

LA INVERSION EXTRANJERA DIRECTA EN CUBA: EVOLUCIÓN Y PERSPECTIVAS.

Dr Omar Everleny Pérez Villanueva
Profesor Titular del Centro de Estudios de la Economía Cubana.
Universidad de la Habana.

Prepared for delivery at the 2001 meeting of the the Latin American Studies Association.

Washington DC, September 6- 8, 2001.

I. INTRODUCCIÓN

Las relaciones de Cuba con los países ex-socialistas durante unos 30 años, contribuyeron al desarrollo del país, a través de inversiones, programas y proyectos de desarrollo que requerían de cuantiosos recursos. El intercambio comercial con esos países se basaba en precios preferenciales dada la condición de país subdesarrollado de Cuba, y un intercambio comercial relativamente estable y mutuamente beneficioso.

El derrumbe del sistema socialista en esos países tuvo consecuencias dramáticas para Cuba porque se cerraron los créditos y la asistencia para el desarrollo, se redujeron los mercados externos y sus fuentes de abastecimiento; y provocó por segunda vez en pocas décadas una ruptura abrupta en las relaciones de integración económica que se habían desarrollado. O sea se eliminó las condiciones externas en las que se había insertado la economía, y demostró las ineficiencias en el modelo económico por el tratamiento ventajoso de los vínculos económicos y financieros externos y, en primer lugar, con la URSS.

A inicios de los años 90, por lo apuntado anteriormente, se crea una crisis económica en Cuba de magnitudes significativas conocida como Periodo Especial en Tiempo de Paz. Desde el comienzo de la crisis se decidió distribuir parejamente su costo, a la par que se implantaba un complejo sistema de medidas encaminadas a facilitar el acomodo productivo y recobrar los equilibrios macroeconómicos básicos. Por un lado, se introdujeron medidas de estabilización macroeconómica, y por otro se incorporaron cambios institucionales de cierta envergadura.

Esta crisis singular, se caracterizó, por un lado, por insuficiencia de demanda (externa) con desocupación de hombres e instalaciones y, por otro, por el extremo racionamiento de la oferta de insumos esenciales (divisas, energéticos, alimentos) que dejó semiparalizada a otra parte del aparato productivo. La escasez generalizada y el cierre de mercados exportadores redujeron el ámbito de acción y la capacidad reguladora de la planeación central (CEPAL, 1997).

A partir de 1990 hasta 1993 comienza un proceso de reformas, caracterizado como un proceso de ajuste, administración de la crisis y de apertura externa. El mayor impulso estuvo dirigido a realizar una apertura externa, que permitiera captar en el menor plazo posible, los recursos externos que se limitaron a niveles

mínimos. Esta apertura económica de Cuba, fue decisiva para reactivar la economía y enfrentar la realidad de la economía mundial e insertarse en ella.

Los aspectos más importantes de esta apertura económica en el plano externo fueron: La promoción y apertura a las inversiones de capital extranjero, la reestructuración del comercio exterior y el desarrollo acelerado del turismo internacional.

Este proceso de transformaciones y reestructuración económica ha sido muy complejo, y en algunos casos no acabado, que se concretó en un sinnúmero de medidas de política económica instrumentadas en el período. No obstante, hay que reconocer que este proceso de transformaciones por su naturaleza contradictoria y porque dadas las particularidades cubanas se ha intentado mantener, por sobre todas las cosas, la estabilidad social y el control político en el contexto de las transformaciones económicas efectuadas, no ha sido siempre lineal, y por tanto su trayectoria ha descrito fases o etapas de mayor o de menor dinamismo transformador (Romero, 1996).

Los problemas asociados al financiamiento externo de la economía cubana se han convertido en una tarea de primer orden ante la imposibilidad de generar los niveles de ahorro interno necesarios para el crecimiento y el desarrollo.

El gran reto , es que se necesitaba financiamiento para crecer y sin embargo, la posibilidad de financiamiento sin crecimiento económico era algo complejo, por tanto resultaba indispensable mantener el proceso de recuperación iniciado en 1994, con recursos externos y ubicadas en aquellas áreas de rápida recuperación y con avances tecnológicos como la minería, turismo, telefonía, manufacturas para el turismo, entre otras.

El financiamiento externo se ha considerado tradicionalmente un complemento importante del ahorro interno para aumentar la inversión y estimular el crecimiento económico sostenido, pero es conocido las restricciones que ha tenido la isla para resolver capitales, sumado a la poca diversificación de sus exportaciones.

II- *CRECIMIENTO, FINANCIAMIENTO Y TECNOLOGIA*

Los países en desarrollo tienen generalmente recursos abundantes de talento, capacidad de producción de

su propia población, recursos naturales, entre otros. La transformación de estos recursos en instrumentos efectivos de desarrollo exige en primer lugar un incremento constante de su utilidad económica potencial mediante las inversiones: inversiones en conocimientos especializados y en recursos humanos e inversiones en capacidad física de producción (es el caso de Cuba y otros países que invirtieron mucho en recursos humanos), eso exige que el potencial que se capte sea plenamente canalizado mediante una distribución efectiva (UNCTAD, 1987).

Las inversiones necesarias para transformar los recursos en agentes de desarrollo requieren a su vez financiación, y esta debe centrarse en el mejoramiento industrial o el avance tecnológico de las industrias existentes o de las que se crearan y el volumen que se disponga para ese fin será a la larga uno de los principales factores determinantes del crecimiento y la estabilidad macroeconómica.

Es evidente que la fuente principal de los recursos financieros para el desarrollo es el propio ahorro de los países, no obstante se necesita siempre en la etapa de despegue e incluso en la consolidación, de recursos adicionales en forma de capitales, tecnologías o mercados ya sean por mecanismos bilaterales o multilaterales, buscarlos ha sido una tarea de las autoridades gubernamentales cubanas en el corto y mediano plazo.

Los créditos externos o prestamos en la promoción del desarrollo deben permitir a un país que aspira a salir de su subdesarrollo, movilizar recursos materiales y técnicos para impulsar una nueva producción que permita generar el ahorro interno, adquirir tecnologías y elevar las exportaciones necesarias para pagar ese financiamiento. A partir de 1991 , la mayor parte de los prestamos que ha recibido Cuba , han sido créditos de exportadores, por ende a corto plazo, y con elevadas tasas de interés. Algunos países han otorgado garantías a sus empresas que comercian con Cuba entre los cuales se mencionan los casos de México, Argentina, Italia, Alemania, Francia, Chile y España lo que ha posibilitado mantener los vínculos comerciales con los mismos.

Los contratos con proveedores se establecen en condiciones que también pueden ser catalogados de tensos, los créditos en condiciones favorables son prácticamente puntuales y por la vía de la ayuda, las donaciones y la colaboración científico - técnica los ingresos se presentan con poco margen de crecimiento.

La interacción de todas estas fuentes de financiamiento ha permitido al país obtener recursos para atenuar las dificultades y llevar a cabo la reforma, pero éstos resultan insuficientes, costosas y con escasas posibilidades de crecimiento hasta tanto no se resuelvan algunos problemas, especialmente el tema de la deuda y su servicio.

La vía mas real para Cuba en estos años, para la obtención de recursos financieros y por ende la tecnología capaz de mejorar de forma competitiva el tejido industrial, ha sido la inversión extranjera directa.

La Inversión Extranjera Directa (IED) ha jugado un papel destacado en la contribución a la financiación del desarrollo, en muchos países, sobre todo en países asiáticos con resultados alentadores, y en algunos países latinoamericanos. Aunque el contexto internacional no le es favorable a Cuba, se hace necesario, obtener mayor cantidad y mejor calidad de los recursos financieros externos, además de contar con un *enfoque sistémico de inserción del país en la economía mundial* que tenga como base priorizar aquellas actividades capaces de estimular el ahorro interno, este es un camino aún no recorrido, y donde se necesita rapidez, pero a la vez cautela.

La necesidad de disponer de fuentes estables de financiamiento externo ha llevado a promover y liberalizar el régimen de inversión extranjera. Algunos países ex-socialistas se acentaron en su reforma en elevadas cifras de financiamiento foráneo.

Es importante definir que se puede realizar la transferencia de tecnología a través de la inversión extranjera, y esta se puede definir básicamente en 2 tipos , efectos Pasivos y Activos (Ver cuadro Anexo)

Los efectos activos son muy válidos para Cuba en el futuro, dado el potencial científico existente, ya que podrían realizarse programas o contratos con centros de investigación y desarrollo, de ingeniería con productores de bienes de capital, adaptación y mejora de la tecnología local, entre otros, que incluye programas de entrenamientos en el país extranjero. (Dahlman, 1988)

En el caso cubano en la mayoría de los casos lo que ha sucedido, con buenos resultados es el efecto demostrativo de la inversión extranjera , ya que se ha introducido tecnología nueva al país y se ha instalado con efectividad, derivando en la mejora de los indicadores productivos .

Las tendencias mundiales han llevado a que los países en vías de desarrollo han tenido que abrir más y liberalizar la inversión extranjera en mayor proporción, dado en que no se puede obtener acceso a alta tecnología sino se da mayor control accionario al extranjero que tiene la tecnología, pero además simultáneamente han tenido que comenzar a invertir más en el desarrollo tecnológico propio.

Karl Dahlman, economista del Banco Mundial, plantea que los países que aspiran a salir de la situación de subdesarrollo deben elaborar una adecuada estrategia para poder aumentar el crecimiento tecnológico y el papel que en ella juega la inversión extranjera y propone 3 partes en general de esa estrategia que no deben estar ausentes.

1. Poder aprovechar y utilizar la tecnología extranjera, como lo hizo Japón, Corea del Sur y Taiwán, es decir fueron hábiles en poder traer tecnologías extranjeras en diferentes formas.
2. En cualquier sector industrial, existe una dispersión muy grande en la productividad. Entonces hay que emprender esfuerzos para poder aumentar la productividad mediante la difusión y extensión de la tecnología obtenida.
3. El papel que deben jugar los centros de investigación que no son para inventar la rueda, sino realmente para darle asistencia al sector industrial, para poder crear, difundir tecnologías y para hacer la adaptación.

