

ARTÍCULO ORIGINAL

**Las modificaciones recientes y las limitaciones
del comercio exterior cubano**

Recent Modifications and Limitations of Cuban Foreign Trade

Antonio F. Romero G.

Centro de Investigaciones de la Economía Internacional, Universidad de La Habana,
Cuba.

RESUMEN

Actualmente se observa un crecimiento en los ingresos aportados por la exportación de servicios profesionales cubanos, lo que, junto a los recursos generados por el turismo y el nivel significativo de las remesas recibidas, ha determinado una mejora en el saldo de la cuenta corriente del balance de pagos de Cuba. Sin embargo, un análisis detallado del comercio exterior de bienes y servicios revela que, además de los cuellos de botella institucionales, todavía persisten muchas de sus crónicas limitaciones. Este artículo realiza un análisis de la evolución del comercio exterior cubano entre los años 2008 y 2013, y pone en evidencia el conjunto de obstáculos actuales y las modificaciones requeridas para avanzar efectivamente en la rearticulación del patrón de inserción económica externa del país.

PALABRAS CLAVE: comercio exterior, déficit externo, inserción económica internacional

ABSTRACT

At present, there is a growth in revenues on account of the Cuban professionals' services exports, which, along with resources produced by tourism, and the significant level of remittances received, have determined an improvement in Cuba's BOP accounts. Nevertheless, a detailed analysis of foreign trade of goods and services reveals that, aside from the institutional bottlenecks, there are still many of its persistent limitations. The present article analyzes Cuban economy foreign trade's evolution in the period 2008–2013, and exposes the set of present obstacles and required transformations in order to effectively go forward as to the re-joining of the country's foreign economic insertion pattern.

KEYWORDS: foreign trade, external deficit, international economic insertion

Introducción

En los estudios sobre Cuba, es un lugar común señalar, como uno de sus rasgos típicos, el carácter abierto de su economía. Esto se asocia directamente con el hecho de que la evolución del entorno externo ha sido siempre una variable clave para explicar los

problemas y los desafíos enfrentados por la economía nacional, lo que ha determinado, en muchos casos, las perspectivas futuras del país.

El artículo tiene como propósito fundamental analizar algunos de los cambios más significativos que han tenido lugar en el comercio exterior de bienes y servicios cubanos en los últimos años, así como los elementos de continuidad que se registran en el sector externo del país. Para hacerlo, el texto se ha dividido en tres epígrafes. En el primero se sistematizan las principales características –en cuanto a dinamismo, composición material y orientación geográfica– del comercio exterior de bienes, con referencias provenientes del turismo, el comercio de otros servicios y el saldo global del comercio exterior. En el segundo se analizan algunos elementos que deben considerarse en cualquier estudio del comercio exterior de Cuba en los momentos actuales, a saber: 1) el estado actual de las relaciones de Cuba con la Unión Europea (UE), 2) los avances en la regularización del pago de las obligaciones financieras externas del país, 3) la nueva legislación aprobada para el tratamiento de la inversión extranjera y 4) la base normativa e institucional que regula las relaciones comerciales del país con las naciones de América Latina y el Caribe. En el tercero se resumen los problemas principales del comercio exterior cubano y se ofrecen algunas recomendaciones de política. Las ideas fundamentales del trabajo se sintetizan en las conclusiones.

En tiempos recientes, varios economistas y profesionales de las relaciones internacionales han venido estudiando la problemática del sector externo cubano. La mayoría de ellos han abordado los elementos de índole coyuntural que afectan la inserción internacional de la nación y han hecho un especial énfasis en la muy alta propensión a importar que estructuralmente exhibe el entramado productivo nacional, así como en el práctico estancamiento de las exportaciones de bienes (CEPAL, 2000; Mañalich y Quiñones, 2003; Cribeiro y Triana, 2005; Quiñones y Rubiera, 2008; Sánchez, 2012). Otros análisis han examinado, con relevante seriedad metodológica, las restricciones al crecimiento económico que impone la rigidez del comercio exterior cubano y los problemas asociados a la sostenibilidad del déficit externo (Palacios, 2013; Sánchez, 2013; Quiñones, 2013). Por último, es necesario destacar los estudios especializados acerca del sector agropecuario cubano y su vínculo con la promoción de exportaciones y/o la sustitución de importaciones (García y Guerra, 2005; Anaya, 2013). En la mayoría de estos análisis se pueden encontrar disímiles propuestas de política para enfrentar los problemas de las relaciones económicas externas del país.

De acuerdo con el *Anuario Estadístico de Cuba* del año 2012, la tasa de apertura de la economía ha aumentado perceptiblemente desde el año 2007, ha pasado de un 38 % del PIB a casi el 46 % en 2012.¹ A pesar de este aumento, si se compara el coeficiente con el de otros países latinoamericanos, la mayoría de ellos exhibe niveles más altos de apertura externa.² En el caso cubano, en promedio, por cada 1 % de aumento en el PIB, las importaciones crecen entre 2 y 3 %, además, existen evidencias de una débil sustitución de las importaciones por la producción nacional, como reflejo de la limitada capacidad de reacción de la producción ante el alza de precios de bienes importados (Cribeiro y Triana, 2005; CEPAL, 2011; Sánchez, 2012).

El comercio exterior de bienes y servicios

El intercambio externo de Cuba registra algunas modificaciones importantes en los últimos tiempos, aunque el país continúa estando urgido de incrementar sus exportaciones de bienes y servicios, y de proceder a un cambio en la estructura material de sus ventas

externas e instrumentar de manera eficiente un proceso de sustitución de importaciones (tabla 1).

Tabla 1. Cuba: comercio exterior de bienes y servicios, 2008-2013 (en millones de dólares)

	2008	2009	2010	2011	2012	2013*
Exportaciones de bienes	3 940,0	3 020,4	4 754,0	6 340,4	5 900,0	5 587,7
Importaciones de bienes	14 312,3	8 937,8	10 689,3	14 022,9	13 868,8	14 778,0
Saldo de la balanza de bienes	-10 372,3	-5 917,4	-5 935,3	-7 682,5	-7 968,8	-9 190,3
Exportaciones de servicios	8 566,4	7 818,5	9 455,5	10 816,7	12 757,9	13 250,0
Importaciones de servicios	493,8	655,6	711,3	776,1	944,4	1 104,9
Saldo de la balanza de servicios	8 072,6	7 163,0	8 744,2	10 040,6	11 813,5	12 145,1
Saldo de balanza comercial (bienes y servicios)	-2 299,7	1 245,6	2 808,9	2 358,1	3 844,7	2 954,8

* Los datos de las exportaciones e importaciones de servicios del año 2013 son estimaciones del autor.

