

BOLETÍN DE ECONOMÍA

UNIDAD DE INVESTIGACIONES ECONÓMICAS

Vol. V, Núm. 3

enero - mayo 2001

Juan A. Lara
Editor

Los efectos del embargo de EE.UU. a Cuba: Otra vuelta en el debate

Hace poco más de un año, el 14 de marzo de 2000, el Comité de Medios y Arbitrios de la Cámara de Representantes de Estados Unidos le pidió a la Comisión de Comercio Internacional de Estados Unidos (*United States International Trade Commission*, USITC) que realizara un estudio sobre los efectos del embargo a Cuba en la economía cubana y la economía estadounidense. Un año más tarde, en febrero de 2001, la USITC rindió un informe extenso con abundancia de tablas y apéndices.

Es de interés por sí mismo el hecho de que el Congreso solicite un estudio oficial sobre los efectos del bloqueo económico a Cuba. Sin duda ello se debe a que los congresistas están sintiendo mucha presión de grupos influyentes que quieren que se elimine el embargo, así como de otros grupos, igualmente influyentes, que quieren que se mantenga. Entre los primeros se encuentran organizaciones empresariales de la talla de la Cámara de Comercio y la Asociación de Industriales, que temen que las empresas de EE.UU. se queden fuera del mercado cubano si no empiezan a tomar posiciones en el mismo rápidamente. Entre los segundos se encuentran organizaciones de exiliados cubanos que piensan que el embargo es un instrumento indispensable de presión al gobierno de Cuba. Ambos grupos entienden, por lo visto, que el embargo es efectivo; es decir, que tiene efectos económicos sustanciales en ambos países. Así lo entiende también el gobierno de Cuba, que le atribuye al embargo gran parte de los males económicos del país, y grupos de exiliados que favorecen el fin del embargo porque temen que penaliza demasiado a la población de la isla.

Ante este aparente consenso, los resultados del estudio de la USITC parecen diseñados para ofender a todos por igual. Según el estudio, los efectos del embargo son mínimos, casi insignificantes; y no sólo en EE.UU., sino también en Cuba. Aunque se concluye que algunos sectores económicos específicos se afectan de manera especial en ambos países, los efectos globales son muy pequeños. El comercio bilateral total de mercancías no sobrepasaría los \$1.3 miles de millones al año, y si a esto se le suman ingresos por turismo y flujos financieros, el agregado final seguiría siendo modesto desde el punto de vista de ambos países, aunque su importancia sería mayor para Cuba que para EE.UU.

El informe no ha provocado mucha discusión hasta el momento, pero seguramente saldrá a relucir en las inevitables discusiones futuras del embargo. Entonces es de esperar que sea objeto de agrias controversias. En esta edición del **Boletín de Economía** se resumen algunos elementos centrales del estudio y se hacen algunos señalamientos críticos sobre sus perspectivas y conclusiones.

En este número:

Los efectos del embargo de EE.UU. a Cuba: Otra vuelta en el debate	1
El comercio Cuba-EE.UU.--¿Lo que pudo haber sido y no fue?	2
Convergencias y divergencias en torno a una vieja controversia	7
Las Perspectivas Económicas de Puerto Rico	9

El Boletín de Economía es una publicación de la Unidad de Investigaciones del Departamento de Economía, Universidad de Puerto Rico, Recinto de Río Piedras. Los artículos son responsabilidad de los autores y no representan necesariamente las opiniones o posiciones de la Unidad de Investigaciones.

Unidad de Investigaciones Económicas
Departamento de Economía
Universidad de Puerto Rico
Recinto de Río Piedras
Apartado 23345
San Juan, Puerto Rico 00931-3345
Tel (787) 764-0000 Ext. 2451/ 2458
Fax (787) 763-5599
economia@upracd.upr.clu.edu

Junta Editora

Juan Lara Fontánez
Francisco E. Martínez

Colaboradores

Gerardo González Nuñez

Diseño Gráfico y Base de Datos

Maribel Rodríguez Rivera

El Recinto de Río Piedras de la Universidad de Puerto Rico es un Patrono con Igualdad de Oportunidades en el Empleo. No se discrimina en contra de ningún miembro del personal universitario o en contra de aspirante a empleo, por razón de raza, color, orientación sexual, sexo, nacimiento, edad, impedimento físico o mental, origen o condición social, ni por ideas políticas o religiosas.

**El comercio Cuba-EE.UU. --
¿Lo que pudo haber sido y no fue?**
Por los editores

El estudio de la USITC sobre los efectos económicos bilaterales del bloqueo económico impuesto por Estados Unidos a Cuba trata de reconstruir una historia que no ocurrió; lo que hubiera sido el comercio bilateral entre los dos países si no se hubiera aplicado el embargo. De esta manera la USITC aborda la encomienda congresional de estimar el efecto económico del bloqueo tanto en la economía estadounidense como en la cubana. La lógica del enfoque es medir el costo del embargo para ambos países como el valor del comercio perdido por su causa.

