

CUBA STUDY GROUP 

EL SECTOR PRIVADO CUBANO
EN EL COMERCIO INTERNACIONAL

Ricardo Torres Pérez

TABLA DE CONTENIDOS

RESUMEN EJECUTIVO	3
I. INTRODUCCIÓN	6
Panorama de indicadores económicos	7
Características del sector privado y su papel en la economía cubana	8
II. INTERNACIONALIZACIÓN DEL SECTOR PRIVADO CUBANO	15
El sector privado en el comercio exterior	15
¿Qué papel tiene Estados Unidos como mercado externo?	19
Modificaciones recientes al marco regulatorio para las MIPYMES y trabajadores por cuenta propia	22
III. DISCUSIÓN DE POLÍTICAS Y RECOMENDACIONES	24

RESUMEN EJECUTIVO

COMERCIO INTERNACIONAL Y SECTOR PRIVADO EN CUBA

En los últimos quince años, el sector privado en Cuba ha experimentado una transformación significativa, marcada por un proceso de apertura limitada. En 2021, se permitió la creación de micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES), lo que representó un avance crucial desde 1968. A pesar de estos avances, el sector sigue enfrentando desafíos significativos, entre los que se incluyen restricciones burocráticas, inestabilidad económica, falta de infraestructura adecuada e incertidumbre regulatoria.

El acceso al comercio exterior, habilitado en 2020 para el sector privado, representa una oportunidad clave para el crecimiento de este sector. El comercio internacional proporciona divisas, insumos y productos esenciales que potencian la competitividad y diversificación de la economía cubana. Este informe explora el estado actual del sector privado en relación con el comercio exterior, analizando tanto su impacto en la economía cubana como los desafíos que enfrenta.

PANORAMA ECONÓMICO

Cuba atraviesa una de sus peores crisis económicas. La contracción del Producto Interno Bruto (PIB) ha sido recurrente en los últimos cinco años, y el déficit fiscal ha alcanzado niveles críticos, superando el 17% del PIB en 2020. La inflación se disparó a más del 70% en 2021, como síntoma de las dificultades y la desacertada política económica. Sectores como el turismo, la producción industrial y la producción de azúcar han sufrido caídas drásticas, lo que ha exacerbado los problemas del país.

EL PAPEL DEL SECTOR PRIVADO

El sector privado en Cuba ha tenido un resurgimiento desde los años 90, cuando se legalizó el trabajo por cuenta propia para aliviar la crisis económica. Sin embargo, fue con las reformas de 2021 que el sector tomó mayor relevancia, con la creación de más de 11 000 MIPYMES que han generado empleo para cerca de 200 000 trabajadores. A pesar de su crecimiento, el sector enfrenta restricciones, como la falta de acceso a sectores clave, un proceso de registro burocrático y limitaciones en la cantidad de empleados.

COMERCIO INTERNACIONAL Y SECTOR PRIVADO EN CUBA

Desde 2020, el sector privado ha jugado un papel cada vez mayor en el comercio exterior, especialmente en las importaciones. En 2023, las importaciones del sector privado superaron los mil millones de dólares, lo que refleja un rápido crecimiento. No obstante, las exportaciones siguen siendo modestas, concentrándose en productos como el carbón vegetal y servicios de tecnologías de la información. El sector privado cubano aún debe superar obstáculos importantes, como la dependencia de intermediarios estatales para las operaciones de comercio exterior, problemas logísticos y dificultades para acceder a divisas extranjeras.

ESTADOS UNIDOS COMO MERCADO EXTERNO

El comercio entre Cuba y Estados Unidos ha estado limitado por las sanciones, aunque existen excepciones desde el año 2000, que permiten la venta de alimentos. A pesar de las restricciones, las importaciones desde Estados Unidos han mostrado cierto dinamismo desde 2020, especialmente en productos como alimentos y vehículos usados. Si bien el sector privado es responsable de una parte de estos flujos, no se le puede atribuir todo el crecimiento.

CAMBIOS REGULATORIOS RECIENTES

En 2024, se introdujeron nuevas medidas regulatorias que han agregado costos y restricciones a las MIPYMES, como la eliminación de incentivos fiscales, la imposición de precios máximos en algunos productos y el aumento de controles e inspecciones. Además, se establecieron límites a las actividades permitidas para el sector privado, afectando negativamente la posibilidad de expansión en áreas como el comercio mayorista y las actividades culturales. Por otro lado, todos los servicios y comisiones relativos al comercio exterior van a ser cobrados en divisas, y hay requisitos adicionales para poder acceder al comercio externo.

RECOMENDACIONES DE POLÍTICA

Para mejorar el rendimiento del sector privado en Cuba y fomentar su participación en el comercio exterior, el informe sugiere varias recomendaciones, entre ellas:

1. Crear un mercado cambiario formal y transparente para las empresas privadas.
2. Eliminar la necesidad de intermediarios estatales en el comercio exterior, permitiendo a las MIPYMES gestionar directamente sus operaciones comerciales internacionales.
3. Fomentar la inversión y las exportaciones, con especial atención a la expansión de la capacidad productiva del sector privado.
4. Por su parte, la próxima administración estadounidense debería adoptar medidas para autorizar el financiamiento y la inversión directa en MIPYMES privadas cubanas, ya sea a base de licencias generales o enmiendas al marco legislativo.

A largo plazo, la internacionalización del sector privado es esencial para asegurar su viabilidad y expansión. Con las reformas adecuadas, el sector privado cubano podría convertirse en un motor clave para el desarrollo económico del país.

I. INTRODUCCIÓN

En la última década y media, el sector privado en Cuba ha experimentado una transformación significativa, marcada por un proceso de apertura, que, aunque limitado, ha creado oportunidades significativas para no pocos emprendedores. Los cambios de 2021 permitieron la creación de empresas privadas (MIPYMES), las primeras desde 1968. No obstante, el sector enfrenta desafíos significativos que incluyen restricciones burocráticas, incertidumbre, un entorno económico desafiante y la falta de infraestructura adecuada.

Estos retos se evidencian claramente en el comercio externo, que solo fue autorizado para el sector en el verano de 2020. Lo que se ha comprobado es que, aunque en niveles modestos, el intercambio internacional emerge como un factor crítico para el avance del sector privado cubano. El acceso a mercados foráneos no solo proporciona

El intercambio internacional emerge como un factor crítico para el avance del sector privado cubano. El acceso a mercados foráneos no solo proporciona una fuente vital de divisas, insumos, o productos, sino que también impulsa la competitividad, y la diversificación de la economía.

una fuente vital de divisas, insumos, o productos, sino que también impulsa la competitividad, y la diversificación de la economía. Para los emprendedores cubanos es también una oportunidad única de ponerse en contacto con productos, know-how y estándares

que normalmente están ausentes en casa. Al mismo tiempo, en la evolución del sector también se pueden apreciar algunos de los desequilibrios y contradicciones que aquejan a la economía y la sociedad cubanas.

El siguiente reporte tiene como objetivo analizar el estado actual del sector privado en Cuba bajo el lente de su relación con el comercio exterior. Este informe está compuesto por siete secciones. Luego de esta introducción se analiza el comportamiento reciente de la economía cubana, en tanto el entorno doméstico tiene un impacto directo sobre el desarrollo de la actividad privada. En la tercera sección se describen los hitos recientes fundamentales del sector y se muestra su creciente papel en la economía. A continuación, se analizan la internacionalización del sector en dos apartados: participación en el comercio internacional, y algunas tendencias en el intercambio comercial con Estados Unidos. En el sexto epígrafe se comentan brevemente los cambios recientes en el marco regulatorio para el sector no estatal. Por último, se ofrecen recomendaciones generales para mejorar el desempeño del sector y su contribución a la economía y el nivel de vida del pueblo cubano.

