

Esta publicación se hizo posible mediante el apoyo proporcionado por el Buró para América Latina y el Caribe, de la Agencia de Estados Unidos para el Desarrollo Internacional, bajo los términos del Fallo No. EDG-A-00-02-00007-00. Las opiniones expresadas pertenecen al autor y no necesariamente reflejan el enfoque de la Agencia de Estados Unidos para el Desarrollo Internacional.

LA FUNCIÓN DE LA COMUNIDAD CUBANOAMERICANA EN LA TRANSICIÓN CUBANA

Por

Sergio Díaz-Briquets y Jorge Pérez-López*

***Al final del ensayo aparece una nota bibliográfica sobre los autores.**

Resumen ejecutivo

La comunidad cubanoamericana está bien posicionada para ser un factor positivo tanto en la transición de Cuba como en su desarrollo económico a largo plazo. La comunidad es numerosa, relativamente acomodada en términos de posición económica y de educación, y tiene influencia política—características que le confieren la capacidad de aportar a Cuba considerables contribuciones económicas y apoyo a transformaciones políticas. Con un régimen político diferente en Cuba, la comunidad cubanoamericana podría contribuir en la transición no solamente mediante la continuación, e incluso la expansión, de actividades económicas, entre ellas las transferencias privadas, o remesas familiares, sino también a través de su capacidad para influir en la política exterior de EE.UU. hacia Cuba, así como el desarrollo de la política interna de Cuba.

En el transcurso de más de cuatro décadas, aproximadamente 1,5 millones de personas han emigrado de Cuba y se han instalado en países vecinos, principalmente en Estados Unidos. Para el año 2000, la población cubanoamericana había llegado a la cifra de 1.241.685 personas que vivían en 474.258 núcleos familiares con ingresos promedio de \$30.084. Esto representa un total de ingresos familiares de 14.200 millones de dólares. En 1997, los 125.182 negocios propiedad de cubanoamericanos, 30.203 de ellos con empleados pagados, tuvieron ventas e ingresos superiores a los 26.000 millones de dólares. Los conglomerados transnacionales y empresas cotizadas en bolsa, pero bajo el control cubanoamericano, generaron muchos miles de millones de dólares más en ventas e ingresos.

Si bien es difícil calcular con precisión la riqueza neta de la población cubanoamericana, esta parece ser considerable. En el año 2000, el patrimonio neto de los hogares cubanoamericanos podría haber llegado a los 20.000 millones de dólares, gran parte de ellos vinculados a la propiedad de viviendas. Si sumamos el patrimonio neto de la propiedad en negocios y de los núcleos familiares, podemos llegar a activos por un valor de hasta 40.000 o 50.000 millones de dólares. Por consiguiente, aun en el caso de que se invirtiese en la Cuba posterior a la transición una cantidad relativamente modesta de los activos combinados de los cubanoamericanos, esta sería gigantesca en comparación con los menos de 2.000 millones de dólares en inversiones extranjeras recibidas por el país desde que comenzó el Período Especial, a principios de los 90.

La comunidad cubanoamericana podría ayudar de muchas otras maneras en la reconstrucción de Cuba una vez alcanzada la transición. Podría acelerar el establecimiento de lazos comerciales y económicos entre las economías de EE.UU. y Cuba y facilitar la inserción de la isla a los mercados internacionales. Especialmente durante la transición, las redes de negocios entre la comunidad cubanoamericana y sus

homólogos en Cuba podrían ayudar a superar las barreras informales que inhiben el comercio internacional, tales como las deficiencias en el cumplimiento de contratos internacionales y la inadecuada información acerca de oportunidades comerciales.

Pensamos que la comunidad cubana que se ha establecido en Estados Unidos y en otras naciones de la Cuenca del Caribe podría constituir la base de una red transnacional de negocios que podría tener un impacto favorable sobre la economía de la isla. La comunidad empresarial cubanoamericana podría infundir energías al sector de la pequeña empresa en Cuba. Hay firmas cubanoamericanas en prácticamente todas las categorías industriales en los EE.UU., desde servicios hasta en los industrios. Tienen conocimientos prácticos de administración, de producción y técnicos que, si se dirigen adecuadamente, podrían dar vitalidad a un sector emergente de pequeñas empresas cubanas en período de tiempo relativamente corto. En virtud de su presencia en el mercado de Estados Unidos y su conocimiento del mismo, en Florida y en los demás sitios, las firmas propiedad de cubanos radicadas en EE.UU. podrían servir de conducto para nuevas líneas de exportación producidas en la isla y ayudar a encauzar oportunidades de negocios tales como el turismo hacia Cuba, una vez que EE.UU. levante el embargo.

Las firmas cubanoamericanas tienen suficientes recursos financieros para apoyar el surgimiento de pequeñas firmas en Cuba proporcionándoles capital de arranque así como capital de explotación hasta que las nuevas firmas lleguen a ser autosuficientes. Más aún, las firmas propiedad de cubanoamericanos radicadas en EE.UU. debieran ser capaces de encontrar posibles socios empresariales en la isla para crear redes de empresas que pudieran fomentar el comercio en Cuba entre personas que trabajan por cuenta propia o ciudadanos con experiencia en el mercado negro. Las firmas cubanoamericanas también podrían desempeñar el papel de “primeros promotores”, inversionistas que podrían integrarse en el mercado cubano al principio de la transición y, con su presencia y ejemplo, cambiar las expectativas del mercado y adelantar el flujo de inversiones directas extranjeras procedentes de fuentes más convencionales.

Durante la transición, las remesas familiares podrían ayudar a cubrir la brecha en la balanza de pagos, que probablemente se producirá como resultado de la reestructuración y modernización de la base económica de Cuba. En la medida en que la comunidad cubanoamericana mantenga, y aun aumente, los niveles de envíos de remesas familiares, se ofrecerá respiro a las autoridades financieras que estén manejando la transición. Para poner en perspectiva la magnitud de estos flujos, el valor total de las exportaciones cubanas de productos de la industria azucarera en 1998 fue de 599 millones de pesos; en 1999, 463 millones de pesos, y en el 2000, 453 millones de pesos. En el 2000 las remesas familiares superaron a los ingresos por exportaciones de azúcar en casi un 60 por ciento. Los casi 4.000 millones de pesos en remesas entre 1995 y 2000

aventajaron con creces los 1.300 millones de pesos en inversiones directas extranjeras que afluyeron al país en el mismo período.

En los años 90, el turismo fue el motor de Cuba para el crecimiento económico. La amplia infraestructura cubana para turismo internacional, dedicada principalmente al turismo de “sol y arena”, está seriamente subutilizada por lo menos la mitad del año. Las llegadas de turistas internacionales a Cuba son altamente estacionales. La comunidad cubanoamericana podría ser una fuente de turistas que viajaran a la isla durante los períodos en que el turismo afloja, con lo que se ocuparían instalaciones inactivas y se mantendría el empleo todo el año para los trabajadores del sector del turismo. Los cubanoamericanos que desearan visitar la isla por razones culturales o familiares pueden ser más flexibles en cuanto a la época del año en que viajen a la isla.

Las personas mayores de edad y las retiradas que tienen mucha flexibilidad para arreglar sus programas, son objetivos especialmente deseables a efectos de turismo y de reubicación. Un paquete de vacaciones, con precio atractivo, que incluya la opción de alquilar habitaciones adicionales para familiares en la isla incrementaría la probabilidad de que miembros de la comunidad cubanoamericana viajen a la isla y usen las instalaciones turísticas, en lugar de apiñarse en sobrecargadas viviendas privadas. La posibilidad de viajar desde Florida a Cuba en un automóvil personal sería muy atractiva para muchos viajeros. El restablecimiento de servicio de ferry de automóviles desde dos o tres puntos tanto en Florida como en Cuba, podría ser también un incentivo para estimular los viajes.

Para facilitar el regreso a la isla de la comunidad cubanoamericana que está en el extranjero, un gobierno post-transición en Cuba tendría que modificar algunas leyes y regulaciones. En primer lugar, deberían eliminarse los impedimentos a los emigrados para viajar y regresar temporalmente a la isla. El gobierno debe también eliminar impedimentos similares que afectan al regreso permanente, especialmente el status legal en la isla, de quienes regresen. Un incentivo poderoso consistiría en permitir que los emigrantes cubanos pudieran tener doble nacionalidad.

La comunidad cubanoamericana puede ejercer una influencia positiva en la transición de la isla usando su considerable familiaridad con el sistema político de EE.UU. y conocimiento del libre mercado para influenciar la política de EE.UU. hacia Cuba y la política de desarrollo económico en un régimen después de Castro. A medida que progresa la transición, la comunidad cubanoamericana puede ser decisiva para persuadir a EE.UU. de que adopte medidas políticas que apoyen una Cuba democrática de libre mercado a largo plazo. Podría persuadir al gobierno de EE.UU. para que actuase con rapidez para otorgar a Cuba los beneficios de comercio internacional otorgados a

otros países de la Cuenca del Caribe. Entre ellos podría estar el tratamiento arancelario de nación más favorecida en la relación comercial, elegibilidad para préstamos del Export-Import Bank, garantías para inversiones por parte del Overseas Private Investment Corporation, elegibilidad para exportaciones agrícolas a Estados Unidos, un convenio bilateral de libre comercio, y un tratado bilateral de inversiones, si se demostrase que este último sería de utilidad para fomentar la inversión de EE.UU. en la isla. La comunidad cubanoamericana también podría apoyar que, como país democrático y orientado hacia el mercado, se diese a Cuba un lugar en la mesa de negociaciones para un Área de Libre Comercio de la Américas (ALCA.) La posibilidad de que el ALCA se vuelva realidad aumentó considerablemente con la promulgación, por parte del Congreso de EE.UU., de la legislación de la Autoridad para el Fomento del Comercio (Trade Promotion Authority) en Agosto de 2002.

La comunidad cubanoamericana también debiera instar a Estados Unidos a que ayude a una Cuba en transición mediante el respaldo a su petición de readmisión, o admisión, según sea el caso, en instituciones financieras globales y regionales que pudieran ayudar a Cuba a financiar su desarrollo futuro, entre ellas el Banco Mundial, el Fondo Monetario Internacional, y el Banco Interamericano de Desarrollo. El acceso a la asistencia técnica y al respaldo financiero de estas instituciones será de importancia crucial para una Cuba democrática orientada hacia el mercado. Para complementar sus actividades dentro de Estados Unidos para apoyar una transición en Cuba, la comunidad Cubanoamericana también puede ejercer una influencia positiva en la transición, manteniéndose informada sobre la política económica de Cuba y tratando de involucrarse en su establecimiento cuando sea necesario.

Introducción

Aunque el gobierno de Cuba sobrevivió a la disolución del bloque socialista y ha podido resistir el movimiento hacia el pluralismo democrático y economías de mercado que barrieron el antiguo mundo socialista, el que estos cambios se produzcan en la isla es solamente cuestión de tiempo. En la última década, el gobierno cubano ha perseguido un único objetivo: *resistir*. Siendo así, no ha tenido un programa positivo que haga frente a los problemas sociales y económicos que afectan al ciudadano cubano promedio y no ha ofrecido a la población una vía mediante la cual pueda expresar abiertamente sus puntos de vista acerca de los problemas que afectan la nación.

Cómo y cuándo cambiará el *status quo* en Cuba es algo puramente especulativo. La forma que adopte la transición dependerá de cómo se produzca — preferiblemente a través de un proceso pacífico de negociación y concertación que a través de una lucha violenta — y de cuándo se produzca — preferiblemente pronto, con la partida de los líderes actuales y no con la muerte natural de los mismos. Los analistas han desarrollado muchos escenarios de transición hipotéticos para Cuba basados en las experiencias de otros países y en las peculiaridades del sistema cubano. Este trabajo no especula sobre la forma ni el momento de la transición de Cuba hacia la democracia y orientación hacia el mercado porque, en nuestra opinión, la comunidad cubanoamericana desempeñará un papel importante en dicha transición, sea cual sea la forma y el momento en que se produzca.

Durante las últimas cuatro décadas, más de 1,5 millones de personas han emigrado de Cuba. Su motivación para irse ha sido muy diversa. En algunos casos, se fundaba estricta o principalmente en oposición política al autoritario régimen socialista

de Cuba y a la ausencia de libertades básicas; en otros casos, en el deseo de mejorar condiciones y oportunidades económicas. La gran mayoría de estos emigrantes se estableció en Estados Unidos y, con el tiempo, se ha concentrado en el Estado de Florida.¹ La capacidad económica de esta comunidad es considerable por sí misma y más aún cuando se compara con la penosa situación que padece la economía cubana. Basándonos en datos del Buró del Censo de EE.UU. se puede calcular que, en 1999, los ingresos de la comunidad cubanoamericana fueron de \$14.200 millones; los negocios propiedad de cubanoamericanos en Estados Unidos tuvieron rentas por un valor de más de \$26.500 millones en 1997, según un estudio realizado por el Buró del Censo de EE.UU. Si en las estimaciones se incluyeran todos los negocios controlados por cubanoamericanos, entre ellos los que se cotizan en bolsa, las rentas podrían llegar a ser del orden de los \$50.000 millones.

La comunidad cubanoamericana está bien situada para ser un factor positivo en la transición de Cuba y en el desarrollo económico del país a largo plazo. La comunidad es numerosa, relativamente acomodada en términos económicos y de educación, y con influencia política, características que conllevan la capacidad para una contribución considerable a la transformación económica y política en la isla. Bajo un régimen político distinto en Cuba, la comunidad cubanoamericana podría contribuir a la transición no solo mediante la continuación, o incluso el aumento, de las remesas familiares y otras intervenciones de tipo económico sino también con su capacidad de influir sobre la política a seguir — la política exterior de EE.UU. hacia Cuba al igual que sobre el desarrollo de política en la isla.

Es relevante el hecho de que la capacidad de la comunidad cubanoamericana para influir en la transición cubana no presupone una comunidad monolítica u organizada en Estados Unidos. Si bien la convergencia de puntos de vista entre cubanoamericanos podría ayudar a influir para que el sistema político de EE.UU. diseñe maneras concretas de ayudar a Cuba, muchas de las interrelaciones que, según prevemos, se desarrollarán, serán probablemente desorganizadas y espontáneas, resultado de negocios coétnicos y redes sociales, que no requerirán dirección desde un punto central.

El papel que realmente desempeñe la comunidad cubanoamericana en la transición dependerá, en gran medida, de la política y acciones del gobierno cubano. Un Gobierno cubano en transición podría tomar muchas medidas de tipo promocional, regulador y legal para facilitar o impedir la participación de la comunidad cubanoamericana. Entre las primeras tendría importancia la concesión de doble nacionalidad a personas nacidas en Cuba y a sus descendientes que hayan adquirido otra nacionalidad, una medida tomada en años recientes por México, Colombia y varios países de América Central para fomentar una integración más plena de las comunidades emigradas con sus economías y sociedades.

