inferirse algunas implicaciones de política que se sintetizan a continuación.

- Las tensiones políticas entre los Estados Unidos y Cuba han resultado en altos costos de transacción para los flujos de remesas, de un lado por el reforzamiento de la política de sanciones desde los Estados Unidos, y de la parte cubana por la aplicación de políticas de reducción de riesgo por exposición financiera derivada de la tenencia de activos en dólares, circunstancia que está en franca contradicción con la tendencia

¹³ Las enmiendas en cuestión introducidas por OFAC han sido: en la Licencia General, párrafo (a) de la sección 515.570 reduciendo los límites de los envíos trimestrales a Cuba, par. (c)(4)(i) secc. 515.560, y parr. (d)(1) secc. 515.570 para las ONG, parr. (a)(3) secc. 515.572 para las transacciones de bancos con remesas y otras instituciones afines, en "OFAC Issues New Interim Final Rules for CUBA", June 16, 2004, U.S.-Cuba Trade and Economic Council, Inc., 2004, Commercial Highlights, www.cubatrade.org.

prevaleciente en América Latina. Este ambiente restrictivo se refuerza por la práctica de otorgamiento selectivo de licencias a pocas agencias de transferencias.

- En la medida en que la economía cubana ha ido diversificando progresivamente sus fuentes de financiamiento externo y se consolidan otros sectores generadores de ingresos en divisas las remesas han ido perdiendo importancia relativa como fuente de ingresos.
- Cambios perspectivas en la política del gobierno de los Estados Unidos en esta área de las relaciones económicas bilaterales no necesariamente tendrían como resultado un incremento sustantivo en los flujos de remesas, debido a que es altamente probable que estuviese entonces produciéndose un relajamiento también en las restricciones de viajes, lo que haría que parte de los ingresos de los emigrados se utilicen para visitas.
- Las remesas no sólo suponen efectos favorables en la forma de ingresos netos que expanden las reservas en divisas del país, también tienen asociados importantes retos para la política doméstica que no se restringen al plano de las relaciones bilaterales entre los dos países.

El potencial de petróleo en la zona del Golfo.

Desde mediados de 2000 un nuevo factor se ha sumado al del tradicional sector de negocios agrícolas, se trata del petróleo en la plataforma marítima del Golfo de México, en la zona que pertenece a Cuba. Se ha reportado por agencias cubanas que la isla cuenta con abundantes reservas en esa zona sin precisar detalles¹⁴ al tiempo que se destacaba que los 112 kilómetros cuadrados que comprende esa área habían sido divididos en 56 bloques, de los que una parte ya habían sido negociados. La parte mayor con la firma española Repsol-Ypf con veinte bloques contratados, de los que actualmente están en operación seis. Otras compañías extranjeras que participan, cada una con cuatro bloques, son, la canadiense Sherit Oil & Gas, Petronas de Malasia, y Petro de Viet Nam. Otras compañías de China, Francia, India, Malasia, Noruega, Venezuela, y Vietnam también están en fase exploratoria o considerando su participación.

Este hecho representa en la práctica que por primera vez en la historia de las relaciones entre Cuba y los Estados Unidos aparece un factor de costo estratégico por mantener el bloqueo”.¹⁵ El anuncio de la posibilidad de extraer petróleo en la plataforma marítima cubana ha generado como es lógico reacciones en el Congreso, actualmente existen tres propuestas al respecto,¹⁶ una de los representantes cubanoamericanos de la Florida Reps. Lincoln y Mario Díaz-Balart, Ileana Ros-Lehtinen, y el Sen. Mel Martínez (D-FL) proponiendo una legislación que combina preocupaciones medioambientales con el compromiso tradicional de destruir la revolución cubana mediante el reforzamiento del bloqueo extendiéndolo hacia este sector. La propuesta del Sen. Mel Martínez (D-FL) se orienta a intimidar los posibles inversionistas

¹⁴ “Abundantes Reservas de Petróleo, Según Empresa Estatal”, ANSA, La Habana, 13 de agosto 2007, en www.ansalatina.com.

¹⁵ BBC News, 09/11/2006, en <http://news.bbc.co.uk/go/pr/fr/-/2/hi/americas/5321594.stm>.

¹⁶ Robert Sandels, “The Specter of Cuban Oil Haunts the Blockade”, Cuba-L Analysis, June 6, 2007.

extranjeros mediante la denegación de visas para entrar a territorio de los Estados Unidos a los ejecutivos —y sus familiares— de las firmas que entren en acuerdos con el gobierno cubano. Otra propuesta del Sen. Bill Nelson (D-FL) busca ampliar la zona de prospección norteamericana unas 150 millas hacia el interior de la zona cubana, promoviendo la eliminación del tratado de fronteras marítimas de 1997 entre los dos países. Una tercera propuesta de los senadores. Byron Dorgan, Jeff Flake (R-AZ), and Rep. Larry Craig (R-ID) permitiría a las empresas norteamericanas participar en las operaciones de extracción mediante el mecanismo actual de las licencias especiales de OFAC que sería modificado para incluir las empresas petroleras y sus subcontratistas.