Para hacer este análisis, la USITC utiliza un modelo de gravedad. Estos son modelos que se utilizan con frecuencia en los estudios de comercio internacional para estimar el volumen del intercambio entre dos economías. Se les llama modelos de gravedad por analogía con la teoría newtoniana de la gravitación universal: la fuerza de atracción comercial entre las economías aumenta con sus masas económicas respectivas y disminuye con la distancia económica que las separa. En otras palabras, el comercio entre dos países depende del tamaño de sus economías y de la distancia económica entre ellos (distancia que, a *grosso modo*, coincide con la geográfica, aunque no es idéntica a ésta). Lo "natural", para un país como Cuba, sería comerciar en grande con Estados Unidos, México, el Caribe y Europa, pero por las limitaciones impuestas por el embargo y por las propias inclinaciones políticas del gobierno cubano, su comercio a partir de los años 1960s se concentró en las antiguas economías socialistas agrupadas en el Consejo de Ayuda Económica Mutua (CAEM). Así que al desafiar la hegemonía del capitalismo, Cuba desafió también, en este sentido, la ley de la gravedad.

El procedimiento seguido por la USITC fue calcular, con el modelo de gravedad, la participación porcentual de EE.UU. en las exportaciones y las importaciones de Cuba. Esto produce, en forma recíproca, las participaciones correspondientes de Cuba en el comercio de EE.UU. Se obtienen así parámetros para estimar el flujo bilateral de comercio, y éstos se le aplican a una base—las exportaciones e importaciones promedio de Cuba durante 1996-98—para sacar los estimados. Los cuadros 1 y 2 presentan las estimaciones obtenidas con este método.

El procedimiento descrito se hizo con un conjunto de los principales productos de exportación e importación de Cuba, separados en dos grandes categorías: productos agrícolas y bienes intermedios y manufacturados. Los productos seleccionados representan más del 90% de las importaciones cubanas y más del 95% de las exportaciones en la categoría de bienes agrícolas. La selección de productos intermedios y manufacturados constituyen alrededor de una tercera parte de las importaciones y más del 85% de las exportaciones de Cuba en dicha categoría. Además de estas selecciones, se estimaron también, en forma agregada, los flujos de comercio en otros rubros que no sobresalen individualmente, pero integran en conjunto un bloque sustancial del intercambio comercial de Cuba.

Hay limitaciones que se reconocen de arranque. Una de ellas es que no se estimaron las importaciones de azúcar cubana a EE.UU. La razón para no hacerlo es que el mercado de azúcar de EE.UU. está sobre-abastecido y las importaciones han estado sujetas a cuotas cada vez más exiguas. Es difícil suponer un espacio para Cuba en este segmento del mercado estadounidense y la USITC prefirió no manejar escenarios especulativos.

Este mismo prurito metodológico—evitar la especulación—conduce a otras limitaciones más serias, en las que se abunda más adelante. La más notable es que la USITC no hace ninguna elaboración sobre los posibles derroteros estratégicos para la economía cubana post-embargo, sino que toma la composición y el volumen actual del comercio exterior cubano como la base para sus estimados. Cualquier evaluación de cambios estructurales queda obviada en aras de evitar excesos especulativos.

Dentro de estos límites, admitidos por la propia USITC, los resultados del análisis descrito no son nada sorprendentes. Si Cuba y EE.UU. comerciaran sin restricciones, serían socios comerciales “naturales” y EE.UU. sería el principal proveedor de bienes agrícolas e industriales a Cuba. Como puede apreciarse en el Cuadro 1, EE.UU. sería el origen de aproximadamente la mitad (entre 43% y 58%) de los productos agrícolas principales importados por Cuba. Esto representa entre \$241 y \$327 millones al año. Por otra parte, EE.UU. le vendería aproximadamente una quinta parte de las importaciones cubanas de bienes

intermedios y manufacturados, lo que sumaría entre \$417 millones y \$720 millones anuales a los embarques de EE.UU. hacia Cuba.

Nótese que a pesar de la importancia de los suministros estadounidenses para Cuba, las exportaciones a Cuba son una fracción pequeñísima de las ventas externas totales de EE.UU. En productos agrícolas, Cuba se llevaría 1% de las exportaciones totales de EE.UU., y en bienes intermedios y manufacturados recibiría menos de la mitad de 1% del volumen total procedente de EE.UU. Esta asimetría es previsible por la enorme diferencia en el tamaño de las dos economías, pero no deja de llamar la atención el que Cuba representaría para EE.UU. mucho menos que México en cuanto a mercado de exportación.

Los estimados del Cuadro 2 indican que por el lado de las exportaciones de Cuba a EE.UU. (que son las importaciones a EE.UU. de Cuba), la relación comercial sería más débil. EE.UU. compraría entre 13% y 25% de las exportaciones agrícolas de Cuba, lo que aportaría a este último país menos de \$100 millones al año (recuérdese, sin embargo, que se excluye la azúcar). En productos manufacturados e intermedios, EE.UU. solamente captaría entre 4% y 10% de las ventas cubanas. ¡Esto no llegaría ni a \$50 millones anuales! Como fracción de las importaciones totales de EE.UU., los productos cubanos no serían ni la mitad de 1%.

