

ARTÍCULO ORIGINAL

**IED: ¿a qué nos referimos?**

**FDI: What are we Talking about?**

**Alejandro Rivalta Jurlow<sup>1</sup> y Víctor Rodríguez García<sup>1</sup>**

<sup>1</sup> Facultad de Economía, Universidad de La Habana, Cuba.

**RESUMEN**

El artículo pone de manifiesto los elementos que hacen de la inversión extranjera directa (IED) una elección viable para la economía cubana; al mismo tiempo, hace referencia a los elementos que determinan que esta opción pueda resultar contradictoria. Se realiza una pequeña descripción de lo que representa para Cuba este tipo de inversión, específicamente, en el turismo.

**PALABRAS CLAVE:** economía cubana, inversión extranjera, turismo.

**ABSTRACT**

This article emphasizes the element that makes direct foreign investment (FDI) a really practical choice. Likewise, it makes reference to the elements that determine this option to be a contradictory choice. A brief description is made about what Cuba represents for this kind of investment, specifically, tourism.

**KEYWORDS:** Cuban economy, foreign investment, tourism.

**Introducción**

La inversión extranjera directa (IED) trae consigo innumerables beneficios, pero también puede acarrear serios perjuicios si no se haya bien orientada. En otras palabras, puede causar daños a la economía hospedera si no se le presta la atención que requiere. Las relaciones de la IED con el conjunto de la economía no son lineales, incluyen diversos factores que serán analizados en este artículo.

**Base teórica**

En un análisis relativo a la IED, Ferreiro, Gómez y Rodríguez (2004) afirmaron que los flujos comerciales que provocan las integraciones regionales determinan los flujos de la IED por dos razones fundamentales: la creación y la desviación de la inversión. Por otro lado, los análisis que se basan en el paradigma OLI<sup>1</sup> o el paradigma ecléctico de Dunning consideran como la principal causa para que exista la IED la explotación de activos intangibles; en consecuencia, las barreras comerciales dejan de ser una necesidad para que la IED exista. Este paradigma plantea que la IED dependerá, únicamente, de la

existencia (de forma conjunta) de ventajas competitivas, tales como la localización de producciones en el extranjero y las ventajas de internalización. Así, si la empresa inversora cuenta con ellas puede dedicarse a exportar. Con lo cual, se reafirma la correspondencia entre los flujos comerciales y la IED, cosa que la evidencia empírica ha demostrado desde hace algunos años.

Al llegar los flujos de IED a una economía quedan reflejados como un saldo positivo, lo que debe ayudar al crecimiento económico del país receptor. A lo anterior, se une que las corrientes de la IED, generalmente, aumentan los niveles de competitividad en el mercado interno. Si los productores nacionales quieren mantenerse en el mercado, pueden verse obligados a mejorar su estructura de costos y/o a disminuir el precio de sus productos; aunque esto implique sacrificar parte de sus beneficios, con el único fin de hacer frente a la nueva competencia. En otros casos, induce a la industria nacional a mejorar la calidad de sus productos y a aumentar su productividad, lo que tributará al crecimiento económico.

Cuando arriban considerables flujos de IED a países en vías de desarrollo, tiene lugar la generación de empleo, se supone que aumenten las exportaciones y que se alcance el desarrollo económico a largo plazo.

Las entidades con participación extranjera suelen destinar parte de su producción a exportar, lo que posibilita la inserción en los mercados internacionales. La entrada de IED, por tanto, implica el enlace de los mercados internacionales con los mercados domésticos. Lo anterior facilita que se den a conocer nuevos productos o servicios y la adquisición de estos a menores precios y con mejor calidad, por parte de los consumidores. Por un lado, las importaciones trasladan hacia los mercados domésticos los imperativos y las normas de la competencia internacional y, por otro, las exportaciones también introducen las presiones de la competencia, cuando las empresas domésticas exportadoras se ven obligadas a competir en los mercados internacionales.