Para atraer la inversión extranjera , y que esta contribuya al desarrollo económico de un país, no se puede esperar a que venga la misma, hay que ir a promoverla, por lo que hay que identificar el tipo de industria que se quiere traer, además hay que investigar y suministrar información sobre que tipo de tecnología existe y quienes la poseen. El reto de Cuba, es seguir accediendo a las tecnologías mas modernas a través de la IED, pero ir incorporando el efecto activo que plantea Dahlman.

III. Peculiaridades de la Inversión Extranjera Directa en Cuba.

En los 90's comienza en Cuba un proceso de reinserción en el mercado internacional para el que, la Isla no contaba con ventajas aparentes después de más de 30 años de virtual ausencia del mismo, siendo un aspecto importante de esa apertura económica las *Asociaciones Económicas con el Capital Extranjero* las (AECE).

El estado de descapitalización de la economía a partir de 1990 afectó con fuerza a los sectores industriales, lo cual fue un elemento importante en la búsqueda de IED. De conjunto, la infraestructura productiva se sometió a fuertes presiones; al deterioro de los medios básicos, insuficiencia de mantenimientos y sobrecargas generadas por la explotación más allá de lo recomendado técnicamente. Así la falta de materias primas y la necesidad de una reconversión industrial, demandados por la reinserción en mercados cada vez más monopolizados y exigentes, presionó hacia el perfeccionamiento empresarial, por ende a la búsqueda de tecnologías, y en el caso cubano actual esta puede ser posible a través de asociaciones extranjeras.

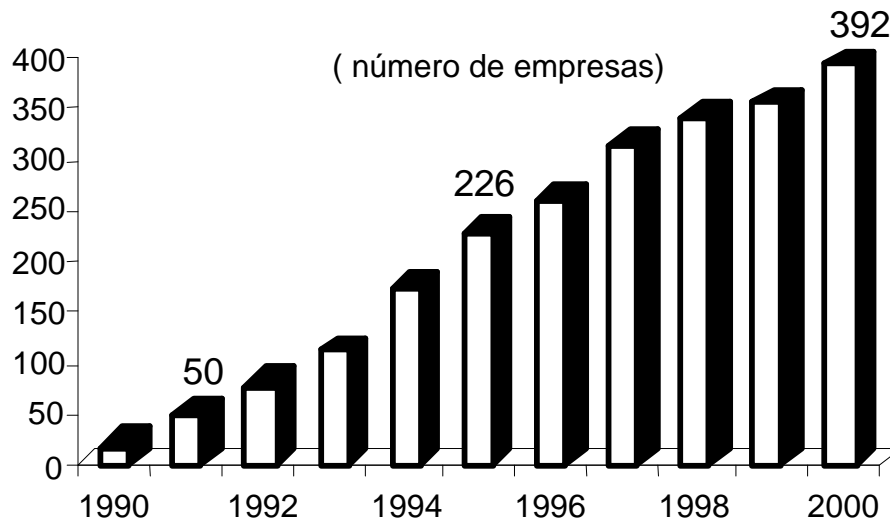
El proceso de apertura al capital extranjero ha estado orientado a la solución de problemas puntuales del proceso de crecimiento de la economía cubana, entre ellos: la diversificación de las exportaciones en calidad y cantidad, la adquisición de materias primas, la necesidad de capitales frescos, la inserción en nuevos mercados, la adquisición de tecnologías avanzadas, y la introducción de prácticas modernas de gestión económica.

Desde el punto de vista perspectivo los flujos dependen de la profundidad de las transformaciones económicas, de la sustentabilidad de la recuperación y de las medidas para reducir los efectos de la práctica de extraterritorialidad de la política comercial norteamericana y en particular de la ley Helms-Burton.

La consideración de algunos aportes recientes a la teoría de la inversión, en los que se tiene en cuenta la incertidumbre y las irreversibilidades de las decisiones, proporciona un marco analítico pertinente que ayuda a esclarecer el cauteloso comportamiento de algunos inversionistas extranjeros en Cuba, a pesar de las mejoras logradas en el entorno económico y de otros factores que deben estimular su presencia (Vera, 1999)

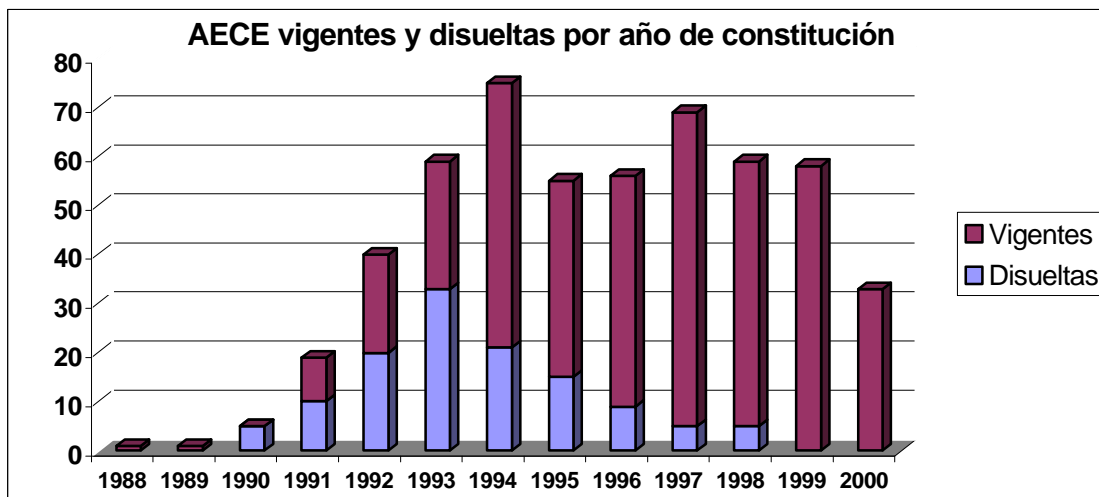
No obstante la cautela de los inversionistas por el destino Cuba, el número de AECE ha tenido una tendencia creciente, siendo un país que tiene impuesta una ley extranjera que trata de impedir el flujo de recursos de IED hacia ella, y que pasa por la evaluación del llamado riesgo país, por lo que su monto adquiere importancia para Cuba, mayor de la que pueda derivarse de una simple comparación cualitativa entre los flujos de inversión hacia otros países de la región.

NUMERO DE ASOCIACIONES CON EL CAPITAL EXTRANJERO EN CUBA



El crecimiento sostenido desde 1990, a primera vista parece confirmar la existencia de un patrón de inversión favorable en el entorno doméstico, ya que los elementos positivos tienen un mejor balance que las adversidades.

Por ejemplo entre 1988 y el 2000 se han constituido en Cuba más de 540 asociaciones económicas internacionales, quedando activas 392 asociaciones a finales del 2000. En el gráfico siguiente se puede observar la evolución de las empresas vigentes por año de constitución.



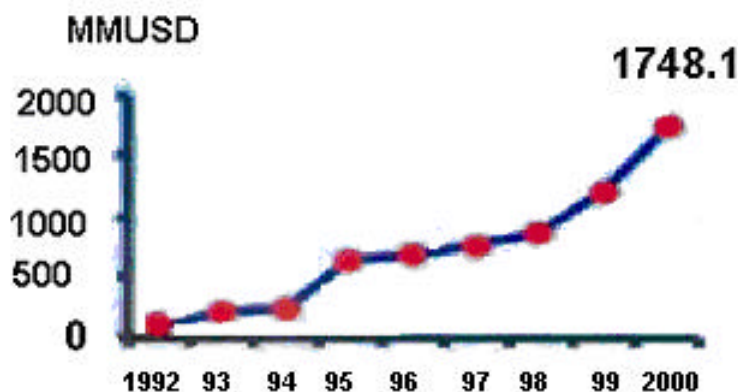
Fuente: Estadísticas del Ministerio de Inversión Extranjera y Colaboración. Febrero del 2001.

En una correlación de la formación bruta de capital fijo a precios corrientes entre 1991 y el 2000, ascendentes a 23 185.4 millones (ONE, 1998 y BCC, 1998, 2000) -aunque son montos pequeños en relación a períodos anteriores, y a las necesidades reales, además que su recuperación no es un tema del corto plazo - y lo informado por las autoridades gubernamentales de que las IED en Cuba ascendían a más de 1 557.6 millones de dólares, el indicador resultante es de un 8 %, o sea es comparable con las cifras promedio mundiales , aunque estos distan mucho de solventar los requerimientos de la economía nacional.

En cuanto a los efectos cuantitativos y cualitativos, las inversiones foráneas han impactado muy positivamente en el quehacer de algunos sectores económicos, asociados principalmente al turismo, la minería, los combustibles, la agricultura, la telefonía , la industria y en los servicios .