PANORAMA DE INDICADORES ECONÓMICOS

Cuba enfrenta una de las crisis económicas más graves de su historia reciente. La producción de bienes y servicios ha disminuido en casi todos los sectores, lo que se observa en la trayectoria del Producto Interno Bruto (PIB) real. En 2023, la economía se contrajo por tercera vez en los últimos cinco años. El déficit fiscal también se amplió significativamente, alcanzando un pico del 17.7% del PIB en 2020, y se mantiene en cifras de dos dígitos. En parte como consecuencia de lo anterior, la inflación se disparó a más de 70% en 2021.

Tabla 1 Cuba: indicadores económicos (tasas anuales de variación, %) *

	2018	2019	2020	2021	2022	2023
PRODUCTO INTERNO BRUTO (real)	2.2	-0.2	-10.9	1.3	1.8	-1.9
INFLACIÓN (%)	2.4	1.3	18.5	77.3	39.1	31.3
DÉFICIT FISCAL (% del PIB)	-8.1	-6.2	-17.7	-11.7	-11.1	-10.9
TASA DE CAMBIO (CUP/USD) **	24.5	27.4	33.8	59.3	132.1	216.3
PRODUCCIÓN INDUSTRIAL (índice, 1989=100)	66.4	61.6	53.8	54.8	46.0	38.6
EXPORTACIONES	3.1	-4.6	-20.5	-9.1	-2.4	12.8
IMPORTACIONES	11.2	-2.9	-7.6	-4.6	-9.2	12.4
VISITANTES INTERNACIONALES (miles)	4,684	4,263	1,085	356	1,614	2,437
PRODUCCIÓN DE AZÚCAR	-43.7	31.2	-10.8	-32.7	-39.7	-27.1
CONSUMO ENERGÍA ELÉCTRICA	1.4	1.5	-3.2	-5.5	-5.3	8.0

Fuente: Elaboración propia sobre la base de Anuario Estadístico de Cuba (varios años), Isladata, El Toque. Cifras de comercio exterior tomadas de The Economist Intelligence Unit. * a menos que se indique lo contrario. ** en el mercado informal.

La producción industrial ha seguido una tendencia descendente, con el índice de producción cayendo de 66.4 en 2018 a solo 38.6 en 2023. En el comercio exterior, las exportaciones se desplomaron un 20.5% en 2020, pero mostraron signos de recuperación con un incremento del 12.8% en 2023. Las importaciones también han sido volátiles,¹ contribuyendo a las restricciones de oferta. El turismo, un sector clave para la economía cubana, sufrió una caída drástica, con el número de visitantes internacionales reduciéndose de 4.7 millones en 2018 a solo 356,000 en 2021, aunque comenzó a recuperarse parcialmente hasta 2.4 millones en 2023.

¹ L Hay que tener en cuenta que, debido a la inflación generalizada a nivel internacional, el valor corriente de las importaciones representa menores volúmenes de productos adquiridos.

Otros indicadores, como la producción de azúcar y el consumo de energía eléctrica, también ofrecen una imagen desalentadora.

Las crisis también pueden generar oportunidades de transformación, y así es que en medio de este panorama sombrío han tenido lugar dos de los cambios más importantes en el modelo cubano: la emergencia de empresas privadas de capital nacional, y el acceso del sector no estatal al comercio exterior. Los números reflejan un crecimiento explosivo que ha contribuido a amortiguar (aunque no revertir) el colapso de la economía. Desde su autorización en 2020, el comercio exterior del sector no estatal ha crecido exponencialmente, incluyendo las compras en Estados Unidos. Si bien esto no ha resuelto las dificultades económicas, sí ha permitido mantener el suministro de bienes esenciales que la red minorista estatal no está en condiciones de atender. Las siguientes secciones profundizan en las características y evolución del sector.

CARACTERÍSTICAS DEL SECTOR PRIVADO Y SU PAPEL EN LA ECONOMÍA CUBANA

El sector privado en Cuba ha atravesado varios ciclos desde 1959. Luego de su desaparición casi total, el gobierno legalizó el trabajo autónomo en algunas contadas profesiones para mejorar la oferta de bienes y servicios, reducir el desempleo y combatir el mercado negro en 1978. Su verdadero resurgimiento tiene lugar en los años 90, cuando empujado por la crisis económica, el gobierno autorizó el trabajo por cuenta propia (TCP) en 1993. Sin embargo, a partir de 1996, las reformas se estancaron y se impusieron más controles, limitando la expansión del sector. Durante el gobierno de Raúl Castro, se impulsaron nuevas reformas que, entre otros cambios, ampliaron las actividades permitidas para el sector no estatal y facilitaron la contratación de trabajadores. Desafortunadamente, estas transformaciones estuvieron plagadas de restricciones y retrocesos,² y no obtuvieron los resultados esperados.³

² En relación con el cuentapropismo, su actividad estaba restringida a un conjunto de sectores (generalmente de bajo valor agregado) definidas en una lista positiva (lo que se puede hacer), no tenían acceso al comercio exterior, no podían recibir inversión extranjera, el acceso efectivo a créditos del sistema bancario era casi nulo, entre otros. Luego de la liberalización parcial en 2010, en 2017 se introdujo una pausa a la emisión de licencias en las actividades más atractivas, se propuso limitar a una el número de licencias que podía solicitar un individuo, restringir la capacidad de los restaurantes, entre otros aspectos. La propuesta recibió una oposición contundente desde diferentes sectores, por lo que, la mayor parte de sus aspectos más dañinos se eliminó en diciembre de ese mismo año.

³ Los objetivos declarados eran, entre otros, mejorar el desempeño económico y el nivel de vida de la población.

Los cambios y el contexto internacional generaron oportunidades que no fueron aprovechadas en medio de un entorno doméstico muy restrictivo.

En agosto de 2021, en medio de la crisis económica y social exacerbada por la COVID-19, Cuba aprobó un marco regulatorio que actualizó las normas para el trabajo por cuenta propia, permitiendo mayor flexibilidad en la creación de cooperativas no agropecuarias (CNA)⁴ y estableciendo requisitos para la creación de micro, pequeñas y medianas empresas privadas, conocidas como Mipymes. Las nuevas regulaciones eliminaron la lista anterior de actividades permitidas y la sustituyeron por una lista negativa, lo que amplió el espectro de actividades económicas que los privados pueden realizar. También se eliminaron las restricciones a los bienes y servicios que se podían ofrecer bajo una licencia específica, permitiendo mayor diversidad en los proyectos.

Desde entonces, se han aprobado⁵ más de 11 000 MIPYMES que ofrecen empleo a casi 200 000 trabajadores,⁶ de las que se han constituido poco más de 9 000 hasta junio de 2024, mientras que alrededor de 152 se han extinguido.⁷

En la evolución de este segmento se aprecian las desigualdades en los niveles de desarrollo territorial del país. Por ejemplo, seis provincias concentran el 72,8% de las MIPYMES, mientras que Occidente concentra más de la mitad. La Habana solamente contiene poco más del 40%.