La IED tiene como fin la búsqueda y la obtención de beneficios. Las vías para conseguirlos son diversas, entre ellas destacan la presunción de la obtención de bajos costos, el posicionamiento en nuevos mercados y la utilización del potencial exportador de la economía receptora. Asimismo, busca situarse, estratégicamente, en determinados países para, al tiempo que reduce los costos impositivos, aprovechar el tipo de cambio más favorable (Ibarra, 2004).

Otros aspectos bajo la mirada de los inversionistas foráneos son el nivel de escolaridad, los salarios y la calidad de la infraestructura. En cuanto a la escolaridad, se fijan, fundamentalmente, en si son altos sus niveles, sobre todo si la inversión que se pretende instalar es intensiva en tecnología, ya que esta requiere de trabajadores con más calificación. En cuanto a los salarios, buscan que no sean muy altos, con la intención de reducir los costos operativos. Con respecto a la calidad de la infraestructura, desarrollan un análisis para conocer si existen las vías de acceso, si las líneas de comunicación son adecuadas, si hay algún aeropuerto o puerto cercanos, si la intención es exportar. Además, están atentos ante cualquier señal de crisis económica o inestabilidad política. Dado que la IED suele ser menos volátil que otras corrientes de ahorro externo, pues se relaciona con la creación de inmuebles o con proyectos a largo plazo, activos que se hacen más difíciles de liquidar en tiempos de crisis, ya sea de tipo económica o ante cualquier conflicto de carácter político.

La IED puede provocar tanto «derrames» como el conocido «efecto de arrastre». Este último puede ocasionarse si los inversionistas extranjeros dependen de la construcción para crear infraestructura y si necesitan materias primas o productos intermedios. Por otro lado, se producirán derrames, si el bien o el servicio que se originará tiene algún encadenamiento hacia adelante con otra producción.

Se suele aseverar que los flujos de la IED afianzan las ventajas comparativas y logran resolver los problemas del impago de la deuda externa. Pero esto no es del todo así. Si la

IED no está bien orientada puede provocar graves perjuicios. Entre los aspectos que pueden entrar en contradicción se encuentran los siguientes:

1. La atracción de capital versus la pérdida del control de los activos domésticos: los países que importan capital suelen ser temerosos del control –por parte de los agentes económicos extranjeros– de los activos domésticos y ante una posible inestabilidad macroeconómica que se haga difícil de controlar, asociada con cambios en el nivel de la IED. En este caso, se encuentran aquellos países que tienen una apertura sin medida al capital foráneo, con la consecuente pérdida de la soberanía que esto puede implicar.
2. La atracción de la IED intensiva en capital versus la IED intensiva en tecnología: se puede lograr la creación de un elevado número de empleos al utilizar la IED intensiva en capital, sin embargo, no se crearía el mismo número de empleos si la IED es intensiva en tecnología. Si bien es cierto que el uso de tecnología de avanzada provoca una disminución de los costos, lo es también que con ella se reducen las necesidades de fuerza de trabajo. Por supuesto, al reducirse estas, disminuye la generación de empleo. El empleo generado por las empresas extranjeras no compensa la pérdida del empleo en la economía en su conjunto, esto se traduce en un efecto neto negativo de empleo para la economía doméstica.
3. Las tecnologías de punta versus tecnologías atrasadas: en este caso, es preciso verificar que la IED posea una tecnología moderna y no tecnologías atrasadas que hayan sido desmontadas en otra región del planeta. Si la IED trae consigo la transferencia de tecnología y de conocimientos estos se verán revertidos en un aumento de la productividad y una disminución de los costos. Si, por el contrario, lo que se importa del extranjero es tecnología obsoleta, esta puede provocar serios daños al medio ambiente, si es muy invasiva o altamente contaminante. Se ha dado el caso, de que lo que para el país hospedero es tecnología de punta, a nivel mundial es considerada obsoleta. De ocurrir lo anterior, provoca que la empresa extranjera incurra en menores costos de inversión, mientras que simula que está introduciendo tecnología de punta al país. Asimismo, la importación de tecnología avanzada va a hacer a la empresa hospedera más competitiva, lo que conducirá a que las empresas nacionales se retiren del mercado. Como elemento positivo, la tecnología podría tener resultados beneficiosos sobre los recursos naturales, debido a que las empresas transnacionales pueden acceder a tecnologías avanzadas que no sean agresivas con el ambiente, así las empresas domésticas se verán incentivadas a su empleo.
4. La cesión de la participación versus el empleo de la marca, los mercados y los canales de distribución: esta es una situación peculiar de la IED. Si se le otorga participación accionarial a uno o a varios accionistas, estos estarán dispuestos a conceder su prestigio y marca reconocida a cambio de recibir la mencionada participación. Generalmente, las empresas que no tienen una marca reconocida y tienen un escaso segmento de mercado se encuentran en esta situación.
5. El riesgo del país tiene un fuerte contenido ideológico además de tener varios elementos de corte subjetivo. Es visto por los inversionistas foráneos con resquemor, ya que ante posibles cambios en la política, se pueden romper los compromisos –establecidos a priori– una vez realizada la inversión. Para evitar lo anterior, las grandes compañías hacen