El escaso intercambio ilustrado en el Cuadro 2 responde, según la USITC, a que Cuba ya tiene mercados establecidos para buena parte de sus productos y es poco probable que los abandone a favor del mercado de EE.UU. En el caso de las importaciones cubanas sí es factible que los productos de EE.UU. desplacen a suplidores actuales de terceros países que probablemente tienen costos de bienes y de transportación más altos.

Aunque no lo dice explícitamente, la USITC percibe el comercio post-embargo entre EE.UU. y Cuba como una “recaptura” de flujos comerciales “desviados” de su cauce “natural” a partir de los años 1960s, y no como la creación de comercio nuevo, adicional al que EE.UU. y Cuba ya tienen con el resto del mundo. Este punto es crítico, ya que de ser así los beneficios para Cuba no serían muy grandes, pues no serían los beneficios de un comercio agrandado, sino

los que puedan derivarse de una combinación de precio y calidad en los productos estadounidenses superior a la de aquellos otros bienes que desplacen en el mercado cubano.

Si esto fuera todo lo que pudo haber sido y no fue, Cuba tendría muy poca razón comercial para arrepentirse del rumbo que tomó hace cuatro décadas. Pero es muy posible que los estimados de la USITC subestimen los flujos de comercio bilateral en ausencia del bloqueo. Quizás la debilidad mayor del enfoque utilizado por la USITC es suponer que la plataforma de exportación de Cuba si no hubiera habido embargo sería básicamente la misma que tiene en la actualidad. Si bien la senda histórica efectivamente recorrida es singular, no existe una única senda prescindida. No hay que suponer una trayectoria heroica de desarrollo para imaginar que Cuba hubiera alcanzado—sin bloqueo—una economía con mayor capacidad de exportación y consumo de bienes importados que la que tiene de hecho. Pero la USITC, por razones perfectamente válidas, no quiere abrir lo que podría ser una caja de Pandora de especulaciones. Lo que todo esto demuestra es la incertidumbre inherente al problema de evaluar los efectos del embargo.

Además del comercio bilateral de mercancías, el estudio estima también otras partidas como el turismo, los servicios financieros, el transporte, la construcción y las telecomunicaciones. En el turismo,

fuentes de la industria en EE.UU. estiman que un millón de turistas estadounidenses visitarían a Cuba anualmente, lo cual sin duda tendría un efecto sustancial en la economía cubana. El efecto en la industria hotelera de EE.UU. también podría ser importante, ya que seguramente las cadenas hoteleras estadounidenses tratarían de invertir en la isla. En las otras industrias de servicios y en la construcción se estima que los efectos serían modestos, en gran medida porque Cuba carece de poder de compra y ya tiene compromisos contractuales con empresas europeas, canadienses y de otras nacionalidades.

Si los estimados de la USITC son certeros, Cuba perdió más al perder el subsidio de unos \$6,000 millones anuales que recibía de la desaparecida Unión Soviética que lo que ha perdido por concepto del embargo estadounidense. Ni al gobierno cubano ni a los cubanos en el exilio les debe gustar la conclusión de esta aritmética geopolítica. Tampoco debe ser muy útil para los empresarios de Estados Unidos que observan con envidia las incursiones de sus competidores en los mercados cubanos. Pero no deja de ser una aportación importante al análisis de este tema, ya que contribuye abundancia de datos y de impresiones cualitativas obtenidas en entrevistas con expertos y especialistas en ambos países. Si no es un estudio definitivo, es una buena base sobre la cual construir otras evaluaciones más elaboradas.

**CUADRO 1. Exportaciones estimadas de EE.UU. a Cuba en ausencia de sanciones
(basado en datos comerciales promedio del período 1996-98)**

Sector	Importaciones cubanas del mundo (promedio de 96-98)	Participación estimada de EE.UU. en las importaciones de Cuba	Exportaciones estimadas de EE.UU. a Cuba	Participación estimada de Cuba en las exportaciones de EE.UU. (Promedio 96-98)
	millones de \$	por ciento	millones de \$	por ciento
Productos agrícolas seleccionados				
Carne	95	65-80	62-76	1
Lácteos	82	5-15	4-12	1-3
Trigo	86	40-60	34-52	1
Arroz	99	40-60	40-59	4-6
Granos	10	90-100	9-10	*
Alimento de animales	53	80-90	42-48	1
Grasas y aceites	37	80-90	29-33	1
Frijoles secos	64	20-40	13-26	4-8
Algodón	12	50-70	6-8	*
Vegetales de invierno	**	**	***	*
Frutas tropicales	**	**	***	*
Mariscos	21	5-10	1-2	*
Total ¹	559	43-58	241-327	1
Productos intermedios y manufacturados seleccionados				
Fertilizantes	75	10-20	8-15	*
Pesticidas	41	0-10	0-4	*
Farmacéuticos	26	0-5	0-1	*
Ropa y textiles	60	10-15	6-9	*
Acero	121	*	***	*
Maquinaria	342	35-45	120-154	*
Equipo de transporte	123	35-45	43-55	*
Maq. de generación de electricidad	78	*	***	*
Productos electrónicos	169	0-10	0-17	*
Equipo médico	12	50-70	6-8	*
Plásticos	42	0-10	0-4	*
Llantas	33	65-75	21-25	*
Artículos deportivos	5	20-30	1-2	1
Total ²	1,127	18-26	204-294	*
Otros Productos ³	2,129	18-20	213-426	*
GRAN TOTAL	3,815	17-27	658-1,047	*