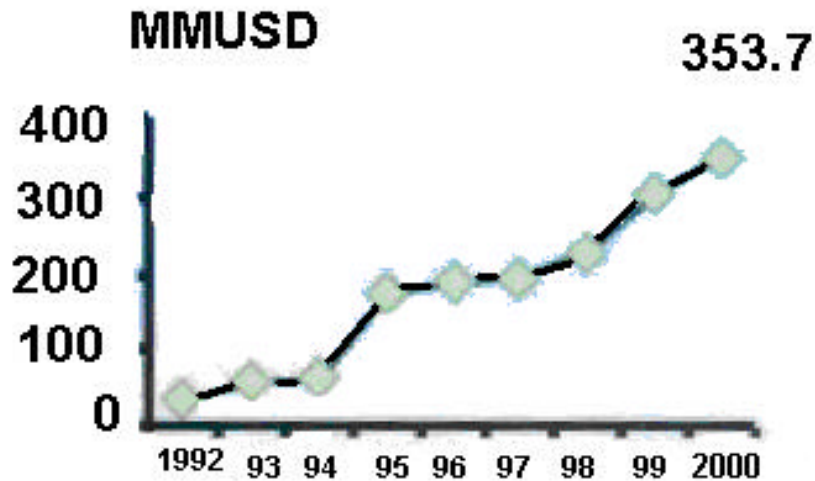
Es importante reconocer que transcurrida más de una década de la presencia de los capitales extranjeros en Cuba, en el periodo posterior a 1959, estas han llegado a un proceso de maduración con resultados positivos por ejemplo las Asociaciones Económicas Internacionales (AEI) han aumentado sus indicadores constantemente de Ventas Totales de bienes y servicios que alcanzaron en el 2000 los 1748.1 millones de dólares, las Exportaciones ascendieron a 757.5 millones, mientras los Ingresos Directos al país totalizaron los 353.7 millones según se observa en los gráficos siguientes:

VENTAS DE BIENES Y SERVICIOS DE LAS AEI



1992 93 94 95 96 97 98 99 2000

INGRESOS AL PAIS

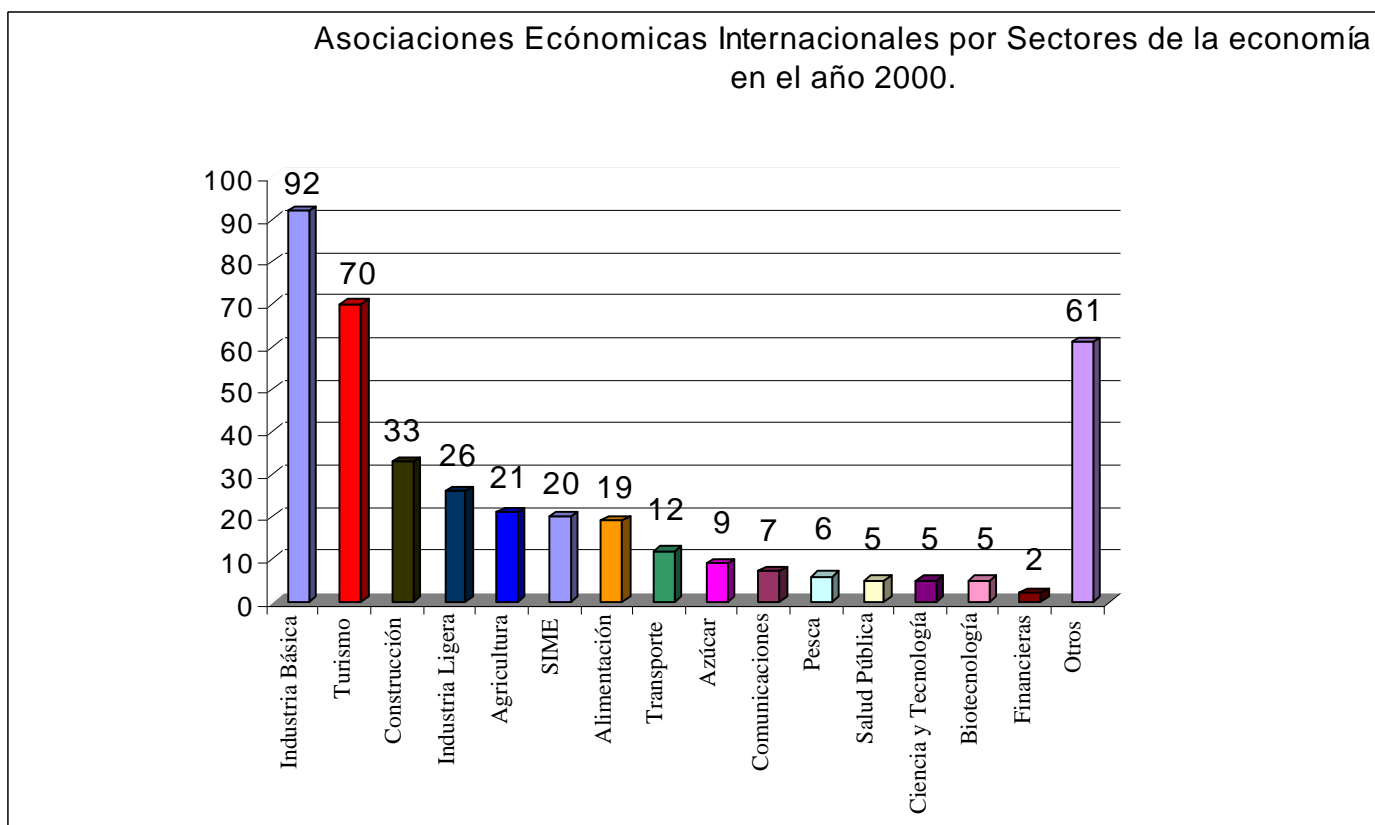


A partir de 1998, se observan asociaciones económicas dirigidas a nuevas actividades, entre ellas a los servicios públicos, por ejemplo se constituyó en 1999 la empresa ENERGAS (cubana-canadiense) para producir electricidad empleando como combustible el gas acompañante de los pozos petroleros de la zona norte de la Habana. Junto a ello apareció la primera empresa de capital totalmente extranjero de Panamá para construir y operar una planta de generación de electricidad en la Isla de la Juventud. Se crearon empresas financieras con Bancos cubanos, como la empresa mixta entre el Banco Popular de Ahorro y Caja Madrid de España

En 1999 se crearon 58 asociaciones económicas internacionales, siendo las mas representativas por las características de las mismas, la realizada por la empresa Habanos. SA, que dio lugar a la entidad Altadis para la comercialización del tabaco cubano; la empresa Aguas del Oeste para la gestión de servicio de agua de algunos municipios del oeste de la ciudad y posteriormente Aguas de la Habana que tiene una mayor amplitud de municipios. En la rama de la industria del papel, se crearon 3 asociaciones con firmas canadienses para rehabilitar fabricas existentes, como la de Cárdenas , Santa Cruz del Norte, y Jatibonico.

En el 2000 se crearon 33 nuevos negocios con el capital extranjero, pero representan el doble de los recursos financieros comprometidos en 1999.

Como se infiere en las empresas mixtas, el mayor porcentaje está vinculado al sector industrial, después al turismo, y en menor medida están los acuerdos en otras esferas.



Fte: Estadísticas del Ministerio de Inversión Extranjera y Colaboración. Febrero del 2001

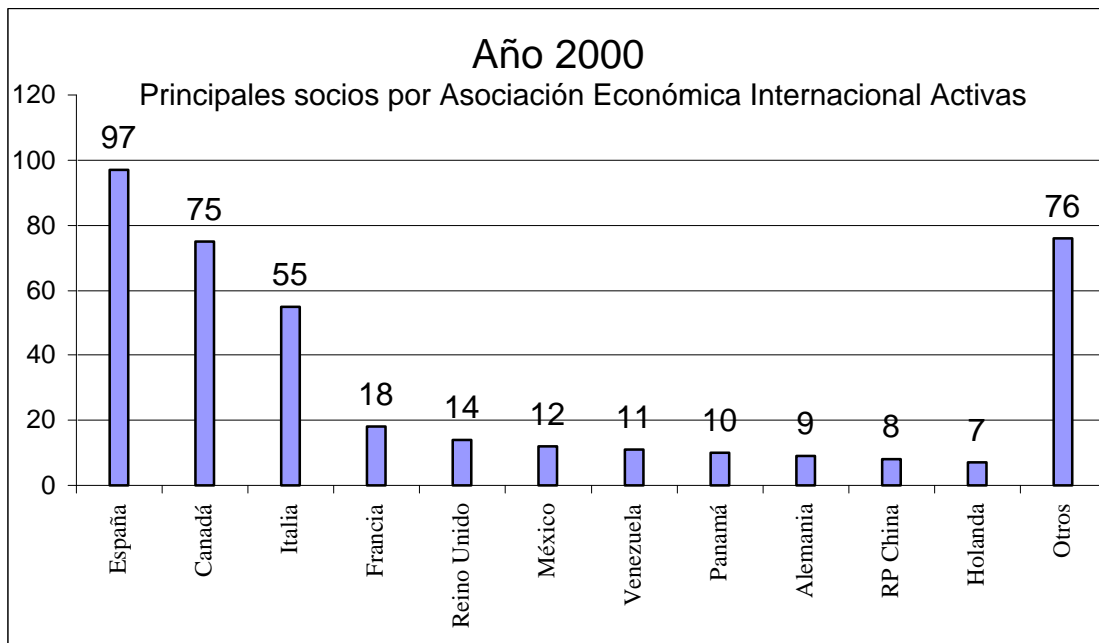
Adicionalmente hay beneficios tangibles y no tangibles o sea se producen externalidades como resultado de las AECE difícil de cuantificar como pudieran ser las habilidades gerenciales captadas por la población nativa, entre otras.

En el caso de la generación del empleo, aunque los datos no son significativos, dado que este tipo de empresa, trae consigo una mayor automatización de las actividades o una mejor organización del trabajo, se observa que en 1995 había 13 800 trabajadores ocupados en las empresas mixtas, y ya en 1999 estos ascendían a más de 19 800 trabajadores, es decir menos del 0.5 % del total de ocupados del país. Resalta como en el 2000 el salario medio de los trabajadores de estas empresas era de 243 pesos, sin embargo el ingreso medio de los mismos, que incluye otras prestaciones ascendían a 334 pesos, muy por encima de la media nacional. No se debe tampoco minimizar el hecho que comparados con trabajadores de otros países en profesiones similares, el cubano es el que recibe el menor salario, y tiene menores beneficios

educación, entre otros.

Sí se analiza la eficiencia de estas empresas, en cuanto al gasto de salario por peso de producción mercantil cuanto al número de estas empresas en el país, tenemos que en el sector estatal este indicador es de 19.08 solo 5.80 centavos, lo que demuestra el grado de eficiencia con que trabajan estas empresas mixtas.