dependen a sus subsidiarias extranjeras de la casa matriz, de esta manera, en caso de haber expropiación, solo se perdería el valor de la empresa. No obstante, cuando se está ante una situación semejante, cuando hay indicios de nacionalización, debe correrse a la mesa de negociaciones para tratar de «salvar» lo posible. Una estrategia a utilizar podría ser que las empresas, al invertir en el exterior, usen financiamiento de los mercados financieros de aquellos países receptores de esa inversión, con lo que pueden reducir el costo del capital y evadir el riesgo del país.

6. La incapacidad de las economías para generar ahorro: por esta razón se hace evidente una fuerte dependencia del ahorro externo para financiarse. Téngase en cuenta que la inversión extranjera y la inversión doméstica deben complementarse pero, en ningún caso, se deben sustituir.

Para los defensores de la IED no existen estas contradicciones, según la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (citado por Ibarra, 2004):

La IED dispara el derrame tecnológico, la formación del capital humano y contribuye a la integración al comercio internacional; ayuda a la creación de un ambiente competitivo para los negocios y a realzar el desarrollo empresarial. Todo eso contribuye a un mayor crecimiento económico, que resulta la más potente herramienta para aliviar la pobreza en los países en desarrollo. Además, más allá de los beneficios económicos, la IED puede ayudar a mejorar las condiciones sociales en el país hospedero como, por ejemplo, transfiriendo tecnologías limpias y liderando políticas corporativas socialmente responsables (pp. 29-30).

Pero, si la IED no está bien orientada, suelen constituirse enclaves exportadores que tienden a desplazar la inversión nacional que, a largo plazo, impiden que se lleve a cabo el crecimiento económico o también relegar el ahorro doméstico –que de por sí suele ser escaso– a un segundo plano (Ibarra, 2004).

### **Las características de la IED en Cuba**

La IED en Cuba es considerada como un complemento de la inversión doméstica, nunca como sustituta. Esta debe estar insertada en la estrategia de desarrollo que traza el país, lo que condiciona el perfil de aceptación de los proyectos. Sin embargo, esta relativa «incomodidad» va a revertirse en incentivo. En otras palabras, se convierte en ventaja. La certeza que da el mercado cubano de poder producir sin competidores significativos es de por sí una ventaja. Según el Centro de Estudios de la Economía Cubana (CEEC) (2012), «Cuba hoy no cuenta con leyes de defensa de la competencia o antimonopolio, aunque se realizan regulaciones de precio en casi todos los sectores económicos. Son varias las empresas que actualmente mantienen actividades de forma simultánea en más de un sector y estando sujetas a contratos de diversa índole» (p. 4). La política de la IED, desde principios del siglo XXI, se insertó en un proceso de revisión de transformaciones, la cual colocó un freno a la autonomía empresarial, aumentó la centralización financiera e incrementó el control del comercio exterior.