Fuente: USITC, *The Economic Impact of US Sanctions With Respect to Cuba*

*Menos de 0.5% --- **No está disponible --- ***Menos de \$500,000

¹ Estas categorías constituyen más del 90% de las importaciones cubanas de productos agrícolas.

² Estas categorías constituyen cerca de 1/3 de las importaciones cubanas de productos intermedios y manufacturados.

³ Este agregado agrupa múltiples productos intermedios y manufacturados que no son relevantes individualmente, pero cuya suma es significativa.

CUADRO 2. Importaciones estimadas a EE.UU. de Cuba en ausencia de sanciones
(basado en datos comerciales promedio del período 1996-98)

Sector	Exportaciones cubanas al mundo (promedio de 1996-98)	Participación estimada de EE.UU. en las exportaciones de Cuba	Importaciones estimadas a EE.UU. de Cuba	Participación estimada de Cuba en las importaciones de EE.UU. (promedio de 1996-98)
	millones de \$	por ciento	millones de \$	por ciento
Productos agrícolas seleccionados				
Vegetales de invierno	*	45-90	*	**
Frutas tropicales	*	25-45	*	**
Cítricos	46	20-50	9-23	2-6
Azúcar	860	***	***	***
Espíritus destilados	100	15-25	15-25	1
Cigarros	99	15-30	15-30	5-10
Mariscos	109	5-10	5-11	**
Total ¹	1,214	13-25 ²	45-89 ²	**
Productos intermedios y manufacturados seleccionados				
Farmacéuticos	36	0-5	0-2	**
Ropa y textiles	5	10-15	0-1	**
Acero	44	0-25	0-11	**
Níquel y cobalto	391	0	0	**
Cemento	25	75-95	19-24	2-3
Total ³	501	4-7	19-37	**
Otros productos ⁴	101	5-20	5-20	**
GRAN TOTAL	1,817	7-15	69-146	**

Fuente: USITC, *The Economic Impact of US Sanctions With Respect to Cuba*

*Menos de \$500,000 --- **Menos de 0.5% --- ***No está disponible

¹ Estas categorías constituyen más del 95% de las exportaciones cubanas de productos agrícolas.

² No incluye azúcar.

³ Estas categorías constituyen más del 85% de las exportaciones cubanas de productos intermedios y manufacturados.

⁴ Este agregado agrupa una miscelánea de productos intermedios y manufacturados que no son relevantes individualmente, pero cuya suma es significativa.

Convergencias y divergencias en torno a una vieja controversia

Gerardo González Núñez*

Recientemente la Comisión de Comercio Internacional de los Estados Unidos dió a conocer los resultados de un estudio sobre el impacto económico de las sanciones norteamericanas contra Cuba. El estudio evalúa sectorialmente las consecuencias de dichas sanciones en las economías norteamericana y cubana, comparando sus resultados con las estimaciones oficiales de la isla y proyectando, a su vez, un supuesto escenario de como se hubieran desarrollado las relaciones económicas de no haber existido las sanciones.

El estudio arriba a diversas conclusiones y una de ellas es bien conocida: las sanciones no han impactado significativamente a la economía norteamericana ya que, para los Estados Unidos, Cuba constituye un mercado pequeño en comparación con otros de América Latina, aunque el informe no deja de reconocer que ciertos sectores del país se resintieron fuertemente con las medidas, como por ejemplo, la transportación marítima, las exportaciones norteamericanas de arroz y harina y las importaciones de níquel más cobalto y de cemento producidos en la isla.

Hay otras dos conclusiones que en nuestra opinión son cuestionables. Una de ellas señala que las sanciones tuvieron un impacto mínimo sobre la economía cubana ya que Cuba se ajustó rápidamente a la pérdida del mercado norteamericano a través de la alianza política y económica con el campo socialista europeo. La otra plantea que en ausencia de las sanciones las relaciones económicas bilaterales hubieran estado limitadas.