Fuente: ONEI, 2012, 2013.

El aumento de los precios internacionales de muchos de los productos importados y la crónica voracidad importadora de la nación impidió reducir la factura por concepto de compras externas, lo que ha conducido a un continuado y creciente déficit en el comercio exterior de mercancías desde el año 2009.

La composición material del intercambio exterior de bienes mantiene un perfil muy concentrado en pocos productos de exportación, sin embargo, se han registrado cambios en los últimos tiempos. Mientras en el año 2007 los productos de la minería —en particular las ventas de níquel cubano— representaron más de la mitad del total de exportaciones de bienes (56,5 % de las ventas externas de ese año), en el año 2012, las ventas de este tipo de productos solo significaron el 18,1 % de los ingresos por exportaciones de mercancías.

Por otro lado, se mantuvieron en niveles deprimidos la proporción en las ventas externas de los productos de la industria azucarera (5,5 % del total en 2007 y 8,5 % en 2012) y la tabacalera (6,4 % y 4,0 % del total de ingresos por exportación de mercancías en igual periodo).

La caída en el peso de los productos de la minería y del tabaco entre 2007 y 2012 fue compensada por el ligero incremento del azúcar y de otros «productos no tradicionales» donde se incluyeron, en especial, los de la industria médico-farmacéutica cubana y, también, otros del grupo de maquinaria y equipo de transporte, los cuales han ido incrementando relativamente su participación dentro de la canasta exportadora del país. En el año 2012, los ingresos por ventas externas de estos productos alternativos representaron el 12 % de las exportaciones totales (*Anuario Estadístico de Cuba*, 2012).

Los productos generados por la industria médico-farmacéutica y de la biotecnología ilustran con creces la importancia que tiene un coherente proceso inversionista, como parte de un esfuerzo estratégico de desarrollo sectorial, que cree capacidades en términos de conocimientos, tecnologías y productos para convertirlos en bienes exportables (Torres, 2013). La expansión en la certificación de procesos y productos cubanos –por ejemplo, las vacunas, los equipos y *kits*, entre otros–, registrados en cincuenta y dos países, constituye un avance importante para este sector que generó poco más de US\$ 550 millones en 2012 (*Anuario Estadístico de Cuba*, 2012); si bien es cierto que todavía subsisten restricciones de acceso en algunos de los mercados más importantes, sobre todo en aquellos altamente monopolizados por empresas transnacionales (Sánchez, 2013).

En cuanto a las importaciones también se mantuvo una concentración muy significativa de las compras externas de Cuba en bienes intermedios, que representaron más del 60 % del total de importaciones de mercancías entre 2007 y 2012;³ mientras que las compras de bienes de consumo y, sobre todo, de bienes de capital resultaron mínimas y con tendencia a la disminución en el periodo analizado.⁴ Los muy bajos niveles de compras externas de maquinarias y equipos estuvieron vinculados, directamente, con el muy reducido coeficiente de inversión que ha tenido la economía cubana en estos tiempos.

El balance global del comercio exterior desde 2009 ha sido superavitario, determinado por el significativo excedente de las exportaciones netas de servicios –no tanto de turismo, como de servicios profesionales cubanos– hacia varios países en desarrollo. Estas ventas se han concentrado en Venezuela por los acuerdos de cooperación existentes al respecto, aunque la cooperación profesional cubana –no solo médica– está presente en más de sesenta países.

El turismo continúa siendo una importante fuente de divisas para la economía cubana. En el periodo 2007-2012, la tasa de crecimiento promedio anual de arribo de turistas fue de 5,7 % y, de acuerdo con estimaciones del año 2013, llegaron al país un total de 2 852 572 visitantes extranjeros, lo que representó un aumento del 0,5 % con respecto al año anterior.

Debe resaltarse además, la consolidación de Canadá como principal mercado emisor de turismo (37,7 % del total), así como la inclusión de varios países europeos –Reino Unido, Alemania, Italia, Francia y España– dentro de los principales mercados. No obstante, entre el año 2007 y 2012, los cinco países emisores de turismo hacia Cuba que más crecieron fueron Perú (26,1 %), Rusia (24,5 %), Argentina (20,1 %), Estados Unidos (19,3 %) y Chile (13,0 %). Este crecimiento turístico sirvió para amortiguar la reducción perceptible en el número de turistas que llegan a Cuba desde la UE. Sin embargo, el ingreso medio por turista mostró una tendencia a la disminución y la tasa de ocupación habitacional fue de solo un 45 %, al tiempo que el arribo de turistas tuvo un fuerte sesgo estacional (Pérez y Torres, 2014). Esta situación resulta preocupante ya que indica que el desarrollo del turismo ha descansado en un modelo de crecimiento extensivo que da señales de agotamiento. El producto turístico «Todo incluido»⁵ –en el que se ha especializado Cuba al igual que la mayoría de los países del Caribe– se ha convertido prácticamente en un «producto básico», tal como el azúcar crudo, el níquel, el mineral de hierro y el cobre; pero, en el caso cubano, la oferta está poco diversificada y los servicios han ido perdiendo calidad.

En el análisis del sector externo de Cuba hay que considerar el peso que tienen las remesas, como elemento importante en la dinámica económica del país. Estas resultan significativas no solo como aporte a los ingresos personales de ciertos sectores de la sociedad cubana –pues contribuyen a amortiguar el impacto negativo de los bajos salarios sobre el consumo privado–, sino también, como fuente de acumulación y canal de financiamiento importante que explica, en cierta medida, el incremento experimentado por emprendimientos privados como parte de las medidas de apertura a formas no estatales de propiedad y gestión en el país.⁶

No existen cifras oficiales sobre el nivel de las remesas, solo estimaciones que hay que tomar con extrema cautela. Una reciente de The Havana Consulting Group (THCG) considera que los cubanos residentes en Estados Unidos enviaron o llevaron artículos a la isla por un valor de 3 500 millones de dólares en 2013 y unos 2 600 millones en efectivo.⁷ De acuerdo con el THCG, el movimiento comercial que generan los viajes desde y hacia la isla –vinculados con las remesas– favorece también la economía del estado de la Florida.