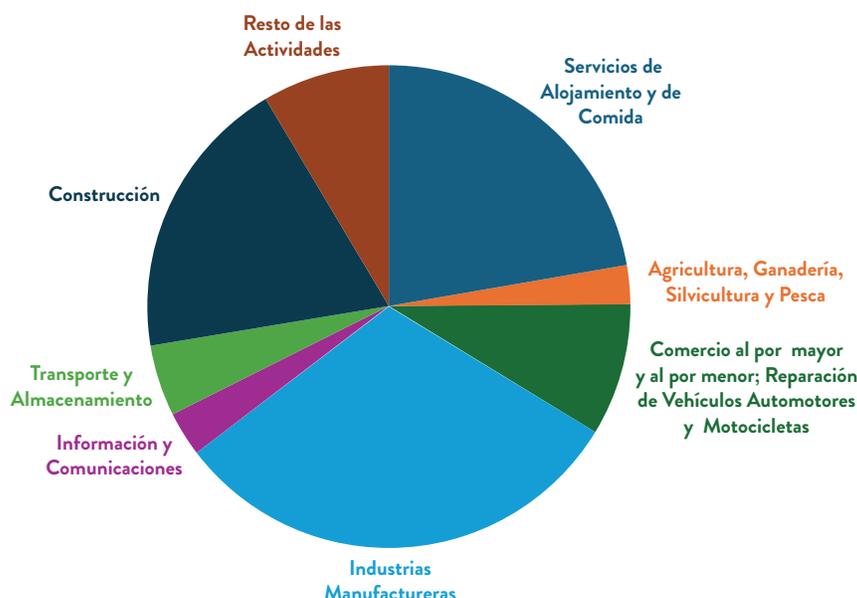
⁴ Las cooperativas no agropecuarias fueron reconocidas por primera en los Lineamientos emitidos en abril de 2011. Las normas legales para su regulación se publicaron en noviembre de 2012.

⁵ Las MIPYMES se registran en la Oficina Nacional de Estadística e Información una vez concluya la inscripción en el Registro Mercantil y en la Oficina Nacional de Administración Tributaria (ONAT), procesos posteriores a la aprobación de estos actores por el Ministerio de Economía y Planificación, de ahí la diferencia con lo publicado por ese Ministerio.

⁶ José Luis Rodríguez. La economía cubana en 2023 y perspectivas para 2024 (II). Febrero de 2024. Disponible en <http://www.cubadebate.cu/opinion/2024/02/21/la-economia-cubana-en-2023-y-perspectivas-para-2024-ii/>

⁷ Joaquín Alonso Vázquez. INFORMACIÓN SOBRE LA ECONOMÍA EN EL AÑO 2023 Y PRIMER SEMESTRE DEL AÑO 2024. Julio de 2024. La Habana.

Figura 1 Distribución de las MIPYMES por actividad económica



Fuente: Oficina Nacional de Estadística e Información (ONEI). Organización Institucional. Junio de 2024. La Habana

Por sector económico, las ramas más importantes son la manufactura (31%), los servicios de alojamiento y alimentación (22%), y la construcción (19%). El comercio (mayorista y minorista) representa el 9 por ciento de las empresas constituidas.⁸ En este aspecto las MIPYMES tienen una distribución diferente al cuentapropismo tradicional, dado que tienen mayor representación actividades productivas y de comercialización. Asimismo, son menos dependientes del turismo internacional, lo que ha aumentado su resiliencia.

Las MIPYMES constituyen estructuras empresariales formales con personalidad jurídica propia y consolidación de capital de varios socios. Las empresas ya constituidas pudieran asociarse con socios extranjeros, pero a pesar de algunas declaraciones oficiales favorables, la inversión extranjera no está claramente legislada para joint-

⁸ La clasificación por sector económico se realiza sobre la base de la actividad principal que declaran las entidades durante su constitución. Sin embargo, en la práctica pueden realizar múltiples actividades denominadas secundarias, e incluso en no pocas ocasiones estas llegan a convertirse en la fuente principal de ventas. Un ejemplo es la comercialización de mercancía importada, que se ha convertido en una actividad decisiva para muchos negocios, dada la alta demanda existente y la menor rentabilidad relativa de proyectos de construcción. A partir de opiniones de expertos, había dos centenares de MIPYMES que efectuaban importaciones de forma sistemática, junto a un número indeterminado de cuentapropistas.

ventures con MIPYMES y CNA. Las MPYMES en Cuba todavía enfrentan varias limitaciones bajo el nuevo marco regulatorio, que sigue siendo rudimentario y sujeto a modificaciones arbitrarias, incluyendo las que se han introducido en 2024 y que serán analizadas más adelante.

A pesar de las declaraciones oficiales de tratamiento equitativo, las empresas privadas no tienen acceso a tantos sectores como las estatales y dependen de estas para el comercio exterior. El proceso de aprobación y registro es burocrático y contiene

A pesar de las declaraciones oficiales de tratamiento equitativo, las empresas privadas no tienen acceso a tantos sectores como las estatales y dependen de estas para el comercio exterior.

intermediaciones innecesarias. Además, la lista de actividades restringidas impide al sector no estatal desarrollar actividades profesionales, turísticas⁹ y financieras. Las personas naturales están limitadas a ser socios de una sola MIPYME, lo que frena la diversificación de emprendimientos.

Las empresas medianas están limitadas a un máximo de 100 trabajadores, lo que fomenta la evasión de esta restricción mediante subterfugios legales e impide su crecimiento orgánico.

El régimen tributario de las MIPYMES es oneroso en comparación con cooperativas y empresas extranjeras, y se han eliminado los pocos incentivos fiscales que existían.¹⁰ También persisten enormes restricciones para la compraventa de inmuebles, tierras (ni siquiera arrendadas), y el acceso a bienes de capital es muy limitado. En la normativa vigente, no se permite la construcción de nuevos espacios en suelo estatal, por lo que dependen del arriendo de locales (por el gobierno, empresas estatales y otros privados) o en espacios de su propiedad. Sin embargo, las leyes cubanas establecen que solo se

⁹ Los servicios de alojamiento están permitidos, así como el transporte de clientes. Pero no se pueden ofrecer una amplia gama de servicios al visitante incluyendo guías de turismo, información general, viajes organizados, promoción turística, u organización de eventos internacionales.

¹⁰ Los socios de las mipymes estaban exentos del pago del impuesto sobre ingresos personales por los dividendos que obtenían como resultado del primer año de operaciones (seis meses para las que son reconversiones de TCP existentes). A los trabajadores por cuenta propia que se inician en el ejercicio de la actividad disfrutaban de una exención de tres meses en el pago de las obligaciones tributarias. Estos incentivos se eliminaron a partir de enero de 2024, en la Ley del Presupuesto de ese año. En contraposición, las empresas foráneas obtienen una exención de impuestos por utilidades por un plazo de ocho años (empresa mixta o contrato de asociación económica internacional). El plazo llega a diez años en la Zona Especial de Desarrollo de Mariel.