La comunidad cubanoamericana y sus recursos económicos

La contribución económica de la comunidad cubanoamericana a la reconstrucción de Cuba es función de muchas variables, entre ellas la forma en que se produzca la transición y las condiciones políticas y económicas del país. Los determinantes clave, sin embargo, son los recursos económicos de la comunidad cubanoamericana y la medida en que la comunidad esté deseosa de enviar o invertir en Cuba una parte de sus recursos financieros. Los recursos financieros de la comunidad cubanoamericana pueden

enfocarse desde dos puntos de vista: 1) calculando sus activos; o 2) calculando sus ingresos por familia y los de fondos que obtienen los negocios en sus operaciones. Los enfoques se complementan entre sí ya que la magnitud de los fondos que entran tiene una influencia decisiva en la acumulación de patrimonio.

Hay una potencial fuente sólida de información acerca del patrimonio de la comunidad cubanoamericana. Las estimaciones trienales del patrimonio de familias del Estudio de las Finanzas del Consumidor, de la Junta de Gobierno de la Reserva Federal (Kennickel et al. 2000) contienen datos detallados sobre patrimonio neto familiar en términos de activos financieros, incluyendo cuentas corrientes, certificados de depósito, bonos de ahorro, fondos mutuos, cuentas de jubilación y seguros de vida; activos no financieros, tales como vehículos, residencia principal, otras propiedades residenciales, participación neta en propiedades comerciales, y participación en negocios, así como ganancias de capital no realizadas. Las estimaciones de patrimonio neto se obtienen deduciendo las deudas de la familia, como saldos pendientes de hipoteca, préstamos a plazos, saldos de tarjetas de crédito, y otras líneas de crédito, del valor de los activos. En el caso de estos estudios, la expresión “familia” corresponde, con mucha aproximación, a la definición “household” (núcleo familiar) del censo.

Las estimaciones de patrimonio neto de la Junta de Gobierno de la Reserva Federal, sin embargo, solamente están disponibles en cuanto a la población general y algunos subgrupos seleccionados — Blancos no-Hispanos, no-Blancos o Hispanos — pero no para subgrupos étnicos de la población definidos más estrechamente, tales como cubanoamericanos. Este inconveniente puede superarse parcialmente examinando otros conjuntos de datos y estimando dimensiones seleccionadas del patrimonio

cubanoamericano alrededor del año 2000. En este trabajo nos concentramos en el componente de patrimonio representado por la propiedad de la vivienda. Sobre la base de esta estimación, y en el supuesto clave de que la medida en que el componente vivienda representa el patrimonio general en la población total de EE.UU. se refleja también en la población cubanoamericana, llevamos a cabo estimaciones de patrimonio de esa población. Según se pondrá de manifiesto, muy probablemente estas estimaciones subvaloran la medida real del patrimonio cubanoamericano ya que no es posible tomar en cuenta con exactitud muchos otros tipos de fuentes de riqueza financiera y no financiera tales como bonos, acciones, fondos mutuos, otras propiedades residenciales y participación en negocios.

Limitaciones similares hacen que haya dudas acerca de la fiabilidad de las estimaciones de ingresos e ingresos de cubanoamericanos que presentamos más abajo. Las estimaciones reflejan solamente fuentes de ingresos que son medibles fácilmente, ignorando otras posibles fuentes que no se pueden reflejar con precisión en los cómputos de estadísticas oficiales. Las estadísticas sobre ingresos son notorias por su tendencia a subestimar los valores reales, lo que se debe principalmente a la resistencia, por parte de las personas que responden, a dar información veraz acerca de sus finanzas. Si bien los informes de ingresos de compañías son, por lo general, más sólidos, en ellos es difícil diferenciar la participación en los ingresos que corresponderían a los principales accionistas de la que correspondería a otros accionistas en compañías públicas controladas por cubanoamericanos.

Comenzamos con una descripción resumida de las principales características demográficas y socioeconómicas de la población cubanoamericana tomada de varias

fuentes. A esto le sigue la presentación del componente del patrimonio que corresponde a vivienda y del patrimonio general. A continuación consideramos los ingresos totales por familia: 1) en 1999 y rentas anuales de negocios propiedad de cubanoamericanos según se reflejan en el estudio de 1999 sobre Empresas de Negocios Propiedad de Minorías; y 2) para los negocios propiedad de cubanoamericanos mejor capitalizados, basado en el estudio hecho para 2002 sobre algunos de los más grandes negocios de hispanos, que lleva a cabo todos los años la revista *Hispanic Business* y otras fuentes. Algunas de las más grandes empresas propiedad de cubanoamericanos, en particular las que se cotizan en bolsa, se excluyen del Estudio de Empresas de Negocios Propiedad de Minorías, pero quedan recogidas en otras fuentes de datos. Al final de esta sección ofrecemos una instantánea de la capacidad económica de la comunidad cubanoamericana así como de la de Cuba.

Perfil estadístico de la comunidad cubanoamericana

La comunidad cubanoamericana se define como personas nacidas en Cuba y sus descendientes nacidos en EE.UU. Según el Censo del 2000 (2002), la magnitud de esta comunidad aumentó en 188.488 personas, o sea, un 15,3 por ciento, entre el 1990 y el 2000, desde 1.053.197 en 1990 (Censo de EE.UU. 2003). Si bien no existen todavía estadísticas detalladas del censo del 2000 para diferenciar el componente de los nacidos en EE.UU. del componente de los nacidos en la isla, en 1990, 298.481 personas (28,3 por ciento) habían nacido en EE.UU. Esta proporción se redujo durante el período transcurrido entre los dos censos debido a dos razones. La mortalidad en el componente nacido en Cuba, relativamente viejo, es más alta que el promedio, con una media de 46,8 años en 1990, y los índices cubanoamericanos de fertilidad son muy bajos. Además,

aumentó la inmigración. Según las estadísticas del Servicio de Inmigración y Naturalización (2002, 27) entre 1990 y 1999 fueron admitidos en Estados Unidos 160.645 inmigrantes cubanos. Estas cifras sugieren que casi un 80 por ciento del crecimiento de la población cubanoamericana durante el periodo transcurrido entre los dos últimos censos fue resultado de la reanudación de la inmigración en gran escala después de los acuerdos migratorios de 1994 entre Cuba y Estados Unidos.

El censo de EE.UU. del 2000 también pone de manifiesto que el 18,5 por ciento de la población cubanoamericana, es decir, 230.325 personas, tenían 18 años de edad o menos, una proporción casi idéntica a la de los de edad mayor de 65 años, 18,4 por ciento, o 228.677 personas. El resto lo constituye la población en edad laboral, con un 63.1 por ciento, o sea, 782,683 personas. Tomando todas las edades en conjunto, se percibía una ligera mayoría de hombres con respecto a mujeres, con 100 hombres por cada 99.6 mujeres. Sin embargo, las proporciones entre los sexos varían considerablemente según las edades. El número de hombres era superior al de mujeres hasta la edad de 59 años. Entre las edades de 25 a 49 años el número de hombres excedía al de mujeres por un amplio margen; en algunos intervalos de edad de cinco años (30-34 y 40-44) había 116 hombres por cada 100 mujeres. Con toda probabilidad, este desequilibrio de proporciones por sexo es consecuencia de emigración selectiva, especialmente durante las emigraciones del Mariel y de los Balseros. Para grupos de edades mayores, ocurre lo contrario, siendo el número de mujeres mayor que el de los hombres, debido a una mayor esperanza de vida por parte de las mujeres. Para edades de 55 a 59 años, había 95,1 hombres por cada 100 mujeres, y para edades de 70 a 74, había 83,3. En el grupo de 80 a 84 años había 59 hombres por cada 100 mujeres.

En la Tabla 1 se presenta una visión general de la evolución de la población cubanoamericana entre 1990 y 2000, y en ella se muestran indicadores comparables extraídos del Censo de EE.UU. del 1990 y del Estudio de la Población Actual (Current Population Survey—CPS) (Buró del Censo 2001) actualizado con datos seleccionados del Censo del 2000 hasta ahora publicados. Durante la década la población cubanoamericana continuó envejeciendo, variando su edad mediana entre 38,9 y 40,1 años. Al mismo tiempo, los logros en el terreno de la educación parecen haber mejorado considerablemente. El porcentaje de la población de 25 o más años con una educación que no había llegado a terminar la escuela secundaria bajó de un 43,4 por ciento en el 1990 a un 27 por ciento en el 2000. Consecuente con esta mejora en los logros en educación se produjo un incremento en el porcentaje de la población de 25 o más años con una educación universitaria o de más alto nivel: conforme al CPS, en el 2000, un 23,1 por ciento de la población cubanoamericana había recibido una educación de alto nivel, en contraste con un 9,4 por ciento en 1990.

Tabla 1- Características seleccionadas de la población cubanoamericana.
Censo de EE.UU. 1990, Estudio de la Población Actual del 2000, y Censo de EE.UU. del 2000.

	Censo del 1990	CPS del 2000
Población	1,053,197	1,241,685 (a)
Mediana de edades	38.9	40.1 (a)
Educación (25+)		
Menos que escuela universitaria (%)	43.4	27
Diploma de universidad o más alto (%)	16.5	23.1
Status en la fuerza laboral (16+)		
En la fuerza laboral (%)	65	61.3
Status de empleo (16+)		
Empleados (%)	92.5	94.2
Ocupación (16+)		
Gerencial y profesional (%)	23.2	23.5
Técnico, ventas y apoyo administrativo (%)	34.1	34
Ocupaciones de servicio (%)	13.2	13.5
Producc. prec., artesanía, reparación (%)	11.7	11.1
Operadores, fabricantes, obreros (%)	16.5	17.3
Agricultura, silvicultura, pesca (%)	1.3	0.6
Número de núcleos familiares	392,200	474,258 (a)
Ingresos del núcleo familiar		
Menos de \$14.999 (%)	28.7	28.9
\$15.000 a \$24.999 (%)	16.7	13.4
\$25.000 a \$34.999 (%)	14.7	13.1
\$35.000 a \$49.000 (%)	16.8	12.2
\$50.000 a \$74.000 (%)	13.9	13.3
\$75.000 y más (%)	9.2	19.1
Mediana de ingresos		
Núcleo familiar	\$27,741	\$30,084
Familia	\$32,417	\$39,432
Status de pobreza (familias)		
Por debajo del nivel de pobreza (%)	11.4	15

(a) Datos del Censo de EE.UU. del 2000

Fuente: U.S. Census Bureau, 1993, Persons of Hispanic Origin in the United States, 1990, CP-3-3; Census Bureau 2001, *The Hispanic Population in the United States*, Current Population Reports, Marzo 2000, P20-535, Washington, D.C.

En el 2000, el 61,3 por ciento de la población cubanoamericana de 16 o más años de edad estaba en la fuerza laboral, lo que es un porcentaje algo inferior al de 1990 (65 por ciento). Sin embargo, estaba empleado un porcentaje más alto (94,2 por ciento) que en 1990 (92,5 por ciento), un reflejo de la prosperidad de fines de los 90. En cuanto a ocupación, la distribución de los trabajadores cubanoamericanos no cambió de manera apreciable entre 1990 y 2000. Los cambios más pronunciados consistieron en un pequeño aumento (5 por ciento) en el porcentaje de trabajadores dedicados a las categorías que requerían menos aptitudes (operadores, fabricantes, y obreros), y una notable disminución (54 por ciento) en el porcentaje de los que trabajaban en la agricultura, silvicultura y pesca.

Entre 1990 y 2000, el número de núcleos familiares cubanoamericanos creció de 392.200 a 474.258. En el 2000, un 72 por ciento (341.587) eran núcleos familiares consistentes en familias, y el 28 por ciento (132.761) no lo eran. Entre estos últimos estaban incluidos 104.298 personas que vivían solas, y de las cuales 45.101 tenían más de 65 años de edad. El promedio de los habitantes de un núcleo familiar era de 2,77 personas, en comparación con 3,22 personas como promedio en los núcleos familiares consistentes en familias. Más de la mitad de los núcleos familiares cubanoamericanos (57.6 por ciento de 273.123) eran propietarios de las viviendas que ocupaban en el 2000.

El porcentaje de núcleos familiares cubanoamericanos que ganaba menos de \$35.000 al año se redujo, de un 60,7 en el 1990, a un 55,4 por ciento en el 2000, al tiempo que el porcentaje de núcleos familiares con ingresos de más de \$75.000 anuales más que dobló, pasando del 9,2 por ciento en el 1990 al 19,1 por ciento en el 2000. Esta tendencia está en línea con la prosperidad económica durante los años 90 y los logros

conseguidos por los cubanoamericanos en el campo de la educación, si bien no está en línea con la reciente incorporación, en gran escala, en la fuerza laboral, de inmigrantes recientes que no tienen conocimientos del idioma inglés ni del mercado laboral de EE.UU. Los aumentos de ingresos medios fueron también notables: los ingresos medios por núcleo familiar se incrementaron en un 8,4 por ciento, pasando de \$27.741 en el 1990 a \$30.084 en el 2000. El incremento de un 21,6 por ciento en los ingresos medios por familia, de \$32.417 en el 1990, a \$39.432 en el 2000, fue mucho mayor que el de los ingresos medios por núcleo familiar.

Cuatro de cada cinco cubanoamericanos (un 82,7 por ciento), según el CPS, vivían por encima del nivel de pobreza en el 1990. La pobreza era más común entre los ancianos, con un 28,9 por ciento de las personas de 65 o más años con ingresos por debajo del nivel de pobreza, en contraste con un 20,2 por ciento para los menores de 18 años de edad, y un 12,2 por ciento para los de edades comprendidas entre los 18 y los 64 años. Un quince por ciento de las familias estaban por debajo del nivel de pobreza. Quienes estaban en mejores condiciones económicas eran las familias consistentes en una pareja casada, con solamente un 10,3 por ciento con ingresos por debajo del nivel de pobreza. Para las familias encabezadas por un jefe de familia del sexo masculino sin una esposa presente, el 19,8 por ciento eran pobres. Esta proporción casi se dobla (33,8 por ciento) para las familias encabezadas por una mujer sin un esposo presente.