Para evaluar estas conclusiones debemos preguntarnos inicialmente: ¿que ha representado realmente las sanciones económicas para los dos países? Más allá del campo específico donde operan dichas sanciones, las mismas han sido un arma política utilitaria manejada por ambos con objetivos concretos. Para los Estados Unidos ha sido una pieza central dentro de su estrategia de liquidación del proyecto socialista cubano. Para el régimen de la isla también ha sido una pieza central pero para construir el llamado "síndrome de la fortaleza sitiada" en torno al cual se ha

subordinado toda la política doméstica y externa de Cuba. La pérdida del mercado norteamericano y la hostilidad de ese país obligó al liderazgo cubano a construir un sistema de alianzas externas para garantizar la seguridad nacional y la sobrevivencia del proceso revolucionario, por lo cual Cuba se insertó plenamente en el campo socialista europeo.

Una pregunta que aún sigue latente es si Cuba se hubiera alineado fuertemente con la Unión Soviética y demás países socialistas europeos en un escenario de no confrontación con los Estados Unidos. Es posible pensar que no hubiera sido tan dócil para el vecino del norte, que hubiera habido fuertes antagonismos políticos, con altas y bajas en las relaciones, pero pensamos que ningún contratiempo diplomático o político hubiera provocado una ruptura o deterioro drástico de las relaciones económicas entre ambos países y los Estados Unidos hubieran continuado, en lo esencial, siendo lo que siempre fue: el principal mercado para Cuba.

Por supuesto, esta reflexión cae en el campo de la especulación, por lo que mejor vamos a entrar en lo real: ¿cuál ha sido el verdadero efecto de las sanciones norteamericanas sobre la economía y la sociedad cubana? Para nuestro análisis nos basaremos tanto en el informe norteamericano como en las estimaciones oficiales cubanas que están realizadas hasta el año 1998, un resumen de las cuales aparecen reflejadas en la siguiente tabla:

Áreas de Impacto	Millones de dólares
Ingresos dejados de percibir por exportaciones y servicios	30195.8
Afectaciones por reubicación geográfica del comercio	16120.1
Afectaciones reportadas a la producción y los servicios	9584.3
Afectaciones monetario - financieras	7440.0
Incitación a la emigración y fuga de talentos	2206.7
Afectaciones a la población	1484.9
Afectaciones al deporte y a la cultura	61.4
Total de las afectaciones	67093.2

Aunque el estudio norteamericano minimiza las afectaciones originadas a la economía cubana, coincide con la isla en que los mayores efectos están concentrados en las cuatro primeras áreas de impacto que aparecen en la tabla anterior. En más detalles, estas afectaciones están referidas a lo siguiente:

Ingresos dejados de percibir por exportaciones y servicios: Se consideran los ingresos que no pudieron ser reubicados en otros mercados. Se destacan los ingresos dejados de recibir por el turismo. Según el estudio norteamericano, en ausencia de las sanciones Cuba se hubiera beneficiado de la visita de un millón de turistas norteamericanos anualmente. Para la parte cubana esta pérdida se cuantifica en \$18064.9 MMUSD acumuladamente. También Cuba reporta pérdidas por el azúcar dejada de exportar en el orden de los \$6494.1 MMUSD y en los servicios de comunicaciones ascendente a \$3998.0 MMUSD.

Afectaciones por reubicación geográfica del comercio: Ambas partes reconocen que el impacto mayor se produjo en incrementos de los gastos de transporte al verse la isla obligada a comerciar en mercados más lejanos. Cuba cuantifica esta afectación en \$6552.5 MMUSD y también estima gastos extraordinarios en instalaciones portuarias, almacenes y gastos de manipulación y distribución del orden de los \$2896.3 MMUSD.

Afectaciones reportadas a la producción y los servicios: Este es el área de impacto donde se verifican los mayores consensos entre ambas partes. Lo que más destaca son las afectaciones por la no renovación y modernización adecuada del parque industrial cubano y otros sectores económicos y de servicios por no tener acceso a la tecnología norteamericana. Cuba cuantifica esta afectación en \$6800.0 MMUSD.

También son significativas las afectaciones por la imposibilidad de Cuba de adquirir productos de primera necesidad, materias primas e insumos productivos. Si bien es cierto que Cuba satisfacía mayormente estas necesidades a precios subsidiados en el mercado de Europa del Este, varios de los productos que recibía eran de baja calidad y los suministros fluían con inestabilidad.

El estudio norteamericano señala importantes impactos en productos cárnicos, harina, algodón,

productos farmacéuticos, alimento para ganado, arroz, fertilizantes, entre otros. Por ejemplo, el informe mencionado señala que en ausencia de las sanciones el mercado norteamericano hubiera podido satisfacer entre un 40% - 60% de las necesidades de harina y arroz de la isla, entre un 80% - 90% de las necesidades de alimento para ganado, así como de grasas y aceites y entre un 50% - 70% de las importaciones de algodón. También reconoce que los Estados Unidos hubiera sido un gran abastecedor de productos agrícolas, en particular de vegetales y frutas de invierno, para el consumo popular y para satisfacer las necesidades del exigente gusto de los turistas que viajan a Cuba.

