Copyright © 2000 by **CubaCaribbean Development Co.**, All Rights Reserved.

FR-04-97

CUBA Y EL RESTO DEL CARIBE

por
Teo A. Babun, Jr.
Cuba-Caribbean Development Co., Ltd.

Continuando con el colapso de la Unión Soviética, Cuba perdió el 80 por ciento de sus socios comerciales normales. Desde entonces, la Isla ha estado batallando desesperadamente para desarrollar nuevos socios comerciales, y dada su geografía, identidades comunes, y un gran número de intereses comunes, la Cuenca Caribeña representa uno de los blancos claves de Cuba para su re-integración en los Mercados Mundiales y para el futuro de su economía.

Durante los últimos dos años Cuba ha hecho un esfuerzo especial para impulsar sus lazos diplomáticos y comerciales con sus vecinos en el Caribe, incluyendo la mayoría de los países de habla inglesa de la Comunidad Caribeña - CARICOM. La Habana ha solicitado negociaciones formales con CARICOM sobre las bases de un acuerdo de libre comercio con su comunidad.

Los líderes caribeños también creen que hay algo por ganar al mejorar las relaciones con Cuba y están siguiendo un camino agresivo para convencer a los Estados Unidos a fin de que les permita expandir los lazos con la isla. Durante la visita del Presidente Clinton a Barbados en mayo, el Primer Ministro de Jamaica, P.J. Patterson le dijo a Clinton que Cuba era un país caribeño que debía ser integrado no sólo con sus vecinos, sino con el resto de las Américas.

Cuba ya ha ganado algunas victorias diplomáticas asegurándose igual tratamiento que los miembros de la Asociación de los Estados Caribeños, y también por medio de procurar exitosamente la aprobación de la creación de una comisión unida de naciones Cuba-CARICOM para manejar sus esfuerzos cooperativos. Además, Cuba ha re-establecido relaciones diplomáticas con todos los países Caribeños, y ha firmado acuerdos de colaboración con los anteriormente anti-Castro, Saint Vincent y Dominica.

Aunque desde 1987, Cuba y la Republica Dominicana han mantenido comercio activo e intercambios guvernamentales, el 23 de diciembre de 1997, la Republica Dominicana se convirtio en el ultimo pais de la region en terminar su ruptura de relaciones consulares con Cuba, luego de 33 anos de separacion. El dia antes de Noche Buena, oficinas consulares abrieron en La Habana y Santo Domingo.

Copyright © 2000 by **CubaCaribbean Development Co.**, All Rights Reserved.

Pero hay una multitud de obstáculos que enfrentan a Cuba mientras considera su re-integración en la Cuenca Caribeña. Cinco de estos obstáculos requerirán una solución casi mágica.

Una Historia de Actividad Insignificante en la Región

Durante los últimos 40 años una palabra puede describir la historia de las relaciones comerciales de Cuba con sus países hermanos del Caribe... Insignificante.

Siguiendo a un período básicamente sin actividad comercial entre 1965 y 1973, en 1974 Cuba comenzó a conducir un comercio con los Caribeños a niveles relativamente sin importancia, de aproximadamente $ 9 millones por año. Más tarde, decayó a $ 5 millones en 1990. No fue hasta hace cinco años atrás, que siguiendo concertados esfuerzos con Jamaica, Trinidad & Tobago y Barbados, el comercio de Cuba en la Región excedió los $ 100 millones de dólares. Sólo para caer a menos de 40 millones un año más tarde.
Esta larga historia de relación de micro-comercio entre Cuba y el resto de los Caribeños ha creado también un abismo de mutuas faltas de conocimiento, las cuales tomarán algún tiempo para sanarse. Por ejemplo, en 1995, Gerardo González, anteriormente Analista del Centro de Estudios de las Américas en La Habana, y ahora profesor de la Universidad Interamericana en Puerto Rico, durante un escrutinio que él realizó entre administradores cubanos de empresas estatales, concluyó que el 80 por ciento de los mismos reportó que tenía insuficiente o ninguna información acerca de la economía y política de la Región, y que más del 77 por ciento no estaban conscientes de las oportunidades de negocios que existen en la Región.

La Amenaza del Turismo hacia Cuba

Dada la geografía y los recursos naturales de Cuba, su atracción turística potente como un gigante no puede ser ignorada por sus vecinos caribeños. La isla tiene más de 2,000 millas de costa, con 280 playas vírgenes, un gran número de atracciones históricas, arrecifes de corales, exuberantes montañas, parte de la mejor pesca y caza de la Región, y un notable ecosistema.

Durante 1994 los ingresos anuales por turismo a Cuba crecieron a un promedio de casi un 19 por ciento, a $ 1.45 billones de dólares, y se ha convertido en el sector de expansión más rápida en la economía cubana. Durante el mismo período, el resto de los Caribeños experimentó un crecimiento de sus ingresos del 4.8 por ciento. El país está atrayendo a turistas canadienses,

Copyright © 2000 by **CubaCaribbean Development Co.**, All Rights Reserved.

europeos y latinoamericanos. De 1.200.000 visitantes esperados este año, la mayoría serán de Italia y Canadá.