En un análisis de los emisores de IED, a pesar de que los mismos provienen de más de 40 países,



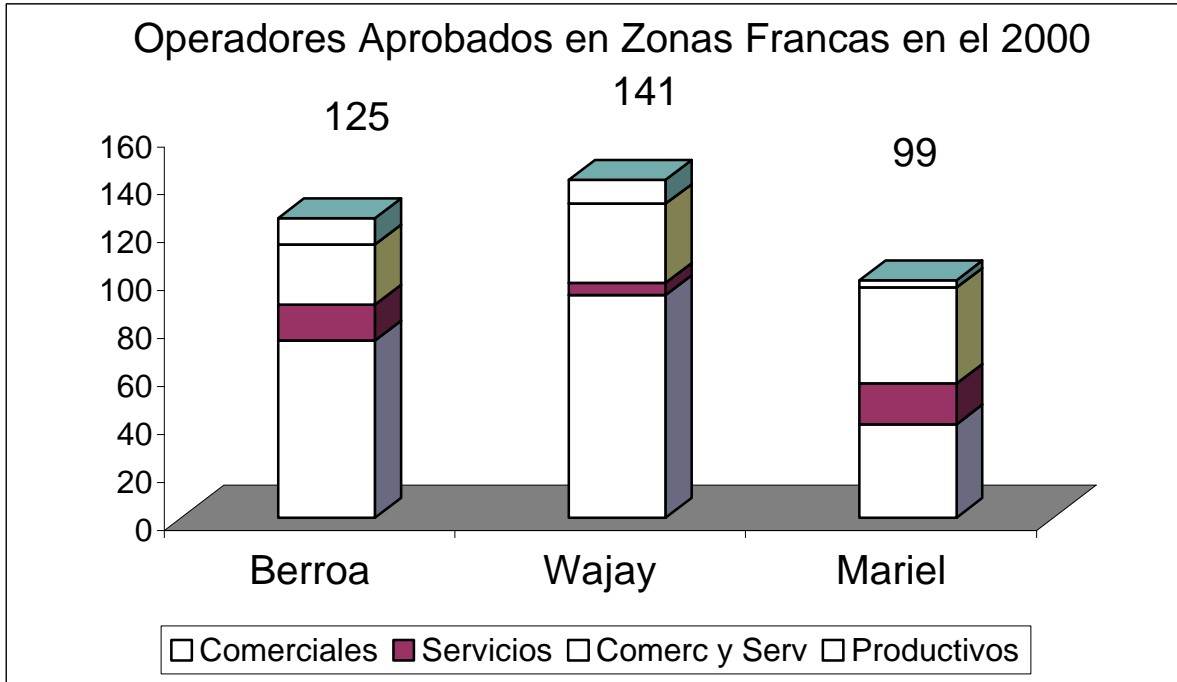
to ley 165 de 1996 se aprobó en Cuba el establecimiento de estas zonas, las facilidades que el país otorga son las mismas para la IED en general, con algunas especificidades

En 1997 inician operaciones las tres primeras ZF **WAJAY** inaugurada el 5 de mayo de 1997, con 21 hectáreas, 13 mil m² de naves techadas, y 1000 m² de oficinas, Zona Franca *de la Habana (Berroa)* inaugurada el 7 de mayo de 1997 con 244 hectáreas, 41 616 m² de naves techadas y 4 200 m² de oficinas y **Mariel**, inaugurada en noviembre de 1997, con 553 hectáreas , 7 000 m² de naves techadas y 540 m² de oficinas siendo las concesionarias la corporación CIMEX y Almacenes Universales.

De los 365 operadores en zonas francas en el 2000, se observa en el gráfico que la zona franca de mayor alcance es la ubicada en el Wajay donde cuenta con 141 Operadores, le sigue Berroa con 125 operadores y por ultimo Mariel con 99 operadores.

Los resultados de los operadores de Zonas Francas en el 2000, son los siguientes:

- Las exportaciones totales alcanzaron los 22.4 millones de dólares.
- Las ventas en Zonas Francas ascendieron a 10.6 millones de dólares.
- Los productos en inventario ascendían a 137.8 millones de dólares.
- Las ventas al mercado nacional totalizaron los 24.3 millones de dólares.



Fte: Ministerio para la Inversión Extranjera y la Colaboración (MINVEC), febrero del 2001.

Lo previsto era que la mayor parte de las empresas fueran productivas, por las ventajas en la generación de empleos y la adquisición de tecnologías, pero por diversos motivos no ha sucedido. La firma con la

empresa israelita BM para la creación del primer parque industrial en Boyeros, aunque con mucha lentitud en su materialización debe jugar el papel que se necesita para la búsqueda de innovación y adquisición de tecnologías modernas.

Los destinos de las exportaciones de las Zonas Francas de Cuba se concentran en: México, Reino Unido, República Dominicana, Costa Rica, Italia, Nicaragua, España, Rusia, Francia, Suiza y Jamaica.

La experiencia internacional demuestra que la tecnología que se transfiere en las ZF es bastante simple, por lo que Cuba debe procurar que las industrias que se ubiquen en las ZF sean más complejas como la industria farmacéutica o biotecnológica, la química, equipos ópticos o electrónicos, o equipos médicos, para que la transferencia de tecnología sea positiva y permita utilizar eficientemente el recurso más importante del país que son sus recursos humanos bien escolarizados (Fernández, 1997). Un reto para Cuba es lograr que se produzca una real cooperación entre las empresas extranjeras que se ubiquen en esas zonas y el resto de las empresas nacionales.

Considerar desde otros ángulos las posibilidades de acceso a la inversión extranjera nos lleva a las llamadas "nuevas formas de inversión" bajo la cual se agrupan todo un conjunto de posibilidades de negocios que es necesario evaluar y a la inversión de cartera.

En materia de financiamiento por la vía de los bonos se observan tendencias regionales que pueden resultar beneficiosas para Cuba vinculadas al predominio de emisiones de largo plazo y las efectuadas por gobiernos (García, 1997)

En materia de acciones las posibilidades se presentan con mejores opciones, incluso en el corto plazo, pese a los niveles avanzados de la reforma económica en términos de resultados, especialmente en el sentido financiero - bancario y a la ausencia de un mercado de valores domésticos. La práctica internacional demuestra que no pocos países han utilizado, en un primer momento, los mercados de valores de otros para vender acciones. Cuba no cuenta con empresas capaces de vender acciones en el mercado internacional, sin embargo, el vínculo con el capital extranjero puede resultarle viable.

Resulta no sólo posible sino también necesario promover la venta de acciones de empresas de capital mixto en los mercados de valores exteriores, incluso prácticas desarrolladas en Canadá así lo avalan. Muchas críticas se le pueden hacer al manejo de esta opción, desde los posiblemente discretos niveles de

financiamiento a obtener por esta vía, hasta los riesgos de descapitalización que puede entrañar, no obstante lo que se propugna es que el país acceda, paso a paso, a estos mercados dentro de una política inteligente a la hora de manejar costos y beneficios y sobre la base de la protección más sólida al capital nacional (García, 1997).

La inversión extranjera, como fuente de financiamiento, mucho puede aportar todavía, lo que dependerá, en buena medida, de la manera en que se logre articular organizadamente con la estrategia de reinserción de la economía cubana.

V. LA IED EN RAMAS SELECCIONADAS

El análisis particular de la IED en algunas ramas cubanas, especialmente en aquellas que los resultados obtenidos son más significativos como es el caso del turismo, minería, las bebidas y licores, comunicaciones, y otros, nos muestran claramente el proceso de mejoramiento industrial que han tenido las empresas cubanas, y como el circuito internacional de algunas áreas ha incluido a muchas empresas cubanas.

V.I. TURISMO

El turismo a partir de los 90's introdujo nuevas modalidades operacionales por la presencia de diversas formas de asociación conjunta con el capital foráneo que condujeron a una reestructuración de ese sector, formándose las cadenas Gran Caribe, Horizontes e Isla Azul junto a las corporaciones CUBANACAN y GAVIOTA; estas agrupan hoteles de distintos rangos, así como restaurantes y otras ofertas especializadas.

El dinamismo del sector turístico cubano, con crecimientos en el número de visitantes a tasas promedio del 14 % anual entre 1990-2000 , en los ingresos brutos superiores al 30 % anual y en la construcción de habitaciones a un 13 % anual, han hecho atractiva la llegada de IED a esta rama.

La concepción teórica de la Rivalidad Oligopólica en su naturaleza preventiva, demuestra que en el caso cubano es posible pensar que muchas de las empresas que hoy muestran interés en el mercado cubano lo hacen previendo que en el futuro se incorporen empresas más poderosas entre ellas las de EE.UU o el mercado turístico norteamericano tenga acceso a Cuba.

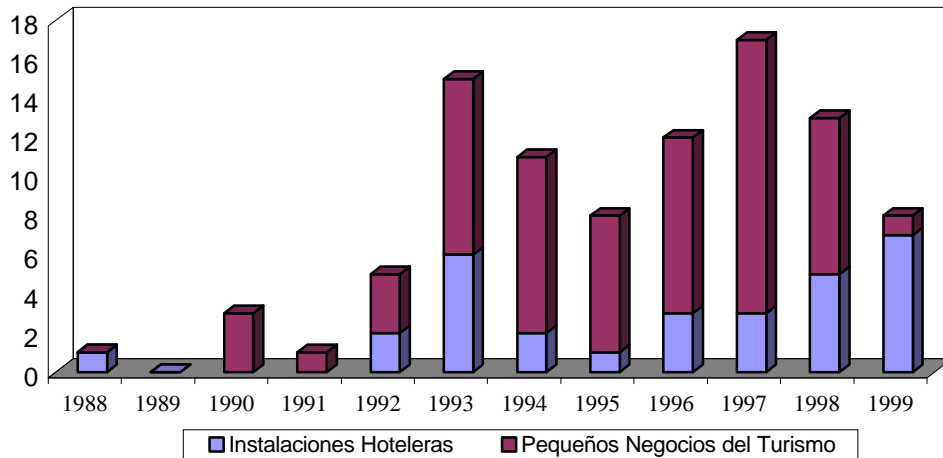
En 1990 Cuba recibió 327 mil turistas, (ONE 1998) con 12 900 habitaciones disponibles para el turismo internacional, la mayor parte requiriendo una rehabilitación. Las habilidades gerenciales eran escasas en los centros turísticos por no haber sido priorizada esta actividad, lo cual llevo a elaborar un programa de desarrollo turístico a largo plazo. Un elemento clave en ese programa era la transferencia de habilidades gerenciales a través de los contratos de administración hotelera y la creación de empresas mixtas en hoteles e instalaciones no hoteleras.