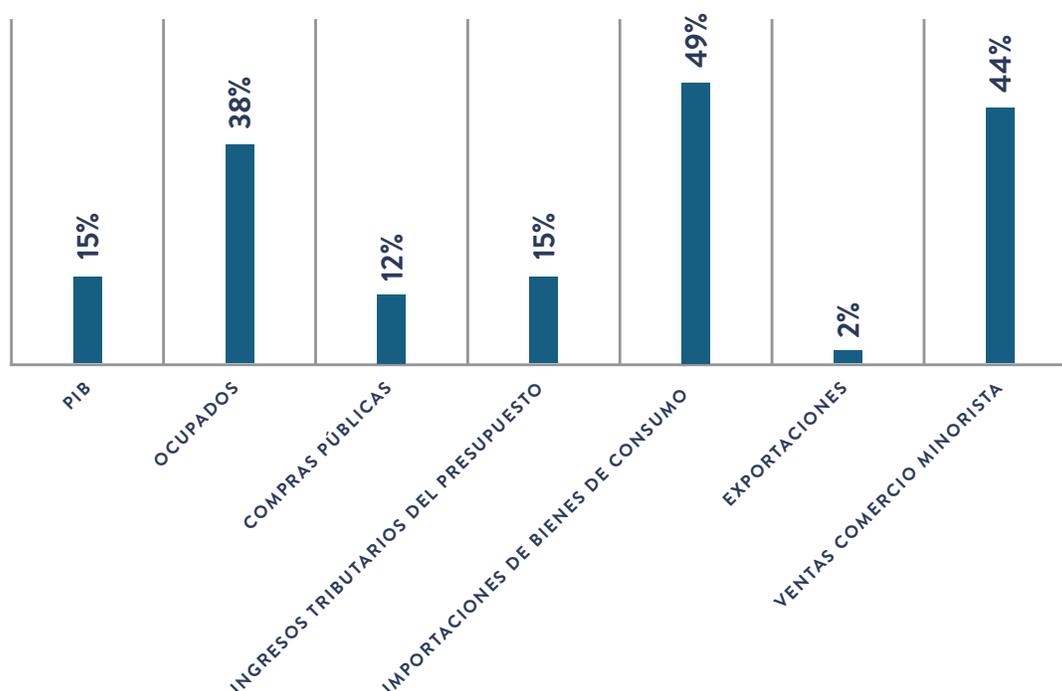
puede tener una vivienda en propiedad, lo que impide a las MIPYMES comprar locales para sus actividades y registrarlos a su nombre.

Otra restricción a la que se enfrentan las MIPYMES es la ausencia de un mercado de insumos y los bajos niveles de abastecimiento en los mercados minoristas estatales, ya sea en peso cubanos (CUP) o en Moneda Libremente Convertible (MLC). En ambos casos, la escasez de ofertas y los precios elevados limitan sus operaciones. Además, el hecho de que estos actores no puedan acceder al mercado cambiario oficial/formal y tengan que obtener la divisa en el mercado informal, a un tipo de cambio por encima del legalmente reconocido, acentúa las distorsiones en sus operaciones económicas. Esta situación incrementa la necesidad de acceder a insumos importados, lo cual encarece las operaciones, con costos que luego se transfieren al consumidor final. En cuanto a los precios, la normativa establece que estos son determinados por la oferta y la demanda. Sin embargo, en junio de 2024 las autoridades impusieron precios máximos a seis productos aduciendo la alta sensibilidad social y el necesario control de la inflación.

También existen factores que agudizan los problemas de informalidad. Las actuales condiciones macroeconómicas caracterizadas por inflación galopante, tasas de cambio múltiples, ausencia de un mercado cambiario oficial, y la inconvertibilidad de la moneda doméstica debido a controles cambiarios, han incentivado el mercado paralelo de divisas y agudizado el diferencial respecto a la tasa de cambio oficial. Esta situación genera un clima de alto riesgo e inestabilidad, distorsionando los precios relativos y los balances de las empresas.¹¹

¹¹ Por ejemplo, en el caso de las MIPYMES, el diferencial cambiario tiende a sobredimensionar la magnitud de las utilidades. En la contabilidad, los gastos por importaciones deben ser registrados a 120 CUP/USD, mientras que en la práctica enfrentan tasas mayores a los 280 CUP/USD en el mercado informal.

Figura 2 El sector privado¹² en la economía cubana, 2023



Fuente: cálculos propios sobre la base de Rodríguez, 2024; Odriozola, J. Miradas a la empresa estatal: Lo que tenemos y lo que queremos. Junio de 2023. Cubadebate. Obtenido de <http://www.cubadebate.cu/noticias/2023/06/21/miradas-a-la-empresa-estatal-lo-que-tenemos-y-lo-que-queremos-video/>; Vladimir Regueiro, Presentación del Anteproyecto de Ley del Presupuesto del Estado para el año 2024. Diciembre de 2023. Disponible en <https://www.mfp.gob.cu/noticia/854> Las importaciones del sector no estatal llegan a 1,300 millones <https://www.mep.gob.cu/es/noticia/presentan-informe-sobre-los-avances-del-plan-de-accion-del-gobierno-en-el-ano-2024> . Estimación de importaciones de bienes de consumo en 2023 en niveles similares a 2022. ONEI, 2024.

A pesar de ello, el sector privado en general, y las MIPYMES en particular se han convertido en un actor de primer orden (Figura 2), que tanto por el tamaño como por la diversidad de actividades que realiza, tiene un impacto material sustancial en la vida de los ciudadanos y en la economía del país.

¹² El sector privado incluye a las cooperativas agrícolas y campesinas, los cuentapropistas, los dueños y empleados de empresas privadas (MIPYMES), artistas, y a un considerable sector que incluye industrias creativas y culturales.

Al mismo tiempo, la dinámica del sector debe ser entendida en el marco en el que opera. Es erróneo tratar de equiparar las garantías e instituciones generalmente favorables de que disfruta la actividad privada en una economía de mercado típica con la realidad del sector en Cuba. Lo que sí sería justo es reconocer al sector privado cubano como legítimo y autónomo dentro de un modelo que difiere notablemente de las economías de mercado tradicionales. Esta autonomía se manifiesta en la diversidad y la flexibilidad que tienen los emprendedores para operar dentro de un marco regulatorio que sigue siendo generalmente restrictivo, y, sobre todo, impredecible.

La relación entre el sector privado y el Estado es compleja y multifacética, caracterizada por una serie de dinámicas contradictorias. Como regulador, a lo largo

Lo que sí sería justo es reconocer al sector privado cubano como legítimo y autónomo dentro de un modelo que difiere notablemente de las economías de mercado tradicionales.

de varias décadas el gobierno ha implementado un ciclo de avances y retrocesos que afecta la calidad de sus políticas públicas, el

desarrollo de un verdadero ecosistema emprendedor, y la aceptación social del sector privado. Las regulaciones a menudo oscilan entre la apertura y la prohibición, creando un entorno empresarial incierto.

Como cliente, el Estado, a través de sus empresas, ocupa un espacio dominante en el tejido productivo del país. Por esta razón, una parte sustancial de las ventas del sector privado se dirige a las empresas estatales. Estas, a su vez, son proveedores importantes (a veces únicos) de las empresas privadas. Las entidades estatales aún concentran la mayoría de las importaciones y dominan el comercio mayorista y minorista.

En términos de narrativa y espacio público, el sector privado cubano se encuentra en desventaja. El gobierno controla los principales medios de comunicación, lo que impide una representación equitativa del sector en la esfera pública. Además, la heterogeneidad del sector privado y la ausencia de medios propios o de una organización representativa dificultan la defensa y promoción de sus intereses. Esta falta de visibilidad y cohesión subrayan las contradicciones y desafíos que enfrenta el sector privado en su interacción con el Estado cubano.

Por otro lado, el desproporcionado papel del Estado en la economía y sociedad cubanas, y su retórica en contra de todo lo privado, hacen dudar a muchos de la separación entre uno y otro. Incluso, ciertos críticos sostienen que las empresas privadas representan los intereses del gobierno, y son meras correas de transmisión de las prioridades y decisiones de aquel. Sin embargo, la evidencia disponible en la Isla indica que la inmensa mayoría no se define de esta manera.

II. INTERNACIONALIZACIÓN DEL SECTOR PRIVADO CUBANO

El sector privado en el comercio exterior

El modelo cubano de comercio exterior se organiza en torno al Ministerio de Comercio Exterior e Inversión Extranjera (MINCEX), y se complementa con otras organizaciones como Procuba, la Cámara de Comercio, bancos y empresas de seguros todas ellas estatales. También se pueden identificar otras entidades especializadas, como la Aduana, terminales aeroportuarias, y otros.¹³ Sin embargo, no existe una visión renovadora que fomente la internacionalización de actores económicos y mucho menos de las MIPYMES.