El gobierno cubano ha expresado que no constituye una prioridad inmediata para el país el convertirse en exportador de petróleo, el principio seguido es que “el petróleo se subordine a la política económica y no a la inversa”,¹⁷ dándole mayor énfasis en lo inmediato a los planes estratégicos de reconversión de la generación doméstica de energía mediante la descentralización de su estructura en plantas de menor escala que se acompañan de una modernización de las redes y de sustitución de equipos. Un hecho importante que si cambia en lo inmediato la posición relativa de Cuba en este terreno es la apertura de la refinería de Cienfuegos, requipada y modernizada con una inversión venezolana, que ha situado al país en la posición de procesador y reexportador de combustibles a escala regional, con orientación preferente hacia el Caribe y los países miembros del acuerdo del ALBA.

Un estudio realizado por el U.S. Geological Survey¹⁸ estimó, empleando una metodología de prospección geológica, que las reservas cubanas alcanzaban unos 4.6 mil millones de barriles de petróleo aún sin descubrir, y un promedio de 9,8 trillones de pies cúbicos de gas natural acompañante (8,6 trillones de pies cúbicos de gas asociado disuelto, 1,2 trillones de pies cúbicos de gas no asociado, y una media de 0.9 mil millones de barriles de gas natural líquido en la cuenca norte cubana). La empresa cubana Cupet ha establecido un acuerdo con Pebercan para establecer una asociación (incluyendo operación y gastos) con vistas a abrir varios pozos con un presupuesto de USD \$ 111 millones, y si se completan otros programas adicionales, podría alcanzar los USD \$ 183 millones, con la expectativa de llevar el programa hasta una producción básica de 13 000 barriles diarios y 18 500 barriles diarios en el programa condicional.¹⁹

La continuidad de la guerra en el Medio Oriente y los altos precios del petróleo han creado condiciones en que la revaluación del potencial petrolero cubano en aguas del golfo ha provisto un efecto palanca adicional contra el bloqueo. Bajo la percepción de que no actuar a tiempo solo facilita que otros competidores

¹⁷ Granma International, 01/08/07.

¹⁸ World Energy Assessment Project Fact Sheet, Assessment of Undiscovered Oil and Gas Resources of the North Cuba Basin, Posted May 2005, <http://energy.cr.usgs.gov/oilgas> North Cuba Basin Assessment Team: Christopher J. Schenk (Task Leader, schenk@usgs.gov); Thomas S. Ahlbrandt, Ronald R. Charpentier, Mitchell E. Henry, Timothy R. Klett, Richard M. Pollastro, and Jean N. Weaver.

¹⁹ 02/15/06-Tarara: Discovery of the New Potential Field, Pebercan Press Release (Canada). February 15, 2006.

sigan tomando ventaja, nuevos actores como Halliburton han sido reportados haciendo lobby para influir en las restricciones del bloqueo en este terreno.²⁰

Problemas con el acceso al mercado norteamericano

El acceso al mercado norteamericano de los bienes y servicios cubanos en un escenario de normalización de las relaciones económicas sigue siendo hasta la fecha uno de los problemas más complejos a dilucidar. Hay acumuladas reclamaciones multimillonarias por ambas partes, a lo que se suma un conjunto de regulaciones especiales que involucran varias instituciones norteamericanas, que no resultaría nada fácil de desmontar.

Las principales agencias federales que controlan el comercio actual entre los dos países bajo requisitos especialmente establecidos son: el Departamento de Comercio, el Buró de Industria y Seguridad (BIS) que controla las exportaciones y reexportaciones hacia Cuba, y el Departamento del Tesoro mediante su agencia de la Oficina de Control de Activos Extranjeros (OFAC) que regula por mandato todas las transacciones que involucran activos cubanos, incluyendo las regulaciones que afectan viajes y relaciones financieras con Cuba. Ninguna de las regulaciones bajo las cuales estas agencias establecen su actividad actual entra dentro de lo que pudiésemos llamar “procedimientos estándar” para el resto de los países de América Latina.

Otro factor a considerar es la reclamación cubana en cuanto a la indemnización por el costo asociado al bloqueo. Aunque difícil de cuantificar con precisión, dichos costos toman muchas formas incluyendo: reorientación de mercados — con sus costes implícitos de transportes y seguros—, los impactos tecnológicos, las pérdidas por reorientación de las exportaciones, del turismo y los vuelos comerciales, mayores recargos en la deuda externa y la migración laboral calificada para referenciar sucintamente aquellos de entre los más reconocidos, pero también su efecto se ha extendido hacia terceros países, con impactos también significativos. Las pérdidas cubanas acumuladas registradas oficialmente sobrepasan ya los USD \$ 96 billones.

Por su parte, ambos gobiernos tienen también como asunto pendiente de solución el tema de las compensaciones por las expropiaciones que el gobierno revolucionario realizara en los primeros años después del triunfo. Este es sin dudas uno de los temas mas complicados a dirimir pues tiene múltiples aristas, muchas de las cuales requieren de una negociación marco de tipo político-jurídica, que establezca definiciones, métodos de valoración y esquemas de tratamiento, sin lo cual resulta difícil concebir avanzar hacia una normalización de las relaciones económicas en sentido amplio.