La desintegración del Ministerio de Inversión Extranjera y de Colaboración Económica (MINVEC) en 2009 y su reducción, restructuración e integración con el Ministerio de Comercio Exterior y la Inversión Extranjera (MINCEX) pudiera interpretarse como una señal de pérdida de la importancia relativa a la IED en el país. Sin embargo, esto no es así, pues se diseñó un nuevo marco legal para atraer nuevos flujos de capital. Este tiene la misión de sustituir el antiguo que regulaba a la IED (Asamblea Nacional del Poder Popular de la República de Cuba, 1995). Según Soberón (2000):

La inversión extranjera ha sido una fuente importante para la obtención de financiación [...] si bien es válido aclarar que del total de los flujos de efectivo no se tiene el control [...] El gobierno de este (el efectivo) no debe dejarse en manos del socio extranjero, sino que deben ser manejados de común acuerdo [...] La IED es solo aconsejable para la economía cubana si reporta beneficios como el acceso a mercados y a tecnologías de punta u otros similares. (p. 101)

Como se ha planteado anteriormente, las empresas tienden a usar financiamiento de los mercados domésticos a fin de disminuir el costo del capital y reducir el riesgo del país de la economía receptora. En el caso cubano no ocurre así, pues son generalmente los socios extranjeros los que se dedican a estas actividades en los mercados internacionales. Al respecto, Triana (2009) es de la opinión de que «el proceso de disminución de la cantidad de empresas bajo régimen de inversión extranjera se ha ralentizado» (p. 10). A continuación ofrece otros argumentos:

Parece impostergable la necesidad de un replanteamiento del papel y el tratamiento de la IED para cubrir el déficit de ahorro interno del país y como una vía rápida para relanzar segmentos determinantes del sector industrial y agrícola cubano, así como completar cadenas productivas ligadas a la exportación. De igual forma, debe ser replanteado este tema a escala local, donde relativamente pequeños negocios con IED podrían generar dinámicas en las economías locales [...] Lo anterior permitiría la generación de dinámicas a escala territorial que estimulen el crecimiento y se puedan convertir en productos sustitutos de importaciones con el consiguiente beneficio para las finanzas internacionales del país; a la vez de tener efectos positivos en la situación social de las localidades involucradas vía derrames. (p. 10)

Parafraseando a Triana (2009) los canales de trasmisión de la crisis hacia Cuba –que aún persiste– se verifican a través de los segmentos que se han desempeñado como motores de la economía, entre ellos:

- el crecimiento moderado en el turismo, debido a los efectos negativos de la crisis sobre los principales mercados emisores,
- la posible disminución de las remesas –en el caso de las remitidas por la emigración cubana en Estados Unidos, por sus características de carácter definitivo, lo que la obliga a tomar previsiones para enfrentar el futuro–, y
- el encarecimiento del crédito.

### **La IED en el turismo cubano**

En la segunda mitad del siglo XX –en Cuba específicamente en el año 1988– el turismo registró un crecimiento notable y pasó a ser uno de los sectores más internacionalizados de la economía mundial. La inversión extranjera en el turismo se ha caracterizado por ser horizontal, ya que no busca la segmentación del proceso, sino su réplica en el extranjero, todo ello en miras de menores costos, mayor rentabilidad u otros factores. En el turismo cubano, es apreciable una marcada tendencia al uso de contratos de administración hotelera. Estos se encuentran, generalmente, en presencia de propietarios nacionales<sup>2</sup> que buscan, más que fuentes de financiamiento, alianzas estratégicas que les permitan un mejor posicionamiento de su hotel, con el consecuente incremento del volumen de facturación. Los mencionados contratos se firman entre el

titular –la cadena propietaria del hotel– y una empresa gerente –la cadena que se encargará de la administración del hotel–; el fisco exige a la gerente, por cada uno de estos contratos, un impuesto del 4 % sobre los ingresos que se generen, mientras que de la liquidación a las autoridades competentes se encarga el hotel en cuestión. La inversión que se lleva a cabo en el sector continúa financiándose con ahorro nacional casi en su totalidad, la participación de los inversionistas extranjeros es muy reducida (Rodríguez y Villar, 2012).<sup>3</sup>

Los contratos de administración no son IED propiamente dicha, ya que no implican la transmisión de fondos que deriven en la adquisición de activos ya existentes o en la formación bruta de capital. No obstante, es una fórmula aceptada como tal por los distintos organismos internacionales, como el FMI, la CEPAL, la UNCTAD y la Asamblea Nacional del Poder Popular de la República de Cuba. Es esta una forma de inversión extranjera que no aporta ni capital ni deuda, por lo tanto su riesgo es prácticamente cero y, en consecuencia, exige muy bajas tasas de rentabilidad.