Las empresas del sector privado no tienen licencia de importación directa. Algunas de ellas, sobre todo MIPYMES de tecnología y fuentes renovables,¹⁴ sí pueden tener licencia de exportación directa. Para utilizar la intermediación de una entidad autorizada, el negocio debe firmar un contrato. Quien determina el producto y proveedor que requiere y con quien quiere contratar es el propio negocio privado. La empresa intermediaria puede ofrecer alternativas en base a los proveedores que pueda conocer y que estén en su Cartera de Proveedores, pero no es quien toma la decisión. La importadora cobra al emprendedor por la gestión de intermediación¹⁵ Ese importe sí se puede cobrar en divisas. Alguna importadora puede cobrar ese importe en cuentas que tienen en el extranjero. El resto los cobran en sus cuentas en MLC en Cuba.

Existe un listado que elabora el MINCEX de las empresas intermediarias que pueden trabajar para el sector privado. Esta lista ha variado desde 2021 con incorporaciones sucesivas, hasta el verano de 2024, cuando las autoridades anunciaron que revocarían

¹³ Ileana Díaz (ed.). Fomento de micro, pequeñas y medianas empresas privadas en Cuba: apuntes para una política. 2024. Editorial de Ciencias Económicas. La Habana.

¹⁴ Cubadebate. Importación y exportación por formas de gestión no estatal: Cuando el tiempo es la clave. Septiembre de 2022. Disponible en <http://www.cubadebate.cu/especiales/2022/09/21/importacion-y-exportacion-por-formas-de-gestion-no-estatal-cuando-el-tiempo-es-la-clave/>

¹⁵ Oficina Económica y Comercial de la Embajada de España en La Habana. Cómo hacer negocios con Formas de Gestión no Estatales en Cuba: Mipymes, Cooperativas no Agropecuarias, Trabajadores por Cuenta Propia y Programas de Desarrollo Local. Marzo de 2023. La Habana. https://www.icex.es/content/dam/es/icex/oficinas/060/documentos/2023/05/como-hacer-negocios-con-formas-de-gestion-no-estatales-en-cuba--mipymes,-cooperativas-no-agropecuarias,-trabajadores-por-cuenta-propia-y-programas-de-desarrollo-local/OD_Cómo%20hacer%20negocios%20con%20FGNE%20en%20Cuba%202023_REV.pdf

esta licencia a 24 empresas estatales debido a los bajos volúmenes de actividad y a problemas en su funcionamiento.¹⁶ El procedimiento establecido en la legislación indica que, para realizar exitosamente la operación, la empresa privada debe depositar anticipadamente las divisas convertibles en la cuenta de la importadora, y esta pagará al proveedor extranjero. No obstante, aunque la importadora tenga el dinero del privado en sus cuentas en Cuba, es posible que no pueda transferirlo al exterior por la imposibilidad de hacer pagos internacionales desde cuentas radicadas en bancos cubanos ante la aguda escasez de moneda extranjera y las sanciones de Estados Unidos. Por ello, se había hecho práctica común que, si el negocio privado tiene posibilidad de pagar desde el extranjero a través de cuentas propias o de familiares o amigos, se pague directamente al proveedor, y luego la empresa privada paga a la intermediaria por su gestión de importación los costos correspondientes y el margen comercial.

En este entorno, el sector privado viene desempeñando un rol cada vez mayor en el comercio exterior cubano, sobre todo en las importaciones. Según cifras oficiales, entre agosto de 2020 y septiembre de 2022, el valor de los contratos confirmados ascendía a un poco más de 300 millones de dólares. Para 2023, se estimó un valor en el entorno de los 1,3 millones de dólares, lo que demuestra un crecimiento exponencial.¹⁷ En el primer semestre de 2024, ese valor ya ascendió a alrededor de 900 millones de dólares,¹⁸ lo que ofrece una idea del rápido progreso conseguido. Respecto a las exportaciones, las cifras son muchos más modestas. Durante el primer semestre de 2024, estas llegaron a 15,7 millones de dólares¹⁹ (que duplican las reportadas para el mismo período de 2023), compuestas en su mayor proporción por carbón vegetal y servicios y aplicaciones informáticas.

¹⁶ Glenda Boza. La revocación de licencias de importación y exportación fue a empresas estatales, no a privadas. El Toque. Julio de 2024. Disponible en <https://eltoque.com/es/la-revocacion-de-licencias-de-importacion-fue-a-empresas-estatales-no-a-privadas>

¹⁷ Rodríguez, 2024.

¹⁸ Alonso, 2024.

¹⁹ Alonso, 2024.

Este dinamismo en las compras externas refleja la confluencia de procesos que han sido rápidamente aprovechados por los negocios privados, tanto para generar ingresos como para garantizar la adquisición de insumos para sus producciones en la isla. El colapso casi total de las ventas minoristas en el mercado estatal doméstico, la reducción significativa de las importaciones individuales de contrabando y las remesas en especie²⁰ (en gran medida por la menor movilidad derivada del COVID-19) generaron una demanda no cubierta, principalmente de bienes de consumo, que ha sido aprovechada por estos actores.

La estructura del comercio exterior del sector privado reproduce, en gran medida, problemas estructurales que aquejan a la economía cubana. La característica más llamativa a primera vista es el enorme desbalance a favor de las importaciones. Para entender este fenómeno se pueden enumerar una serie de razones que las empresas privadas han internalizado de forma casi instantánea. En primer lugar, ni en los mejores tiempos el comercio minorista estatal alcanzó a satisfacer la demanda de los consumidores cubanos. Cuando tiene lugar esta relativa liberalización en 2020, en medio de una profunda crisis de pagos en los importadores estatales, el resultado natural es que se disparan las compras privadas para atender esa demanda insatisfecha. En cierto sentido, tiene lugar una (semi)formalización de flujos que ya venían desarrollándose con anterioridad, ofreciendo un espacio a actores establecidos que ya dominaban los circuitos de compraventa y de pagos.

Un segundo aspecto tiene que ver con la progresiva depauperación de la producción material en Cuba, que ha redundado en déficits enormes en el intercambio de bienes. Debido a los elevados costos de transacción y en medio de un marco regulatorio restrictivo y volátil, la producción se percibe como riesgosa e irrentable, sobre todo frente a la alternativa que ofrece la comercialización de productos importados. Los negocios se decantan por esta última debido a los menores riesgos operativos y la más rápida rotación del capital invertido. La maximización del retorno del capital forma parte de un comportamiento cortoplacista que se ha consolidado a la luz de lo impredecible de la política económica de las autoridades. Los dueños de negocios saben que deben protegerse frente a la próxima contrarreforma. Lo cierto es que importar y vender es más factible y menos riesgoso que producir, especialmente

²⁰ En 2013 se implementó una reforma en el código migratorio que elimina las restricciones para los viajes al extranjero. La escasez crónica de bienes de consumo y de inversión en el mercado doméstico dio paso a la consolidación de redes privadas de aprovisionamiento que traían mercancías desde otros países. Para 2018, las estimaciones del tamaño de ese mercado iban desde 500 hasta 1 500 millones de dólares. Fuentes de oferta y demanda del mercado informal de divisas en Cuba. Ricardo Torres, Karina Cruz y Michel Carmona. Abril de 2022. Disponible en <http://scielo.sld.cu/pdf/reds/v10n1/2308-0132-reds-10-01-e15.pdf>

bienes. La realidad es que las normas cubanas simplemente no incentivan la producción doméstica privada, aunque la retórica oficial insista en que ese es su objetivo.