Afectaciones monetario - financieras: La mayor afectación es debido al no acceso al dólar y al impacto por las variaciones cambiarias sobre el comercio exterior y la deuda externa. La parte cubana cuantifica este rubro en \$3098.8 MMUSD. También estima pérdidas del orden de los \$3302.7 MMUSD por la imposibilidad de renegociar la deuda, basado en la versión oficial de que la deuda externa de la isla no se ha renegociado por las presiones norteamericanas a los acreedores, versión cuestionable porque si bien es cierto que esas presiones han existido, la renegociación de la deuda no ha avanzado, entre otras razones, por la decisión unilateral cubana de no aceptar las condiciones impuestas por sus acreedores, que han sido las mismas que se han ofrecido a otros deudores dentro de la lógica global del tratamiento de la deuda externa latinoamericana.

En nuestra opinión, las sanciones económicas contra Cuba han tenido un impacto mucho más profundo en la sociedad cubana que el meramente sectorial.

Es conocido que las relaciones económicas externas ejercen una gran influencia sobre las economías nacionales. Cuando un país comercializa un producto o servicio con otro, no solamente se está cubriendo una necesidad e intercambiando valores monetarios, también se está intercambiando formas de producción, de gerencia, conocimientos. Las sanciones y hostilidad norteamericana hacia Cuba empujó a este país hacia una estrecha alineación con el mercado socialista europeo que, como bien reconoce el informe norteamericano, proveyó de los medios materiales y financieros que permitieron la funcionalidad y desarrollo de la economía cubana, pero esa relación

también aportó una cultura económica y administrativa ineficiente que caló muy hondo en cada individuo y en cada ángulo de la vida económica y social cubana, cuyos efectos perduran mucho más en el tiempo y son difíciles de cuantificar.

**Profesor en la Universidad Intearmericana, Recinto Metropolitano, San Juan, Puerto Rico*

Las Perspectivas Económicas de Puerto Rico

Los Editores

La Unidad de Investigaciones Económicas del Departamento de Economía del Recinto de Río Piedras celebró el viernes, 4 de mayo de 2001, una conferencia sobre las perspectivas económicas de Puerto Rico. La conferencia se organizó a modo de mesa redonda en el salón de reuniones del Senado Académico del Recinto de Río Piedras de la Universidad de Puerto Rico. En la mesa redonda participaron representantes de entidades económicas privadas y gubernamentales y del personal docente del Departamento de Economía. Los representantes de las entidades económicas privadas fueron: Arturo Carrión, Vicepresidente Ejecutivo de la Asociación de Bancos de Puerto Rico; Miguel Ferrer, Presidente de UBS PaineWebber de Puerto Rico; Carlos del Río, Tesorero de la Asociación de Industriales; John Stewart, Subdirector Ejecutivo de la Compañía de Fomento Industrial; Luis Torres Llompart, Presidente de la Cámara de Comercio de Puerto Rico. Los miembros participantes de la Facultad del Departamento de Economía fueron los Catedráticos Ramón J. Cao, Francisco A. Cátala y Juan A. Lara. El moderador de la mesa redonda lo fue Francisco E. Martínez, Catedrático y Director de la Unidad de Investigaciones Económicas.

Los panelistas coincidieron en que la economía de Puerto Rico se encuentra en un período de desaceleración económica. En gran medida causado por la desaceleración de la economía de los Estados Unidos. Sin embargo, se enfatizó por los participantes la naturaleza particular de la economía de Puerto Rico. La industria, fundamentada en bajos salarios, ya no es competitiva en Puerto Rico. La muestra son los continuos cierres en la industria intensiva en mano de obra como la ropa y el procesamiento del atún.

Además, la desaceleración económica en Puerto Rico responde también a la reestructuración de varios sectores industriales en los Estados Unidos. Subsidiarias de empresas estadounidenses que actualmente se reorganizan, están sujetas a los cierres provocados para lograr reducir costos y aumentar la rentabilidad. Los participantes de la mesa redonda sugieren varias estrategias alternas para responder a estos sucesos.

Arturo Carrión describe las características de la desaceleración actual de la Economía de Puerto Rico. Entre estas la transición hacia un nuevo gobierno, la moderación en la industria de la construcción y el cierre de fábricas. Un factor atenuante es la reducción en los costos de financiamiento. La reducción de la tasa de interés ha brindado un estímulo al refinanciamiento y construcción de hogares. Se plantea que es necesario incrementar las bases de productividad de Puerto Rico. Aunque los incentivos contributivos industriales son importantes, no son el fundamento de nuestras ventajas comparativas. Muestra de esto ha sido la capacidad del sector bancario de reponer los fondos 936 perdidos. Carrión además nos indica la aportación del sector bancario a la adopción y promoción de nueva tecnología. Miguel Ferrer, Presidente de UBS PaineWebber de Puerto Rico, plantea que Puerto Rico no debe estar conforme con un crecimiento de la producción de cerca del 3.0 por ciento; similar al de los Estados Unidos. Puerto Rico debe crecer de un 4.0 al 5.0 por ciento anual. Sugiere además, la necesidad de *nativizar* la actividad económica de Puerto Rico. El éxito de las corporaciones bajo la Sección 936 fue su problema con el Congreso de los Estados Unidos. Si hubiesen sido corporaciones nativas no tendrían que responder a las políticas del Congreso de los Estados Unidos. Ferrer nos indica que es necesario transformar las bases del desarrollo económico de Puerto Rico para promover el establecimiento de casas matrices en lugar de subsidiarias. Si logramos promover el desarrollo de industrias nativas y el establecimiento de casas matrices en Puerto Rico, eventualmente eliminamos el riesgo y la incertidumbre asociada con el trato especial provisto por legislación o reglamentación federal como la Sección 936. Plantea además que Puerto Rico posee el capital humano y los recursos financieros para transformar a Puerto Rico en una gran nación en términos de desarrollo económico. Carlos del Río coincide con la apreciación de Ferrer, al plantear que el sector industrial de Puerto Rico se debe reestructurar