En el 2000 se alcanzó la mayor cifra de asociaciones para la construcción de instalaciones hoteleras en el sector del turismo con 7, lo que permitió que estén operando en el país 19 cadenas hoteleras extranjeras, algunas consideradas entre las primeras a nivel mundial, como la cadena Sol-Meliá, la cual recientemente adquirió la cadena Tripp, pasando a ser la décima cadena hotelera del mundo, algunas importantes cadenas de Italia, Canadá, y de Alemania han comenzado operaciones en el país, por lo que han incluido a Cuba en sus circuitos internacionales.

- ✓ Al cierre del 2000 existían 29 empresas mixtas con un capital de 1 089 millones de dólares. Incluyen 26 empresas hoteleras con 15 600 habitaciones, de las cuales 3 700 están en operación, y las restantes en fase de proyectos o construcción..
- ✓ 17 Gerencias extranjeras, de 8 países, con 52 hoteles bajo administración extranjera, con 16 120 habitaciones.
- ✓ 93 % de los hoteles de 4 y 5 estrellas.

Las habitaciones de Cuba que están en contratos de administración, no se considera como IED, pero la UNCTAD en su metodología la considera.ⁱ

**Asociaciones Económicas Internacionales
autorizadas del Turismo por año de aprobación**



El turismo como tal es un gran importador, de ahí que Cuba este incrementando la producción en algunos bienes , muchos de ellos necesariamente junto a capitales extranjeros, además en el plan perspectivo deberá desarrollarse aún más la infraestructura extrahotelera .

Esta infraestructura debe estar dirigida a la construcción de parques temáticos, campos de golf, marinas; es decir Cuba ya está formando parte del circuito turístico del área caribeña, y para eso, su programa inversionista debe acelerarse en los próximos años, donde el interés de las cadenas hoteleras internacionales se incrementa.

Cuba esta cambiando la estructura productiva, para atender los planes perspectivos turísticos, aunque con ligeras imprecisiones todavía en su estrategia industrial a 10 o 15 años, aunque los resultados muestran ya que la economía nacional suministra el 65 % de los insumos que necesita las instalaciones turísticas.

Una forma de que no se importen insumos para el turismo , es que existan empresas competitivas, que produzcan con estándares internacionales y que se promocionen a la vez, y ahí es donde hace falta la IED, que son mucho mas benignas al país, que la mera importación.

En resumen el turismo es la locomotora futura de Cuba, por lo que desde ahora debería completarse la IED para esas ramas y así darle integralidad al desarrollo turístico cubano.

V.II: MINERÍA

La importancia minera de Cuba se localiza en la explotación de las lateritas polimetálicas, el país ocupa el primer lugar como reservas de níquel y el segundo en reservas de cobalto. En el 2000 se logró un nivel histórico de producción de níquel con 71 400 toneladas y de estas casi el 50 % se obtuvo en la empresa mixta Moa Nickel.

Dentro de la esfera productiva la *minería* sólida constituye una rama que concentra proyectos en ejecución y en proceso de contratación para el corto y mediano plazo de variado interés. Los acuerdos materializados superan los 50 contratos para desarrollar trabajos geológicos o exploración en un territorio de unos 40 mil Km², con 37 áreas perspectivas.

En la rama minera de los metales sólidos se trabaja, en la evaluación, prospección y explotación de yacimientos de cobre, oro, plata, cromo, magnesio, plomo, zinc y níquel. Los documentos firmados bilateralmente con compañías foráneas por parte de la empresa cubana Geominera S.A. se basan en contratos de riesgo. Además, incluye comercializar los minerales, excepto el níquel que por el volumen de las reservas tiene estructura independiente.

Los tres tipos de contratos mineros que existen son:

1. Contratos de prospección a riesgo por empresas extranjeras.
2. Contratos de exploración , compartiendo riesgos entre parte cubana y extranjera.
3. Empresas mixtas en la exploración minera.

Los contratos más prometedores son los de Holmer Gold Mines cuyas exploraciones de riesgo han descubierto oro, plomo, cobre, zinc en Pinar del Río. Caribgold Resources de Canadá ha descubierto oro en Camaguey, también la empresa Miramar Mining se encuentra operando una mina de oro en la Isla de la Juventud. Estos contratos han traído avances tecnológicos significativos, que ha permitido explorar y extraer minerales, que eran inaccesibles con las técnicas que se poseían.

V.II.1) NIQUEL

La fábrica cubana de procesamiento de minerales metálicos de Moa obtiene como producto un sulfuro de níquel y cobalto (Ni+Co), un producto intermedio con pocas condiciones para venderlo en los mercados internacionales, antes de 1990 toda su producción se refinaba en la Unión Soviética. Después de 1991 el comercio del níquel se interrumpió por el Gobierno Ruso, dejando a la empresa cubana productora del níquel y cobalto sin mercados. Coincidentemente, en esos momentos los yacimientos de sulfuro de níquel y cobre que abastecían la refinería metalúrgica en Canadá se agotaron.

En 1992 el sulfuro de Ni+Co cubano comenzó a ser enviado a la refinería de Canadá y en 1994 se crearon tres empresas mixtas, Moa Nickel S.A., entre la Unión del Níquel y la empresa canadiense Sherrit International que incluye las operaciones de minería y procesamiento del níquel en la planta “Pedro Soto Alba” instalada en Moa, Cuba ; The Cobalt Refinery Co. Inc., que abarca las instalaciones de Port Saskatchewan, en Alberta Canadá, para la refinación del mineral, y la International Cobalt Company Inc. con sede en Bahamas, para las actividades de comercialización.

Por lo cual la compañía canadiense pasó a ser propietaria de la mitad de la planta cubana y sus yacimientos. La empresa cubana se convirtió en propietaria de la mitad de la refinería canadiense y la tercera empresa mixta comercializa los productos de níquel y cobalto en el mundo.

Si en 1992 Cuba hubiese decidido construir una nueva refinería para los sulfuros, probablemente hubiese sido necesario paralizar la planta de níquel y cobalto, mientras se realizaba la construcción y el montaje de la nueva instalación. A su vez, la refinería de Canadá, sin minerales que procesar, hubiese cerrado sus operaciones. Es por ello que esta experiencia se puede tomar como ejemplo de cuando la IED no significa una operación de suma cero, pues ambas partes ganaron con la misma. (Figueras, 1998)

Esta empresa ha introducido mejoras tecnológicas, que ha permitido bajar los costos de producción, e incrementar los volúmenes de producción a niveles de capacidad de diseño de plantas. La empresa tiene como objetivos bien definidos los siguientes:

- a) Elevar la competencia internacional en calidad y costos.
- b) Incrementar la recuperación del níquel y el cobalto contenido en el mineral a los niveles internacionales.
- c) Reducción sensible de los costos, por mejoras en la eficiencia energética de la planta.

Los resultados no solo de esta planta sino de la modernización de las otras 2 plantas existentes, mas la renovación de todo el equipamiento minero, como camiones, trasportadores de bandas, entre otros ha permitido lo siguiente.

Resultados.

- Producidos en el 2000 el 10 % del cobalto mundial.
- Sexto productor internacional de níquel.
- Se recuperó el mercado internacional, dado que se vende a más de 30 países.
- Establecidos nuevos record de producción.

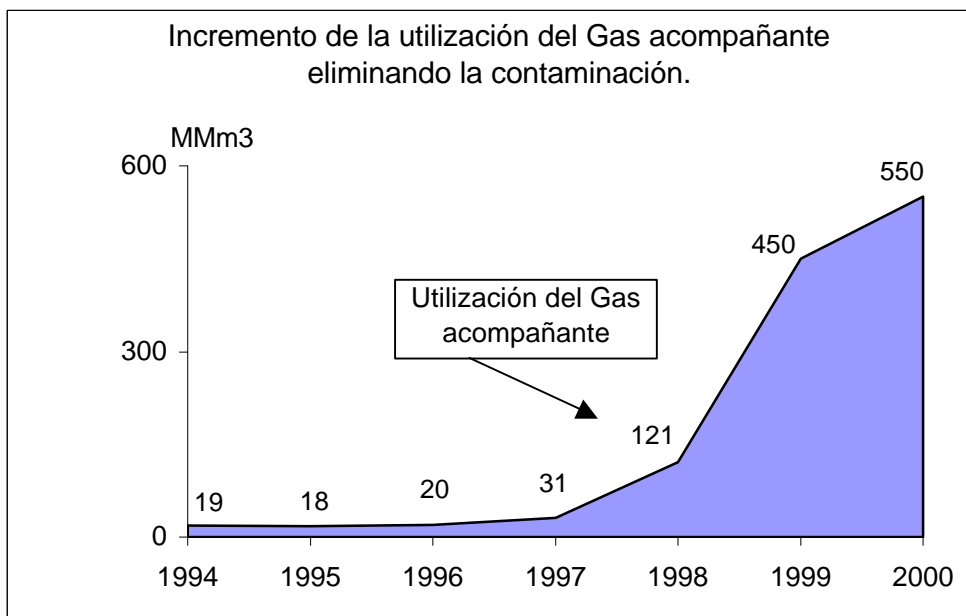
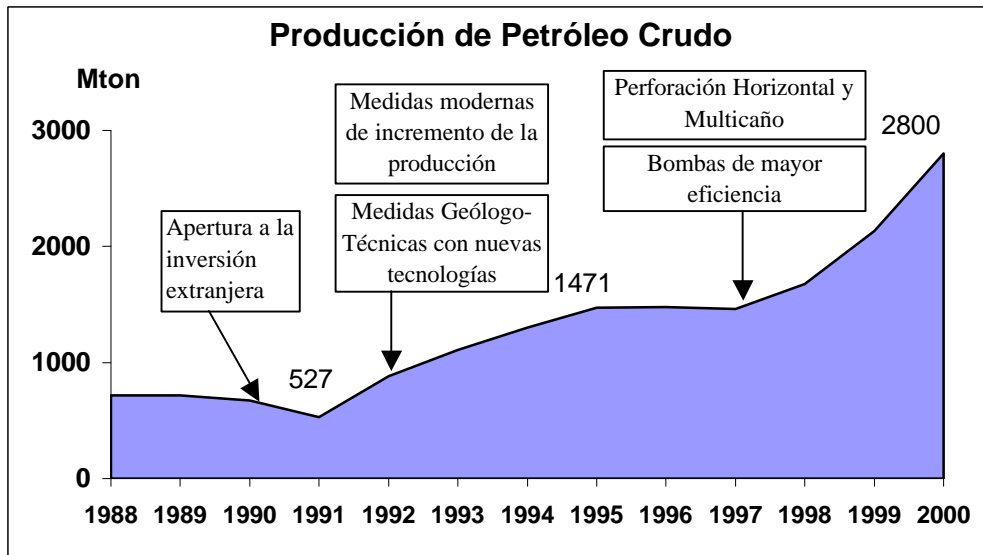
V.II.II PETROLEO Y GAS