A nivel microeconómico, el aporte más relevante de las grandes cadenas hoteleras foráneas ha sido la introducción de habilidades gerenciales y de *marketing*, así como los estándares de calidad internacional. El *know how* que han transferido estas transnacionales del ocio es, sin dudas, el mejor activo del que se ha beneficiado el país.

Es común encontrarse grandes conglomerados que cuentan entre sus miembros con cadenas hoteleras, agencias de viajes u otras empresas asociadas a la actividad, que buscan mediante la inversión –a través de los propios contratos de administración u otras modalidades– el poder insertarse en mercados foráneos e incrementar así los niveles de actividad de las empresas miembros. En estos casos, los beneficios de los grandes grupos se dan en dos sentidos: por insertarse en los mercados foráneos y por la venta en estos mercados de sus productos en el país de origen y en terceros países.

Los indicadores de gestión y comercialización «explican por sí solos lo acertado de optar por la presencia de cadenas hoteleras internacionales en el país; la marca y las relaciones con cadenas globales de reservas que estas aportan, garantizan niveles superiores de comercialización; amén de las habilidades directivas que imponen» (Rodríguez y Villar, 2012, p. 194).

Por otra parte, la construcción de capacidades hoteleras, terraplenes y aeropuertos ha descentralizado la actividad turística. Esto, sin lugar a dudas, se ha traducido en beneficios en cuanto a construcción de carreteras, ingresos, empleo, disfrute de infraestructuras de electrificación, obras hidráulicas y de comunicaciones que han favorecido a muchas comunidades cercanas a los polos turísticos. Así, por ejemplo, los resultados de un modelo que emplearon con datos panel Pérez y Vidal (2008) formado por 31 países del Caribe insular para el periodo 1993-2006, que intentaba explicar los flujos de turistas en el Caribe, a partir de sus determinantes por el lado de la oferta y, además, obtener una aproximación a la competitividad del turismo cubano en el área, señaló los siguiente resultados:

- al usar un modelo de efectos fijos, Cuba es el segundo país en competitividad entre los seis destinos fundamentales del Caribe y el quinto dentro del total,
- al utilizar un modelo de efectos aleatorios, Cuba es el tercero y el sexto dentro del total,
- el índice indicó que Cuba tenía aproximadamente un 3 % menos de competitividad que República Dominicana (país que en los dos modelos resultó el de mayor competitividad entre los principales destinos del Caribe y que es el cuarto en toda la región).

En opinión de estos autores, los resultados conducen a rechazar la hipótesis de que el turismo cubano tiene una baja competitividad en el Caribe. Este, al provocar encadenamientos (tanto hacia delante como hacia atrás), genera el efecto de arrastre de otra IED, lo que posibilita la sustitución efectiva de importaciones y produce un efecto positivo en la balanza de pagos.

### Conclusiones

Una vez que se reafirma la correspondencia entre los flujos comerciales y la IED, se puede concluir que estos últimos:

- Producen un efecto positivo en la balanza de pagos.
- Pueden elevar el nivel de empleo, en el caso de que la inversión que se pretende implantar no sea intensiva en tecnología.
- Ayudan al crecimiento económico de la economía receptora.
- Aumentan los niveles de competitividad en el mercado interno.
- Implican la relación con los mercados internacionales, ya que permiten la exportación de gran parte de la producción.
- Pueden provocar encadenamientos tanto hacia adelante como hacia atrás.
- Tienen a desplazar a los productores nacionales.
- Pueden provocar la pérdida del control de los activos domésticos.
- Pueden proveer tecnologías atrasadas.