para enfrentar una competencia globalizada. La producción económica de Puerto Rico se ha enfocado en el mercado de los Estados Unidos. Es necesario globalizar las oportunidades de Puerto Rico. La industria farmacéutica de Puerto Rico actualmente suple 30 mercados diferentes. La globalización de la actividad económica requiere una industria de alta eficiencia y alta calidad. Añade, que es necesario retener aquellos incentivos que correspondan a una visión de largo plazo. Esta visión requiere el desarrollo al máximo de los recursos humanos para desarrollar complejos diferenciados en su base tecnológica.

John Stewart, plantea que el empleo en la manufactura posee un comportamiento cíclico correlacionado con el empleo y las políticas económicas de los Estados Unidos, lo que hace difícil aislar el impacto de la Sección 936. El crecimiento en la industria farmacéutica, bajo la Sección 936, en Puerto Rico corresponde al incremento en el sector en los Estados Unidos. Stewart plantea que el impacto de la Sección 936 en el 2001 corresponde más a los cambios en 1993 que a su eliminación. La mayoría de las empresas bajo la Sección 936 se han convertido en Controlled Foreign Corporations (CFC). Es importante considerar que los costos energéticos en Puerto Rico son generalmente más altos que en los Estados Unidos. Por otro lado, el costo de la mano de obra es más barato que en Europa (por ejemplo, Irlanda) pero más caro que en Latinoamérica y Asia. Citando el estudio *The Political Economy of Reform*, Stewart nos indica las siguientes características de los casos exitosos de desarrollo económico: la mayoría de los casos son democracias representativas que poseen una base política amplia; no es necesario una oposición política débil; no es necesario un consenso social; la mayoría de los casos poseen líderes políticos *visionarios*; todos los casos exitosos poseen un equipo gubernamental coherente y coordinado. Un aspecto preocupante que resalta Stewart, es que a partir de 1980 la matrícula universitaria como proporción de la población de 20 a 24 años en Puerto Rico esta creciendo más lentamente que en los Estados Unidos. Previo a 1980 crecía más rápido en Puerto Rico.

Un planteamiento similar lo hizo Luis Torres Llompart. El plantea que Puerto Rico debe establecer una política económica que posea como objetivo la convergencia del crecimiento de Puerto Rico con los Estados Unidos. Torres Llompart plantea que Puerto

Rico realmente no ha establecido una estrategia para el desarrollo. Se deben transformar los sectores tradicionales, por ejemplo ropa en alta costura, la agricultura en agricultura industrial tecnológica. La filosofía del gobierno interventor pasó; el liderato le corresponde al sector privado. En estos aspectos Ramón Cao plantea dos áreas de concordancia. Primero en la desaceleración económica de los Estados Unidos y Puerto Rico como un evento de coyuntura. Segundo, la necesidad de reevaluar las estrategias de desarrollo económico a largo plazo. Aunque Puerto Rico ha desarrollado una *clase empresarial* a nivel mundial gracias a las empresas multinacionales, no hemos logrado desarrollar una tecnología propia en la manufactura. Es necesario fortalecer la posición de la manufactura local y buscar nuevos rumbos. Expandir hacia otros sectores. Además, es necesario desarrollar nuevas estrategias que incorporen el financiamiento de la infraestructura, la organización de los mercados y la capacidad para desarrollar y adoptar nuevas tecnologías.

En ese tono, Francisco Catalá planteó la adecuación del diseño institucional en donde se enmarca el desarrollo económico. Es importante eliminar lo que Amartya Sen, Premio Nobel, en Economía llama los *unfreedoms*, la ausencia y los obstáculos a la búsqueda de la libertad. En el espíritu de Schumpeter, Catalá nos indica que es importante reconocer al desarrollo económico como función de la innovación, del desarrollo de nuevos productos, de nuevas formas empresariales y de la penetración de nuevos mercados. Es importante estudiar las iniciativas de eliminación de aranceles y barreras al comercio internacional. Finalmente, Juan Lara hace un resumen de los puntos propuestos que considera de importancia. Entre estos los siguientes: la necesidad de proteger la plataforma actual de actividad económica en Puerto Rico y como se promueve y aumenta actividad económica adicional. Los incentivos industriales se han tornado en algo complejo que trasciende las exenciones locales y federales. Debemos evitar los temores provocados por supuestas amenazas (la apertura de Cuba) y las euforias provocadas por soluciones milagrosas (el Puerto de Transbordo). Lara plantea que una de las lecciones de la Mesa Redonda es, la necesidad de trabajo sostenido y consistente en los fundamentos del desarrollo económico como lo son los aspectos de recursos educativos, ciencia, tecnología y desarrollo de mercados.