La vivienda, en el patrimonio cubanoamericano

Xiao Di (2001) ha examinado en detalle el papel que desempeña la propiedad de la vivienda dentro del patrimonio de los núcleos familiares en Estados Unidos. Hace la observación de que, aunque los valores de la vivienda son altamente cíclicos, el aumento

del valor de la vivienda influye con frecuencia de manera considerable en el patrimonio del núcleo familiar. Este fue el caso entre 1995 y 1998 cuando el valor de las residencias primarias aumentó un 20 por ciento, pasando de 7,8 a 9,4 millones de millones de dólares. A pesar del rápido crecimiento en el valor de las acciones de bolsa en los 90, el valor neto de la vivienda era todavía la fuente principal de patrimonio en la mayoría de núcleos familiares de Estados Unidos en los 90, con más de dos tercios de los núcleos familiares de Estados Unidos propietarios de sus viviendas, si bien la mayoría de ellas estaban hipotecadas. Xiao Di cita estadísticas que muestran que “quienes tienen mayor capacidad e inclinación para acumular riquezas, casi invariablemente son propietarios de sus viviendas” en lugar de vivir en viviendas alquiladas (2001, 13). En varios estudios, el Buró del Censo de EE.UU. ha llegado a la conclusión de que “la propiedad de la vivienda constituye la parte mayor del patrimonio neto” (Eller 1994, vii). Tanto en 1988 como en 1991, el 43 por ciento del patrimonio neto total de los núcleos familiares lo constituía la propiedad de la vivienda.

La disparidad en patrimonio neto entre distintos grupos socioeconómicos y demográficos es sumamente significativa; independientemente de edades, etnias y niveles de ingresos, los propietarios de vivienda siempre acumulan mucho más patrimonio que los inquilinos. En 1998, por ejemplo, según estadísticas entresacadas por Xiao Di del Estudio de Finanzas del Consumidor (Survey of Consumer Finances), el patrimonio neto medio de los propietarios de vivienda era de \$132.130, en comparación con \$4.200 de los inquilinos. Entre los hispanos, la diferencia era igualmente importante, con un patrimonio neto medio de \$70.000 de los propietarios de vivienda, 35 veces mayor que el de los inquilinos, con \$2.000. Entre hispanos y otras minorías, el valor neto de la vivienda es un

componente preponderante del patrimonio neto del núcleo familiar. En el 50 por ciento de los núcleos familiares hispanos, el valor neto de la vivienda representa el 70 por ciento, o más, del patrimonio neto.

Xiao Di sugiere que la propiedad de la vivienda tiene varias funciones importantes en la acumulación de patrimonio dentro de los núcleos familiares. Actúa como elemento compensador, puesto que el patrimonio consistente en vivienda está distribuido con más equidad que el patrimonio neto por núcleo familiar. También actúa como un factor para la acumulación de riqueza a lo largo del tiempo: a pesar de los altibajos que pueda tener el mercado de la vivienda, algunos indicadores dan a entender que entre el 1970 y el 2000, el valor de la vivienda aumentó entre un 5 y un 10 por ciento por año, dependiendo de su ubicación (Oliver y Shapiro 1997, citados en Xiao Di 2001, 20). La propiedad de la vivienda también actúa como productor de riqueza cuando los propietarios de vivienda utilizan el valor neto de su vivienda como garantía colateral para obtener dinero prestado con el fin de financiar empresas de negocios, inversiones, o educación. Finalmente, las hipotecas de tasa fija se comportan como protectoras del patrimonio ya que se comportan como un freno contra los aumentos de costos de vivienda. Pero por otra parte, la propiedad de la vivienda puede interferir con la acumulación de riqueza. Al tener sus activos invertidos en vivienda, los posibles inversionistas podrían verse imposibilitados de lograr mejores rentabilidades en otros tipos de inversión. Asimismo, comprar o vender una vivienda en el momento inoportuno del ciclo del mercado de la vivienda, puede ser costoso.

En general, sin embargo, el análisis y las estadísticas manejadas por Xiao Di indican claramente la importancia del valor neto de la vivienda como elemento de medida

para determinar el patrimonio potencial de cualquier segmento de la población de EE.UU., incluyendo el cubanoamericano. Aunque no se dispone de estadísticas detalladas para comunidades étnicas, es posible hacer un cálculo aproximado, dentro de márgenes razonables, del patrimonio de los núcleos familiares cubanoamericanos, combinando datos del Censo de EE.UU. del 2000 con estadísticas del Estudio de la Vivienda Estadounidense para Estados Unidos, de 1999 (U.S. Department of Housing and Urban Development 2000 – Departamento de Vivienda y Desarrollo Urbano, de EE.UU.).

El Censo de EE.UU. del 2000 incluye estadísticas sobre el número de núcleos familiares cubanoamericanos y el número de propietarios de vivienda dentro de estos núcleos familiares. Para viviendas propiedad de núcleos familiares hispanos (aunque no para núcleos familiares cubanoamericanos) se puede obtener directamente datos sobre la mediana del precio de compra de vivienda², la mediana del saldo pendiente del principal³, y la mediana del valor actual estimado⁴, así como datos sobre varios intervalos de valores de vivienda, desde menos de \$10.000 hasta más de \$300.000. De las cifras anteriores es posible calcular aproximadamente el valor neto de la mediana y el aumento del valor de la mediana. Las cifras también están desglosadas para cuatro subdivisiones geográficas principales, a saber, Noreste, Estados Centrales, Sur y Oeste. Las cifras de propiedad de vivienda para núcleos familiares cubanoamericanos para el país en conjunto y para Estados en particular se pueden encontrar en el Censo de EE.UU. del 2000.

Utilizando varios supuestos y combinando los datos de varias maneras, obtuvimos una gama de estimaciones brutas del componente del patrimonio cubanoamericano en 1999 relacionado con la propiedad de vivienda. En nuestros cálculos suponemos que el valor de la propiedad cubanoamericana de vivienda se distribuye normalmente, es decir

que los valores de las medianas corresponden a los valores medios⁵. Por esto, si bien las estimaciones presentadas pueden reflejar con precisión el valor total neto de la propiedad de viviendas por parte de núcleos familiares cubanoamericanos, la propiedad de vivienda solo se puede interpretar como un elemento parcial de predicción del patrimonio neto de los núcleos familiares cubanoamericanos.

También suponemos que los valores de propiedad de vivienda de cubanoamericanos, son iguales a los de la población hispana como conjunto. Para simplificar los cálculos, suponemos, además, que todas las viviendas propiedad de cubanoamericanos no situadas en Florida (el Sur) están en el Noreste, por tratarse de la región, después de Florida, donde hay más concentración de cubanoamericanos⁶. Las estimaciones resultantes se muestran en la Tabla 2.

Tabla 2 – Componente de patrimonio consistente en la propiedad de vivienda por parte de núcleos familiares; comunidad cubanoamericana, 1999.

	<u>Mediana de precio de compra</u>	<u>Monto total de principal pendiente</u>	<u>Mediana del valor actual</u>	<u>Valor neto</u>	<u>Aumento de valor</u>
Estados Unidos	\$63.773	\$65.411	\$98.749	\$33.338	\$34.976
Sur	46.624	50.450	73.137	22.687	26.513
Noreste	86.979	77.152	122.724	45.572	35.745

Estimaciones del componente de patrimonio consistente en la propiedad de viviendas de cubanoamericanos

Viviendas propiedad de núcleos familiares cubanoamericanos en Estados Unidos

Mediana del valor neto de viviendas

Estimación 1 –
273.123

X \$33.338 = **\$9.100 millones**

Estimación 2 –

Sur 199.396 X \$22.687 = \$4.500 millones

Noreste 73.727 X \$45.572 = \$3.400 millones
= **\$7.900 millones**

Fuente: Basado en U.S. Department of Housing and Urban Development, 2000, tablas 6-14 y 6-15, pp. 347-348 y 352-353; y U.S. Census Bureau, 2002

De los 474.258 núcleos familiares cubanoamericanos en el 2000, un 57.6 por ciento eran propietarios de su vivienda. De estas viviendas propiedad de cubanoamericanos, 199.396 estaban en el Estado de Florida. Los valores netos de propiedad de viviendas — la diferencia entre el valor actual estimado y el monto total de principal pendiente — para todos los núcleos familiares hispanos en el 1999 era de \$33,338 para EE.UU.; 22.687 para el Sur; y \$45.572 para el Noreste. El aumento del valor de viviendas se calculó sustrayendo, del valor medio estimado actual de la vivienda, el valor medio del precio de compra. Como era de esperar, hay una estrecha correlación

entre el valor medio estimado actual de la vivienda y el aumento del valor estimado, especialmente para la estimación nacional.

Si suponemos que los valores medios netos para viviendas propiedad de cubanoamericanos corresponden a los valores medios de los Estados Unidos como conjunto, se puede estimar que el patrimonio cubanoamericano relacionado con la propiedad de la vivienda llegó a unos \$9.000 millones en 1999. Esta estimación es algo menor cuando se basa en estadísticas del censo que indican que el 73 por ciento de todos los núcleos familiares cubanoamericanos que son propietarios de la vivienda residen en el Sur, y el resto en el Noreste. Bajo estos supuestos, la estimación es de, aproximadamente, \$8.000 millones. Por consiguiente, es razonable admitir que los límites están entre \$8.000 y \$9.000 millones.

Si se considera, además, que la riqueza neta correspondiente a la propiedad de viviendas representa entre el 43 por ciento (de los núcleos familiares de EE.UU.) y el 70 por ciento (de los núcleos familiares hispanos) del patrimonio total de los núcleos familiares, se puede llegar a la conclusión de que en el 1999 el patrimonio de los núcleos familiares cubanoamericanos estaba entre los 11.000 y los 21.000 millones de dólares. Dada la amplitud de la brecha entre estos estimados sería problemático considerar posibles subestimaciones pero, teniendo en cuenta los aspectos mencionados anteriormente, no se debe descartar esta posibilidad.

Ingresos de los núcleos familiares en el 1999

Si multiplicamos la mediana de los ingresos estimados por núcleo familiar, de \$30.084, por el número total de núcleos familiares cubanoamericanos enumerados en el censo del 2000, se obtiene una estimación de los ingresos totales de los núcleos

familiares de \$14.200 millones. Esta cifra subestima la verdadera magnitud, ya que se basa en la mediana de los ingresos por núcleo familiar. Puesto que la mediana minimiza el peso de aquellos que se alejan de la mediana porque tienen altos ingresos, la estimación resultante sería inferior a la que se obtendría si se hubiera dispuesto de una estimación de los ingresos medios por núcleo familiar. Se supone que esta estimación incluye sueldos y otras fuentes recurrentes de ingresos tales como pagos de la Seguridad Social, pensiones, asistencia pública, y otros.

Rentas de negocios propiedad de cubanoamericanos

El crecimiento de empresas en Estados Unidos fue extraordinario entre 1969 y 1997, con un incremento de 2,5 veces, pasando de 8,05 millones a 20,8 millones de empresas. Al mismo tiempo, el número de firmas propiedad de hispanos, así como firmas propiedad de otras minorías, creció 12 veces, yendo de 100.000 en 1967 a 1,2 millones en 1997. Durante las casi tres décadas de 1969 a 1997, el número de firmas propiedad de cubanoamericanos, como se muestra en la Tabla 3, creció a un paso todavía más acelerado que aquellas que eran propiedad de la población hispana en conjunto. Durante este período, el número de firmas propiedad de cubanoamericanos⁷ aumentó 30 veces, pasando de 4.237 a 125.182. El número de firmas propiedad de cubanoamericanos con empleados pagados, después de una aparente caída en los años 70, comenzó a crecer rápidamente a principios de los 80⁸. Para 1997, el 24 por ciento de todos los negocios propiedad de cubanoamericanos, es decir, 30.203, tenía empleados pagados. Muchas de las firmas que no tenían empleados pagados se concentraban en el sector de servicios, una amplia categoría que comprende desde trabajadores que ofrecen servicios personales que no requieren aptitudes especiales hasta servicios profesionales.

Table 3

Tendencias seleccionadas de firmas propiedad de cubanoamericanos en Estados Unidos, 1969 a 1997							
Año del censo	1969	1972	1977	1982	1987	1992	1997
Todas las firmas	4.237	10.640	13.915	36.631	61.470	93.096	125.182
Firmas con empleados	1.360	2.652	2.684	5.215	10.768	17.839	30.203
Porcentaje con empl. pagados	32	25	19	14	18	19	24
Firmas por 100.000 habts.							
<u>Todas las firmas</u>			3.650				9.952
<u>Firmas con empleados</u>							2.401
Ventas e ingresos en dólares del año (en miles)							
<u>Todas las firmas</u>	162.667	545.222	1.868.441	2.149.198	5.481.974	15.568.045	26.492.208
Ventas e ingresos en dólares de 1997 (en miles)							
<u>Todas las firmas</u>	711.392	2.093.489	4.948.566	3.574.546	7.744.933	17.808.286	26.492.208
<u>Firmas con empleados</u>	429.537	1.202.966	3.772.693	2.321.260	5.971.997	15.284.913	23.873.183
Porcentaje de ventas e ingresos de firmas con empleados	60,4	n.a.	76,2	64,9	77,1	85,8	90,1
Porcentaje de corporaciones	3,4	n.a.	6,1	5	8,9	18,3	25,4
Porcentaje de firmas en Miami-Dade	41,6	6,3	52,7	56,8	56,6	50,4	57,8

En dólares constantes de 1997, el total de ventas e ingresos de las firmas propiedad de cubanoamericanos creció, de \$711 millones en el 1969 (una cifra que subestima, en una medida desconocida, el volumen real), a \$26.500 millones en el 1997⁹. Las firmas con empleados pagados—que eran la cuarta parte del total—representaron el 90 por ciento de todos los ingresos.

Ingresos de algunos negocios grandes pertenecientes a cubanoamericanos

Aparte de los negocios cubanoamericanos, en su mayoría pequeños y medianos, identificados por el Buró del Censo de EE.UU., un gran número de firmas grandes, tanto de propiedad privada como cotizadas en la bolsa, están relacionadas con personas de

origen cubano. La revista *Hispanic Business* publica anualmente una lista de los 500 mayores negocios propiedad de hispanos en Estados Unidos basándose en los ingresos obtenidos por esos negocios el año anterior. Si bien tal lista dista mucho de ser exhaustiva — la inclusión en la misma depende, en parte, de la información suministrada por los mismos interesados — complementa los datos del Buró del EE.UU. No obstante, con toda seguridad hay repeticiones, especialmente en los negocios pequeños y medianos.