En tercer lugar, hay elementos que sugieren que el valor de las exportaciones totales (bienes y servicios, pero sobre todo estos últimos) está subestimado. El esquema vigente, que prácticamente confisca el valor en divisas de los ingresos de los exportadores privados, hace pensar que existen poderosos incentivos para subdeclarar las ventas reales. Asimismo, se puede entender que ventas que se hacen en frontera a los visitantes internacionales, como en restaurantes y alojamientos, también estarían subestimadas. No parece sensato suponer que este efecto significa que la balanza global sea equilibrada, pero contribuye a ofrecer una imagen más benigna del fenómeno.

Las consultas a expertos y otros actores del mercado apuntan a que en la actualidad existen unos pocos cientos de MIPYMES que realizan actividades de comercio exterior de forma sistemática, a lo que habría que sumar un número indeterminado de cuentapropistas.

En general, el acceso a los mercados extranjeros representó un cambio significativo para la operación de los negocios privados, permitiéndoles acceder a materias primas y tecnologías que antes eran difíciles de obtener. Además, esta apertura facilitó la

A pesar de las quejas legítimas relativas a los elevados precios (en relación con el nivel medio de ingresos), los consumidores cubanos (si bien desigualmente distribuidos) han tenido acceso a una gama de productos que en otras condiciones no estarían disponibles.

creación de nuevas oportunidades de negocio y el fortalecimiento de cadenas de suministro más eficientes. A pesar de las quejas legítimas relativas

a los elevados precios (en relación con el nivel medio de ingresos), los consumidores cubanos (si bien desigualmente distribuidos) han tenido acceso a una gama de productos que en otras condiciones no estarían disponibles.

Los efectos de estos flujos también están condicionados por varios desafíos. La falta de infraestructura adecuada, los problemas logísticos y las restricciones financieras complican la plena realización de los beneficios esperados. Además, la necesidad de establecer acuerdos con entidades estatales para ejecutar estas operaciones añadió un nivel de complejidad y burocracia que ralentizó los procesos. A pesar de estos obstáculos, el acceso al comercio exterior fue visto como un paso hacia una mayor flexibilización del control estatal sobre la economía, sentando las bases para un mayor protagonismo del sector privado en la economía cubana.

¿Qué papel tiene Estados Unidos como mercado externo?

Diversos estudios ofrecen conclusiones similares en el sentido de que la eliminación o reducción significativa de las actuales sanciones²¹, generaría un extraordinario aumento del comercio entre Estados Unidos, tanto en bienes como en servicios.²² Desde el año 2000, se introdujeron cambios en la legislación estadounidense que abrieron algunas oportunidades, específicamente autorizando la venta de alimentos, aunque sujetas a estrictas condiciones. Durante su presidencia, Barack Obama implementó varios cambios destinados a estimular el comercio bilateral²³ que se mantuvieron durante las administraciones de Trump y Biden. Estos incluyeron la autorización de ciertas exportaciones a Cuba, incluyendo materiales de construcción, equipos agrícolas y dispositivos de telecomunicaciones. También se tomaron medidas para apoyar al emergente sector privado cubano (cuentapropistas en aquel momento), autorizando la importación de bienes y servicios producidos por emprendedores independientes cubanos. La administración de Biden recientemente adoptó otras medidas,²⁴ entre ellos una definición de sector privado más acorde con la realidad de la Isla.

²¹ Durante la mayor parte de las últimas seis décadas y media, se han acumulado medidas restrictivas del comercio y las relaciones financieras, entre ellas el Embargo Económico de 1962 iniciado por el presidente John F. Kennedy, que prohibió efectivamente todo el comercio entre Estados Unidos y Cuba; la Ley para la Democracia Cubana de 1992 (Ley Torricelli), que lo endureció al prohibir a las subsidiarias de empresas estadounidenses comerciar con Cuba y al impedir que los barcos que hubieran atracado en Cuba ingresaran a los puertos estadounidenses durante seis meses; y la Ley Helms-Burton de 1996, que fortaleció el embargo al codificarlo en la ley y restringió aún más a las empresas estadounidenses de hacer negocios en o con Cuba, extendiendo las sanciones a empresas extranjeras que se involucren en ciertos tipos de comercio con la Isla.

²² Gary Hafbauer y Barbara Kotschwar. Economic normalization with Cuba. A roadmap for policymakers. Peterson Institute for International Economics. 2016. Washington DC. United States International Trade Commission. Overview of Cuban imports of goods and services and effects of U.S. restrictions. Publication number 4597. 2016. Washington DC.

²³ Entre los cambios más importantes se pueden destacar el restablecimiento de las relaciones diplomáticas, Cuba fue eliminada de la lista de países patrocinadores del terrorismo, se suavizaron muchas restricciones sobre los viajes a Cuba para los estadounidenses, se aumentó significativamente la cantidad de remesas que los estadounidenses podían enviar a Cuba, reanudación de los vuelos comerciales directos, se permitió a las empresas estadounidenses proporcionar servicios de telecomunicaciones, se relajaron las regulaciones para permitir a los bancos estadounidenses establecer cuentas corresponsales en instituciones financieras cubanas.

²⁴ Se podría argumentar que son precisamente los empresarios involucrados en operaciones de comercio exterior los que más beneficio pueden extraer. Los servicios en la nube pueden ser relevantes para un mayor número de empresas que necesitan ponerse al día tecnológicamente y podrían estimular el surgimiento de otras, especialmente en las industrias de Tecnologías de la Información (TI) y digitales. Las empresas de servicios de software también pueden beneficiarse. El sector de TI en Cuba tiene cierto potencial, pero sigue siendo muy pequeño.

Usando cálculos basados en modelos de gravedad,²⁵ y tomando a República Dominicana como país de referencia,²⁶ se obtienen datos muy interesantes. De acuerdo con las estimaciones, Estados Unidos sería el principal destino de las exportaciones dominicanas con un 44% del total (el número real es de 56%) y su primer proveedor, con un 30% de las importaciones de ese país (en la práctica es el 36%). En cambio, China solo sería el sexto mercado en importancia para los exportadores dominicanos (5,2%), pero en la práctica esa proporción es menos de la mitad (2,1%).²⁷ Si se asume que estas cifras son cercanas a los valores que se obtendrían para Cuba, se puede entender el enorme potencial existente.