Un factor de particular importancia es el hecho de que la Ley Helms-Burton de 1996 (*The Cuban Liberty and Democratic Solidarity Act*), modificó drásticamente la capacidad de negociación del Presidente de los Estados Unidos restringiendo su margen de discrecionalidad al tener que probar que se satisfacen las condiciones establecidas en esa misma Ley para poder modificar

²⁰, "Oil Relief in Cuban Waters", *The Washington Post*, Friday, August 18th, 2006.

sus normativas.²¹ Reforzada después de la segunda administración Bush en el 2004 para limitar los viajes familiares, intercambios académicos y toda forma de colaboración precedente, el embargo en sentido general permanece como la pieza central de una estrategia obsoleta y rígida, sin contacto con la realidad cambiante del país y sin capacidad efectiva de alcanzar su fin último de derrocar al gobierno cubano, como señala con toda claridad Julia Sweig, “la política hacia Cuba, dirigida esencialmente hacia el cambio de régimen ha sido por largo tiempo dominada por los deseos (*wishful thinking*), y cada vez mas desconectada de la realidad de la isla, reforzada por un ambiente político que premia alimentar a la Casa Blanca con lo que ellos quieren escuchar”.²²

Como consecuencia de la creciente pérdida de capacidad para influir en los acontecimientos que suceden en Cuba, y de la renovada inserción internacional de la isla que le ha permitido contar con buenas proyecciones de crecimiento económico hacia el futuro, algunos analistas han llegado a considerar que ello sólo demuestra que “el fin del bloqueo puede no ser una prioridad urgente para la próxima generación de líderes políticos cubanos en el futuro inmediato”.²³

El levantamiento de las restricciones para las exportaciones cubanas introduciría a su vez la competencia en sectores particularmente sensibles para la Florida como el turismo, los mercados de frutas, y la industria pesquera. Además, el comercio mismo sería retroalimentado por oportunidades nuevas para las empresas norteamericanas de invertir en equipamiento, infraestructura (transportes de mercancías, energía, telecomunicaciones), agricultura, minería, construcción, manufacturas y servicios, tal como ya ha sucedido con empresas de Canadá y Europa.

Hasta el presente, el bloqueo ha sido efectivo inhibiendo una participación mas activa de la inversión extranjera, pero no lo suficiente como para detenerla, y en modo alguno como para inducir cambios políticos en la dirección buscada. En realidad, el sector de negocios norteamericano ha sido afectado por esa misma ley, al privarle de la posibilidad de participar en un mercado que ha demostrado tener posibilidades reales.

Acceso a los recursos financieros

Las fuentes principales de divisas para Cuba son: los ingresos por las exportaciones, créditos, la inversión extranjera y las remesas, el resto son modalidades de menor cuantía. Desde mediados de 2000, los recursos financieros frescos, fundamentalmente en la forma de créditos provenientes de China y Venezuela han posibilitado una mejora significativa de la posición financiera que se ha reflejado en la economía doméstica con inversiones que han servido para reactivar el transporte y la agricultura, así como para descompresionar la situación con la deuda externa renegociándose varios

²¹ Véase un análisis interesante de Phillip Peters, “Transition in Detail”, The Lexington Institute, *Cuba Policy Report*, June 29, 2006.

²² Julia E. Sweig, “Fidel's Final Victory”, *Foreign Affairs*, January/February 2007.

²³ “en sus años finales, el bloqueo no es ni la zanahoria ni el garrote que solía ser”, Phillip Peters, Ob. cit., p.4.

acuerdos pendientes. Esto ha permitido manejar la restricción financiera de modo mas relajado al bajar el costo y los riesgos de las operaciones con países de la UE, y eliminar todas las deudas pendientes con Canadá, lo que libera una presión no despreciable con interlocutores que cada vez estaban mas expuestos a las presiones norteamericanas en las operaciones bancarias y comerciales, que actuaban con mayor incidencia que las fluctuaciones de las tasas de interés.²⁴

A medida que pasa el tiempo, las oportunidades de participación para las empresas norteamericanas como inversores directos se erosionan ante las firmas canadienses, europeas y chinas. Otras formas de ingresos como las remesas, ya discutidas antes, ante estos nuevos desarrollos tienden a ir perdiendo peso relativo en la Balanza de Pagos cubana.

Por lo mismo, al cierre de la década el país se encuentra en una situación mas holgada, con una clara proyección de crecimiento económico futuro que se complementa con estabilidad en las fuentes de financiamiento, lo que no sólo reduce el impacto de las restricciones norteamericanas sino que en algunos casos se traduce en oportunidades de inversión en sectores estratégicos perdidas como consecuencia de la política vigente.

²⁴ The Economist Intelligence Unit, Country Report September 2005, p. 3.

Definiendo un marco para las relaciones económicas EE.UU-Cuba: ¿esquema bilateral o asimilación gradual en los acuerdos regionales?