Un problema que, para nuestros propósitos, presenta la lista publicada por *Hispanic Business*, es que no indica la etnia de el o de los propietarios ni del o de los accionistas controlan los negocios. Es posible, no obstante, detectar a muchas de las firmas propiedad de cubanoamericanos ya que están concentradas en los Estados de Florida y Nueva Jersey y porque en la comunidad es bien sabido quiénes son los propietarios. Sobre la base de los ingresos en el 2001, estos dos Estados estaban clasificados entre los diez Estados que, en el 2002, tenían mayor número de empresas grandes propiedad de hispanos (“Best of Best” 2002). Estas 135 firmas de Florida y Nueva Jersey tenían ingresos combinados de \$9.300 millones. Entre estas firmas estaban la segunda y la tercera mayores firmas del país propiedad de hispanos que aparecían en la lista de *Hispanic Business*: MasTec Inc., con ingresos de \$1.200 millones en el 2001, y Codina Group Inc., con ingresos de \$783 millones en el 2001, ambas con sede en el Sur de Florida y controladas por cubanoamericanos. Otras 20 o 25 firmas con sede también en Florida quedaron entre las 100 primeras y se supone que también fueran controladas por cubanoamericanos. De manera conservadora calculamos que, de las 500 firmas de la lista, las firmas propiedad de cubanoamericanos o controladas por ellos representaban por lo menos una cuarta parte de los \$23.500 miles de millones en ingresos en el 2001, o sea

unos \$6.000 millones. Sabemos de otras firmas que habrían reunido las condiciones para figurar entre las primeras 500, pero no aparecen en dicha lista.

Los llamados mayores negocios propiedad de hispanos no incluyen empresas privadas controladas por familias, con ingresos anuales individuales del orden de cientos de millones de dólares, tales como Bacardi-Martini Rossi o el conglomerado azucarero Fanjul, ni fortunas acumuladas por personas como el conocido multimillonario Alberto Villar, presidente de Amerindo Investment Advisors (Reveron 2002; O'Brian and Lucchetti 2002), o la familia Goizueta, herederos del ex Presidente de la Junta de Directores de Coca-Cola, que, según se dice, es superior a los \$1.000 millones. Esta lista podría ampliarse agregando un número indeterminado de firmas, que se cotizan en bolsa, establecidas por cubanoamericanos, valoradas en miles de millones de dólares, y las fortunas acumuladas en otros países por familias cubanas que ahora tienen su base o residen en Estados Unidos, tales como los Cisneros — propietarios de un gigantesco negocio de telecomunicaciones en América Latina con sede en Coral Gables, Florida — o el fundador y ex-propietario de la compañía española Telepizza.

Aunque es imposible determinar el valor actual de las empresas propiedad de cubanoamericanos o controladas por ellos, es seguro que están en las decenas de miles de millones de dólares, con unos ingresos anuales que guardan proporción. Así pues, parece ser que si una parte relativamente modesta de los activos combinados de firmas cubanoamericanas se invirtiese en una Cuba de post-transición, ésta sería enorme en comparación con la cantidad inferior a los dos mil millones de dólares en inversión extranjera recibida por Cuba desde que comenzó el Período Especial al principio de los 90¹⁰.

La comunidad cubanoamericana y Cuba: comparaciones tentativas

Por muchas razones de orden metodológico, es difícil comparar, de manera relevante, la capacidad económica de la comunidad cubanoamericana con la de los cubanos en la isla. Tal vez lo que crea mayores problemas es la dificultad para establecer niveles de ingresos usando un tipo de moneda común que permita hacer comparaciones. Como ya hemos indicado, la comunidad cubanoamericana tiene un patrimonio en vivienda y en negocios del orden de las decenas de miles de millones de dólares. Además, en 1999 los núcleos familiares cubanoamericanos tuvieron unos ingresos totales de unos \$14.000 millones, mientras que los ingresos de los negocios propiedad de cubanoamericanos pudieran alcanzar una cifra entre \$40.000 y \$50.000 millones anuales.

Según las estadísticas oficiales del gobierno cubano, el Producto Interno Bruto (PIB) en el 2000 totalizó 27.635 millones de pesos, y el PIB per cápita fue de 2.468 pesos (ONE 2001)¹¹. El gobierno cubano sostiene que el valor del peso cubano está a la par con el dólar de EE.UU., es decir, que un peso es equivalente a un dólar de EE.UU. Al mismo tiempo, el gobierno cubano ha establecido una red oficial de casas de cambio para atender a los turistas y a los nacionales, que operaba con una tasa de cambio de 26 pesos por un dólar de EE.UU. en la primera mitad del 2002. Si la tasa en las casas de cambio representare el valor real del peso, quedaría claro que la tasa oficial sobre valora la moneda cubana por un factor de más de 25. Es evidente que, para medir la magnitud de la economía cubana en términos de dólares de EE.UU., tiene una gran importancia la tasa de cambio que se use. A la tasa oficial de cambio, el PIB cubano en el 2000 fue de unos US\$27.600 millones, y el PIB per cápita de US\$2.468, un nivel de ingresos per cápita que colocaría a Cuba dentro del grupo de países en desarrollo con unos ingresos de bajos a medianos, cerca de Jamaica (US\$2.440) y Letonia (US\$2.860)¹². En cambio, a la tasa

usada por las casas de cambio, el PIB en el 2002 sería de unos US\$1.100 millones, y el PIB per cápita unos US\$96¹³, colocando a Cuba en el grupo interior de los países en desarrollo con bajos ingresos, por debajo de la República Democrática del Congo (US\$100) y de Burundi (US\$110). A título comparativo, el PIB per cápita de Haití fue de US\$510.

Otros aspectos metodológicos están relacionados con si es correcto hacer comparaciones de ingresos y productos transfronterizos usando tasas de cambio nominales o se debieran usar las tasas de cambio basados en la paridad del poder adquisitivo (PPA) (Marer 1985). Generalmente se considera que estas últimas permiten comparaciones internacionales más relevantes puesto que las tasas de cambio nominales no siempre reflejan las diferencias internacionales en precios relativos. Las tasas de cambio de PPA se derivan de estudios a nivel nacional de precios, llevados a cabo por el International Comparisons Project (Proyecto de Comparaciones Internacionales) un estudio conjunto de las Naciones Unidas y el Banco Mundial. Lamentablemente, Cuba no es uno de los 118 países para los que se han establecido tasas de cambio de PPA (Banco Mundial 2001, 244).

En conclusión, independientemente de las dificultades que conlleve el hacer comparaciones, la comunidad cubanoamericana genera ingresos anuales considerables que bien pudieron ser mayores que el PIB de la Cuba actual. Esto indica que los recursos financieros de la comunidad cubanoamericana pudieron tener un gran impacto en la reconstrucción de la Cuba post-transición.

La comunidad cubanoamericana y la transición cubana.

La comunidad cubana en Estados Unidos es muy numerosa y tiene los recursos técnicos y económicos para realizar una contribución positiva a una Cuba democrática,

de libre mercado. Los cubanoamericanos no solo podrían contribuir con sus conocimientos y know-how que han adquirido viviendo y trabajando en economías de mercado, sino que también podrían tener los recursos para invertir en la reconstrucción de la isla. Las comunidades cubanas en otros países — Venezuela, México, España — tienen, sin duda, características similares, pero el presente trabajo está enfocado hacia la comunidad cubana que reside en Estados Unidos.

Bajo un régimen político distinto en Cuba, la comunidad cubanoamericana podría contribuir a la transición a través de la continuación, o incluso el aumento, de las remesas familiares, y también a través del establecimiento de relaciones de negocios, de inversión directa extranjera, del incremento de los viajes a la isla y de la transferencia de conocimientos profesionales y gerenciales. La comunidad cubanoamericana también podría ejercer su influencia en la política de Estados Unidos para ayudar a Cuba durante la transición y en Cuba para asegurar que se establezcan las políticas adecuadas que fomentan la orientación hacia una economía de mercado y el crecimiento autosostenible.

El resto de este trabajo parte del supuesto de que la comunidad cubanoamericana es capaz de comportarse con respecto a Cuba de la misma manera que el ciudadano, residente o grupo étnico promedio de Estados Unidos es capaz de comportarse con respecto a cualquier otro país extranjero. En otras palabras, el trabajo supone que la prohibición a los ciudadanos de EE.UU. para viajar a Cuba, así como las leyes y regulaciones que imponen el embargo comercial a Cuba por parte de EE.UU. habrán sido eliminadas totalmente o, por lo menos, suspendidas, y que, entre los dos países, existirán relaciones normales tanto comerciales como para inversiones¹⁴. Además de su impacto material, el hecho de que se levanten las restricciones impuestas por el Departamento del Tesoro para transacciones financieras y comerciales con Cuba por parte de

estadounidenses, incluyendo los límites a las remesas familiares, podría verse como un acto simbólico para que la comunidad cubanoamericana comience a involucrarse más en la reconstrucción de una Cuba democrática y de libre mercado.

Vínculos de negocios

La comunidad cubanoamericana podría acelerar el establecimiento de vínculos comerciales y económicos entre las economías de EE.UU. y Cuba, y facilitar la integración de la isla en los mercados mundiales. Especialmente durante la transición, las redes de negocios entre la comunidad y sus homólogos en la isla pueden ayudar a superar los obstáculos que limitan el comercio, tales como las deficiencias en el cumplimiento de contratos internacionales y la inadecuada información referente a oportunidades comerciales (Rauch 2001, 1177).

El espíritu de empresa de los cubanoamericanos está claramente demostrado. Locay y Sanguinety (1996) han sugerido que la política promovida por el gobierno socialista de Cuba, que empujó a muchos potenciales empresarios cubanos a abandonar la isla, es la responsable por la alta incidencia de personas con cualidades de empresarios entre los cubanoamericanos. Su hipótesis, para la que encontraron apoyo preliminar a través del análisis de los microdatos de empleo por cuenta propia del Censo de EE.UU. de 1990, es que “la emigración procedente de Cuba tendía a seleccionar personas con aptitudes empresariales mayores que las del promedio” (Locay y Sanguinety 1996, 324). Si esto es correcto, podría ayudar a explicar — conjuntamente con otros factores más convencionales — las altas proporciones de empresas por cuenta propia entre los cubanoamericanos. En su análisis, Locay y Sanguinety también consideraron explicaciones alternativas. Por ejemplo, consideraron que para algunos cubanoamericanos, especialmente los que se enfrentaban a situaciones económicas

difíciles en el área de Miami después de su llegada, formando parte de los refugiados del Mariel, los altos índices de autoempleo pueden haber representado un mecanismo de adaptación para sobrevivir económicamente en el mercado laboral en un ambiente de alto desempleo. Si bien esto puede haber sido verdad en los años 80, cuando las actividades de trabajo informal por cuenta propia eran muy visibles en el sur de Florida, es menos probable que haya sido así en los 90, en los que, al amparo de una economía floreciente, se produjo una explosión de firmas propiedad de cubanoamericanos debidamente registradas.

Aparentemente, entre la población cubana que reside en la isla, el fuerte atractivo de trabajar por cuenta propia o de poseer un pequeño negocio es similar al que experimentan sus homólogos cubanoamericanos. La amplitud de actividades de mercado negro en Cuba es una prueba de ello. Durante más de cuatro décadas, muchos cubanos se han arriesgado a sufrir las iras del Estado socialista dedicándose a actividades que en otro ambiente nacional estarían consideradas como impulsadas por el mercado, aunque lo han hecho de forma no regulada y muchas veces utilizando, para beneficio propio, recursos del ubicuo Estado (Pérez-López 1995). Consecuente con este impulso emprendedor, hubo una reacción abrumadora al anuncio del gobierno, en septiembre de 1993, de que el autoempleo se legalizaría. En poco menos de un año, 208.000 cubanos se registraron como trabajadores por cuenta propia (Smith 1999). Este número declinó cuando el gobierno impuso cargos e impuestos prohibitivos con el propósito de frenar el crecimiento del sector. El número de trabajadores por cuenta propia registrados bajó a 157.000 para fines de 1996 y ha permanecido aproximadamente a este nivel hasta fines de 1999 (CEPAL 2000, 266), aunque parece ser que muchos trabajadores por cuenta propia simplemente se alejaron del autoempleo oficial para dedicarse a actividades de

mercado negro. Si bien muchos cubanos sin duda decidieron dedicarse a actividades de mercado negro y a trabajar por su cuenta con el fin de mejorar su situación económica durante el Período Especial, sus decisiones dan a entender que, de haber normas adecuadas establecidas, los cubanos de la Isla darían rienda suelta a su espíritu emprendedor dentro de una economía formal.

Desarrollo de pequeños negocios. La comunidad de negocios cubanoamericana podría hacer mucho para potenciar el sector de pequeños negocios en Cuba. En prácticamente todas las categorías de actividades económicas de Estados Unidos, desde servicios hasta manufactura, existen firmas cubanas y propietarios cubanos. Estos tienen un know-how gerencial, técnico, y de producción que, si se encaminaran adecuadamente, podrían inyectar vida al sector emergente de pequeños negocios cubanos, en un período de tiempo relativamente corto. Gracias a su conocimiento del mercado de EE.UU., y su presencia en el mismo, especialmente en el sur de Florida, las firmas propiedad de cubanos basadas en EE.UU. podrían actuar como conductos para nuevas líneas de exportación producidas en la isla, y ayudar a canalizar oportunidades de negocios hacia Cuba tales como el turismo, una vez que EE.UU. haya levantado el embargo.

Con unos ingresos superiores a los US\$26.000 millones y hasta quizás del orden de los US\$50.000 millones en el 1997, las firmas propiedad de cubanos basadas en EE.UU. tienen suficientes recursos financieros para respaldar la creación de pequeñas firmas en Cuba, proporcionándoles capital para la puesta en marcha y fondos de explotación hasta que las nuevas firmas lleguen a ser autosuficientes. Además, las firmas propiedad de cubanos en los EE.UU. debieran ser capaces de encontrar en Cuba potenciales socios de negocios, entre los trabajadores por cuenta propia o entre ciudadanos con experiencia en el mercado negro, para crear redes de negocios que

fomenten el comercio. La mayor parte de las pequeñas firmas en EE.UU. empiezan como empresas privadas, de personas que trabajan por su cuenta. Las que tienen más éxito pasan a la categoría de firmas con empleados pagados, un concepto antagónico a la actual dirigencia política de Cuba. Las firmas cubanoamericanas más grandes también tienen un potencial considerable como socios inversionistas para firmas cubanas que comientan.

Pensamos que la comunidad cubana que se ha asentado en EE.UU. y en otras naciones de la Cuenca del Caribe podría ser la base de una red transnacional de negocios que podría tener una influencia favorable en la economía de la isla, especialmente las grandes corporaciones transnacionales propiedad de cubanos, o controladas por ellos, que ya están operando a escala mundial. Podolny y Page (1998, 59) definen una red como “cualquier grupo ($N \geq 2$) de participantes que, entre ellos, llevan adelante relaciones de intercambio repetidas y duraderas y, al mismo tiempo, carecen de una autoridad organizativa legítima para arbitrar y resolver controversias que puedan surgir entre ellos en el transcurso del intercambio”.