Como resultado del crecimiento extraordinario de los ingresos por exportaciones de servicios profesionales, los recursos generados por el turismo y el nivel significativo de remesas recibidas –los que compensaron el crónico déficit en el comercio exterior de bienes–, desde el año 2009, se registró una mejora en los saldos de la cuenta corriente del balance de pagos de Cuba. Esta situación permitió la regularización de los pagos a los acreedores extranjeros verificada entre 2011 y 2013.⁸

Otro cambio operado en el comercio exterior cubano se relaciona con la orientación geográfica de los intercambios. Los principales –en términos del comercio exterior total de bienes– son Venezuela, China, España, Canadá y Holanda. Los tres primeros daban cuenta del 45,7 % del total del comercio exterior cubano en el año 2007 y, para el 2012, habían elevado esta ponderación hasta el 58,9 % del total. Obviamente, el mercado venezolano es el destino fundamental de las ventas externas cubanas y el más importante suministrador de mercancías para Cuba. En 2007, el intercambio total con Venezuela representó el 19,6 % del comercio exterior, relación que escaló al 44,2 % en el año 2012.⁹

La inclusión de Estados Unidos dentro de los principales socios comerciales de Cuba responde, esencialmente, a la exportación de alimentos norteamericanos como resultado de una enmienda, en el año 2000, bajo la administración del presidente George W. Bush, a la ley que regula las sanciones del comercio norteamericano con Cuba (*Trade Sanctions Reform and Export Enhancement Act*). No obstante, la ley Helms-Burton de 1996 impide la exportación de otros productos desde Estados Unidos, así como cualquier importación de bienes o servicios cubanos. Según expertos cubanos, Estados Unidos se han convertido –merced a esta excepción a las reglas del bloqueo– en el principal abastecedor de varios alimentos y bebidas, tales como soya, pollo congelado, maíz, cerdo congelado, trigo y frijoles (García, 2012). La compra de productos agropecuarios y de alimentos a Estados Unidos resultan muy competitiva para Cuba, puesto que son menores los costos en transporte y seguros, más bajos los precios y se garantiza una elevada calidad en los productos (Sánchez, 2011).

En la tabla 2, puede observarse que Venezuela es el primer mercado de destino para las exportaciones cubanas. En promedio, para el periodo 2008-2012, este mercado absorbió más del 35 % de las exportaciones cubanas de bienes, con lo

cual casi duplicó el peso relativo al mercado holandés y canadiense, que eran, en el año 2012, el segundo y tercer destinos más importantes para las ventas externas de Cuba.

Tabla 2. Cuba: principales mercados de exportación de bienes (en millones de dólares y en por ciento)

EXPORTACIONES HACIA	2008	2009	2010	2011	2012
Venezuela	413,8	527,8	1 716,7	2 273,1	2 483,9
Holanda	288,6	238,0	353,2	655,0	697,6
Canadá	756,7	431,5	604,0	718,6	551,0
China	677,1	516,3	680,6	778,2	459,0
España	194,8	153,9	160,7	164,8	149,8
Nigeria	173,5	62,8	20,4	100,9	111,7
Brasil	41,7	63,1	57,8	82,1	108,0
Federación Rusa	56,0	87,7	57,5	55,8	89,6
República Dominicana	46,0	20,8	23,2	29,4	84,1
Alemania	27,0	29,4	28,2	39,9	42,8
Italia	63,6	28,8	38,1	51,4	33,1
Bélgica	10,8	8,2	30,0	36,5	40,1
Porcentaje de las exportaciones totales	75,0	75,7	82,8	84,9	86,9

Fuente: ONEI, *Anuario Estadístico de Cuba*, 2012.

En cuanto a las importaciones, Venezuela es también el socio más importante para Cuba (tabla 3). Entre los años 2008 y 2012, el mercado venezolano suministró en promedio el 32,6 % del total de las compras externas cubanas de bienes. Por otro lado, en igual periodo, se verificó una mayor concentración de las importaciones del comercio exterior cubano, lo que se evidenció en el hecho de que los tres principales suministradores daban cuenta del 48,2 % del total de las compras externas de mercancías realizadas por la economía cubana.¹⁰

Tabla 3. Cuba: principales mercados de importación de bienes (en millones de dólares y en por ciento)

IMPORTACIONES DESDE	2008	2009	2010	2011	2012
Venezuela	4 473,2	2 607,6	4 301,9	5 902,0	6 078,9
China	1 480,8	1 171,2	1 223,2	1 281,7	1 236,8
España	1 232,5	752,4	785,4	1 019,7	1 006,3
Brasil	600,1	507,9	444,4	643,8	648,2
Estados Unidos	962,8	597,9	406,1	433,8	508,6
México	369,1	322,8	360,0	449,7	486,7
Canadá	655,8	309,9	331,4	478,8	387,2
Italia	488,4	324,5	292,1	387,8	380,5
Francia	226,7	140,4	189,6	343,9	359,7
Argelia	243,7	169,1	213,2	308,7	330,9
Alemania	377,6	279,5	269,4	286,3	311,5
Rusia	268,7	195,4	227,2	224,3	251,7
Porcentaje de las importaciones totales	79,9	82,8	84,9	84,3	86,8

Fuente: ONEI, *Anuario Estadístico de Cuba*, 2012.

Las relaciones comerciales con la República Bolivariana de Venezuela resultan determinantes para la economía cubana.¹¹ Aunque no existen datos específicos, es posible que las ventas de productos cubanos hacia Venezuela se hayan diversificado, e incluyan producciones de la industria médico-farmacéutica cubana, así como bienes de mucha mayor complejidad tecnológica. Cuba ha vendido a este socio comercial buques cargueros multipropósito destinados a la armada, los cuales fueron construidos en los astilleros DAMEX de la ciudad de Santiago de Cuba. De acuerdo con la información ofrecida por esta empresa cubana, la entrega de la cuarta barcaza multipropósito está prevista para antes de terminar el año 2014, además de la construcción de dos patrulleros que serán operados igualmente por la Armada Bolivariana.¹²

Según el acuerdo integral de cooperación entre Cuba y Venezuela, firmado en octubre de 2000, por los presidentes Fidel Castro y Hugo Chávez, las relaciones económicas entre los dos países se basan en el principio de la solidaridad. Mediante este convenio, Cuba suministra servicios profesionales y bienes pagables por Venezuela, a cambio, en

lo fundamental, del suministro de petróleo y derivados. Con anterioridad, Venezuela garantizaba el suministro a Cuba de 115 000 barriles diarios (petróleo y derivados), sin embargo, datos más recientes dan cuenta de una reducción en el nivel de entrega de petróleo por parte de PDVSA, que se ha fijado en 70 mil barriles diarios (Rodríguez, 2014). Como el resto de los países miembros de PETROCARIBE, Cuba paga el 50 % de su factura petrolera en los noventa días posteriores al arribo y el 50 % restante en veinticinco años, con un periodo de gracia de dos años y una tasa de interés del 1 %. Este financiamiento se amplía en caso de que se incrementen los precios del petróleo en el mercado internacional.¹³ El convenio de cooperación vigente cubre el periodo de 2010 a 2020. Según la CEPAL (2011), el valor de los servicios exportados por Cuba hacia Venezuela es indizado al precio del petróleo en los mercados internacionales.