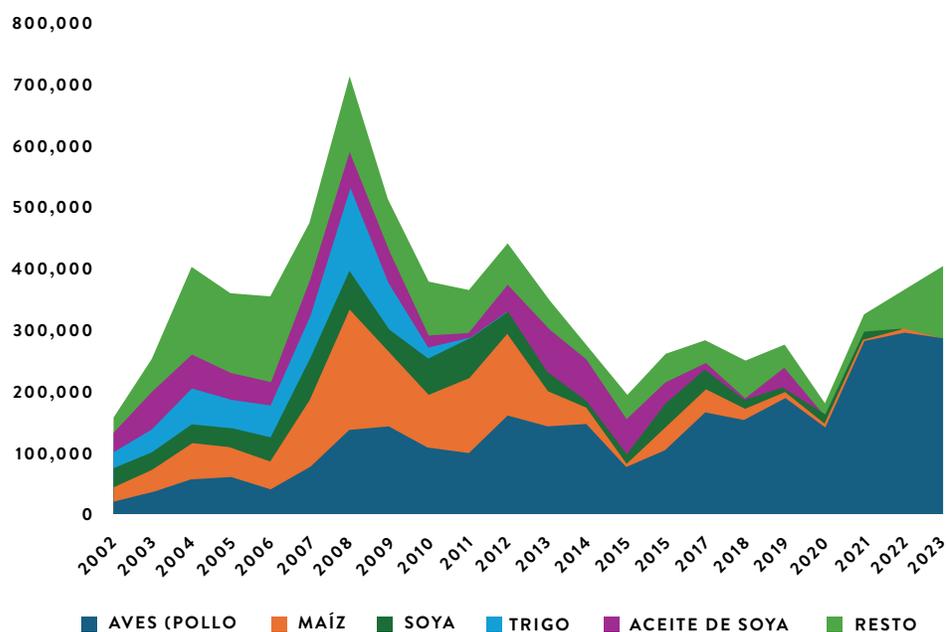
La evolución de las importaciones de bienes desde Cuba refleja tres etapas principales (Figura 3): desde 2002 hasta aproximadamente 2012, las importaciones crecieron por las compras de la importadora estatal cubana Alimport; luego, hubo una contracción que se revirtió parcialmente hasta alcanzar una meseta hasta 2019, cuando las cadenas minoristas cubanas se convirtieron en clientes directos de los proveedores americanos; finalmente, en 2020, tuvo lugar un colapso de ese flujo como resultado directo de la pandemia de COVID-19, mientras que a partir de 2021 se produjo una recuperación relativamente rápida y sostenida, esta vez con la participación del sector privado de la Isla. En contraposición, las exportaciones de bienes a clientes americanos son exiguas, concentradas principalmente en arte (pinturas, antigüedades y esculturas). No obstante, la realidad debe ser diferente para las ventas de servicios.

²⁵ Basados en la analogía con la ley de la gravedad en la física, los modelos de gravedad sugieren que el volumen del comercio entre dos países es directamente proporcional al tamaño de sus economías e inversamente proporcional a la distancia entre ellos. Estos modelos se han enriquecido con la inclusión de variables adicionales que permiten capturar otros factores que afectan el comercio, como aranceles, acuerdos comerciales, idioma común y fronteras compartidas. Este enfoque simplifica el análisis al reducir la complejidad del comercio internacional a un marco comprensible y cuantificable, permitiendo a los economistas estimar cómo cambios en el PIB o en la distancia (o factores relacionados, como los costos de transporte) pueden influir en los flujos comerciales.

²⁶ La República Dominicana tiene dimensiones económicas y características culturales similares a Cuba.

²⁷ New York University's Stern Center for the Future of Management and DHL Initiative on Globalization. Globalization Explorer: <https://globalization.stern.nyu.edu/cage?country=DOM&indicator=mm>

Figura 3 Estados Unidos: evolución y estructura por productos de las exportaciones de bienes a Cuba (miles de USD)



Fuente: Cálculos propios sobre la base de datos obtenidos de la página web de la United States International Trade Commission (USITC), agosto de 2024. Disponible en <https://dataweb.usitc.gov/>

Si bien los negocios privados radicados en Cuba son un actor clave en este último período, no son los únicos. Algunas empresas propiedad de cubanoamericanos con sede en Miami, también han desarrollado negocios enfocados en la venta de productos a través de plataformas online. Una parte significativa de esa oferta son productos estadounidenses. A partir del 2021, también se han incorporado nuevos productos, una tendencia que se refuerza desde 2023 con el aumento de los despachos de autos y camiones de uso, café, productos lácteos y hasta azúcar. Los estados que lideran estas exportaciones son Luisiana (41%), Florida (24%), Alabama (13%), y Texas (9%).²⁸

Algunos empresarios cubanos están tratando de aprovechar las oportunidades al abrir filiales de sus empresas en los Estados Unidos bajo nombres de parientes o conocidos, con el propósito de comprar y gestionar pagos.²⁹ Evidencia anecdótica también indica

²⁸ USITC, 2024.

²⁹ Nora Gámez. U.S. exports to Cuba are up, driven by private businesses on the island and Miami firms. Febrero de 2024. <https://www.miamiherald.com/news/nation-world/world/americas/cuba/article285421452.html>

que algunas empresas canadienses y españolas con oficinas en Cuba están registrando negocios en Florida para exportar a la Isla.³⁰

Lo que se observa en la práctica es que, cuando ocurren cambios positivos en el marco regulatorio relevante para el comercio en cualquiera de los dos países, los actores productivos reaccionan rápidamente para aprovechar esa oportunidad. En otras palabras, se produce una corrección que va en el sentido de cerrar parcialmente la brecha que existe entre el potencial y la realidad.

MODIFICACIONES RECIENTES AL MARCO REGULATORIO PARA LAS MIPYMES Y TRABAJADORES POR CUENTA PROPIA

A lo largo de 2024,³¹ las autoridades cubanas han implementado una serie de medidas que introducen restricciones, añaden costos o eliminan ventajas relacionadas con la actividad productiva del sector privado. Durante el año se terminaron los beneficios fiscales que disfrutaban las MIPYMES y cuentapropistas durante los primeros meses posteriores a la apertura del negocio, se introdujeron toques de precios sobre ciertos productos, y un aumento de los controles e inspecciones. También se han adoptado normas que intentan regular los márgenes de rentabilidad, específicamente en las transacciones con el sector público.

Como parte de la mayor reestructuración del marco legal para el sector privado desde 2021, se modifica el proceso de aprobación y tramitación de las MIPYMES. Hasta marzo de 2025, el Ministerio de Economía y Planificación (MEP) continuaría gestionando las solicitudes, pero después de esa fecha, esta responsabilidad será asumida por los Consejos de Administración Municipal (CAM), los que tendrán discreción para su aprobación sobre la base de su correspondencia con la estrategia

³⁰ *Ibíd.*

³¹ El conjunto de medidas anunciadas, que incluye algunas que no se han implementado en septiembre, se enmarca en lo que el gobierno denomina “Plan de Estabilización Macroeconómica”. Debido al enorme agujero fiscal, una prioridad ha sido el aumento de la recaudación de impuestos. Asimismo, la escasez de divisas ha propiciado que las propias autoridades extiendan la dolarización (a pesar de que sostienen que el objetivo final es el fortalecimiento del peso cubano), o que introduzcan medidas para aumentar la captación de dólares (cobro en divisas de los aranceles, y los servicios portuarios), a pesar de que esto encarece las operaciones de los importadores y por tanto incide sobre los precios al consumidor, lo que iría en detrimento del control de la inflación, otro objetivo que señalan como prioritario. Como señaló alguien en las redes sociales: “...no hay mayor absurdo que combatir la inflación eliminado oferta”.

de desarrollo municipal y “otras prioridades”. Otro aspecto importante es la creación de un nuevo instituto para los actores económicos no estatales, lo que formaliza y centraliza la supervisión de este sector. No queda claro si el objetivo principal es el “control” o el fomento. El contexto actual sugiere que se requiere menos del primero y mucho más del segundo.

Contrario a lo que se pudiera esperar sobre la base de reiteradas declaraciones a favor del acercamiento a la comunidad cubana que residen en el extranjero, se establece un nuevo requisito para ser socio de una MIPYME. Los socios deberán ser personas naturales cubanas o extranjeras con residencia efectiva en el país.

También se introdujeron nuevas actividades que no pueden ser realizadas por empresas privadas, las que abarcan ciertas ramas de la silvicultura, industria manufacturera, comercio interior y las actividades culturales. Por ejemplo, los cuentapropistas no pueden realizar comercio al por mayor ni la venta mayorista de ron, cigarros y tabacos torcidos y en rama. Tampoco está permitido convocar u organizar eventos internacionales ni realizar actividades de programación cultural, excepto cuando participen en la gestión y servicios de los eventos. Además, se refuerza el lenguaje restrictivo, que ofrece elevada discrecionalidad a las autoridades para limitar la actividad privada.