Intercambio Comercial. Estudios empíricos de Estados Unidos, Canadá y el Reino Unido han demostrado los efectos positivos de la inmigración en el intercambio comercial entre países de origen y países de destino. El análisis de Gould (1994) de comercio bilateral de EE.UU. con 47 socios comerciales del 1970 al 1986 llegó a la conclusión de que los lazos de los inmigrantes con sus países de origen han enriquecido el comercio bilateral entre Estados Unidos y el país de origen de los emigrantes. Head y Ries (1998) encontraron una relación similar en su análisis del intercambio comercial entre Canadá y 136 socios comerciales durante el período 1980-92. Finalmente, Girma y Yu (2000) analizaron el impacto de inmigrantes procedentes de países de la Mancomunidad Británica y de fuera de ella sobre el intercambio comercial con el Reino

Unido desde 1981 hasta 1993 y observaron que la inmigración procedente de países de fuera de la Mancomunidad tenía una influencia positiva sobre el intercambio comercial con el Reino Unido.

Acaso la mayor red transnacional del mundo, y sin duda la que se ha estudiado más ampliamente, está constituida por los chinos en el extranjero. Su red de negocios, que ha existido durante siglos, tiene su origen en la inveterada costumbre de los comerciantes chinos de establecerse lejos de su país de origen — en Malasia, Tailandia, e Indonesia — al tiempo que, culturalmente, siguen siendo chinos. El parentesco, el dialecto, y el origen común dan a los chinos una base para la confianza mutua en las transacciones de negocios, incluso cuando se realizan a grandes distancias (Weidenbaum y Hughes 1996, 28-29). La red fomenta el intercambio comercial a base de proporcionar información del mercado, así como servicios de pareo y de referencia, utilizando sociedades de negocios de la etnia común para tener al día el conocimiento de las características de los miembros de la red (Rauch 2001, 1186). La red ha sido responsable en gran parte del reciente crecimiento económico de China. A mediados de los años 90, se calculaba que dos tercios de las inversiones extranjeras en China procedían de empresarios chinos de Hong Kong; estas inversiones abarcaban 17.000 negocios y 25.000 fábricas, que empleaban a más de 6 millones de chinos. Como dicen dos expertos sobre China: “China es la fábrica y Hong Kong es la tienda” (Weidenbaum y Hughes 1996, 65).

Liderazgo. Según Freinkman (2001, 335), las firmas cubanoamericanas también podrían tener el papel de “promotoras”. En su calidad de inversionistas que entran en el mercado cubano en una fase temprana de la transición, mediante su presencia y ejemplo podrían cambiar las expectativas del mercado y fomentar el flujo de inversiones directas

extranjeras procedentes de fuentes más convencionales. La dinámica de una transición se caracteriza por una gran incertidumbre y altos riesgos económicos, y “los promotores” son importantes porque proporcionan los modelos de conducta para el resto de los agentes económicos y consolidan las coaliciones de reforma que empujan al gobierno a que realice más reformas. Las redes de negocios y sociales entre cubanoamericanos y empresarios locales reducirían los riesgos totales de la inversión para “los promotores” cubanoamericanos, dándoles la oportunidad de convertirse en líderes y socios del sector privado local.

Si surgiesen los cambios políticos indispensables y un ambiente favorable de orientación al mercado que tolerase los derechos de propiedad y la competencia en los negocios, es probable que se produjese una reacción positiva y espontánea por parte de la comunidad cubanoamericana de negocios y se crearan con rapidez las redes transfronterizas de negocios. Se puede hacer mucho para estimular a las firmas cubanoamericanas para que formen sociedad con empresarios cubanos principiantes o establezcan nuevas firmas. Entre las medidas podrían estar las siguientes:

- establecimiento de una oficina bilateral para fomentar negocios conjuntos;
- ofrecimiento de incentivos fiscales en Estados Unidos, en Cuba, o en ambos países, para alentar a firmas con sede en EE.UU. a explorar las oportunidades de negocios en Cuba; y
- celebrar con regularidad ferias de inversiones en distintas localidades de EE.UU.

Además, Gayoso (1999, 62) resumiendo el trabajo de otros, ha dado una lista de políticas que un futuro gobierno cubano podría implementar para fomentar el crecimiento del sector de pequeños negocios; tales normas debieran ser igualmente atractivas para los empresarios cubanoamericanos y los cubanos. Incluyen un entorno macroeconómico enfocado hacia la estabilidad y el crecimiento, una política fiscal sana y transparente, y mercados eficientes que promuevan la competencia. Es también importante que exista un

entorno jurídico que defina y proteja los derechos de propiedad privada, marcos reguladores adecuados, instituciones para el desarrollo de los negocios, y un sistema eficaz para difundir información sobre mercados y políticas públicas.

La experiencia de la Administración de Pequeñas Empresas (Small Business Administration SBA) entidad a nivel federal de Estados Unidos al fomentar el crecimiento de este sector en Estados Unidos podría ser de gran utilidad en una Cuba de post-transición. Por ejemplo, programas conjuntos entre la Agencia Estadounidense para el Desarrollo Internacional (U.S. Agency for International Development, USAID) y la SBA podrían combinar los recursos financieros de la primera con los conocimientos técnicos de la segunda, con el fin de alentar el establecimiento y el crecimiento del sector de pequeñas empresas, a los niveles local, regional y nacional. Estos programas podrían desarrollarse conjuntamente con hombres de empresa en el exterior que estén dispuestos a transferir conocimientos y hacer inversiones en Cuba. También podrían utilizar los considerables flujos de remesas familiares que llegan a la isla.

Remesas familiares

Las remesas familiares, fondos que los emigrantes envían a sus familiares y amigos de su país de origen, son una fuente esencial de divisas extranjeras para países en desarrollo. Conforme a los cálculos del Banco Interamericano de Desarrollo (Inter-American Development Bank) los flujos de remesas familiares a la América Latina alcanzaron unos US\$23.000 millones en el 2001 (IDB 2002). Dichos remesas familiares representan una transferencia masiva de fondos a las economías de América Latina, incluida Cuba.

Las cantidades que se envían de un país a otro dependen de numerosos factores. Entre ellos están: el número de emigrantes en el extranjero, cuánto tiempo han vivido en

el exterior, el grado de relación que tienen con sus familiares en su país de origen, los salarios que ganan, la renta disponible de la comunidad en el extranjero, y las condiciones económicas en los países de destino. También influyen en las remesas familiares los acontecimientos políticos y económicos en los países de origen, como son las tasas de cambio, la seguridad que en general se tenga acerca de la recepción del dinero por parte de los destinatarios, y las facilidades que existan para los envíos.

Cuba no publica estadísticas oficiales sobre el valor de las remesas familiares. Usando una combinación de datos del Buró del Censo de EE.UU. que hacen referencia a las características demográficas y socioeconómicas de los cubanoamericanos en el 1990, y partiendo de ciertos supuestos, Díaz-Briquets (1994) estimó que las remesas familiares de cubanoamericanos a la isla, a principios de los 90, probablemente fueron de US\$300 a US\$400 millones anuales. Esta estimación concuerda con la estimación del economista cubano Monreal (1997, 50) de unos US\$500 millones anuales en remesas familiares a mediados de los 90.

Más recientemente, la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), ha calculado las remesas familiares a Cuba, a partir del 1995 y sobre la base de las estadísticas de la balanza de pagos suministradas a esta organización por la Oficina Nacional de Estadísticas (ONE) de Cuba y el Banco Central de Cuba (BCC). Estas estimaciones son de 537 millones de pesos en el 1995, 630 millones de pesos en el 1996, 670 millones de pesos en el 1997, 690 millones de pesos en el 1998, 700 millones de pesos en el 1999, y 720 millones de pesos en el 2000 (CEPAL 2000, 2001). Las cifras más elevadas de remesas familiares son consecuentes con la reanudación de la emigración desde Cuba a partir de 1994 que condujo a la entrada en EE.UU. de 160.645 nuevos emigrantes cubanos durante los 90. Las estimaciones más altas también son

consecuentes con la tendencia que tienen los recién llegados a enviar una proporción mayor de sus ingresos disponibles, aunque sus promedios de niveles de ingresos son más bajos que los de los emigrantes que llevan más tiempo en el país (Díaz-Briquets y Pérez López 1997), y con la creciente disposición de los emigrantes a ayudar a sus familiares en Cuba. Según una encuesta de opinión pública entre la comunidad cubanoamericana en el Sur de Florida, realizada en abril de 2002, el 65 por ciento de los encuestados estaban a favor de que el gobierno de EE.UU. permitiese el envío de remesas familiares a Cuba. Además, el 53 por ciento creía que no debieran ponerse restricciones al monto de los envíos, y el 48 por ciento afirmaba que ya estaban haciendo envíos (Bendixen and Associates 2002).

Para poner en perspectiva la magnitud de este flujo de divisas, el valor total de las exportaciones de productos de la industria azucarera Cubana en 1998 fue de 559 millones de pesos; en 1999 fue de 463 millones de pesos, y en el 2000, 453 millones de pesos (ONE 2001, 137). Así pues, en el 2000 las remesas familiares fueron superiores a los ingresos por exportaciones de azúcar en casi un 60 por ciento. Además, los casi 4.000 millones de pesos en remesas familiares acumulados entre 1995 y 2000, son gigantescos en comparación con los 1.300 millones de pesos en inversión extranjera directa que afluyó al país durante ese mismo período¹⁵.

Mantenimiento y aumento de los flujos de remesas familiares. Es evidente que la comunidad cubanoamericana ya aporta una considerable contribución positiva a la economía cubana y al bienestar de la población cubana a través de las remesas familiares. Durante la transición e inmediatamente después de la misma, algunos de los que han estado enviando dinero podrían decidir regresar a la isla, con lo que se reducirían los flujos de remesas familiares, si bien podrían convertir sus envíos en inversiones directas.

Otros que no han estado enviando dinero a Cuba porque no deseaban que sus envíos en divisa extranjera afianzasen el régimen socialista cubano, podrían ser persuadidos de que enviaran dinero una vez que la isla esté regida por un gobierno más pluralista desde el punto de vista político y de economía de libre mercado. Entre éstos podrían estar una parte desproporcionadamente grande de personas que han estado en Estados Unidos durante mucho tiempo y que pudieran tener medios financieros para constituir fuentes importantes de remesas familiares o de inversiones.

En una Cuba en transición, los envíos podrían ayudar a cubrir la brecha que probablemente se producirá en la balanza de pagos como consecuencia de la reestructuración y modernización de la base económica. En la medida en que la comunidad cubanoamericana mantenga, e incluso aumente, los niveles de remesas familiares, se creará un respiro adicional a las autoridades financieras que estén manejando la transición.

El gobierno de una Cuba en transición podría tomar numerosas medidas para atraer remesas familiares desde Estados Unidos. Entre ellas, la de llegar a la comunidad cubanoamericana a través de programas que fomenten los envíos y canalizarlos hacia proyectos de desarrollo social en áreas necesitadas del país de origen¹⁶. Otra forma de atraer remesas familiares es a través de instrumentos financieros tales como bonos de remesas familiares y cuentas en moneda extranjera, entre otros.

Canalización de remesas familiares hacia fines productivos. Un futuro gobierno cubano también podría trabajar con las instituciones financieras internacionales, tales como el Banco Mundial y el Banco Data-Americano de Desarrollo, así como agencias bilaterales de desarrollo, especialmente la USAID. La considerable experiencia que han adquirido estas instituciones en el transcurso de la implementación de programas para

ayudar en el desarrollo del sector de los pequeños negocios puede ser muy útil para diseñar medidas dirigidas a canalizar una mayor proporción de los flujos de remesas familiares hacia la capitalización de negocios pequeños y nuevos (para algunos de los temas relacionados, ver Díaz-Briquets y Weintraub 1991). La idea sería usar las afluencias de remesas familiares como capital inicial que se complementaría con préstamos respaldados internacionalmente con el fin de establecer empresas comerciales viables. Tales iniciativas no giran alrededor del apoyo de los empresarios emigrantes.

Una idea relacionada, que es digna de ser estudiada, es el establecimiento de bancos de remesas familiares para reunir los recursos de los emigrantes con el propósito de capitalizar firmas de mayor magnitud y potencialmente más viables y rentables. La creación de una bolsa de valores cubana bien regulada, con un programa financiero para inversiones destinado exclusivamente a recibir los flujos de remesas familiares, puede constituir un enfoque innovador para estimular tales inversiones. Además, organizaciones de beneficencia dentro de la comunidad cubanoamericana, tales como Beneficencias Católicas (Catholic Chairites) e iglesias Protestantes, podrían recaudar fondos dentro de la comunidad y dentro de la población de EE.UU. en general, a ser usados para actividades de reconstrucción y de bienestar social en Cuba.

Reducción de los costos de las transacciones. Hablando en términos generales, los costos de las transacciones relacionados con las remesas familiares tienden a ser relativamente altos en comparación con el monto de los fondos enviados: actualmente entre US\$7 y US\$26 por una transferencia de US\$200 desde EE.UU. a un país de América Latina o del Caribe (Orozco 2002). Para transferencias a la Cuba socialista los costos de transacción parecen estar a los mismos niveles, o acaso aun más altos, si los fondos se envían a través de un tercer país tal como Canadá¹⁷. Cuando se levanten las

restricciones sobre las remesas familiares a Cuba--los remitentes en EE.UU. tienen actualmente un límite máximo de envío de US\$300 por trimestre--la comunidad cubanoamericana podría negociar con quienes envían las remesas de dinero para que reduzcan sus tarifas y, por consiguiente, se maximizase el monto de las remesas familiares que reciben las personas en la isla.

Viajes y turismo

En los años 90 el turismo fue el motor del crecimiento económico de Cuba. En el período transcurrido desde 1991 a 1998, Cuba invirtió más de 3.500 millones de pesos en el sector del turismo, de ellos más del 73 por ciento destinados al desarrollo y renovación de alojamientos, principalmente hoteles, y el 27 por ciento a otras formas de infraestructura de apoyo al turismo, tales como la construcción de aeropuertos y de *pedraplenes* para unir de la isla con instalaciones turísticas situadas en cayos cercanos y en islas pequeñas (CEPAL 2000, 516). Del 1990 al 2000, Cuba construyó 103 nuevos hoteles y moteles y más que duplicó el número de habitaciones en hoteles y moteles aptas para turistas internacionales (de 18.565 a 37.178) y la capacidad diaria de alojamiento para turistas en estas instalaciones (de 37.740 a 75.869).