La diversificación de las relaciones económicas externas de Cuba constituye, en la actualidad, una tarea central en la agenda de política exterior cubana. Esto es resultado del aprendizaje del pasado histórico, en el que la concentración de los flujos de comercio, inversión y cooperación, en uno o muy pocos mercados, ha generado muy altos grados de vulnerabilidad externa para el país.

En este contexto resaltan las visitas a La Habana de Xi Jinping y Vladimir Putin –entre finales de julio y principios de agosto del año 2014– y la firma de numerosos convenios con esas dos economías emergentes.¹⁴ En este mismo sentido, debe entenderse el incremento notable que han experimentado los vínculos con Brasil y, también, los esfuerzos con vista a ampliar las relaciones económico-comerciales con la República Popular de Angola.

Otros elementos vinculados al comercio exterior cubano

En la actualidad, existen otros elementos que deben considerarse en el análisis del comercio exterior de Cuba, entre los que se incluyen el estado actual de las relaciones de Cuba con la UE, los avances discretos en la regularización del pago de las obligaciones financieras externas del país, la nueva legislación aprobada por la Asamblea Nacional respecto a la inversión extranjera y la base normativa e institucional que regula las relaciones comerciales externas de Cuba, sobre todo con los países de América Latina y el Caribe.

La UE, a principios de febrero de 2014, acordó iniciar negociaciones para un acuerdo de diálogo político y cooperación con Cuba, propuesta que fue aceptada por las autoridades cubanas. Este proceso de negociación resultó trascendental para la economía y para la rearticulación de las relaciones económicas externas cubanas en el futuro mediano. A pesar de la crisis reciente, el intercambio con la UE representa más del 20 % del total de exportaciones e importaciones cubanas de bienes, alrededor del 22 % de los ingresos por turismo internacional que recibe el país, así como una parte importante de los negocios conjuntos con empresas extranjeras. Además, según datos comunitarios, desde el año 2008, más de US\$ 80 millones han sido canalizados como ayuda al desarrollo por parte de la UE hacia Cuba.¹⁵

Según funcionarios de la UE, la conclusión del acuerdo daría a Bruselas un papel más relevante en la matriz de relaciones externas de Cuba. La aceptación, por la parte cubana, del reto que implican las negociaciones y la posible firma de un acuerdo con Europa debe entenderse en el marco de la estrategia de búsqueda de nuevos socios, sobre bases predecibles, que coadyuven a la diversificación de la matriz de relaciones económicas externas cubanas.

A finales de agosto del año 2014 tuvo lugar, en Bruselas, la segunda ronda de negociaciones entre la UE y Cuba. En esta ocasión, las partes iniciaron el análisis de uno de los componentes fundamentales del acuerdo, concerniente a la cooperación y al diálogo sobre políticas sectoriales. Según un experto en las relaciones entre Cuba y Europa (Perera, 2014), la negociación no está exenta de riesgos, pues tiene adversarios que harán lo posible por llevarla al fracaso de una u otra forma y es particularmente sensible a la acción de actores externos, en particular, la política estadounidense.

Con respecto a las obligaciones financieras externas de Cuba se han dado pasos positivos que, según reportes de agencias internacionales de prensa,¹⁶ pudieran apuntar hacia la reanudación de negociaciones con sus acreedores del Club de París. En los últimos tres años, Cuba reestructuró sus deudas comerciales con China, Japón, México y Rusia, lo que le permitió conseguir recortes sustanciales de lo que debía, a cambio de planes de pago.

En particular, ha recibido especial atención la condonación del 90 % de la deuda que Cuba mantenía con Rusia (de \$ 30 000 millones) lo que implicó el compromiso de honrar el 10 % restante. Sin embargo, en la negociación se incluyó la posibilidad de que este se aportara como contraparte de capital en futuras inversiones que realicen intereses económicos rusos en el país. Tan importante como este elemento, es el impacto favorable que tendría lograr un acuerdo en la posible negociación de Cuba con el Club de París –del cual es miembro Rusia– por cuanto, de facto, ya implicó la reducción de la parte mayoritaria de los adeudos que Cuba mantenía con acreedores oficiales. El acuerdo viabilizaría las posibilidades de dinamizar las relaciones comerciales externas de Cuba con los países industrializados.

El nuevo escenario en que se desarrolla la economía nacional, el proceso de reestructuración a partir de la actualización del modelo económico y social y la constatación de los errores cometidos en la aplicación de la política para atraer inversiones extranjeras en el pasado determinó la discusión y la aprobación de una nueva política y una nueva ley para la inversión extranjera en Cuba, el 29 de marzo de 2014, por la Asamblea Nacional.¹⁷ El establecimiento de un nuevo marco normativo incorpora garantías y beneficios fiscales que intentan compensar los diversos obstáculos que frenaban la participación del capital extranjero en la economía cubana.¹⁸ El marco regulatorio resulta fundamental para hacer atractiva una economía para los inversionistas extranjeros, un proceso vital para remontar las serias desventajas en términos tecnológicos y de competitividad de parte importante de la producción cubana y para ampliar la estructura del comercio exterior del país. Sin embargo, existen múltiples factores económicos y sociales, de naturaleza interna y externa, de corto y de largo plazo, coyunturales y estructurales, de dimensión macroeconómica pero también microeconómica, que determinan, en última instancia, el entorno general para la atracción del capital extranjero de cualquier país. En este sentido y más

allá del progreso normativo real representado por la nueva política y la ley cubana de inversión extranjera, solo al avanzar en las transformaciones institucionales y en los mecanismos de gestión y dirección de la economía delineadas en los *Lineamientos de la política económica y social del Partido y la Revolución* (2011), se podrá constatar efectivamente una mayor entrada de recursos externos bajo la forma de inversiones extranjeras en el país.

Por último, es necesario tomar en consideración los elementos que encuadran normativamente las relaciones comerciales del país con las naciones de Latinoamérica y el Caribe. Además de las que se dan en los marcos del ALBA-TCP –de significado

estratégico para Cuba no solo en términos económicos—, resulta relevante el análisis de los nexos que se dan en el contexto de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) y en la Comunidad del Caribe (CARICOM).