Facultad del Programa Graduado

Benson Arias, Jaime. Ph.D.
University of Massachusetts, 1992
Catedrático Asociado

Bofill Valdés, Jaime. Ph.D.
University College of Wales, 1988
Catedrático Asociado

Cao García, Ramón J. Ph.D.
Virginia Polytechnic Institute, 1979
Catedrático

Catalá Oliveras, Francisco. Ph.D.
Georgetown University, 1978
Catedrático

Del Valle Caballero, Jaime. Ph.D.
Universidad de Manchester, Inglaterra, 1992
Catedrático Asociado

Enchautegui Román, María E. Ph. D.
Florida State University, 1988
Catedrática Auxiliar.

Lara Fontáñez, Juan. Ph.D.
State University of New York at Stony Brook, 1981
Catedrático

Martínez Aponte, Francisco E. M.A.
University of Pennsylvania, 1978
Candidato al Ph.D.
Catedrático

Quiñones Pérez, Argeo T. M.A.
University of Massachusetts, 1982
Candidato al Ph.D.
Catedrático Asociado

Rodríguez Castro, Alicia. M.A.
Stanford University, 1978
Candidata al Ph.D.
Catedrática Asociada

Rodríguez Rodríguez, Ernesto L. M.A.
Virginia Polytechnic Institute, 1984
Candidato al Ph.D.
Catedrático Asociado

Segarra Almística, Eileen. Ph. D.
University of California at Berkeley, 1998
Catedrática Auxiliar

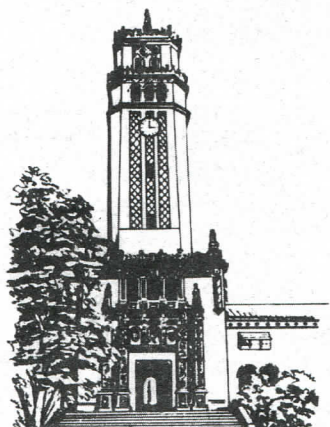
Toledo Rodríguez, Wilfredo. Ph.D.
Florida State University, 1990
Catedrático Asociado

Villagómez Escutia, Rafael. Ph.D.
Oklahoma State University, 1985
Catedrático Asociado

Intereso obtener información y/o documentos de solicitud de admisión al Programa Graduado de Economía de la Universidad de Puerto Rico.

- Nueva Admisión:** para estudiantes que no pertenecen al Sistema de la Universidad de Puerto Rico
- Readmisión:** para estudiantes que pertenecen al Sistema de la Universidad de Puerto Rico, pero no son estudiantes activos
- Cambio de Clasificación:** para estudiantes activos del Sistema de la Universidad de Puerto Rico
- Información General del Programa Graduado**

 Firma



**Departamento de Economía
Facultad de Ciencias Sociales
Universidad de Puerto Rico
Apartado 23345
San Juan, Puerto Rico 00931-3345**

**Teléfono: (1-787) 764-0000
extensiones 2455, 2459 ó 4167
E-mail: economia@upracd.upr.clu.edu
<http://rrpac.upr.clu.edu:9090/~economia>
Fax: (1-787) 763-5599**

Maestría en Economía

El Programa Graduado de Economía fomenta el estudio de los problemas fundamentales del pensamiento y la metodología económica y ofrece un currículo variado para que el estudiante pueda orientar sus cursos electivos al área de su interés. Se ofrecen cursos en teoría económica; sector público; desarrollo económico; economía monetaria y financiera y econometría y análisis cuantitativo.

Los egresados del programa ocupan puestos en el gobierno, la banca, compañías de consultoría, centros de investigación, y en universidades, tanto en el área administrativa como docente. Además, otros prosiguen estudios doctorales en los campos de economía y finanzas, entre otros.

El Programa de Maestría en Economía ofrece un número limitado de ayudantías de cátedra que conllevan una exención de matrícula y un estipendio mensual. Además, la Oficina de Asistencia Económica del Recinto de Río Piedras gestiona préstamos federales para estudiantes.

Se aceptan estudiantes para comenzar estudios en ambos semestres académicos. La fecha límite para rendir la solicitud de admisión al Departamento de Economía para la sesión de agosto es la segunda semana de febrero y para la sesión de enero el 15 de octubre.



Nombre

Urbanización

Calle

Número

Apartado Postal

Ciudad

País

Código

coloque
sello aquí

**Programa Graduado de Economía
Departamento de Economía
Facultad de Ciencias Sociales
Universidad de Puerto Rico
Apartado Postal 23345
San Juan, Puerto Rico 00931-3345**