Cuba ha firmado muchos acuerdos creando empresas mixtas con firmas hotelera de España, Italia, Francia, Canadá, México, y otros países, para desarrollar instalaciones para el turismo. En el 2000 estaban funcionando 30 de dichas empresas mixtas, y 17 compañías multinacionales extranjeras tenían la responsabilidad de la administración de 50 hoteles situados a lo largo de la isla (BCC 2001, 37-38). El número de visitantes internacionales a Cuba creció rápidamente en los años 90, de 619.000 en 1994 a más de 1 millón en 1996 y a casi 1,8 millones en el 2000 (ONE 2001, 248). Entre tanto, el índice de ocupación de las instalaciones de alojamiento para turistas pasó de menos del 60 por

ciento en la primera mitad de los 90 a más del 70 por ciento en la segunda mitad. En el 2000 el índice de ocupación era del 74,2 por ciento (ONE 2001, 256).

La extensa infraestructura de turismo internacional de Cuba, dedicada a complacer principalmente al turismo de "sol y arena", está seriamente subutilizada por lo menos durante la mitad del año¹⁸, ya que las llegadas de turismo internacional a Cuba son muy estacionales. Basándonos en las estadísticas de las llegadas mensuales de turistas para el período 1993-2000, es evidente que Cuba tiene una temporada turística alta muy definida (de diciembre a marzo) que coincide con el invierno en el hemisferio norte. Durante este período de cuatro meses, las llegadas de turismo internacional están de un 15 a un 20 por ciento por encima del promedio de las llegadas mensuales de todo el año tomado en su conjunto. Hay también una estación de verano más corta, y menos intensa, en julio y agosto, que coincide con el período tradicional de vacaciones escolares en el hemisferio norte, en la que las llegadas están de un 4 a un 5 por ciento por encima del promedio de las llegadas mensuales en todo el año. Especialmente en los meses de mayo/junio y septiembre/octubre las llegadas de turistas bajan considerablemente, hasta un 75/80 por ciento con respecto al promedio mensual.

Estimular el turismo por parte de cubanoamericanos. La comunidad cubanoamericana podría ser un objetivo como fuente de turistas que viajasen a la isla durante los períodos en que decae el flujo de turistas extranjeros, ocupando de esta manera instalaciones substituidas y manteniendo durante todo el año el empleo de los trabajadores del sector del turismo. Los cubanoamericanos que desean visitar la isla por razones culturales o familiares pudieran ser más flexibles en lo que se refiere a la época del año en que viajen a la isla.

Cuba podría también estimular los viajes y el turismo por parte de la comunidad cubanoamericana con campañas de marketing dirigidas a esta comunidad relacionadas con eventos culturales, religiosos e históricos que se celebren a lo largo del año¹⁹. Entre estos están los carnavales que tradicionalmente tienen lugar en fechas distintas en diferentes ciudades, celebraciones del día del Santo Patrón de las ciudades, así como fiestas religiosas y patrióticas nacionales. Puesto que estos tendrían lugar en toda la isla y no precisamente en La Habana y Varadero--los dos lugares visitados con más frecuencia por turistas extranjeros--estos eventos tendrían la ventaja adicional de fomentar el turismo en el interior de la nación. Otros eventos que podrían atraer los viajes por parte de la comunidad cubanoamericana son los culturales (música, baile, artes plásticas, literatura, y otros temas) y los deportivos. A nivel municipal, se podrían desarrollar ocasiones especiales tales como festivales culturales o religiosos que coincidiesen con festivales tradicionales, con el fin de estimular el turismo de los emigrantes (Báez 1975). Con ayuda exterior técnica y financiera al principio, los municipios de Cuba podrían establecer unidades promocionales que trabajasen con asociaciones de municipios cubanos en Estados Unidos con el objeto de fomentar atracciones turísticas locales para la comunidad de emigrados así como para el público de Estados Unidos en general.

Finalmente, se podría instar a asociaciones profesionales con sede en EE.UU. que se dedican exclusiva o mayormente al estudio de Cuba y América Latina, a que celebrasen reuniones y convenciones en la isla.

Turismo de personas de la tercera edad y reubicación de cubanoamericanos ancianos. Un objetivo especialmente atractivo para el turismo y la reubicación lo constituyen los ancianos y retirados, que disponen de gran flexibilidad para organizar sus programas. Un paquete de vacaciones, ofrecido a un precio atractivo, que incluyera la

opción de alquilar habitaciones adicionales para que familiares en la isla pudieran también disfrutar de estas instalaciones (no hay que olvidar que, como norma general, a los ciudadanos cubanos se les ha mantenido alejados de estas instalaciones bajo la política de "apartheid" de turismo implantada por el gobierno), incrementaría la posibilidad de que los miembros de la comunidad cubanoamericana viajen a la isla y usen las instalaciones turísticas en lugar de apiñarse en domicilios privados, ya de por sí sobrecargados. También podría constituir un incentivo para estimular los viajes, la posibilidad de viajar a Cuba desde Florida con un automóvil personal al reestablecerse un servicio de ferry para automóviles desde dos o tres localidades en Florida y en Cuba.

Los turistas ancianos también tienen en mente sus necesidades médicas puesto que muchos de ellos padecen dolencias crónicas y quieren tener la seguridad de que tendrán a su alcance con facilidad centros adecuados de cuidado de salud que puedan ocuparse de sus necesidades médicas a un costo razonable o sin costo. Por esta razón la comunidad cubanoamericana podría considerar una iniciativa política de cabildeo en el Congreso de EE.UU., con el fin de que se concediese un permiso para que se pudiesen prestar servicios de Medicare en Cuba, tal vez a través de organizaciones HMO (Organizaciones de Mantenimiento de la Salud) ya existentes y con base en el Sur de Florida (Díaz-Briquets 2001). Esto sería un incentivo para más de 220.000 cubanoamericanos en la tercera edad--la mayoría de ellos acogidos a Medicare y a la Seguridad Social--para visitar Cuba como turistas y, en muchos casos, reubicarse allá para pasar sus años dorados junto a familiares en un ambiente que les es conocido. En el proceso, y a la vez que no estarían demasiado lejos de sus familiares en EE.UU., disfrutarían de un costo de vida mucho más bajo. Cuba se beneficiaría de los ingresos por los servicios médicos que prestase y del gasto en el país de las pensiones de retiro, lo que

conduciría a la creación de puestos de trabajo en el sector de servicios. Esta de más decir que esta opción podría constituir un gran atractivo para los que no son cubanoamericanos quienes, teniendo la seguridad de poder recibir cuidados médicos adecuados y asequibles, también podrían elegir Cuba para períodos largos de vacaciones o como destino para su jubilación.

Migración de regreso

La comunidad cubana en el extranjero puede estimarse en 1,4 millones de personas, de las cuales más de 1,2 millones residen en Estados Unidos. Estos 1,4 millones de personas en el extranjero representan el 12,5 por ciento de la población de la isla, que se estima en 11,2 millones en el 2000. Sus experiencias educacionales y laborales en el extranjero les han proporcionado una variedad de conocimientos, entre ellos conocimientos de gestión de empresas, que serían de gran necesidad en una Cuba en transición, y más allá.

Sobre la base de las experiencias de otras transiciones post-socialistas y de países en desarrollo con al llamada "fuga de cerebros" ("brain drain", en inglés) es muy poco probable que se produzca un importante flujo de regreso de la comunidad en el extranjero a Cuba²⁰. De hecho, los países en desarrollo tratan con empeño de lograr el retorno de personas preparadas y de profesionales que han emigrado a países desarrollados, usando con frecuencia una variedad de programas de incentivos para el regreso (Rogers 1981; Pastor y Rogers 1985). Hasta la fecha, los países en desarrollo y los países en transición han tenido relativamente poco éxito a la hora de generar flujos importantes de migración de regreso.

Para los miembros de la comunidad cubanoamericana es muy probable que la decisión de regresar sea compleja, ya que abarcará variables personales, políticas y

económicas, así como una evaluación de las expectativas acerca de cómo se podrían desarrollar las condiciones en la sociedad del país de destino y en la del país de origen. Desde 1991, el Instituto para la Investigación de la Opinión Pública (Institute for Public Opinion Research, IPOR) de la Florida International University (FIU), ha llevado a cabo encuestas periódicas sobre la opinión pública de la comunidad cubanoamericana en Miami. En total, IPOR ha llevado a cabo seis encuestas, la primera en marzo del 1991, y la más reciente en octubre del 2000²¹. En cada una de las encuestas los investigadores formularon la siguiente pregunta a cada uno de los encuestados: "En caso de que Cuba cambiase a una forma democrática de gobierno, ¿cuán probable es que usted regresase a Cuba para vivir allá? ¿Diría usted que muy probable, algo probable, no muy probable, o totalmente improbable?"

La Tabla 4 muestra las respuestas a esta pregunta en cada una de las seis encuestas. Usando "muy probable" y "algo probable" como indicadores de una tendencia al regreso, y "no muy probable" o "totalmente improbable" como indicadores de la tendencia opuesta, las respuestas son notablemente estables para el período 1991-1997; aproximadamente el 30 por ciento de los encuestados señalaron una intención de regresar a Cuba si se instalase en la isla un gobierno democrático, y unos dos tercios señalaron su intención de no regresar. Los resultados de la encuesta más reciente, realizada en octubre del 2000, muestra una proporción considerablemente mayor de encuestados (casi un 38 por ciento) que indican su intención de regresar, mientras que la proporción de encuestados que señalan su intención de no regresar cae por debajo del 60 por ciento²². No existe un desglose de los datos que pudiese permitir un examen de las respuestas en cuanto a intención de regresar, según la edad, ingresos, o tiempo fuera de la isla.

Tabla 4. Intenciones de los cubanoamericanos de regresar a Cuba

Respuesta a la Pregunta: En caso de que Cuba cambiase a una forma democrática de gobierno, ¿cuán probable es que usted regresase a Cuba para vivir allá? ¿Diría usted que muy probable, algo probable, no muy probable, o totalmente improbable?

(Porcentaje)

Respuesta	Marzo 1991	Octubre 1991	Junio 1993	Marzo 1995	Junio 1997	Octubre 2000
Muy probable	15,7	18,0	17,5	15,7	14,0	21,2
Algo probable	11,2	12,7	11,1	12,9	14,7	16,5
No muy probable	17,0	15,4	18,8	17,8	18,3	18,6
Totalmente improbable	50,7	50,0	50,1	49,8	51,1	40,7
No sabe/No responde	5,5	3,8	2,5	3,9	1,9	3,1

Fuente: Encuesta FIU/Cuba, realizada por Cuban Research Institute, Institute for Public Opinion Research, School of Journalism and Mass Communication, y Center for Labor Research and Studies, Florida International University, en <http://www.fiu.edu/org/ipor/cuba2000/imdex.html>

Eliminación de obstáculos legales para el regreso. Para facilitar el regreso a la isla por parte de la comunidad en el extranjero, un gobierno post-transición en Cuba debería que adoptar un número de medidas para modificar algunas leyes y regulaciones. Los primeros pasos podrían consistir en eliminar los obstáculos que se ponen a los emigrados para viajar y regresar temporalmente a la isla. Un segundo conjunto de medidas podría lidiar con los obstáculos similares que afectan el regreso permanente, especialmente el status legal de quienes regresan a la isla.

En la actualidad, la Constitución Cubana dispone que la ciudadanía cubana se pierde cuando la persona se convierte en ciudadana de un país extranjero²³, y no está permitida la doble nacionalidad. En consecuencia, a no ser que una nueva constitución u

otro estatuto legal del período de transición disponga otra cosa, las personas que una vez tuvieron ciudadanía cubana y se han convertido en ciudadanos naturalizados de otros países, incluyendo Estados Unidos, tendrían que renunciar a la ciudadanía del otro país y solicitar la rehabilitación de su ciudadanía cubana (Travieso-Díaz 1998, 81-82). Esto sería un desincentivo para el regreso de aquellas personas que han vivido en el extranjero por mucho tiempo y tienen propiedades fuera de Cuba o tienen derecho a beneficios de jubilación y relaciones con la ciudadanía del país en que se establecieron. Otros países -- México, Colombia y la República Dominicana -- han lidiado con de este problema práctico permitiendo la doble nacionalidad. Pero también puede haber otras formas.

Otro conjunto de temas esta relacionado con posibles impedimentos para trabajar o para ejercer una profesión en la isla debido a la falta de las credenciales (*colegiatura*) aceptadas por las organizaciones reguladoras. Estos aspectos pueden resolverse normalmente mediante el reconocimiento mutuo de las calificaciones (*reválidas*) u otros arreglos.

Creación de incentivos para el regreso. Para estimular el regreso de la comunidad cubanoamericana a la isla, el gobierno cubano podría crear algunas incentivos, entre ellos la entrada, sin pagar derechos de aduana, de muebles y de objetos personales--incluyendo un automóvil--y el préstamo de servicios de ayuda para encontrar vivienda y para adaptarse a la vida en el país. Las asociaciones profesionales en Cuba y en Estados Unidos, con el apoyo de universidades y de instituciones de investigación de ideas ("think tanks"), podrían celebrar acuerdos para llevar profesionales cubanoamericanos a Cuba por períodos de tiempo limitados basándose en la expectativa de que algunos de ellos pudieran desear reubicarse en la isla con carácter permanente. Las organizaciones empresariales y las laborales, así como las ONG podrían hacer lo mismo. Las agencias

federales, estatales y locales del gobierno norteamericano podrían dedicar algunos empleados a ayudar a sus homólogos cubanos en la creación y fortalecimiento de instituciones públicas, esenciales para una sociedad democrática y el crecimiento y desarrollo económicos sostenidos.

Influencia en la política

La comunidad cubanoamericana también puede ejercer una influencia positiva en la transición de la isla, usando su considerable familiaridad con el sistema político de EE.UU. y su conocimiento del libre mercado, para influir en la política de EE.UU. con respecto a Cuba, así como en las normas para el desarrollo económico de un régimen post-Castro.

Influencia sobre la política de EE.UU. con respecto a Cuba. La comunidad cubanoamericana puede instar al Gobierno de EE.UU. a que adopte una política económica que respalde una transición pacífica en la isla. Al principio de la transición esta política podría contener un componente importante de ayuda extranjera dirigido a hacer frente a las necesidades humanitarias básicas, tales como alimentos de emergencia para aliviar la penuria social y para iniciar una reactivación de la economía. A esto podría seguir ayuda para contribuir a que el pueblo cubano y el gobierno de transición creen las instituciones democráticas esenciales y establezcan las reformas en política, en instituciones, y legales, necesarias para estimular al sector privado nacional (USAID 1997). La comunidad cubanoamericana debiera hacer intervenir a los poderes ejecutivo y legislativo del gobierno de EE.UU., no solamente para realzar la prioridad de que asistan en una transición cubana, sino también para determinar el uso más efectivo de la ayuda.