Esta es una de las áreas donde se observan resultados alentadores, derivados de la introducción de las mas modernas tecnologías a nivel mundial, por la asociación con capitales extranjeros. En la búsqueda y explotación de petróleo hay firmados 20 contratos de exploración a riesgo, aquí participan compañías importantes de Canadá, Francia, Reino Unido, Suecia, Brasil, España, entre otros .

Las compañías extranjeras han introducido Tecnologías de primer nivel mundial que han permitido el incremento de la producción de petróleo crudo y gas asociado y su utilización más eficiente, entre ellas cabe destacar (MINBAS, 2000)

- Perforación horizontal y multicaño, que permite reducir los plazos de perforación en 4 o 5 veces, e incrementar los niveles de producción en 5 o 6 veces superiores a los niveles tradicionales.
- Mejoras del sistema de bombeo ROTAFLEX, que permite el aumento de la productividad por pozo en 2 o 3 veces.
- Uso del gas asociado en la generación de electricidad y en consumo doméstico, eliminando contaminación y recuperando el azufre.
- Construcción de ductos para la transportación de petróleo y gas, que lleva a la reducción de costos de transporte y aumento de la seguridad.
- Construcción de plantas de tratamiento de crudo, capaces de reducir el % de agua, las sales y eliminar el sulfidrico, lo que ahorra tiempo y energía.

Estas tecnologías de punta han permitido el incremento de la producción de petróleo y gas, por ejemplo la producción de petróleo equivalente se ha incrementado por 6 veces entre 1991 y el 2 000 según se puede observar en los gráficos siguientes.



Fuente: Ministerio de la Industria Básica.. Informe sobre oportunidades de negocios. La Habana, Octubre.

Estos niveles de producción han tenido un efecto por sustitución de importaciones en el año 2000 por mas de 410 millones de dólares, derivados de la utilización de petróleo y gas nacional en las producciones de energía eléctrica, cemento, níquel, combustible doméstico (gas), entre otros.

La empresa mixta ENERGAS entre una empresa cubana y la firma canadiense Sherrit con montos de inversiones del orden de los 150 millones de dólares, ha permitido construir una planta de 210 MW de electricidad, con un gran impacto ambiental, al resolver la utilización del gas natural asociado de la extracción de petróleo, que contaminaba los territorios de la costa norte de la Habana y Matanzas, es decir permitió recuperar 20 000 toneladas de azufre y 12 000 ton de GLP que iban a la atmósfera, a la vez que produce electricidad. En el 2001 se concluirá una nueva ampliación de la planta con 150 Mw adicionales a través de 2 turbinas de gas y ciclo combinado, la inversión es de unos 120 millones de dólares.

De conjunto con la compañía petrolera brasileña PETROBAS , se trabaja en la perforación en aguas entre 20 y 400 metros en el bloque L de una zona al norte de la provincia de Ciego de Avila, que abarca unos 3000 km².

La exploración en la nueva zona marina, del oeste del país, conocida como Zona económica exclusiva, dividida en 59 bloques para la exploración a riesgo con empresas foráneas, y que abarca un área superior a los 112 000 Km², podría elevar los grandes volúmenes que se obtienen, que sumado a las nuevas tecnologías permitirán incrementar la producción de crudo en el 2005 en 4 750 miles de toneladas y la de gas en 1 385 millones de m³ (MINBAS, 2000)

Ya se han ejecutado en esa zona unos 8000 km de línea sísmica, y a finales del 2000 se constituyó una asociación con la compañía española Repsol-YPE que contrató 6 de esos bloques.

V.III. TELECOMUNICACIONES

Uno de los acuerdos más importantes en la IED en Cuba fue la creación de la empresa mixta ETECSA, en 1994 entre la empresa cubana de telefonía y la de México CITEL , que involucra un capital superior a los 1 500 millones de dólares, la concesión por 55 años, con 740 millones en los primeros 7 años para la modernización de la actividad. La parte cubana tiene el 51 % de las acciones.

Este acuerdo fue sui-géneris pues abarcó a toda la telefonía cubana, y llevó hasta la creación de estructuras organizativas con un carácter muy central, en vez de lo territorial que fue lo que primó en los 70 y los 80's. Ya en 1995 esta empresa había facturado por llamadas cerca de 145 millones de dólares,

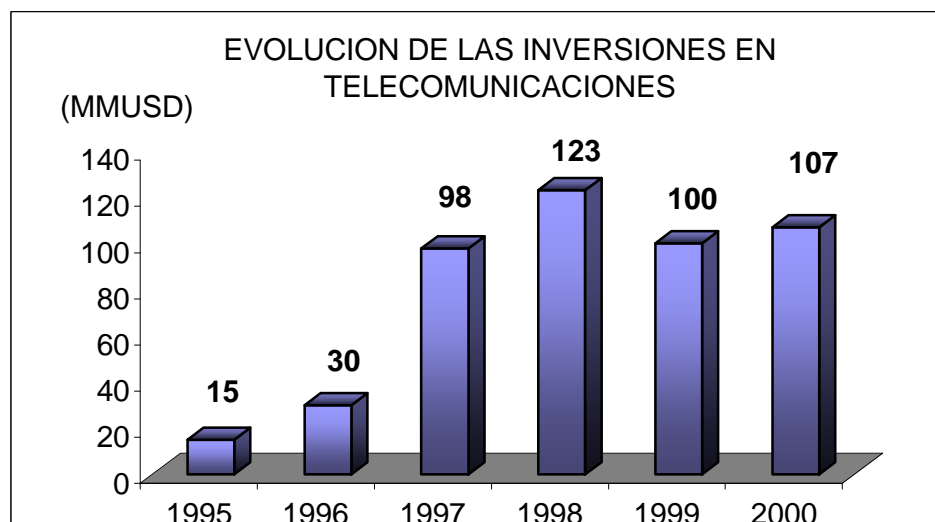
con un resultado neto de 108 millones, aunque los efectos de las fusiones de las compañías telefónicas, en el mundo han reducido los ingresos de esos servicios .

CITEL era originalmente propietaria del 49 % de las acciones, en abril de 1995 vendió el 25 % de sus acciones a STET International de Italia, en 1997 STET compró un paquete adicional de acciones que estaban en manos de CITEL, con esta acción la compañía de Italia se convirtió en el socio extranjero mayoritario. (CONAS, 1996-1997). En 1997 la Corporación Sherritt de Canadá adquirió parte de la empresa CUBACEL para las comunicaciones y ha discutido la compra de acciones con ETECSA

Un balance de la IED en esta esfera , da como resultado un efecto muy positivo, dado que la empresa mixta ETECSA, frenó el deterioro tan profundo que tenía este servicio en el país, ha construido plantas digitales muy modernas e instalado microrondas en distintas partes del país, ha introducido tecnologías de punta como la fibra óptica en las redes locales, se ha modernizado el parque automotor, entre otras inversiones , pero lo más importante es que ha sido palpable la mejoría del servicio por parte de los usuarios, ya que se han otorgado por primera vez en más de 30 años nuevos servicios a la población en general. Se espera que en los próximos años existan 20 teléfonos por cada 100 habitantes.