EL Tratado de Libre Comercio de las Américas –TLCA- como parte esencial en la arquitectura de la hegemonía hemisférica de los Estados Unidos

Después del fracaso norteamericano en Mar del Plata, Argentina, para promover con apoyo de Canadá y México la ratificación de una agenda de integración en base a la liberalización comercial a escala hemisférica (TLCA), las presiones hacia la subregionalización y bilateralización de esos acuerdos se aceleraron significativamente, ya fuese como parte de nuevos acuerdos de liberalización comercial o de uniones aduaneras, o como parte de la disolución de acuerdos precedentes en esta nueva ola (identificada como cuarta generación de tratados de integración según algunos expertos). Las reacciones a lo largo del continente difieren, desde las de tipo defensivo para contrapesar la amenaza que supone un acceso desregulado para las transnacionales como en el caso de MERCOSUR, hasta otras con una inclinación más proactiva como Centroamérica o sencillamente proponentes de otros esquemas de integración sobre bases totalmente diferentes como el ALBA. Los factores que explican estas diferencias son de manera sintética, el tamaño de las economías, el grado de dependencia comercial y financiera, estructura económica, la velocidad de adaptación a las nuevas condiciones, los costos asociados a la integración vía liberalización y las asimetrías en los ciclos económicos²⁵ entre los países miembros de los acuerdos.

Aunque no hay reglas formales establecidas para evaluar los países que desean establecer acuerdos comerciales con los Estados Unidos., sus requerimientos van mas allá de lo estrictamente económico, involucrando de una u otra manera factores políticos,²⁶ algunos de esos criterios son: disponibilidad para cooperar con los Estados Unidos en política exterior y de seguridad, apoyo a las posiciones norteamericanas en los TLC y la OMC, capacidad de los acuerdos comerciales para promover reformas políticas y económicas en los países y la región, capacidad de contractuar frente a desventajas derivadas de la actividad de las transnacionales norteamericanas en otros países o bloques, grado de resistencia al TLC en el Congreso, apoyo dentro de la comunidad de negocios, capacidad del país para expandir el acuerdo regional hacia otros y, la disposición del país a negociar acuerdos de espectro amplio que involucren varios sectores económicos.

Los componentes estratégicos de la visión subyacente en los TLC y por extensión en el TLCA son: estabilidad de la arquitectura política hemisférica que preserve la hegemonía norteamericana, acceso a mercados, consolidación —en la medida de lo posible— de las reformas neoliberales de los años 90, y

²⁵ Véase una discusión en extensor sobre los TLC y los factores que condicionan la diferenciación regional en las respuestas: Jorge Mario Sánchez-Egozcue, "Latin America vis a vis the FTAA: Between Relaunching and Alternatives", in *The Bush doctrine and Latin America*, Gary Prevost and Carlos Oliva (editors), Palgrave Macmillan, New York, 2007.

²⁶ Ian F Fergusson and Lenore M. Sek, "Trade Negotiations During 109th Congress", CRS Issue Brief for Congress, pp.. 2-3.

apoyo a las posiciones de los Estados Unidos en las conversaciones de la Ronda Doha de la OMC.

La estrategia negociadora norteamericana incluye de manera más o menos activa la transferencia de normativas y reglas del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), que en algunas áreas sobrepasa los compromisos establecidos por la OMC en la esfera multilateral —especialmente en los derechos de propiedad intelectual (IPR), reglas de tratamiento para la inversión extranjera, y las compras gubernamentales. Una manera de caracterizar el conflicto implícito entre las partes que negocian estos acuerdos ha sido mediante lo que se denomina la brecha máximo-mínimo (*“floor versus ceiling”*),²⁷ para muchos de los países latinoamericanos, las concesiones máximas que estarían dispuestos a hacer no satisfacen los mínimos requeridos por los negociadores norteamericanos, particularmente en temas como los regímenes de protección medioambiental y laborales.

Paradójicamente, la insistencia de los Estados Unidos, Canadá, y México en esa cumbre, presionando por un modelo único de integración terminó reforzando la resistencia de Brasil, Argentina, y Venezuela, consolidándose una oposición que reclamó como legítimo el derecho por las diferencias y reforzó la inclinación preexistente hacia la consolidación de los mecanismos de integración de tipo sur-sur que se pueden dividir en dos líneas de fuerza principales. Uno que puede identificarse como de convivencia-reactiva en el caso de MERCOSUR, y otro de tipo alternativo en franca oposición al **TLCA** en el caso del ALBA.

Como resultado de estas tendencias, existe en la actualidad un contexto mixto para la inserción cubana con América Latina puesto que coexisten tres formas básicas de integración: una primera de alta dependencia hacia los Estados Unidos mas vulnerable a los TLC representada por los vecinos geográficos de Centroamérica y el Caribe, en la que las similitudes de las exportaciones endurece la competencia por acceso al mercado norteamericano, a lo que se suma una baja complementariedad intrarregional en el comercio de bienes, la segunda se identifica por una “interdependencia balanceada” de contenido dual, con acuerdos de libre comercio bilaterales con los Estados Unidos. que coexisten con una integración subregional reforzada (MERCOSUR), y una tercera que se opone a la liberalización comercial, liderada por Venezuela, en la que priman las afinidades políticas y los acuerdos intergubernamentales en base a las complementariedades económicas, así como el énfasis dado a los déficit sociales que son su núcleo principal. Es hacia esta última modalidad que Cuba se ha orientado con mas fuerza en los últimos cuatro años, lo que se expresa en la drástica recomposición del comercio exterior cubano, al punto que hoy obtiene el 70% de sus ingresos de la exportación de servicios profesionales de salud, (que se concentran casi en su totalidad hacia Venezuela), mientras que los suministros de petróleo en condiciones mas favorables que los precios internacionales y las inversiones en la refinería de

²⁷ Maurice Wolf, “Americas Choice, The show Path to Global Trade Cooperation” in Sergio López Alyllon (editor) *El futuro del libre comercio en el continente americano. Análisis y perspectivas*. UNAM, Mexico, 1997, p. 87.