De forma general, la mayor parte de las medidas aumentan los costos de producción y transacción de las empresas privadas, y tienen especial incidencia negativa en los emprendedores que aspiren a formar nuevos negocios. Algunas de las medidas anunciadas por las autoridades en julio de 2024 no han sido incluidas en normas legales hasta el momento, pero bastan para generar más incertidumbre, en un momento en el que se debería estar haciendo justamente lo contrario.³²

³² Se refiere a aspectos como la obligación en el uso de cuentas asentadas en bancos cubanos para ejecutar cobros y pagos relacionados con el comercio exterior, que no fueron incluidos en las normas jurídicas que fueron publicadas en la Gaceta Oficial el 19 de agosto de 2024. <https://www.gacetaoficial.gob.cu/es/gaceta-oficial-no-78-ordinaria-de-2024>

III. DISCUSIÓN DE POLÍTICAS Y RECOMENDACIONES

La posibilidad de establecer empresas privadas de capital nacional y el acceso al comercio exterior constituyen hitos en el ascenso del sector privado como actor clave en la economía cubana. Desde por lo menos el 2010, este sector ha sido el que ha creado más empleos y cuya participación en los ingresos del presupuesto ha aumentado más aprisa. Desafortunadamente el marco regulatorio sigue siendo precario e impredecible, y no ofrece incentivos claros para la inversión a largo plazo. Por el contrario, fomenta la maximización del retorno de los recursos invertidos a corto plazo, desaprovechando oportunidades para crear valor, riqueza y empleos productivos. El problema principal no son ciertas políticas específicas, sino el paradigma que está detrás de la toma de decisiones, el que sigue viendo al sector privado como una amenaza. Con demasiada frecuencia, la racionalidad económica sucumbe frente a consideraciones ideológicas y políticas. El aparente dilema entre fomentar actividad productiva y justicia social es falso. Una economía en bancarrota no beneficia a nadie. No hay riqueza para redistribuir, ni empleos productivos, ni recursos para financiar bienes públicos como salud y educación.

Más allá de ser contraproducentes e inoportunos, los cambios más recientes tienen efectos asimétricos sobre el emprendimiento. Para todos los empresarios se incrementan los costos de transacción y la incertidumbre, pero los que planean abrir nuevas empresas confrontan nuevos obstáculos y un camino desconocido hacia la aprobación. De todas formas, en comparación con el marco legal existente antes de 2021, todavía existen oportunidades que van a ser explotadas por un sector que se distingue por su resiliencia. Más allá de las normas, se han consolidado otros problemas que inciden negativamente en la prosperidad de cualquier negocio, como la recesión, los desequilibrios macroeconómicos, y la emigración masiva.

La participación del sector privado en el comercio exterior es una historia de rápida expansión, pero también de oportunidades perdidas. Si el desbalance actual de divisas persiste, el aumento de las compras externas perderá impulso a corto plazo. Para ello hay que fomentar las exportaciones, lo que requiere inversión en capacidad productiva y estrategias sofisticadas de penetración de mercados externos. Como ya se explicó, el entorno actual no estimula esto, por lo que se mantiene este círculo vicioso empobrecedor. La política pública podría desempeñar un papel positivo, pero los últimos pasos del gobierno cubano no apuntan en esa dirección.

Además de medidas generales que podrían mejorar la contribución del sector privado a la economía cubana³³, las autoridades deberían considerar al menos dos pasos para fomentar un acceso más dinámico del sector a los mercados externos. Por un lado, las operaciones de comercio exterior requieren un mecanismo formal y transparente de compraventa de divisas, un mercado cambiario para empresas. El gobierno podría considerar la emisión de licencias para que actores privados realicen esas operaciones de manera transparente bajo regulación pública, en un régimen de tipo de cambio flotante. Se trata de reconocer un mercado ya existente, mejorando su funcionamiento y reduciendo los costos de transacción. Al mismo tiempo, el gobierno debería eliminar el requerimiento de intermediación por parte de empresas estatales para las operaciones de comercio exterior. La empresa privada debe determinar si quiere contratar los servicios de las entidades estatales en función de las condiciones de la oferta. Asimismo, se podría permitir la constitución de MIPYMES privadas especializadas en actividades conexas al comercio exterior.

Por su parte los Estados Unidos pudiera hacer más para estimular el crecimiento del sector privado cubano y sus vínculos con el mercado norteamericano. La próxima administración debería adoptar medidas para autorizar el financiamiento y la inversión directa en MIPYMES privadas, ya sea a base de licencias generales o enmiendas al marco legislativo que gobierna la política estadounidense hacia Cuba.

A pesar de numerosos obstáculos regulatorios y económicos que enfrenta el sector privado en Cuba, su capacidad de adaptación es notable. Si bien el entorno actual no incentiva la inversión a largo plazo ni fomenta las exportaciones de manera efectiva, las oportunidades aún existen para aquellos dispuestos a navegar este escenario incierto. A largo plazo, la internacionalización es clave para ofrecer la necesaria viabilidad y expansión de los negocios en una economía pequeña y de ingreso bajo como Cuba. El camino es desafiante, pero el espíritu emprendedor del sector privado cubano, junto con las reformas adecuadas, podría transformarlo en un motor de desarrollo económico. Y también en un vehículo para empoderar a los ciudadanos, dotarlos de medios y habilidades para ser más independientes y capaces de conformar un proyecto de vida de su elección.

³³ Ricardo Torres. Los desafíos del sector privado en el modelo económico cubano (Segunda parte). Abril de 2024.
<https://horizontecubano.law.columbia.edu/news/los-desafios-del-sector-privado-en-el-modelo-economico-cubano-segunda-parte>

SOBRE EL AUTOR

RICARDO TORRES PÉREZ es investigador y profesor adjunto en el Centro de Estudios Latinoamericanos y Latinos de American University en Washington DC. Tiene un doctorado en Economía de la Universidad de La Habana y fue profesor del Centro de Estudios de la Economía Cubana (CEEC). Ha recibido becas de la Universidad de Harvard, la Universidad de Columbia, la Universidad Americana, la Sorbonne Nouvelle de Paris 3 y el Banco Central de Finlandia. Ha publicado varios libros y artículos en revistas internacionales. Fue editor jefe de la serie *Miradas a la Economía Cubana*. También forma parte del consejo editorial del *International Journal of Cuban Studies*. Ha testificado ante la Comisión de Comercio Internacional de Estados Unidos y es citado con frecuencia en medios impresos y de radiodifusión. Desarrolla su investigación en torno al desarrollo económico y la reforma de sistemas en Cuba y América Latina.

SOBRE EL CUBA STUDY GROUP

El **CUBA STUDY GROUP** es una organización sin fines de lucro y no partidista, integrada por líderes empresariales y jóvenes profesionales cubanoamericanos que comparten una visión de una Cuba libre, soberana, inclusiva y próspera, que brinde oportunidades a todos sus ciudadanos para que puedan alcanzar sus aspiraciones. Nuestro objetivo es poner al servicio del pueblo cubano nuestra experiencia colectiva en aptitudes de liderazgo, solución de problemas y generación de riqueza. Al ayudar a eliminar obstáculos, tanto externos como internos, procuramos facilitar el cambio, empoderar a los individuos, y promover el desarrollo de la sociedad civil en Cuba. No recibimos, ni aceptamos, financiamiento por parte de ninguna fuente gubernamental estadounidense ni subcontratista financiado por el gobierno de Estados Unidos.