En cuanto al turismo cubano, se deben alinear sus acciones hacia los siguientes aspectos:

- La diversificación hacia nuevos segmentos de mercados.
- La disminución de la marcada estacionalidad.
- La ampliación y la diversificación de la oferta de productos y atractivos dirigidos a segmentos específicos.
- El fomento de la articulación del turismo en plaza con los circuitos regionales, especialmente los caribeños.
- El desarrollo del producto de «sol y playa», en la modalidad de todo incluido.
- El trabajo en el diseño de una estrategia de *marketing* que posibilite la diversificación y la diferenciación del producto turístico cubano.

El levantamiento de las restricciones que tenía impuestas el turismo cubano, está sirviendo de catalizador para los ingresos del sector, si se tiene en cuenta que la baja del turismo internacional en Cuba no coincide con el alza del turismo nacional. El turismo cubano pudiera moverse a estadios superiores en su explotación, a uno de alto estándar. Esto siempre que se combine con una mayor segmentación de los clientes.

### REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ASAMBLEA NACIONAL DEL PODER POPULAR DE LA REPÚBLICA DE CUBA (1995): *Ley de la Inversión Extranjera*, Ley N.º 77, Acuerdo N.º 5290/04, La Habana.

CENTRO DE ESTUDIOS DE LA ECONOMÍA CUBANA (CEEC) (2012): *La inversión extranjera directa y de la Unión Europea en Cuba*, Centro de Estudios de la Economía Cubana/ Unión Europea, La Habana.

COMITÉ EJECUTIVO DEL CONSEJO DE MINISTROS DE LA REPÚBLICA DE CUBA (2004): *Contrato de Producción Cooperada de Bienes o Producción de Servicios*, Acuerdo N.º 5290, La Habana.

FERREIRO, J.; C. GÓMEZ y C. RODRÍGUEZ (2004): «Una evaluación mediante índices de atracción de los efectos de la ampliación de la Unión Europea sobre la IED en España», *Economíaz*, Revista vasca de Economía, n.º 55, pp. 130-145.

IBARRA, D. (2004): «La inversión extranjera», Comisión Económica para América Latina y el Caribe, <<http://www.cepal.org/es/publicaciones/25659-la-inversion-extranjera>> [30/5/2014].

PÉREZ, O. y P. VIDAL (2008): «Situación actual del turismo en Cuba», Evento XX Aniversario CEEC. Seminario sobre Economía Cubana y Gerencia Empresarial, Centro de Estudios de la Economía Cubana, Universidad de La Habana, Agencia Sueca de Cooperación/Universidad de la República, La Habana.

RODRÍGUEZ, V. y L. VILLAR (2012): «Turismo en Cuba: desempeño reciente y evaluación de la participación extranjera», *Economía y Desarrollo*, vol. 147, n.º 1, pp. 185-202.

SOBERÓN, F. (2000): *Finanzas, banca y dirección*, Ediciones Especiales, Instituto Cubano del Libro, La Habana.

TRIANA, J. (2009): «Cuba: comportamiento económico en el 2008 y perspectivas para el 2009», Evento XX Aniversario CEEC. Seminario sobre Economía Cubana y Gerencia Empresarial, Centro de Estudios de la Economía Cubana, Universidad de La Habana, Agencia Sueca de Cooperación/Universidad de la República, La Habana.

RECIBIDO: 6/2/2015

ACEPTADO: 20/2/2015

Alejandro Rivalta Jurlo. Facultad de Economía, Universidad de La Habana, Cuba.  
Correo electrónico:alejandrorj@fec.uh.cu

Víctor Rodríguez García. Facultad de Economía, Universidad de La Habana, Cuba.  
Correo electrónico:victor@fec.uh.cu

## NOTAS ACLARATORIAS

1. Del inglés Ownership, Location, Internalization (OLI), lo que en español significa propiedad, localización, internalización.
2. Según Rodríguez y Villar (2012) al cierre de 2010 existían en el territorio nacional 16 empresas mixtas.



3. Hace algunos años, se instauró un mecanismo mediante el cual toda la planta hotelera pasó a ser propiedad de inmobiliarias cubanas. Estas entregan los hoteles en arriendo a las cadenas cubanas que actúan como «propietarias» ante las cadenas extranjeras. Tal es el mecanismo que posibilita la protección de los activos nacionales.