Cienfuegos para abastecer al Caribe constituyen otros importantes resultados de los vínculos en esa dirección.

Otros factores que se derivan a largo plazo de los procesos de integración económica son las tensiones que se producen por las fallas de coordinación macroeconómica (inflación, regímenes de política cambiaria, impactos sobre los sectores exportadores etcétera) que pueden influir en la estabilidad del crecimiento económico. En particular, la creciente vinculación cubana con Venezuela descansa en dos factores: las rentas derivadas de los altos precios internacionales del petróleo, que son la fuente del respaldo financiero, y los acuerdos intergubernamentales, que son el mecanismo de implementación fundamental. Esto crea para Cuba la posibilidad de una perspectiva dual, entre los acuerdos vigentes con Venezuela y China, y la conformación de un entorno de negocios sobre otras bases totalmente diferentes con el sector de negocios norteamericano, que tampoco estaría dentro de los mecanismos vigentes para sus relaciones con los países del Caribe y Centroamérica, toda vez que Cuba se ha opuesto abiertamente a los esquemas de liberalización del comercio y las inversiones tal y como han ido configurándose en esa área.

Algunos países latinoamericanos han optado por una estrategia de transferencia gradual de las normativas de los acuerdos preexistentes hacia la nueva generación de acuerdos de liberalización (México y Centroamérica), mientras que otros han optado por un enfoque de segmentación creando acuerdos y procedimientos específicos por regiones o países (Brasil y Argentina). Salvando las diferencias que como es evidente existen, cabe suponer que un escenario de normalización de las relaciones económicas entre Cuba y los Estados Unidos este parecería mas viable dentro de un esquema del segundo tipo, es decir, "segmentado", en el que se mantengan conviviendo dos modelos diferentes de acuerdos de comercio e inversiones.

De otro lado, no todos los países cuentan con la misma capacidad de adaptación a los efectos adversos de los acuerdos de liberalización, dado que la estructura industrial y agrícola varía mucho entre regiones, por lo que las velocidades de integración y adaptación divergen. Aquellos países con una estructura mas simple o cuya dependencia del mercado norteamericano es mayor encuentran mucho mas difícil de contrapesar esos efectos adversos, en especial si el acceso a recursos financieros es muy dependiente de las exportaciones y de los ingresos por aranceles, como sucede por ejemplo con la mayor parte de los países del Caribe.

Cabría preguntarse, si Cuba tiene tantos rasgos comunes con los vecinos caribeños, y al propio tiempo está fuera de los acuerdos que regulan la relación con los Estados Unidos, mientras que el modelo de integración en base a la liberalización de mercados no se considera una opción compatible con los intereses nacionales, ¿existe entonces alguna forma en que se reciban "efectos" de los TLC hacia la isla por otras vías? En principio pareciera que la respuesta evidente es que no, pero, si aceptamos que hay un componente objetivo en la transnacionalización de las relaciones económicas internacionales, habría entonces que indagar cuanto de ello está presente desde ahora en la realidad cubana. Primero lo esencial, los esquemas de

liberalización comercial van mas allá de la desregulación del comercio y las inversiones a favor de las transnacionales con la subsecuente subordinación de las pequeñas economías a estas, sino que de una u otra forma constituyen parte de una realidad que tiene efectos ineludibles en el entorno de las relaciones interamericanas. Un resultado colateral de esos acuerdos es que llevan progresivamente hacia la concertación de normas y procedimientos de seguridad aduanal, controles de sanidad, y requerimientos para la seguridad en el transporte de mercancías y personas, así como las normativas de transacciones financieras entre otras.

Por lo mismo, aún sin ser parte formal de esos acuerdos, hay un proceso objetivo de homogeneización de prácticas y normas que desborda a los países involucrados afectando a terceras naciones. Es por eso que resulta un reto importante para Cuba definir desde dónde y cómo se establecerían esos patrones de estandarización y control, puesto que no necesariamente lo que sea funcional en el contexto de las relaciones con Venezuela tiene que ser viable para el comercio con empresas norteamericanas, ni tampoco un esquema bilateral tiene por que ser a priori mejor que los estándares que se están aplicando actualmente desde los Estados Unidos hacia los países del Caribe. Por ello resulta imperativo definir cuáles de esos procederes y normativas son a la larga parte de un ajuste perspectivo necesario.

Es por estas razones que es importante diferenciar entre los acomodos que se producen en los flujos de comercio e inversiones como resultado de circunstancias con un carácter más o menos transitorio, de las transformaciones que son parte de cambios mas profundos, que parten de las necesidades esenciales para cada país. Para ilustrar la idea anterior, en el caso cubano, la prioridad que se le concede a los objetivos sociales por sobre las consideraciones de tipo mercantil hacen una diferencia importante a considerar. La demanda cubana de importaciones de alimentos, medicinas, combustibles, equipamientos etcétera está en una importante proporción destinada a cubrir esos objetivos sociales, por lo que son en general mucho menos reactivas a los incrementos de precios internacionales de lo que se observaría por ejemplo en otros países del entorno geográfico. Por esa razón, las normativas para las compras gubernamentales, por ejemplo, serían un impedimento a evitar desde la posición cubana, incluso aunque aparentemente hubiese mayores beneficios en términos de ingresos. Esto no entra en absoluto en contradicción con políticas internas de mejora en la eficiencia de los mecanismos de asignación de recursos para las compras estatales, pero sin dudas es un factor que marcaría una diferencia de peso.