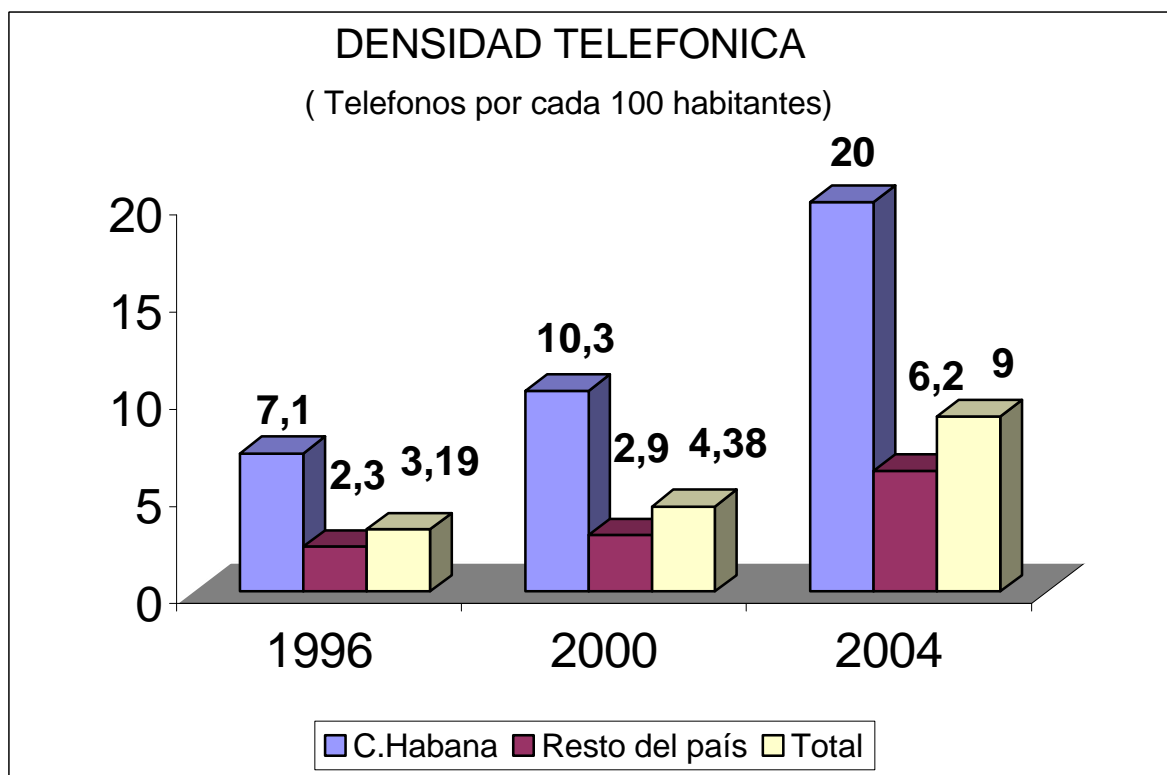
Otra de las ventajas tecnológicas de este tipo de negocios con las firmas de renombre internacional de Europa, es que los indicadores de calidad del servicio, han mejorado extraordinariamente, los servicios que se ofrecen en la actualidad son superiores a los que se obtenían con las plantas obsoletas, entre otros elementos.

Es decir que el proceso inversionista de mas de 400 millones de dólares realizado por la empresa mixta ETECSA ha permitido logros sin precedentes en esta esfera, las cuales se pueden ejemplificar en lo



siguientes:

Así las perspectivas permitirán cambiar rápidamente la situación de la densidad telefónica por cada 100 habitantes en el país, según el grafico siguiente.



V.IV. INDUSTRIA ALIMENTARIA Y DE BEBIDAS

El Ministerio de la Industria Alimenticia (MINAL) dispone de 2 Corporaciones Privadas de Capital Estatal que atienden las 16 compañías con capital extranjeros que se operan en el 2001.

A partir de 1995 se instrumentó el mecanismo de esquemas de financiamiento, en el Ministerio de la Industria Alimenticia (MINAL), en ella las Uniones de empresas de esta industria accedían a determinadas cantidades de recursos en divisas, financiados por sus propios ingresos provenientes de la posibilidad de participar en el mercado interno en divisas y la exportación (González, 1998). La confrontación en estos mercados, con productos extranjeros de calidad, los compulsó a aumentar la competitividad de sus productos y diversificar la producción en función de la demanda. En el 2001 se

contaba con 17 esquemas de financiamientos en divisas existiendo para cada Organización Superior de Dirección Empresarial un esquema propio.

En 1993 se constituyó la Corporación Cuba Ron S.A, como resultado de la firma de un convenio por 30 años con la empresa francesa Pernod Ricard, para la comercialización del ron “Habana Club”, revitalizando la exportación de este rubro tradicional. Esta corporación es una entidad privada cubana, que cuenta con 4 gerencias productivas y 2 empresas comercializadoras, una de ellas mixta, Havana Club International S.A.

En el año 1996 se constituyó la Corporación Alimentaria S.A. (Coralsa) entidad privada cubana, con el objetivo de desarrollar orgánicamente las posibilidades de asociarse con capital extranjero para la búsqueda de mercado, tecnología y financiamiento para el desarrollo del resto de las industrias del MINAL, excepto la referida a la producción de bebidas alcohólicas, así como potenciar la captación de ingresos de las asociaciones que se crean. En la actualidad existen 16 asociaciones económicas internacionales como empresas mixtas y 12 asociaciones por contratos de producciones cooperadas. Ver anexo 2.

Las 16 empresas mixtas del MINAL producen el 6 % de la producción total de las mismas, pero representan un aporte muy valioso en cuanto a su participación en el mercado interno y en la exportación.



Resulta importante , verificar como no solo se ha incrementado las ventas de las empresas mixtas en el MINAL, sino que se han introducido mejoras tecnológicas asociadas a la calidad de la producción, y al embalaje o presentación de los productos.

Dentro de las empresas mas sobresalientes se encuentra la firma Havana Club International , sus socios son la empresa Havana Rum & Liquors y la prestigiosa firma francesa Pernord Ricard, copropietaria del 50 % de la 2da marca internacional de ron en el mundo, Havana Club. (Foreign Trade, 2000)

Lo que ha ofrecido esta empresa es la creación de una alianza bien equilibrada, que permite un producto de calidad y una bien establecida red internacional de distribución. Las ventas de esta empresa se han incrementado desde 250 000 cajas en 1994 hasta 1 250 000 cajas en 1999. Se trabaja en un proceso inversionista que permitirá alcanzar los 5 millones de cajas en un período no mayor de 10 años.

La empresa Cervecería Bucanero.SA, es una empresa mixta entre la corporación Coralsa y la firma canadiense Cerbuco, posee la fábrica de cervezas Bucanero antigua Mayabe, sus marcas Cristal, Bucanero y Mayabe de cervezas y Maltina y Mayabe de maltas. Incrementa constantemente su producción y la exportación en mas de un 15 % anual, gracias a la introducción por parte de las empresas extranjeras de nuevas tecnologías para disminuir sus costos, y un mejor embalaje y presentación.

En el ramo de las industrias cárnicas se encuentra la empresa Industrias Cárnicas Hispano-Cubanas (Bravo.SA) empresa mixta entre Coralsa y la compañía Provalca de Valencia, España, esta firma aprovecha las experiencias y el Know How de la industria cárnica española adaptados a las condiciones cubanas, es una empresa líder en cuanto al rendimiento de la inversión en el ramo alimenticio, están expandiéndose al mercado del Caribe y Centroamérica . Lo que se destaca en esta empresa es la tecnología de punta introducida, que ha permitido un crecimiento de la producción de un 30 % en 1999.

En el caso de la empresa Los Portales.SA los socios son la empresa cubana Coralsa y el grupo suizo NESTLE, esta empresa se dedica a la producción y comercialización de los mas importantes refrescos y aguas minerales, que se comercializan en el país, posee varias enbotelladoras de agua mineral. Esta empresa introdujo el uso del envase PET en los refrescos, además de introducir nuevas líneas de embotellado en latas. Sus ventas van en crecimiento anualmente, por ejemplo en 1998 vendió 12.6 millones de latas y ya en 1999 ascendió a más de 16.7 millones, y el 2000 superó los 20 millones de

dólares en ventas. El avance y la calidad de los productos obtenidos ha permitido incursionar en los mercados del Caribe y del MERCOSUR.

El aporte de capital de los socios extranjeros está en el orden de los 80 millones de dólares, que sumado al aporte de la parte cubana hace un capital total de 118 millones de dólares (González, 1998).

Esto ha permitido que con la ayuda de capitales extranjeros se ha trabajado en:

- ⇒ Remodelación de capacidades para la producción de cervezas.
- ⇒ Creación de una nueva línea de embotellado de cervezas a un costo de 16 millones.
- ⇒ Creación de una nueva instalación de molienda de trigo con capacidad de 80 MT anuales.
- ⇒ Construcción de una fabrica de levadura seca en Santa Cruz.
- ⇒ Remodelación y construcción de fabricas de embutidos.
- ⇒ Restitución de la capacidad de producción de helados y nuevas líneas de leche en envases de larga duración.
- ⇒ Nuevas líneas de Tetra Brick para envasar leche evaporada.
- ⇒ Nueva Planta Procesadora de Soya en Santiago de Cuba.

Las empresas estimuladas por la venta en divisas se replantean sus relaciones con el sector agropecuario, suscribiendo compromisos de entrega de materias primas de buena calidad a cambio de adelantos en insumos y financiamiento al productor agropecuario, con precios ventajosos para ambos.

Este es uno de los aspectos, que en un futuro escenario, deberá desarrollarse más a fondo, las relaciones agroindustriales y su integración hacia formas más dinámicas, directas y menos burocráticas, teniendo en cuenta además las nuevas formas de producción que han aparecido en el sector agropecuario.

En conclusión:

El balance de este tipo de empresas mixtas para Cuba ha sido positivo dado que se han logrado mercados para productos cubanos, que de otra forma hubiera sido más complejo, además ha permitido a las empresas cubanas tomar experiencias del rigor que exige la competencia en los diferentes mercados que se han insertado, de ahí que es conveniente ampliar estas posibilidades en el futuro inmediato.

Es necesario eliminar el actual fraccionamiento de los mercados derivado de la dualidad monetaria y aplicar medidas para la desdolarización que favorezcan una mayor interrelación entre los productores. Dentro de los elementos señalados que están incidiendo negativamente en la atracción de flujos de inversión extranjera se sitúa precisamente este problema como uno de los más importantes a resolver partiendo del logro de un entorno favorable para el despliegue del dinamismo propio, la autonomía, y el protagonismo en las decisiones económicas del sector empresarial.

El logro de una mayor autonomía y descentralización implica, a su vez, la necesidad de nuevos métodos para fortalecer los vínculos al interior de la economía interna y entre ésta y el capital extranjero, supone la utilización de un sistema de regulación básicamente indirecto que funcione en base a divisas o en una tasa de cambio adecuada del peso cubano que inmediatamente convertiría en innecesarios todo un conjunto de mecanismos y estructuras financieras intermedias.