La adhesión de Cuba al Tratado de Montevideo de 1980, a inicios de los noventa, constituyó la primera ampliación de la membresía de la ALADI. Cuba suscribió protocolos de adhesión a los acuerdos regionales vigentes y al «Acuerdo marco para la promoción del comercio mediante la superación de obstáculos técnicos al comercio». Asimismo, suscribió once acuerdos de complementación económica con cada uno de los países de la asociación, lo que, en muchos casos, implicó la adaptación de acuerdos previos. En la segunda mitad de la década pasada se ampliaron la mayoría de los convenios de Cuba; en este contexto, se destacó la sustitución de los cuatro acuerdos con los países del MERCOSUR por uno nuevo que multilateralizó las preferencias bilaterales, así como otros protocolos de los acuerdos con Bolivia y Venezuela.

En el año 2013, se suscribió el acuerdo de complementación económica entre Bolivia, Cuba, Venezuela y Nicaragua en los marcos de ALADI. Este tiene como objetivo la creación de las condiciones necesarias para la implementación del espacio económico de la Alternativa Bolivariana para los Pueblos de Nuestra América-Tratado de Comercio de los Pueblos (ECOALBA-TCP).

Sin embargo, y a pesar de esta amplia base normativa, Cuba es el país miembro de la ALADI que canaliza el menor porcentaje de sus ventas a través de estos acuerdos.¹⁹ Solo el 23,6 % de sus exportaciones intrarregionales hacen uso de las preferencias arancelarias. A diferencia de lo que sucede con el resto de los países, las ventas cubanas que se benefician de este recurso son reducidas. A su vez, el efecto de la desgravación arancelaria recibida de sus socios no le ha permitido a Cuba mejorar su cuota en los mercados regionales de forma sostenida. El muy escaso aprovechamiento del marco de ALADI para dinamizar el comercio exterior de Cuba está determinado por dos factores fundamentales: en primer lugar, por las limitaciones de oferta y de competitividad de los bienes y servicios cubanos y, en segundo, por la cobertura limitada de productos que tienen los acuerdos suscritos por Cuba. En el año 2010, un estudio reveló que Cuba era el país de la asociación con menor índice de comercio intraindustrial dentro de su comercio exterior total y también a nivel intra-ALADI, lo que expresaba la práctica inexistencia de vínculos de empresas del país con cadenas regionales-globales de suministros (ALADI, 2012). Por último, debe tenerse en cuenta que, dentro de ALADI, Cuba es el país con mayor incidencia relativa en las exportaciones de servicios en su producto (14 % del PIB), lo que supera con creces el promedio regional (2,5 %).

Sin embargo, no tenía, hasta el año 2013, ningún compromiso bilateral en materia de servicios comerciales con países de ALC en el marco de la ALADI.

Por su parte, el acuerdo de cooperación económica y comercial entre Cuba y CARICOM, firmado el 5 de julio de 2000, estipulaba la posibilidad de más amplias negociaciones entre las partes a partir del año 2001 para convertir este acuerdo de alcance parcial en un acuerdo de libre comercio, así como para propiciar futuras negociaciones en cuanto al comercio de los servicios.

El acuerdo tiene una limitada agenda de liberalización —enfocada en los bienes— y concesiones asimétricas a favor de los países de menor nivel de desarrollo de CARICOM. Este establece un programa para la liberalización progresiva del comercio bilateral de servicios. Al respecto, la lista de los sectores de servicios incluidos son: 1) turismo y servicios vinculados a los viajes, 2) entretenimiento, 3) servicios financieros, 4) profesionales, 5) construcción e ingeniería, 6) computación y servicios relacionados, 7) telecomunicaciones y 8) transporte. Sin embargo, la ambición que alienta el acuerdo Cuba-

CARICOM no se ha visto acompañada de su real implementación. Trece años después de firmado no ha entrado en vigor, pues no todos los países de CARICOM lo han ratificado.²⁰

Independientemente del status de este acuerdo, el comercio entre las dos partes se ha ampliado a favor de CARICOM desde 2000,²¹ pero continúa siendo predominantemente de «mercancías», mientras el más dinámico sector es el de servicios, aun cuando está muy concentrado en unos pocos países: Trinidad y Tobago, Belice, Jamaica y Barbados.

En general, el sector privado caribeño no ve al mercado cubano como muy lucrativo, producto de las dificultades para hacer negocios con Cuba. Dentro de estas limitaciones los caribeños destacan los problemas vinculados con la facilitación del comercio y la realización de pagos externos en divisas; la estructura económica y la dualidad monetaria en Cuba, que hace a las exportaciones de CARICOM menos competitivas; las limitaciones en términos de transporte marítimo y aéreo.

Resulta perentorio que el país enfrente decididamente estas limitaciones, para relanzar las relaciones económico-comerciales con sus vecinos caribeños. Esto sería útil para la diversificación material y geográfica de su comercio exterior, ya que las provisiones de acumulación de origen de varios acuerdos comerciales establecidos por CARICOM –con la Unión Europea, Costa Rica y República Dominicana– permiten a las naciones de ese bloque subregional, incorporar suministros de países vecinos en sus procesos productivos, y que estos califiquen como «productos originarios» de CARICOM (Lowe, 2011).

Los principales problemas del comercio exterior cubano

A pesar de los cambios positivos que se observan en la estructura material de las exportaciones cubanas, el 32,2 % de las ventas externas del país en el año 2012 todavía estaban constituidas por productos básicos y materias primas tradicionales, mientras que solo el 16,3 % eran productos químicos, máquinas, equipos y manufacturas diversas. Por otra parte, las compras externas de combustibles y productos alimenticios representaron una proporción muy elevada del valor total de las importaciones.

Según análisis realizados, en los últimos tiempos ha habido una menor sustitución de importaciones, el sector exportador tiene escasas conexiones con la producción interna y las exportaciones de servicios no generan el efecto multiplicador que tienen las exportaciones industriales. En el caso del turismo, se pueden señalar algunos ejemplos que dan cuenta de un mayor potencial para encadenarse con la producción nacional, lo cual se ha tratado de estimular, entre los años 2011 y 2013, a través de las medidas de política para facilitar y promover la relación entre las entidades turísticas y el emergente sector no estatal de la economía. Sin embargo, debe tomarse con cautela la posibilidad de que el turismo en el corto plazo pueda «arrastrar» al resto de la economía, pues, como ya se señaló, los ingresos por visitante han disminuido. –situación que se ha venido dando por la existencia de problemas en términos de la calidad de los servicios y una incrementada competencia regional (Figueras, 2013)–. Por otra parte, el níquel tiene un bajo efecto multiplicador porque se refina en el exterior (Monreal, 2006).