La perspectiva regional

Uno de los estudios pioneros en abordar los probables efectos de una normalización de relaciones económicas entre Cuba y los Estados Unidos en la perspectiva de sus impactos regionales para la Cuenca del Caribe,²⁸ asumía la

²⁸ Ernest Preeg & Jonathan D. Levine, "Cuba and the New Caribbean Economic Order," The Center for Strategic and International Studies, Washington, D.C., *Significant Issues Series*, Vol. XV, No.2., 1993.

“asimilación” de esas relaciones dentro del esquema regional vigente²⁹ identificando cambios potenciales en la estructura de la economía regional como un proceso auto reforzado con impactos “de derrame” favorables hacia la Florida como resultado de la reorientación en la infraestructura de transportes y comunicaciones, expansión del turismo las industrias de manufacturas y las inversiones. Estos estímulos por la emergencia de Cuba como un participante activo en la economía regional a su vez tendrían un efecto de “recomposición” del balance de las relaciones políticas a escala subregional,³⁰ acercándola más a la Florida y sirviendo de contrapeso junto a los países del CARICOM, Costa Rica, la República Dominicana e incluso (ironías de la historia, nótese que se trata de un trabajo de inicios de los 90) “tal vez” Venezuela.

En ese escenario hipotético la recomendación para una estrategia norteamericana más efectiva sería según sugerían los autores el reforzamiento de una agenda *bilateral* (subrayado propio) que tendría más que lograr en el sentido de los intereses norteamericanos. Algunas limitantes de peso en este estudio son el supuesto o la idea implícita de que las exportaciones cubanas contarían con un acceso garantizado *a priori* al mercado norteamericano, ignorando consideraciones prácticas como los obstáculos que se derivan de las acciones que con toda seguridad emprenderían tanto los competidores regionales con las mismas exportaciones para preservar su espacio, así como la disposición de gobierno norteamericano a no aplicar instrumentos de protección para cubrir a los productores domésticos que pudieran verse afectados, fundamentalmente en la Florida.³¹

El enfoque bilateral

El enfoque alternativo a la “inserción” o “aproximación” del comercio Cuba-EE.UU. al referente caribeño es la construcción de un esquema “bilateral” que transite gradualmente por respuestas coyunturales hacia una flexibilización en la que se ajusten las normativas y los mecanismos de coordinación por medio de un proceso de selección de las prácticas mas ajustadas a las necesidades del momento hacia otras regulaciones menos específicas.

Tal fue precisamente como sucedió con el tratamiento a la inversión extranjera en los años 90, en que se produjo un proceso mixto de modernización de las normas jurídicas cubanas a la par que una optimización de las prácticas en la medida en que se fue avanzando en su implementación, de manera que hoy el país cuenta con una legislación perfectamente compatible con los estándares internacionales sin dejar de responder a los intereses nacionales, a la vez que

²⁹ En la actualidad comprendidos en las iniciativa del Trade and Development Act of 2000. (TDA), TITLE II--Trade Benefits for Caribbean Basin, Subtitle A--Trade Policy for Caribbean Basin Countries, SEC. 201. The United States-Caribbean Basin Trade Partnership Act. (CBTPA) H.R.434, 2000.

³⁰ Ernest Preeg & Jonathan D. Levine, Ob. cit., pp. 73-75.

³¹ Véase un análisis detallado sobre las ventajas comparativas cubanas en la región del Caribe en relación con el acceso al mercado norteamericano: Jorge Mario Sánchez-Egozcue, “Challenges of Cuba’s Insertion in Caribbean–U.S. Trade”, in *The Cuban Economy at the Start of the Twent –Fist Century*, Jorge I. Domínguez, Omar Everleny Pérez Villanueva and Lorena Barbería (editors) The David Rockefeller Center Series on Latin American Studies, Harvard University, Harvard University Press, pp. 132-143, 2004.

se ganó en flexibilidad y confianza en la medida en que el proceso fue avanzando, generando una importante actualización en industrias clave, renovando la cultura de administración y concertación de negocios acercándola a las prácticas internacionales, y requilibrando la participación estatal y extranjera en un plano en el que los intereses nacionales no estaban en conflicto con las realidades del mercado internacional, en un proceso recíproco de asimilación de intereses.

La resultante ha sido una “cultura de apertura” configurada por una mezcla selectiva de asociaciones en lugar de aplicar reglas de mercado sin distinción de propósitos, dándosele prioridad a los compromisos de mediano-largo plazo evitando así la introducción del componente especulativo que habría inflado los valores de las inversiones y generado presiones de liquidez a corto plazo.

El pragmatismo y la capacidad de readecuación han sido los elementos clave para el éxito en este terreno, por lo mismo, desde esa óptica no hay razones para esperar nada diferente en el caso de una facilitación de las relaciones económicas cubanas con los Estados Unidos.