La Cuenca del Caribe es profundamente consciente de que más del 55 por ciento de todo su turismo proviene de los Estados Unidos. El modo cómo cada país caribeño finalmente decida encarar la creciente competencia que representa Cuba, puede determinar el futuro de su industria de turismo individual. Ya, las Bahamas, Jamaica, las Islas Caimanes y la República Dominicana han establecido paquetes multi-destino con Cuba para proteger sus intereses individuales. Y ambos, la Organización de Turismo Caribeña, y la Asociación de Hoteles Caribeña han dado la bienvenida a Cuba como un miembro igualitario, presumiblemente para estudiar posibilidades multi- paquetes.

Falta de Infraestructura Comercial Occidental

Por casi 30 años las estructuras gubernamentales, comerciales y sociales de Cuba fueron diseñadas para funcionar en la esfera del antiguo Bloque Soviético. Todas las organizaciones económicas del país fueron creadas para responder a las demandas y órdenes que eran generadas por esos mercados, y de allí la falta de organización fundamental necesaria para responder efectivamente a las características y requerimientos de los mercados comerciales occidentales.

Para que Cuba pueda competir efectivamente dentro de los mercados caribeños, debe descentralizar sus empresas, desarrollar redes de comunicaciones adecuadas para permitir un intercambio de información eficiente, y desmantelar su estructura de Economía Centralizada obsoleta, la cual es inherentemente incompatible con los compradores y vendedores fundamentalmente capitalistas.

Copyright © 2000 by **CubaCaribbean Development Co.**, All Rights Reserved.

Asimismo, y ciertamente mientras el embargo siga en pie, la integración completa en la Región requerirá que Cuba modifique sustancialmente su estrategia marítima actual de llamar a ciertos puertos caribeños cuando le resulta necesario, en lugar de proveer un calendario de embarcaciones seguro y confiable a todos los principales puertos caribeños. Lo cual sería imposible bajado en la escasez de carga, y la situación económica cubana.

Funcionando en los Mercados Libres

Un cuarto obstáculo es la incompatibilidad del Empresario Cubano con su contraparte, el hombre de negocios educado a la manera occidental, entrenado en el arte de las Economías de Mercado, lo cual lo recompensa por cualidades anti-comunistas tales como agresividad de comercio y oportunismo.

El Empresario Cubano está enfrentando una cultura de negocios completamente diferente a la que experimentó durante la posesión de la Isla con los países del antiguo Bloque Soviético. El manejo de una empresa con una Economía Centralizada crea limitaciones inherentes en mercados competitivos, los cuales requieren acciones independientes e iniciativas ofensivas.
Adicionalmente, hay una tendencia en los Sistemas Centralizados para proteger los intereses generales de una sociedad completa nutriendo las actividades de las empresas individuales, y así aplacar impactos negativos e ineficiencias para evitar cierres de plantas o aun bancarrotas justificadas.

Este conducto paternalista de negocios pone en duda el entrenamiento del Empresario Cubano, quien puede estar perdiendo las habilidades fundamentales de competencia de mercados para tomar completa ventaja de las oportunidades de mercado libre. Los nuevos empresarios cubanos deben mostrar un espíritu de innovación y creatividad; habilidad para discernir oportunidades; propensión a la toma de riesgos; capacidad para tomar iniciativas agresivas; y deseos de cambiar.

El Juego de Ajedrez Político

Pero el obstáculo más grande para la integración completa de Cuba en los mercados del Caribe son las diferencias sin resolver de Cuba con los Estados Unidos. Las relaciones de Cuba con su vecino norteño fueron sacudidas en 1996 cuando Cuba derribó dos aviones civiles. Estados Unidos se desquitó aprobando El Acto de la Libertad, popularmente conocido como la Ley Helms-Burton.

Copyright © 2000 by **CubaCaribbean Development Co.**, All Rights Reserved.

Desde la aprobación de la Ley Helms-Burton, el poderoso exilio cubano y los legisladores de Estados Unidos han asegurado que los intentos de Cuba por fortalecer sus lazos con sus vecinos caribeños sean destruídos. Durante un desayuno reciente en Washington, la Representante Ileana Ros-Lehtinen hizo un llamado alertando a los embajadores de los 15 países representantes del grupo económico de la Comunidad Caribeña. En el desayuno, Ros-Lehtinen reveló un nuevo documento que finalizaría con la ayuda y el trato de comercio preferencial que mantiene Estados Unidos con cualquier país caribeño que busque mejores relaciones con Cuba. El revelamiento del nuevo documento impactó a los embajadores caribeños, y aunque la Administración de Clinton no apoyó el documento, el incidente ciertamente captó la atención de los representativos caribeños, confirmando lo difícil que sería este nuevo movimiento en el Ajedrez Político Cubano Americano.

El Sr. Babun es autor de La Guía de Negocios a Cuba.

Cuba data
OVER 2,000 TIMELY RESEARCH TOPICS ON LINE
www.cubadata.com