Las restricciones que enfrenta el comercio exterior cubano están relacionadas con los problemas en la estructura económica del país, con su configuración sectorial, con el proceso de descapitalización sufrido por la planta productiva cubana en las últimas dos décadas y los consiguientes retrocesos en términos de innovación, productividad y competitividad. En efecto, todo diagnóstico del sector externo cubano en años recientes incluye la falta de capacidad para aumentar la oferta de productos básicos en los que el país se había especializado –azúcar y níquel– en momentos en que sus cotizaciones

internacionales subían. Cuba cambió la desproporcionada concentración en la producción y la exportación de azúcar por las exportaciones de servicios profesionales, que en los últimos años han aportado más del doble del total de ingresos por exportaciones de mercancías. Esta transformación en el perfil de especialización internacional del país generó importantes ingresos en divisas en el corto plazo, lo que ha posibilitado enfrentar en mejores condiciones los compromisos financieros externos. Sin embargo, se percibe un bajo efecto multiplicador de estos ingresos por servicios sobre el sector productivo cubano y, además, existen justificadas preocupaciones acerca de la sostenibilidad a largo plazo de tales exportaciones, pues se han concentrado, excesivamente, en el mercado venezolano.

Otros problemas limitan el crecimiento y la diversificación de las exportaciones y la sustitución eficiente de importaciones en Cuba. Dentro de estos se destacan el muy alto nivel de centralización en las operaciones de comercio exterior, lo que se relaciona con los reducidos márgenes de autonomía empresarial, que no promueven el vínculo directo de los productores nacionales con el mercado internacional; el acceso restringido al financiamiento internacional y la ausencia de mecanismos financieros domésticos que promuevan el fomento de las exportaciones y la sustitución de importaciones;²² las acentuadas distorsiones en términos de precios relativos, en gran medida, como resultado de la sobrevaluación del peso cubano y de la dualidad monetaria; el deterioro de la infraestructura física vinculada con el comercio exterior – puertos, viales, aeropuertos, capacidades de almacenamiento– y la inadecuada red de servicios especializados de apoyo al sector exportador –telecomunicaciones, acceso a internet, asesoría legal y asistencia técnica–, así como los bajos niveles de eficiencia del sistema aduanero.

Por la situación descrita hasta el momento, el espectro de modificaciones que se requieren es muy amplio y va, desde las medidas que redefinen la gestión operacional – como los incentivos para que las empresas puedan disponer de los ingresos en divisas con mayor autonomía–, hasta la facilitación del acceso de estas a formas alternativas de financiamiento. E incluye también la flexibilización de las regulaciones para poder vincularse con las operaciones del comercio exterior. El desarrollo de este último elemento es, precisamente, una de las áreas clave para fomentar el sector externo, pues sin cambios en las políticas que potencien una mayor vinculación de los productores nacionales con el mercado exterior, difícilmente se podrán desatar las reservas de productividad latentes en las empresas.

La sostenibilidad de un modelo de crecimiento que garantice prosperidad con equidad social exige la consolidación de un patrón de inserción internacional con una estructura exportadora mucho más diversificada que la que exhibe hoy la economía cubana, además de una creciente incorporación de bienes y servicios basados en el conocimiento y las tecnologías. Esto, casi siempre, es funcional con el cierre de la brecha externa y la reducción de la vulnerabilidad de la economía mediante un proceso simultáneo y eficiente de sustitución de importaciones.

Conclusiones

En el periodo analizado se ha verificado una diversificación relativa de la canasta exportadora de bienes cubanos y se ha registrado un aumento notable de los ingresos netos por las ventas externas de servicios. Estos últimos han compensado con creces el déficit crónico en el comercio de mercancías y se han registrado, desde el año 2009, superávits en el saldo global del comercio exterior.

Aunque no es comparable con la situación que mostraba el país en la década de los ochenta del siglo pasado, se manifiesta también una concentración del comercio

exterior de bienes y servicios en unos pocos países, sobre todo en Venezuela. No obstante, debe resaltarse el peso de China, Holanda, Canadá y España como socios comerciales relevantes. También es significativo el incremento en el número de turistas que han arribado a Cuba procedentes de varios países de Latinoamérica y el protagonismo que va ganando Brasil en el comercio exterior y en la cooperación económica externa de Cuba.

En los últimos tiempos ha ocurrido una baja sustitución de importaciones, el sector exportador posee escasas conexiones con la producción interna y las ventas externas de servicios no generan el efecto multiplicador que se requiere. Al mismo tiempo, cualquier variación en el producto ha estado aparejada con cambios más que proporcionales de las importaciones. La superación de estas restricciones del sector externo tomará tiempo, pues es necesaria la profundización y la maduración de los cambios estructurales, aunque también resultan forzosas las modificaciones institucionales.

Dada la ubicación geográfica de Cuba resultaría conveniente continuar ampliando y diversificando las relaciones económicas con Latinoamérica, sin desestimar potencialidades importantes con la zona del Caribe. También sería útil avanzar en el proceso de diálogo para la firma de un acuerdo de cooperación con la UE, dado el peso significativo de este bloque dentro de la economía mundial, el liderazgo tecnológico que exhiben las empresas europeas, en ciertas ramas a nivel mundial y la ponderación elevada que algunos de sus países han consolidado dentro de las relaciones económicas externas de Cuba.

La ampliación y la diversificación de las relaciones económicas externas de Cuba y la calidad de este proceso estarán determinadas por el tipo de transformación productiva que se efectuó en la estructura económica y por la capacidad que esta tenga de explotar, eficientemente, ciertas ventajas que exhibe la nación respecto a otros países en desarrollo. Sin embargo, resulta paradójico constatar que en comparación con otras áreas donde se han introducido cambios a fin de desmontar progresivamente excesivos controles y distorsiones de tipo burocrático, en el caso del sector externo se observan todavía niveles relativamente elevados de inercia institucional.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ANAYA CRUZ, B. (2013): «Sustitución de importaciones y promoción de exportaciones en Cuba: potencialidad de las frutas y las hortalizas», en O. E. Pérez Villanueva y R. Torres Pérez (comps.), *Economía cubana, ensayos para una reestructuración necesaria*, Centro de Estudios de la Economía Cubana-Instituto de Información Científica y Tecnológica (CEEC-IDICT), La Habana, pp. 172-192.