Conclusiones

Paradójicamente, desde el triunfo de la revolución, el nivel de intercambio económico más alto alcanzado entre Cuba y los Estados Unidos ha coincidido con el período en que el bloqueo ha sido reforzado como nunca antes. No obstante, Cuba ha sido capaz de sobrepasar el grueso de los impactos asociados al reforzamiento del bloqueo con las medidas introducidas en la segunda administración de G. Bush con estimados de crecimiento económico de al menos un 5%, esto se debe al efecto combinado de los crecientes intercambios comerciales y los flujos financieros provenientes de los acuerdos con China y Venezuela.

Una característica estructural de la economía cubana es que tiende hacia una sobre-reacción a corto plazo en las importaciones en virtud de su baja capacidad de sustitución de las compras externas de alimentos, energéticos y manufacturas. Esto sugiere que un incremento a corto plazo de importaciones norteamericanas o del turismo podría generar un efecto adverso a corto plazo en la Balanza de Pagos, por lo que constituye una prioridad estratégica trabajar por reducir esa dependencia para estar en mejores condiciones de asumir un escenario de normalización de las relaciones económicas en mejores condiciones de reacción.

El reforzamiento de las estrictiones a las exportaciones de alimentos y productos agrícolas desde los Estados Unidos por el Departamento del Tesoro a partir del año 2004 generó costos inesperados por la necesidad de sustituir proveedores, esto demostró la importancia de diversificar el riesgo de una excesiva concentración de las compras en ese mercado, por lo que la “seguridad alimentaria” debe ser considerada una prioridad por sobre los factores de decisión “técnicos” de menor costo y cercanía.

En la medida en que la economía cubana ha ido diversificando progresivamente sus fuentes de financiamiento externo y se consolidan otros sectores generadores de ingresos en divisas las remesas han ido perdiendo importancia relativa como fuente de ingresos. Sin embargo, el caso de Cuba persisten distorsiones en estos flujos debido a factores políticos que no están presentes en el resto de América Latina.

Las prácticas actuales de comercio de los Estados Unidos con Cuba y en sentido más amplio de relaciones económicas en base al mecanismo de las licencias especiales adjudicadas por el Departamento del Tesoro tienen un efecto contraproducente, toda vez que estas actúan “mal por las razones correctas”, es decir, permitieron comerciar, recibir turistas y el envío de remesas pero crean condiciones en las que avanzar hacia la normalización requiere precisamente dismantelar esos mecanismos que perpetúan un tratamiento discriminatorio que se basa en una política obsoleta de sanciones que son ineficaces en alcanzar sus propósitos últimos de derrocar al gobierno cubano.

El aumento en los últimos años de las exportaciones cubanas de servicios de salud tiene en un escenario de relajamiento de las actuales restricciones un

importante potencial de reorientación parcial de esos servicios hacia ciudadanos de los Estados Unidos y constituye además un factor de competitividad regional en el que Cuba cuenta con una ventaja segura.

Las exportaciones cubanas con destino al mercado norteamericano no dependen solo de su relación calidad-precio o de la demanda potencial, sino que requieren primero un entendimiento mínimo con respecto a un conjunto de restricciones preliminares que se deben a factores políticos y reclamaciones recíprocas, toda vez que sus probables ingresos estarían sujetos a esas reclamaciones. De otro lado, habría también que tomar en consideración los impactos que esas exportaciones pudiesen tener en la Florida, donde estarían compitiendo con productores locales, sobre todo en los sectores agrícolas, la pesca y el turismo.

En cuanto al esquema de negociaciones más conveniente desde la perspectiva cubana, parece poco probable que estas se desarrollaran en la dirección de acuerdos de liberalización bilateral o de aproximación a los esquemas en uso entre los Estados Unidos y el Caribe. En su lugar parece más viable una construcción de tipo bilateral en base a las experiencias previas de Cuba con los inversionistas extranjeros y los empresarios de Canadá y la UE.

Bibliografía.