Los problemas asociados al financiamiento externo de la economía cubana se han convertido en una tarea de primer orden ante la imposibilidad de generar los niveles de ahorro interno adecuados para el crecimiento y el desarrollo de la economía cubana, pero la búsqueda de esos financiamientos, se deben vincular aún más a la capacidad de adquirir tecnologías foráneas de alta tecnología.

La experiencia de los últimos años indica la importancia de las políticas económicas que aplican los países receptores de capital para el mantenimiento de un flujo de inversión estable. Pero, también demuestra que para atraer capital en niveles significativos, no son suficientes políticas macroeconómicas sanas, además se requiere la aplicación de profundas reformas internas en las relaciones económicas y financieras.

El creciente nivel de especulación en la actividad financiera internacional contribuye a acentuar la exclusión de las economías subdesarrolladas en tanto se incrementa el nivel de riesgo y exposición en las transacciones de capital, especialmente de corto plazo. Teniendo en cuenta estos supuestos, Cuba deberá continuar el proceso de apertura a la inversión extranjera directa perfeccionando las reglas que se establecen para la misma, de modo tal que la estimulen sin transgredir los límites que atenten contra el control de las riquezas fundamentales de la nación.

Por ultimo las experiencias en los distintos sectores analizados, nos permiten concluir que el proceso de inversión extranjera ha sido exitoso en Cuba, para adquirir tecnologías o capacidades gerenciales, y ha

logrado un avance industrial en aquellas ramas donde su presencia ha sido mas marcada, lo que deberá servir de guía para avanzar en el desarrollo de otros sectores o ramas de mayor dinamismo en el comercio mundial, es decir que Cuba se inserte en la economía mundial que se ha ido configurando en el nuevo siglo, aunque se mantiene el férreo bloqueo impuesto por los Estados Unidos a esta isla.

BIBLIOGRAFIA

- 1- Banco Nacional de Cuba. Informe Económico de 1995. Mayo 1996.
- 2- Banco Central de Cuba. Informes económicos, varios años. La Habana.
- 3- Carmelo Mesa-Lago. ¿Recuperación económica en Cuba? Encuentro de la cultura cubana No 3 invierno de 1996/1997, pág 54-61.
- 4- Centro de Estudios de Economía Cubana. Universidad de la Habana. Memoria taller “ La economía cubana en 1996 : Resultados, Problemas y Perspectivas “ , la Habana, 1997.
- 5- CEPAL. “ La economía cubana. Reformas estructurales y desempeño en los noventa”. Fondo de Cultura Económica. México, 1997.p-11
- 6- CEPAL. “ La Planificación y las políticas públicas en 1982-1984 y perspectivas para la segunda mitad del decenio “. Cuadernos del ILPES, # 31. Santiago de Chile, 1986.
- 7- Dahlman, Karl , Banco Mundial. “ Inversión extranjera y transferencia de tecnología” en Comercio Exterior: Apertura Comercial y proteccionismo; fomento industrial e inversión extranjera. Colegio nacional de Economistas. AC, México. 1988
- 8- Fernández, María Antonia. Las Zonas Francas y la economía Nacional. Cuba en este proceso. Boletín Informativo, Economía Cubana. CIEM, Número 31.
- 9- Figueras, Miguel , Reflexiones sobre los Acuerdos Regionales y Eventuales Acuerdos Multilaterales de Inversión. Ponencia de Cuba a la Reunión de Expertos sobre Acuerdos Regionales y Multilaterales Existentes y sus consecuencias para el desarrollo. UNCTAD, Ginebra, 3 abril de 1998.
- 10- Foreign Trade, No 3, 2000, Cámara de Comercio de la República de Cuba.
- 11- García, Mercedes, El financiamiento externo actual. CIEI, 1997, La Habana, Cuba
- 12- García, Mercedes,. “ Los mercados financieros internacionales: tendencias actuales y participación de los países en desarrollo“. Centro de Investigaciones de la Economía Internacional. La Habana, 1996.
- 13- González Cruz, Víctor y Riech Benítez, Guillermo " Diagnóstico sobre los bienes de consumo alimenticios manufacturados del MINAL". 1998, la Habana.

- 14- Gunn, Gillian. “ The Sociological Impact of Rising Foreign Investment “ Georgetown University. Cuba Briefing Paper Series. Issue Numbber 1. January, 1993.
- 15- Ibrahim Ferradaz. The Economist Conferences Unit : Cuarta Mesa Redonda. Marzo 5 de 1997
- 16- Lage , Carlos. Clausura de la II Reunión Nacional del Ministerio de Economía y Planificación. Periódico Granma, 1 de abril de 1997.
- 17- Lage Carlos. Intervención en el Foro Económico Mundial celebrado en Davos, Suiza. (1995). Periódico Granma. Enero 28, 1995.
- 18- Lage, Dávila . The Economist Conferences, 23-25 Octubre 1995. Palacio de las Convenciones. La Habana, Cuba.
- 19- MINBAS, Informe sobre la evolución del Ministerio de la Industria Básica, 16 de septiembre, 2000.
- 20- MINVEC. Guía para el inversionista en Cuba. Centro de Promoción de Inversiones de la Habana. Enero de 1996.
- 21- ONE. Anuario Estadístico de Cuba 1990-1996. Edición 1998. Tabla XII.8 p-253., La Habana.
- 22- Pérez , Omar Everleny, Capitulo V. La inversión extranjera en Cuba. Libro El sector mixto en la reforma económica cubana. Editorial “ Felix Varela “, La Habana, 1995.
- 23- Pérez, Omar Everleny “ Cuba’s Economic Reforms: An Overview” , Special Studies No 30, Perspectives on Cuban Economic Reforms, edited Jorge F Pérez López y Matías Travieso-Díaz, Center for Latin American Studies Press, Arizona State University. 1998.
- 24- Pérez, Omar Everleny. “ La inversión extranjera en Cuba. Peculiaridades. Ponencia presentada en XX International Congress LASA 97, Guadalajara, México.
- 25- Rodríguez , José Luis . La revitalización de la economía nacional : Perspectivas de la economía cubana para 1996/1997. The Economist Conferences, Cuarta Mesa Redonda con el gobierno de Cuba, La Habana, Marzo 1997.
- 26- Rodríguez, Carlos Rafael “ Letra con Filo “, Editorial de Ciencias Sociales , 1983. La Habana.
- 27- Romero, Antonio.” Las transformaciones económicas en Cuba. CIEI, 1996
- 28- Salas, Carola y García, Mercedes. “ Las finanzas externas de Cuba. Situación actual y perspectivas”. Centro de Investigaciones de la Economía Internacional. 1997.
- 29- UNCTAD, 1987, “ Reactivación del Desarrollo, El crecimiento y el Comercio Internacional, Evaluación y Políticas Posibles” documento TD/328/add.2. Ginebra.
- 30- Vera, Ignacio y Molina, Elda ¿Incide el NAFTA en los Niveles Actuales de Inversión Extranjera en Cuba? CIEI, La Habana, 1999.

ANEXOS 1

Formas de Transferencia de tecnología a través de Inversión Extranjera Directa (IED)

1- EFECTOS PASIVOS

- A) Experiencias adquirida por nacionales y transmitidos a través de la rotación.
- B) Efecto demostrativo. Es mayor cuando se trata de una inversión en una industria nueva en un país domestico.
- C) Contacto con surtidores de materias primas y componentes.
- D) Contacto con distribuidores.

2- EFECTOS ACTIVOS

- A) Programas de entrenamiento en el país y en el exterior.
- B) Programas de asistencia técnica a surtidores de materias primas y componentes.
- C) Programas de asistencia técnica y entrenamientos a distribuidores y proveedores de servicios de reparación.
- D) Contratos con institutos de IED, productores de máquinas y equipos y firmas de ingeniería para servicios y equipos tecnológicos.
- E) Adaptación y mejora tecnológica utilizada en el país aunque no ligados directamente a IED.
- F) Esfuerzos de investigación y desarrollo en el país. Para empresas extranjeras que hace, casi toda su investigación y desarrollo en las matrices localizadas en su país de origen.

Fuente: Dahlman, Karl , Banco Mundial. “ Inversión extranjera y transferencia de tecnología” en Comercio Exterior: Apertura Comercial y proteccionismo; fomento industrial e inversión extranjera. Colegio nacional de Economistas. AC, México. 1988.

ANEXO 2

ASOCIACIONES CON CAPITAL EXTRANJERO EN LA INDUSTRIA ALIMENTARIA Y DE BEBIDAS

Empresas	Productora	Producción y comercialización.	Comercializadora	Objetivo
Bravo S.A		X		Cárnicos
Campo Florido S.A.		X		Subproductos. Cárnicos
Tasajo Uruguay S.A.	X			Cárnicos
Carnes del Mercosur S.A.			X	Cárnicos
Bucanero S.A.	X			Cerveza
Biotek S.A.		X		Investig. Soya
Río Zaza Ingelco	X			Lácteos
CORALAC S.A.		X		Lácteos
CORACAN		X		Alimentos instantáneos.
Francesa del Pan	X			Panadería
Haricari S.A.			X	Molinería
Procesadora de Soya S.A.	X			Ing. Soya
Stella S.A.			X	Confitería
Meztler S.A.		X		Confitería
Cubagua S.A.	X			Aguas y refrescos
Vinos Fantinel		X		Vinos
Los Portales S.A.		X		Aguas y refrescos
Papas&Co	X			Aderezos, Snack

Fuente: Dirección de Planificación. MINAL.

NOTAS FINALES

ⁱ UNCTAD, World Investment Report, 1997 en su anexo de definiciones dice “ Foreign direct investors may also obtain an effective voice in the management of another business entity through means other than acquiring an equity stake. These are non-equity forms of FDI, and they include, inter alia, subcontracting, management contracts, turnkey agreements, franchising, licensing and product sharing. Data on transnational corporate activity through these forms are usually not separately identified in balance of payments statistics, page-296, Ginebra