ASOCIACIÓN LATINOAMERICANA DE INTEGRACIÓN (ALADI) (2012): «Evolución del comercio negociado 1999-010-ALADISEC/Estudio 200», Montevideo, <[http://www.aladi.org/nsfaladi/estudios.nsf/3394237947E0593703257C94004B5A2F/\\$FILE/203.pdf](http://www.aladi.org/nsfaladi/estudios.nsf/3394237947E0593703257C94004B5A2F/$FILE/203.pdf)> [3/4/2014].

BATISTA, C. (2014): «Restricciones de viaje amenazan intercambios entre Cuba y EE. UU.», *El Nuevo Herald*, 24 de agosto, <<http://www.elnuevoherald.com/noticias/article2038910.html>> [30/8/2014].

COMISIÓN ECONÓMICA PARA AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE (CEPAL) (2000): *La economía cubana: reformas estructurales y desempeño en los noventa*, CEPAL-Fondo de Cultura Económica, México D. F.

- COMISIÓN ECONÓMICA PARA AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE (CEPAL) (2011): *Cuba: evolución económica durante 2010 y perspectivas para 2011*, Subsede regional de la CEPAL, LC/MEX/L.1027, México D. F.
- CRIBEIRO, Y. y L. TRIANA (2005): «Las elasticidades en el comercio exterior cubano. Dinámica de corto y largo plazo», tesis de grado, Facultad de Economía, Universidad de La Habana.
- FIGUERAS, M. A. (2013): «Turismo: pasado, presente y sus impactos en la economía y sociedad cubana», en *La economía cubana en el 2012. La actualización de su modelo económico*, Centro de Estudios de la Economía Cubana (CEEC) / Universidad de La Habana / Editorial Ciencias Sociales, La Habana.
- GARCÍA, A. (2012): «Cuba's Agricultural Sector and its External Links», en J. Domínguez, *et al. Cuban Economic and Social Development: Policy Reforms and Challenges in the 21st Century*, Harvard University Press, pp. 137-191.
- GARCÍA, A. y E. GUERRA (2005): «Las agro-exportaciones cubanas. Demanda y competitividad», en *Cuba. Crecer desde el conocimiento*, Editorial Ciencias Sociales, La Habana, pp. 131-145.
- GÓMEZ, S. A. (2014): «Cuba y la UE avanzan en la normalización de sus relaciones», *Granma*, 1/5/2014, p. 4.
- LOWE, M. (2011): «CARICOM-Cuba Integration: Trade and Economic Cooperation Initiatives within the Wider CARICOM», ponencia, VI Encuentro Internacional de Estudios Caribeños *¿Hacia dónde va la integración caribeña?*, Cátedra de Estudios del Caribe, Universidad de La Habana.
- MALMIERCA, R. (2014): «Proyecto de Ley de Inversión Extranjera», Asamblea Nacional del Poder Popular, 29 de marzo de 2014, *Trabajadores*, 31 de marzo.
- MAÑALICH, I. y N. QUIÑONES (2003): «Exportaciones competitivas: un desafío para Cuba», *41 aniversario de los estudios económicos*, Facultad de Economía, Universidad de La Habana, publicación digital.
- MONREAL, P. (2006): «La globalización y los dilemas de las trayectorias económicas de Cuba», en O. E. Pérez Villanueva y R. Torres Pérez (comps.), *Economía cubana, ensayos para una reestructuración necesaria*, Centro de Estudios de la Economía Cubana-Instituto de Información Científica y Tecnológica (CEEC-IDICT), La Habana, pp. 447-473.
- OFICINA NACIONAL DE ESTADÍSTICA E INFORMACIÓN (ONEI) (2012): «Anuario Estadístico de Cuba 2012», <<http://www.onei.cu/aec2012.htm>> [3/4/2014].
- OFICINA NACIONAL DE ESTADÍSTICA E INFORMACIÓN (ONEI) (2013): «Panorama económico y social. Cuba 2013», <<http://www.onei.cu/panorama2013.htm>> [3/4/2014].
- PALACIOS, J. C. (2013): «Determinantes y restricciones estructurales del crecimiento económico en Cuba», *Revista de la CEPAL*, n.º 110, Santiago de Chile.
- PALOMARES, E. (2013): «Botada al agua la tercera embarcación multipropósito construida para Venezuela», *Granma*, 20 de marzo.

- PARTIDO COMUNISTA DE CUBA (PCC) (2011): *Lineamientos de la política económica y social del Partido y la Revolución*, Editora Política, La Habana.
- PERERA GÓMEZ, E. (2014): «Tientos sobre un acuerdo de cooperación UE-Cuba», *Catalejo*, el blog de *Temas*, La Habana, junio.
- PÉREZ VILLANUEVA, O. E. (2013): «La economía cubana en el 2012. La actualización de su modelo económico», en *La economía cubana en el 2012. La actualización de su modelo económico*, Centro de Estudios de la Economía Cubana (CEEC) / Universidad de La Habana / Editorial Ciencias Sociales, La Habana.
- PÉREZ VILLANUEVA, O. E. y R. TORRES PÉREZ (2014): «Cuba: una visión de la economía global y sus territorios», en *Miradas a la economía cubana desde una perspectiva territorial*, Editorial Caminos, La Habana, pp. 19-30.
- QUIÑONES, N. (2013): «El déficit externo de Cuba en 1990-2009: un análisis desde la sostenibilidad», *Economía y Desarrollo*, vol. 150, n.º 2, pp. 97-114.
- QUIÑONES N. y F. RUBIERA (2008): «Evolución del déficit por cuenta corriente en la economía cubana. ¿Han resuelto los cambios en la orientación comercial y el crecimiento del comercio de servicios los desequilibrios externos de Cuba?», *Tribuna de Economía*, n.º 845, pp. 185-202, <http://www.revistasice.com/CachePDF/ICE_845_185-207__C59FFD0F7C13B9913400AFC8F52F6EB8.pdf> [15/2/2014].
- RODRÍGUEZ, J. L. (2014): «Cuba y su economía en el primer semestre: algunas valoraciones (II)», 7/7/2014, <<http://www.cubadebate.cu/opinion/2014/07/08/cuba-y-su-economia-en-el-primer-semestre-algunas-valoraciones/#.VSV6OGdal44>> [15/5/2014].
- SÁNCHEZ EGOZCUE, J. M (2011): «La relación crecimiento económico y sector externo», *Seminario sobre economía cubana y gerencia empresarial*, CEEC, La Habana, 21-24 junio.
- SÁNCHEZ EGOZCUE, J. M (2012): «La relación crecimiento económico y sector externo: una evaluación entre las presiones coyunturales y las distorsiones endémicas», Taller Anual *Desarrollo Económico en Cuba, visiones y retos*, junio 24-25, 2011, <https://www.nodo50.org/cubasigloXXI/economia/egozcue_311211.pdf> [12/5/2014].
- SÁNCHEZ EGOZCUE, J. M (2013): «Cambio estructural, crecimiento económico y sector externo: transformando el ajuste en autonomía», en O. E. Pérez Villanueva y R. Torres Pérez (comps.), *Economía cubana, ensayos para una reestructuración necesaria*, Centro de Estudios de la Economía Cubana-Instituto de Información Científica y Tecnológica (CEEC-IDICT), La Habana, pp. 70-92.
- SÁNCHEZ EGOZCUE, J. M (2014): «El comercio exterior cubano: una reestructuración incipiente», ponencia, Taller Anual del Centro de Estudios de la Economía Cubana (CEEC), La Habana.
- TORRES PÉREZ, R. (2013): «Las políticas industriales en la transformación del modelo económico cubano», en O. E. Pérez Villanueva y R. Torres Pérez (comps.), *Economía Cubana, ensayos para una reestructuración necesaria*, Centro de Estudios de la Economía Cubana-(CEEC-IDICT), La Habana, pp. 93-120.