- Aguilar Trujillo, Jose Alejandro. 2001. "Las remesas desde exterior." en revista "Cuba: Investigación Económica". Instituto Nacional de Investigaciones Economicas –INIE-MEP.
- Alvarez, Jose & Messina, William A. (1993). "Potential Cuban Agricultural Export Profile Under Open Trade Between the U.S. and Cuba." Journal of Agriculture and Human Values, Vol.X, No. 3.
- Alvarez, Jose & Messina, William A. (1993). "Challenges and Opportunities for Florida Agriculture from Future Trade with Cuba: Preliminary Findings and Justification for Further Research." University of Florida, Department of Food and Resource Economics, International Working Paper Number IW93-5. <http://www.cubanag.ifas.ufl.edu/trade.php>
- Barberia, Lorena. (2004). "Remittances to Cuba: An Evaluation of Cuban and U.S. Government Policy Measures". Chapter 10, in *The Cuban Economy at the Start of the Twenty – First Century*, Jorge I. Dominguez, Omar Everleny Pérez Villanueva and Lorena Barberia Eds. The David Rockefeller Center Series on Latin American Studies, Harvard University, Harvard University Press.
- CEPAL (2000) "La Economía Cubana. Reformas Estructurales y Desempeño en los Noventa". Fondo de Cultura Económica. México.
- Cuban Democracy Act of 1992, Public Law 102-484, div. A, title XVII, October 23, 1992, 22 U.S.C. §§ 6001 et seq.
- Cuban Liberty and Democratic Solidarity Act of 1996, Public Law 104-114, March 12, 1996, 22 U.S.C. §§ 6021 et seq.
- De Haas, Hein. (2005). "International Migration, Remittances and Development: myths and facts", Third World Quarterly, Vol. 26, No. 8, pp 1269 – 1284.
- Eckstein, Susan. (2004). "Dollarization and Its Discontents: How People are Remaking Cuba in the Post-Soviet Era.", in *Comparative Politics*, Spring.
- Fergusson, Ian F. & Sek, Lenore M. (2006). "Trade Negotiations During 109th Congress" CRS Issue Brief for Congress.
- INIE-MEP, (2002). Cuba. "Reconstrucción de series estadísticas del Sistema de Cuentas Nacionales".
- Inter-American Development Bank, Multilateral Investment Fund (2006). "Sending Money Home, Leveraging the Development Impact of Remittances", Washington DC www.migrantremittances.org www.iadb.org/mif
- Kornbluh, Peter et al (2007)., "The Changing of the Guard", The Nation, May 14, (by Peter Kornbluh, Alberto Coll, Saul Landau, William Leogrande, Philip Peters and Ramón Sánchez Parodi)
- Martin, PL & Taylor, JE (1996). "The anatomy of a migration hump" , in: JE Taylor (ed), *Development Strategy, Employment, and Migration: Insights from Models*, Paris: OECD Development Centre. pp 43 – 62.
- Mayoral, María Julia, (2007). "Pierden empresarios de EE.UU. oportunidades de negocios en Cuba", Diario Granma, 6 enero.
- Messina, William A., Bonnett, Eric T. & Taylor, Timothy G. (2001). "Cuba: A View of Revealed Export Advantage." Cuba in Transition, Volume 11. Association for the Study of the Cuban Economy, Washington, D.C.

- Messina, William A., (2001) *"Agriculture in the U.S. International Trade Commission Report."* Cuba in Transition, Volume 11. Association for the Study of the Cuban Economy. Washington, D.C.
- Oficina Nacional de Estadísticas, -ONE-, (1993-2006): *"Anuario Estadístico de Cuba"*. La Habana.
- Preeg, Ernest & Jonathan Levine. (1993). *"Cuba and the New Caribbean Economic Order."* Center for Strategic and International Studies (CSIS), Significant Issues Series, Vol. XV, No. 2. Washington.
- Peters, Philip. (2002). *International Tourism: The New Engine of the Cuban Economy*. Lexington Institute. December.
<http://lexington.server278.com/docs/cuba3.pdf>
- Quiñones, Nancy & Mañalich, Isis. (2005). *"Sustitución de importaciones un reto pendiente"*, ANEC Ciudad Habana.
- Sánchez Egozcue, Jorge Mario. (2004). *"Potencial de Comercio Cuba-Estados Unidos"*. Universidad de La Habana. Tesis Doctoral.
- Sánchez Egozcue, Jorge Mario. (2004). *"Challenges of Cuba's Insertion in Caribbean – U.S. Trade"*, Chapter 5, in *The Cuban Economy at the Start of the Twenty – First Century*, Jorge I. Domínguez, Omar Everleny Pérez Villanueva and Lorena Barberia Eds. The David Rockefeller Center Series on Latin American Studies, Harvard University, Harvard University Press.
- Sánchez Egozcue, Jorge Mario. (2007). *"Latin America vis a vis the FTAA: Between Relaunching and Alternatives"*, in *The Bush doctrine and Latin America*, Gary Prevost and Carlos Oliva Editors, New York, NY, Palgrave Macmillan.
- Sánchez Egozcue, Jorge Mario / Togores, Viviana (2006). *"Remesas consideraciones sobre su efecto en el nivel de vida y los procesos de diferenciación social"*, Taller Internacional y Encuentro Pre-ALAS del Caribe, (unpublished paper), Centro de Investigaciones Psicológica y Sociológicas - CIPS. CITMA, Cuba, octubre 23-25.
- Spadoni, Paolo. (2003). "The Role of the United States in the Cuban Economy," *Cuba in Transition* 13. Association for the Study of the Cuban Economy.
<http://lanic.utexas.edu/project/asce/publications/proceedings> .
- The Washington Post, (2006). *"Oil Relief in Cuban Waters"*, Friday, August 18th.
- U.S.-Cuba Trade and Economic Council, Inc., (2004). Commercial Highlights, *"OFAC Issues New Interim Final Rules for Cuba"*- 16 June, www.cubatrade.org
- US Department of Agriculture, Economic Research Service. (2000). *"Impacts of Possible Lifting of US Trade Sanctions with Cuba"*. November 6. www.ers.usda.gov
- USITC, United States International Trade Commission. (2001). *"The Economic Impact of US Sanctions with Respect to Cuba"* Investigation No. 332-413, Publication 3398. www.usitc.gov
- USITC, United States International Trade Commission (2007), *"U.S. Agricultural Sales to Cuba: Certain Economic Effects of U.S. Restrictions"* Investigation No. 332—489, Publication 3932. www.usitc.gov

- World Energy Assessment Project Fact Sheet, (2005). *“Assessment of Undiscovered Oil and Gas Resources of the North Cuba Basin”*, <http://energy.cr.usgs.gov/oilgas> , Posted May 2005.