A medida que avance la transición, la comunidad cubanoamericana puede tener influencia para persuadir a Estados Unidos para que adopte acciones políticas que apoyen

una Cuba democrática y de libre mercado a largo plazo. La comunidad cubanoamericana podría alentar al gobierno de EE.UU. a que actuase con prontitud para otorgar a Cuba los beneficios preferentes de intercambio comercial concedidos a otros países de la Cuenca del Caribe. Esto podría incluir el trato arancelario de nación más favorecida en la relación comercial, elegibilidad para préstamos del Export-Import Bank, garantías para inversiones por parte del Overseas Private Investment Corporation, elegibilidad para exportaciones agrícolas a Estados Unidos, un acuerdo bilateral de libre comercio, y un tratado bilateral sobre inversiones, en caso de que se determinase que este último sería una herramienta útil para fomentar la inversión de EE.UU. en la isla. La comunidad cubanoamericana también podría apoyar la petición de que Cuba, como país democrático orientado hacia el mercado, tuviese un puesto en la mesa de negociaciones para el Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA). La posibilidad de que el ALCA se vuelva realidad aumentó considerablemente con la aprobación, por parte del Congreso de EE.UU. de la legislación sobre la Autoridad para el Fomento del Comercio (Trade Promotion Authority), en Agosto del 2002.

Asimismo, la comunidad cubanoamericana debiera instar a EE.UU. a que ayude a una Cuba en transición respaldando su petición para la readmisión o la admisión, según fuese el caso, en las instituciones financieras globales o regionales--el Banco Mundial, el Fondo Monetario Internacional, y el Banco Inter-Americano de Desarrollo--que pudieran ayudar a Cuba a financiar su desarrollo futuro. Para una Cuba democrática orientada hacia el mercado será de una importancia esencial tener acceso a la experiencia y al apoyo financiero de estas instituciones.

Influencia sobre el gobierno cubano de transición. La comunidad cubanoamericana, y como complemento a sus actividades dentro de EE.UU., también

podría ejercer, en apoyo de una transición en Cuba, una influencia positiva en la transición en sí, manteniéndose informada sobre de la política económica dentro de la isla y tratando de participar en la misma cuando sea necesario.

En su análisis de la experiencia armenia de la transición, Freinkman (2001) alega que la comunidad armenia en el extranjero desperdició la oportunidad de desempeñar un papel importante en la transición porque se desentendió de la participación activa en la vida económica y política diaria de Armenia. Freinkman hace notar que, si bien la diáspora armenia tuvo mucho éxito en el suministro de importantes flujos de ayuda humanitaria y de transferencias privadas a una Armenia en transición, y en cabildear con éxito en el gobierno de EE.UU. con el fin de ampliar la ayuda económica a Armenia, la comunidad en el extranjero no protestó por la actitud hostil que ciertos grupos influenciales tuvieron contra las actividades comerciales de la comunidad en el extranjero, no protegió a sus miembros contra abusos en los negocios, y dejó totalmente de contribuir al fortalecimiento del sector privado armenio y al mejoramiento de las oportunidades de crecimiento a largo plazo. Freinkman llega a la conclusión de que,

un programa masivo de ayuda humanitaria que no esté complementado con un programa activo de apoyo a las empresas y de inversión, no es sostenible. Tarde o temprano favorece la emigración y la concentración del poder económico. No ayuda a (sino que simplemente demora) la solución de los problemas más importantes de la transición (2001, 340)

Freinkman argumenta, además, que la participación de la comunidad en el extranjero en el diseño y vigilancia sobre el uso de la ayuda del exterior es esencial para evitar la mala administración, el abuso, el fraude, la corrupción y el robo. En la transición cubana este papel podría ser desempeñado por organizaciones profesionales, por Organizaciones No Gubernamentales, y por empresas individuales y personas de la

comunidad cubanoamericana que tengan conocimientos y pericia en estas áreas de actividades.

Particularmente en el caso de una transición "no totalmente democrática y liberal", Freinkman (2001, 340) propone que la comunidad en el extranjero debe tomar la posición de "amor con firmeza" para con el gobierno de transición. Hace las siguientes recomendaciones, que son aplicables a una transición cubana, con independencia de si la transición es totalmente democrática o se queda corta en algunos aspectos: la comunidad en el extranjero debiera 1) abstenerse de prestar apoyo político y financiero incondicional, y estar dispuesta a criticar al régimen cuando sea oportuno; 2) exigir una liberalización que fomente la formación de pequeñas y medianas empresas; 3) no poner mucho énfasis en la ayuda humanitaria y dar prioridad a la ayuda que fomente las inversiones y el crecimiento económico futuro (rehabilitación de la infraestructura, en lugar de entregas gratuitas de alimentos); 4) apoyar las organizaciones de negocios privados independientes del gobierno; y 5) apoyar la capacitación práctica de negocios y gerencial para los nuevos propietarios y gerentes en compañías nuevas, que se convertirán en socios de empresarios cubanoamericanos en el extranjero. La comunidad cubanoamericana debiera respaldar, además, los esfuerzos llevados a cabo por ciudadanos interesados en Cuba y por la comunidad internacional dirigidos a evitar el auge de la malversación y la corrupción, como ha ocurrido en otros países ex comunistas en sus transiciones políticas y económicas. La falta de atención a este último aspecto resultó ser muy costosa y desvió el proceso de transición en varios países.

Observaciones finales

La comunidad cubanoamericana está bien posicionada para ser un factor positivo en la transición de Cuba hacia la democracia y la orientación hacia el mercado, y en la

consolidación de la democracia y del desarrollo económico de la isla a largo plazo. La comunidad es numerosa, relativamente acomodada en términos económicos y de educación, y políticamente influyente. Estas características la dotan de la capacidad de aportar una contribución considerable a la transformación económica y política en la isla.

El papel que en realidad desempeñe la comunidad cubanoamericana, dependerá en gran medida de la política y las acciones del gobierno cubano. Como se ha discutido este trabajo, existen muchas acciones de tipo promocional, regulativo y legal que podría tomar el gobierno cubano para potenciar la comunidad cubanoamericana para que desempeñe un papel positivo en la transición.

Bajo un régimen político distinto en Cuba, la comunidad cubanoamericana podría contribuir a la transición de muchas maneras importantes. En el terreno económico, podría crear redes de negocios, estimular relaciones de intercambio comercial y de inversiones, proporcionar una fuente de ingresos y de inversiones directas, generar ingresos por viajes y turismo, y suministrar profesionales capacitados y familiarizados con el funcionamiento de una economía de mercado. Más allá del terreno económico, la comunidad cubanoamericana también podría influir en la política exterior de EE.UU. con respecto a Cuba, a la vez que hace las funciones de valla de contención para que exista la seguridad de que la política implementada por el gobierno de Cuba sea sana y contribuya a una economía democrática, orientada hacia el mercado, y capaz de generar un crecimiento sostenible.

REFERENCIAS

- Baez, Vicente (editor). 1975. *La Enciclopedia de Cuba. Municipios*, Volumes 7 and 8. San Juan and Madrid: Enciclopedia y Clásicos Cubanos.
- Banco Central de Cuba. 2001. *Informe económico 2000*. La Habana.
- Bendixen & Associates. 2002. *Public Opinion Survey of the Cuban American Community: Miami-Dade County*. April. Miami, Florida.
- “Best of the Best.” 2002. *Hispanic Business*. June:32-64.
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). 2000. *La economía cubana: Reformas estructurales y desempeño en los noventa*, Revised Edition. Mexico: Fondo de Cultura Económica.
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). 2001. *Cuba: Evolución económica durante 2000*. Mimeographed (May).
- Díaz-Briquets, Sergio. 2002. “Cuban-owned Firms in the United States: Evolution, Characteristics and Significance for Cuba’s Economic Recovery,” mimeo.
- Díaz-Briquets, Sergio. 2001. “Medicare: A Potential Income Generating Activity for Cuba in the Future.” Pp. 185-194 in *Cuba in Transition--Volume 11*. Washington: Association for the Study of the Cuban Economy.
- Díaz-Briquets, Sergio. 1994. “Emigrant Remittances in the Cuban Economy: Their Significance During and After the Castro Regime.” Pp. 218-227 in *Cuba in Transition—Volume 4*. Washington: Association for the Study of the Cuban Economy.
- Díaz-Briquets, Sergio y Jorge Pérez-López. 1997. “Refugee Remittances: Conceptual Issues and the Cuban and Nicaraguan Experiences.” *International Migration Review* 118:411-437.
- Díaz-Briquets, Sergio y Sidney Weintraub (editors).1991. *Migration, Remittances, and Small Business Development: Mexico and Caribbean Basin Countries*. Boulder: Westview Press.
- Eller, T. J. 1994. *Household Wealth and Asset Ownership: 1991*. Survey of Income and Program Participation, Current Population Reports, Household Economic Studies P70-34, U.S. Bureau of the Census, Washington, D.C.
- Freinkman, Lev. 2001. “Role of the Diasporas in Transition Economies: Lessons from Armenia,” in *Cuba in Transition—Volume 11*. Washington: Association for the Study of the Cuban Economy, pp. 332-342.
- Gayoso, Antonio. 1999. “The Role of Small and Medium Size Enterprises in Cuba’s Future.” Pp. 320-327 in *Cuba in Transition—Volume 9*. Washington: Association for the Study of the Cuban Economy.
- Girma, S. y Z. Yu. 2000. “The Link between Immigration and Trade: Evidence from the UK,” Centre for Research on Globalisation and Labor Markets, School of Economics, University of Nottingham, Research Paper 2000/23.
- Gould, David N. 1994. “Immigrant Links to the Home Country: Empirical Implications for U.S. Bilateral Trade Flows,” *The Review of Economics and Statistics* 76:2 (May) pp. 302-315.
- Head, Keith, y John Ries. 1998. “Immigration and Trade Creation: Econometric Evidence from Canada,” *Canadian Journal of Economics* 31:1, pp. 47-62.

- Immigration and Naturalization Service. 2002. *1999 Statistical Yearbook of the Immigration and Naturalization Service*. Washington, D.C.: U.S. Department of Justice, Washington, D.C.
- Inter-American Development Bank (IDB). 2002. "Remittances to Latin America and the Caribbean," mimeo (February).
- Kennickell, Arthur B., Martha Starr-McCluer, y Brian J. Surette. 2000. "Recent Changes in U.S. Family Finances: Results from the 1998 Survey of Consumer Finances." *Federal Reserve Bulletin* June: 1-29.
- Laczko, Frank. 2000. "Irregular Migration and Return Procedures in Central and Eastern Europe." Pp. 153-180 in Bimal Ghosh, editor, *Return Migration: Journey of Hope or Despair?* Geneva: International Organization for Migration.
- Llambias-Wolff, Jaime. 1993. "The Voluntary Repatriation of Chilean Exiles." *International Migration* 31:4, pp. 579-599.
- Locay, Luis y Jorge Sanguinety. 1996. "The Effects of Socialism on the Entrepreneurial Abilities of Cuban-Americans." Pp. 320-327 in *Cuba in Transition—Volume 6*. Washington: Association for the Study of the Cuban Economy.
- Marer, Paul. 1985. *Dollar GNPs of the U.S.S.R. and Eastern Europe*. Baltimore: The Johns Hopkins University Press for the World Bank.
- Monreal, Pedro. 1997. "Las remesas familiares en la economía cubana." *Encuentro de la Cultura Cubana* 14 (winter), pp. 49-62.
- O'Brian, Bridget y Aaron Lucchetti. 2002. "Amerindo in manager's New Charity Case." *The Wall Street Journal*, May 21:C1 and C17.
- Oficina Nacional de Estadísticas (ONE). 2001. *Anuario estadístico de Cuba 2000*. La Habana.
- Orozco, Manuel. 2002a. "Remittances to Latin America and the Caribbean: Money, Markets and Their Environment," paper presented at the Second LAC Regional Conference on Remittances, sponsored by the Inter-American Development Bank/Multilateral Investment Fund, Washington, 26 February.
- Orozco, Manuel. 2002b. "Globalization and Migration: The Impact of Family Remittances in Latin America." *Latin American Politics and Society*, Volume 44:2, pp. 41-66.
- Pastor, Robert A. y Rosemarie Rogers. 1985. "Using Migration To Enhance Economic Development in the Caribbean: Three Sets of Proposals." Pp. 321-347 in Robert A. Pastor, editor, *Migration and Development in the Caribbean: The Unexplored Connection*. Boulder: Westview Press.
- Pérez-López, Jorge F. 2001. "Pazos' Economic Problems of Cuba During the Transition: Return Migration of Skilled Persons and Professionals." Pp. 126-133 in *Cuba in Transition—Volume 11*. Washington: Association for the Study of the Cuban Economy.
- Pérez-López, Jorge F. 1995. *Cuba's Second Economy*. New Brunswick: Transaction Publishers.
- Podolny, Joel M., y Karen L. Page. 1998. "Network Forms of Organization," *Annual Review of Sociology* 24, pp. 57-76.
- Rauch, James E. 2001. "Business and Social Networks in International Trade," *Journal of Economic Literature* 39 (December), pp. 1177-1203.
- Reveron, Derek. 2002. "High Tech's Unwavering Champion." *Hispanic Business*, March:24-26.