WORLD BANK (2013): «World Development Indicators», Washington, D. C., <<http://data.worldbank.org/data-catalog/world-development-indicators>> [5/5/2014].

RECIBIDO: 13/9/2014

ACEPTADO: 20/10/2014

Antonio F. Romero G. Centro de Investigaciones de la Economía Internacional, Universidad de La Habana, Cuba. Correo electrónico:aromero@rect.uh.cu

NOTAS ACLARATORIAS

1. La ONEI calcula la tasa de apertura externa como el monto del intercambio comercial de bienes y servicios con el exterior, dividido entre el PIB.
2. El coeficiente de apertura comercial de Cuba solo era superior al de Brasil y Colombia, dos economías mucho más grandes que la cubana y, por ende, con mayor diversificación productiva y amplios mercados internos. Los datos sobre la apertura externa de países de América Latina y el Caribe pueden ser consultados en World Bank (2013).
3. Es además destacable la tendencia creciente de la participación de los bienes intermedios en las compras externas totales, que en el año 2013 llegaron a representar prácticamente el 77 % del total importado por el país.
4. En el año 2007, las compras de bienes de consumo representaron el 21,17 % del total de importaciones de bienes, mientras que las de bienes de capital fueron equivalentes al 18,56 % del total. Cinco años después, en 2012, estas proporciones se redujeron al 12,27 % y 8,1 % del total, respectivamente.
5. Esencialmente, en el caso cubano, se localiza en los polos de sol y playa.
6. Al respecto debe considerarse que la nueva política crediticia implementada desde 2011 por el Gobierno ha implicado que, desde ese momento y hasta diciembre de 2013, se hayan otorgado a la población un total de 218 400 créditos, por un monto superior a los 1 773 millones de pesos. Estos créditos se han concentrado en un 65 % en el financiamiento de acciones constructivas, lo que ha evidenciado la baja participación de los trabajadores por cuenta propia en la recepción de créditos bancarios, los cuales han financiado, en lo fundamental, sus emprendimientos a partir de las remesas y otras fuentes de ahorro interno (Pérez Villanueva y Torres Pérez, 2014).
7. Para obtener más detalles puede consultarse el artículo «Restricciones de viaje amenazan intercambios entre Cuba y EEUU».
8. En efecto, se han levantado las restricciones a las transferencias desde bancos cubanos al exterior, a favor de proveedores extranjeros.
9. Se trata de un cálculo del autor a partir de *Anuario Estadístico de Cuba* (2012).
10. Se trata de un cálculo del autor a partir de ONEI, *Anuario Estadístico de Cuba* (2012).

11. Baste señalar que, entre 2008 y 2012, las exportaciones cubanas a Venezuela se incrementaron en una inusitada tasa promedio anual de 56,5 %, mientras que en el caso de las importaciones, las compras cubanas de bienes venezolanos aumentaron a un ritmo promedio anual del 7,95 % (ONEI, *Anuario Estadístico de Cuba*, 2012).
12. Según datos ofrecidos en «Botada al agua la tercera embarcación multipropósito construida para Venezuela».
13. Datos ofrecidos por <<http://www.petrocaribe.com>>.
14. Con la República Popular China se firmaron, en La Habana, un total de veintinueve acuerdos; mientras que durante la visita del presidente ruso se firmaron diez acuerdos de colaboración económico-financieros.
15. Los datos sobre el peso de la UE en el comercio y turismo cubanos fueron tomados a partir de información estadística de la ONEI. El dato sobre la cooperación europea hacia Cuba, se tomó de «Cuba y la UE avanza en la normalización de sus relaciones».
16. Según un reporte cablegráfico de la agencia REUTERS, fechado el 22 de abril de 2014, en La Habana.
17. Cfr. Discurso del ministro Rodrigo Malmierca, en la presentación del Proyecto de Ley de Inversión Extranjera, ante sesión extraordinaria de la Asamblea Nacional del Poder Popular, el 29 de marzo de 2014.
18. Las autoridades gubernamentales reconocen, entre otros, al bloqueo económico, comercial y financiero de Estados Unidos contra Cuba, el nivel de endeudamiento externo de la economía cubana, las restricciones provocadas por la escasez de divisas y los errores cometidos en el pasado, dentro de los obstáculos fundamentales para un mayor acceso de Cuba a los flujos de inversión internacional.
19. Debe tenerse en cuenta que, hasta 2013, el comercio con Venezuela, el principal socio comercial de Cuba (y además las muy limitadas acciones en este sentido que se dan con Ecuador, Bolivia y también Nicaragua) se regía por acuerdos en el marco del ALBA-TCP.
20. Hasta julio de 2012 solo habían ratificado el acuerdo con Cuba, Barbados, Guyana, Jamaica, Trinidad y Tobago, Guyana, St. Kitts y Nevis, y St. Vicente y las Granadinas.
21. Las exportaciones de CARICOM a Cuba pasaron de US\$ 13,7 millones en 2000 a prácticamente US\$ 50 millones en 2010. Cuba es la única de las cinco contrapartes bilaterales con la que CARICOM registra un superávit comercial.
22. No obstante, debe resaltarse que en el año 2012 se adoptaron medidas para estimular el vínculo de los productores nacionales con el sector turístico, con la intención de coadyuvar a la sustitución de importaciones –sobre todo de productos agropecuarios–, lo que incluyó la aplicación de un tipo de cambio diferenciado entre el CUC y el peso cubano a favor de los cooperativistas y los productores agrícolas independientes.