- Rogers, Rosemarie. 1981. "Incentives to Return: Patterns of Policies and Migrants' Responses." Pp. 338-364 in Mary M. Kritz, Charles B. Keeley y Silvano M. Tomasi, editors, *Global Trends in Migration: Theory and Research on International Population Movements*. New York: Center for Migration Studies.
- Smith, Benjamin. 1999. "The Self-Employed in Cuba: A Street Level View." Pp. 49-59 in *Cuba in Transition—Volume 9*. Washington: Association for the Study of the Cuban Economy.
- Thompson, Ginger. 2002. "Big Mexican Breadwinner: The Migrant Worker," *The New York Times* (23 March), p. A3.
- Travieso-Díaz, Matías. 1997. *The Laws and Legal System of a Free-Market Cuba*. Westport, Connecticut: Quorum Books.
- Travieso-Díaz, Matías. 1998. "Cuban Immigration: Challenges and Opportunities." Pp. 65-84 in *Cuba in Transition—Volume 8*. Washington: Association for the Study of the Cuban Economy.
- U.S. Agency for International Development (USAID). 1997. *Support for Democratic Transition in Cuba*. Washington: USAID (January 28). <http://www.usaid.gov/regions/lac/eu/english.htm>.
- U.S. Census Bureau. 2002a. *The Hispanic Population in the United States*, Current Population Reports, March, P-20-535. Washington, D.C.
- U.S. Census Bureau. 2002b. American FactFinder, <http://factfinder.census.gov/servlet/>.
- U.S. Census Bureau. 2001a. *The Hispanic Population—Census 2000 Brief*. C2KBR/01-3, May. Washington, D.C.
- U.S. Census Bureau. 2001b. *Survey of Minority-Owned Business Enterprises, Hispanic - 1997*, Economic Census. EC97CS-4. Washington, D.C.
- U.S. Census Bureau. 1996. *Survey of Minority-Owned Business Enterprises, Hispanic - 1992*. Economic Census, MB92-2. Washington, D.C.: U.S. Department of Commerce.
- U.S. Census Bureau. 1993. *Persons of Hispanic Origin in the United States, 1990*. CP-3-3. Washington, D.C.
- U.S. Census Bureau. 1991. *Survey of Minority-Owned Business Enterprises, Hispanic - 1987*. Economic Census, U.S. Department of Commerce, MB87-2. Washington, D.C.
- U.S. Census Bureau. 1986. *Survey of Minority-Owned Business Enterprises, Hispanic - 1982*. Economic Census, U.S. Department of Commerce, MB82-2. Washington, D.C.
- U.S. Census Bureau. 1980. *Survey of Minority-Owned Business Enterprises, Spanish Origin - 1977*. Economic Census, U.S. Department of Commerce, MB77-2. Washington, D.C.
- U.S. Census Bureau. 1975. *Survey of Minority-Owned Business Enterprises, Spanish Origin - 1972*. Economic Census, U.S. Department of Commerce, MB72-2. Washington, D.C.
- U.S. Census Bureau. 1971. *Minority-Owned Businesses - 1969*. Economic Census, U.S. Department of Commerce, MB-1. Washington, D.C.

NOTAS

¹ Conforme al Censo de la Población de Estados Unidos del 2000, 1.241.865 cubanos o personas de origen cubano residían en Estados Unidos; 74,2 por ciento de estas personas vivían en el Sur de EE.UU. (Buró del Censo de EE.UU. 2001)

² "El precio de compra se refiere al precio de la casa o apartamento y lote en el momento en que se compró la propiedad. Se excluyen del precio de compra los costos de cierre y, para casas móviles, se excluye el valor de la tierra." Departamento de Vivienda y Desarrollo Urbano de EE.UU., 2000:A-21.

³ La mediana del valor total pendiente del saldo del principal es "el importe total del principal que habría que pagar si los préstamos se pagasen en su totalidad en la fecha de la entrevista. La fórmula usada para calcular el importe pendiente del principal no tiene en cuenta el hecho de que algunos núcleos familiares hacen pagos adicionales contra el principal... Los datos incluyen todas las hipotecas regulares pero excluyen los préstamos contra el valor neto de la vivienda." Departamento de Vivienda y Desarrollo Urbano de EE.UU., 2000:A-25.

⁴ "El valor es la estimación del encuestado del importe por el que se vendería la propiedad (casa y lote) si estuviera a la venta. Toda porción no residencial de la propiedad, toda unidad de alquiler, y el costo de la tierra de las casas móviles, se ha excluido del valor". Departamento de Vivienda y Desarrollo Urbano de EE.UU., 2000:A-27.

⁵ Sobre la base de los resultados de otros estudios recurrentes diversos, esto parece ser una simplificación excesiva. Varios de los Estudios de las Finanzas del Consumidor, de la Junta de la Reserva Federal (Kennickell et al., 2000:7) han llegado a la conclusión de que las estimaciones del valor neto medio por familia (incluyendo valores netos de propiedad de vivienda) exceden, por un margen considerable (cerca de 4 a 1) las estimaciones de la mediana del valor neto, ya que en estas encuestas se hacen esfuerzos especiales para "hacer preguntas a encuestados que probablemente tienen altos ingresos o son adinerados". Por el contrario, las Encuestas sobre Riqueza y Propiedad de Activos en Núcleos Familiares, del Buró del Censo de EE.UU. (y es probable que ocurra lo mismo en otras encuestas) "el marco de las preguntas contiene pocas observaciones para núcleos familiares de ingresos altos" (Eller 1994, v; ver también Kennickell et al. 2000, 2).

⁶ Este supuesto no debiera afectar los cálculos de forma significativa ya que la mediana de los valores de la vivienda para viviendas propiedad de núcleos familiares hispanos no varía tanto en el Noreste (\$122.724), Centro (\$101.425) y Oeste (\$131.919), como en el Sur (\$73.137). El promedio de la mediana del valor de los primeros tres era de \$118.689.

⁷ Incluyendo empleados a tiempo parcial y a tiempo completo.

⁸ Las interpretaciones referentes a las tendencias mostradas en la tabla, solamente pueden hacerse para los primeros años. Durante los 60 y los 70 la metodología de las encuestas de negocios propiedad de minorías estaba en su infancia. Con el transcurso del tiempo, la calidad de los datos de las encuestas parece haber mejorado a medida que se lograban adelantos en la metodología y se atribuía más importancia a la obtención de datos sobre la propiedad de poblaciones minoritarias en los censos de negocios. También los cambios en definiciones entre una encuesta y otra presentan con frecuencia dificultades para el análisis. No hay que olvidar estas advertencias, especialmente al analizar datos de tendencias.

⁹ Esta conclusión se basa en el examen de datos de 1967. En muchos casos (por sector industrial, por forma de organización), no se facilitan estimaciones de los ingresos brutos (en lugar de las ventas y las entradas), con frecuencia para proteger la confidencialidad de la información. Lamentablemente, la encuesta de 1967 no muestra una tabla inclusiva con el resumen de la información importante de las entradas para la totalidad de las firmas propiedad de cubanos.

¹⁰ Conforme a las estadísticas de balanza de pagos del Banco Central de Cuba (Banco Central 2001) y de su predecesor, el Banco Nacional de Cuba, las inversiones acumuladas extranjeras directas en la isla, hasta el 2000 inclusive, sumaron \$1.960 millones.

¹¹ Naturalmente, el PIB y el PIB per cápita habrían sido inferiores sin las grandes remesas familiares por parte de la comunidad cubanoamericana que contribuyeron a suavizar las grandes presiones sobre la balanza de pagos que confrontaba la economía de la isla.

¹² El Banco Mundial (2001, 241), divide los países del mundo, con relación al PIB per cápita, en las siguientes categorías: países de bajos ingresos, \$755 o menos; ingresos medianos a bajos, \$756-\$2.995; ingresos medianos a altos, \$2.996-\$9.265; e ingresos altos, \$9.266 o más. Las estimaciones del PIB individual per cápita para el año 2000 proceden de la misma fuente (232, 233).

¹³ Las estimaciones usan la tasa de cambio de 26 pesos por 1 dólar de EE.UU.

¹⁴ Para una discusión de las leyes y regulaciones que rigen las relaciones económicas de EE.UU. con Cuba, ver, por ejemplo, Travieso-Díaz (1997), especialmente, el Capítulo 2.

¹⁵ El total acumulado de remesas monetarias es de CEPAL (2000), (2001). La cifra del total acumulado de inversiones directas está computada del flujo neto anual de inversión directa en las estadísticas oficiales cubanas de la balanza de pagos, según se informa en ONE (2001, 128).

¹⁶ Hay varios ejemplos, basados principalmente en la experiencia de México, entre ellos el Programa de México para Comunidades Mexicanas que Viven en el Extranjero, Asociaciones de la Ciudad de Origen, y los programas Ciudad Hermana, o Adopte una Comunidad. Ver, por ejemplo, Orozco (2002b).

¹⁷ Por ejemplo, Western Union inició en julio del 1999 un servicio que carga \$29 por una transferencia de hasta \$300 (Western Union 1999). También es posible enviar remesas familiares a través de compañías situadas en Canadá. Por ejemplo, Duales, Inc., una compañía canadiense, anuncia en Internet que cobra un cargo de \$15 por la entrega de \$1-\$200 a Cuba, \$30 por \$201-\$500, etc. (<http://weweb.com/duales/feesd.html>); el programa Ca\$h2Cuba de la compañía canadiense ICC Corp. anuncia un cargo de \$12,50 por la entrega de \$50, \$17,50 por \$100, \$27,50 por \$200, y \$37.50 por \$300 (<http://www.cash2cuba.com/eng/rates/jsp>) y la compañía canadiense Transcard ofrece una tarjeta de débito que se puede usar en la isla y a la cual se pueden agregar fondos desde el extranjero. Los cargos por agregar dólares son de \$10 por la adición de \$1 a \$50,99, \$13,90 por \$51 a \$250,99, y \$19,90 por \$251 a \$500,99 (<http://www.transcardinter.com>).

¹⁸ Cuba está también tratando de desarrollar otros segmentos del ramo del turismo, tales como turismo cultural; ecoturismo; convenciones y congresos; turismo de náutica, pesca, y buceo; turismo médico; y servicio a los buques de cruceros. La parte principal de la infraestructura de turismo está dirigida a los turistas que visitan la isla para pasar vacaciones en las playas de la isla.

¹⁹ El programa mexicano *Paisano*, que facilita el regreso de mexicanos en el extranjero y pone al corriente a la comunidad en el extranjero de los acontecimientos que tienen lugar en el país, podría ser un modelo interesante a tener en cuenta. Ver <http://www.paisano.gob.mx/>

²⁰ Lo que se ha publicado sobre este tema parece indicar que la migración de regreso no fue un aspecto importante en las transiciones de Europa Oriental y Soviética. Una década después de que comenzó la transición que terminaba con el comunismo, los temas esenciales de migración en lo que se refiere a los países de Europa Central y Oriental, y a los países de la antigua Unión Soviética no están relacionados con el regreso voluntario de los emigrantes sino principalmente con la posibilidad de grandes migraciones al exterior y el retorno obligado de personas que emigraron ilegalmente a Europa Occidental (Laczko 2000). Los chilenos exiliados que regresaron tuvieron que hacer frente a serias dificultades personales de tipo económico y social para readaptarse a la sociedad chilena, pero no hay evidencia de que causasen un desplazamiento importante de las personas empleadas en Chile ni de que, en su conjunto, tuviesen un efecto adverso en el mercado laboral chileno (Llambias-Wolff 1993).

²¹ Las encuestas fueron realizadas en marzo del 1991, octubre del 1991, junio del 1993, marzo del 1995, junio del 1997 y octubre del 2000. Ver <http://www.fiu.edu/orgs/ipor/cuba2000/index.html>

²² No hay una explicación clara del porqué de este cambio de actitud en el 2000 en lo referente al regreso a la isla.

²³ Según Travieso-Díaz (1998,#81), las constituciones cubanas—tanto la anterior como la posterior a la revolución—han sido consistentes en disponer que un ciudadano cubano que se convierta en ciudadano de otro país, pierde su ciudadanía cubana.

Sobre los Autores

Sergio Díaz-Briquets es Vicepresidente de Casals & Associates, Inc. (C&A), una firma de consultores del área de Washington, D.C., y Director Ejecutivo del Consejo para el Desarrollo Humano (Council for Human Development). En C&A administra los proyectos en África y América Latina de transparencia y anticorrupción financiados por la Agencia de EE.UU. para el Desarrollo Internacional (U.S. Agency for International Development - USAID). Sus anteriores afiliaciones institucionales incluyen la Comisión del Congreso de EE.UU. para el Estudio de la Migración Internacional y Desarrollo Económico Cooperativo, el Buró de Referencia sobre la Población y el Centro de Investigación de Desarrollo Internacional (IDCR, por sus siglas en inglés: International Development Research Center), así como nombramientos académicos. Las misiones de consultoría en el extranjero -- para USAID, el Banco Mundial, y otras agencias internacionales de desarrollo -- han llevado a Díaz-Briquets a docenas de países en África, Asia y América Latina. Autor o editor de más de diez libros, y numerosos trabajos académicos y de política, en el 2000 publicó (con Jorge Pérez-López) "Conquering Nature: The Environmental Legacy of Socialism in Cuba" (University of Pittsburgh Press), ganadora del Premio Warren Dean 2002 de la Conferencia de Historia Latinoamericana de la American Historical Association por el mejor libro sobre historia medioambiental de América Latina publicado en 2000 y 2001, publicado también como "La conquista de la naturaleza: El legado ambiental del socialismo en Cuba" (México: EDAMEX, 2001). Entre otros de sus libros están (con Charles C. Cheney) Biomedical Globalization: The International Migration of Scientists (Transaction Publishers, 2002); "Cuban Internationalism in Sub-Saharan Africa" (Duquesque University Press, 1989); y "The Health Revolution in Cuba" (University of Texas Press, 1983). Díaz-Briquets, graduado de la Universidad de Miami y de la Universidad de Georgetown, recibió su doctorado en Demografía de la Universidad de Pensilvania.

Jorge Pérez-López ha llevado a cabo investigaciones y ha escrito en revistas y libros profesionales sobre muchos aspectos de la economía cubana y relaciones económicas internacionales, especialmente sobre cuentas nacionales, energía, energía nuclear, el medio ambiente, comercio internacional, e inversiones extranjeras. Su trabajo sobre Cuba ha aparecido en revistas profesionales tales como Latin American Research Review, Journal of Inter-American Studies and World Affairs, Orbis, World Development, Studies in Comparative International Development, The Energy Journal, The Bulletin of Latin American Research, y en varios volúmenes editados. Es el autor de "The Economics of Cuban Sugar" (University of Pittsburgh Press, 1991), "The Cuban Second Economy: From Behind the Scenes to Center Stage" (Transaction Publishers, 1995) y (con Sergio Díaz-Briquets) "Conquering Nature: The Environmental Legacy of Socialism in Cuba" (University of Pittsburgh Press), ganadora del Premio Warren Dean 2002 de la Conferencia de Historia Latinoamericana de la American Historical Association por el mejor libro sobre historia medioambiental de América Latina publicado en 2000 y 2001, publicado también como "La conquista de la naturaleza: El legado ambiental del socialismo en Cuba" (México: EDAMEX, 2001); coeditor y colaborador de "Perspectives on Cuban Economic Reforms" (Arizona State University Press, 1998); y editor y colaborador de "Cuba at the Crossroads" (University Press of Florida, 1994). Anteriormente fue uno de los editores de la revista Cuban Studies y ha

editado o coeditado los volúmenes 5 a 12 (1995-2002) de “Cuba in Transition,” las memorias de las reuniones anuales de la Asociación para el Estudio de la Economía Cubana. Recibió su título en economía de la State University of New York en Buffalo y los grados de Máster y de Doctor en economía de la State University of New York en Albany.