

# EL PAPEL DE LA EXPORTACIÓN DE SERVICIOS PROFESIONALES DENTRO DE LA ESTRATEGIA DE DESARROLLO DE LA ECONOMÍA CUBANA.

Lic. Víctor Souly Carracedo<sup>1</sup>

Universidad de Oriente. Cuba

[vsoulary@eco.uo.edu.cu](mailto:vsoulary@eco.uo.edu.cu)

## RESUMEN

El presente artículo tiene como objetivo analizar el papel de la exportación de servicios profesionales dentro de la estrategia de desarrollo de la economía cubana. Los resultados fundamentales permitieron concluir que: el modelo exportador cubano ha transitado desde una especialización en la exportación de bienes primarios a una basada en la exportación de servicios profesionales; la exportación de servicios profesionales de Cuba se encuentra concentrada en pocos mercados y con una cartera reducida; la sostenibilidad de la estrategia de exportación de servicios profesionales debe ser analizada en aras de su garantía.

**Palabras claves:** estrategia de desarrollo, modelo exportador, servicios profesionales.

## ABSTRACT

This paper has as objective to analyze the role of the export of professional services inside the strategy of development of the Cuban economy. The fundamental results allowed to conclude that: the Cuban exporter pattern has evolved from a specialization in the export of primary goods to one based on the export of

---

<sup>1</sup> Profesor Asistente. Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales. Universidad de Oriente. Cuba. e-mail:[vsoulary@eco.uo.edu.cu](mailto:vsoulary@eco.uo.edu.cu). Línea de investigación: Contribución de las Universidades al Desarrollo Local.

professional services; the export of professional services of Cuba is concentrated on few markets and with a reduced wallet; the sustainability of the strategy of export of professional services should be analyzed for the sake of its guarantee..

**Key Words:** development strategy, exporter pattern, professional services.

## **INTRODUCCIÓN**

El comercio exterior de Cuba ha estado signado, desde los albores de su inserción en la división internacional del trabajo, por la especialización a ultranza en la exportación de escasos rubros en los que el país posee ventajas comparativas tradicionales, tales como el azúcar de caña, el tabaco, el café y el níquel.

Pero ese no constituye el único rasgo identitario del sector externo cubano. La alta concentración de los destinos de exportación de la nación se ha mantenido como tendencia por más de cuatro siglos. España en la etapa colonial, Estados Unidos en los albores de la república, el bloque socialista euro soviético durante los seis primeros lustros del gobierno revolucionario y Venezuela en el siglo XXI, han constituido socios prioritarios y mercados fundamentales de las exportaciones cubanas.

Sin embargo, las deformaciones estructurales de la economía, acumuladas por décadas, y acentuadas por una crisis cuya génesis se remonta a la década de los noventa de la centuria pasada y que se ha eslabonado a las crisis financieras globales contemporáneas, han provocado cambios composicionales de las ventas al resto del mundo.

En 1950, las exportaciones de bienes constituían el 93,48% del total de ventas a agentes foráneos, situación similar a la observada cuatro décadas después: 91,15%. Sin embargo, en un período de cuatro lustros el balance se ha invertido y en 2007 solo representaban el 35,79% (**anexo 1**). Los servicios comerciales se han

convertido en la locomotora de la generación de ingresos frescos en divisas, liderados por el turismo y los servicios profesionales, todo ello avalado por la competitividad demostrada del potencial humano del país, cosechada por la revolución cultural y educacional promovida desde 1959.

Como ejemplo de lo anterior, la estructura del Producto Interno Bruto (PIB) en la última década da prueba fehaciente de un proceso emergente de terciarización de una economía en la que los servicios constituyen más de las tres cuartas partes del gasto global. Pero, ¿es sostenible esta reorientación de los patrones de especialización del comercio exterior cubano? En virtud de ello el objetivo del artículo es analizar el papel de la exportación de servicios profesionales dentro de la estrategia de desarrollo de la economía cubana

## DESARROLLO

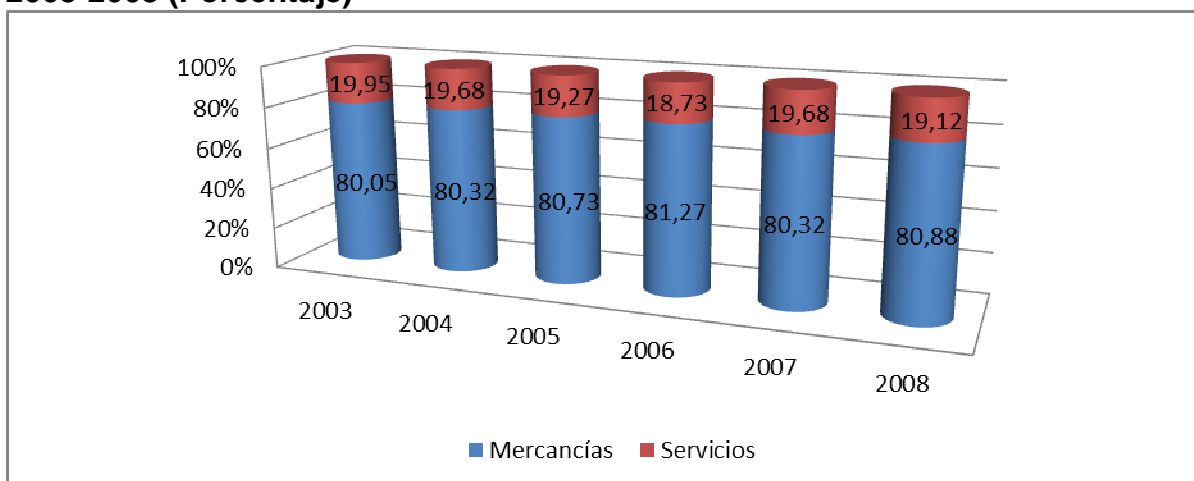
Las tendencias contemporáneas de exportación de servicios muestran cifras interesantes que deben ser analizadas. Los ritmos de crecimiento de las ventas mundiales de servicios muestran alta fluctuación, pero siempre con cifras positivas a lo largo del tiempo; todo lo contrario a lo mostrado por el ritmo de crecimiento de la exportación de mercancías, con una marcada estabilidad. Al propio tiempo, a pesar del crecimiento relativo, las exportaciones de servicios no han logrado representar más del 20% del total de exportaciones mundiales (**gráficos 1 y 2**).

**Tabla 1 Valor de las exportaciones mundiales de bienes y servicios 2003-2008 (MMMUSD)**

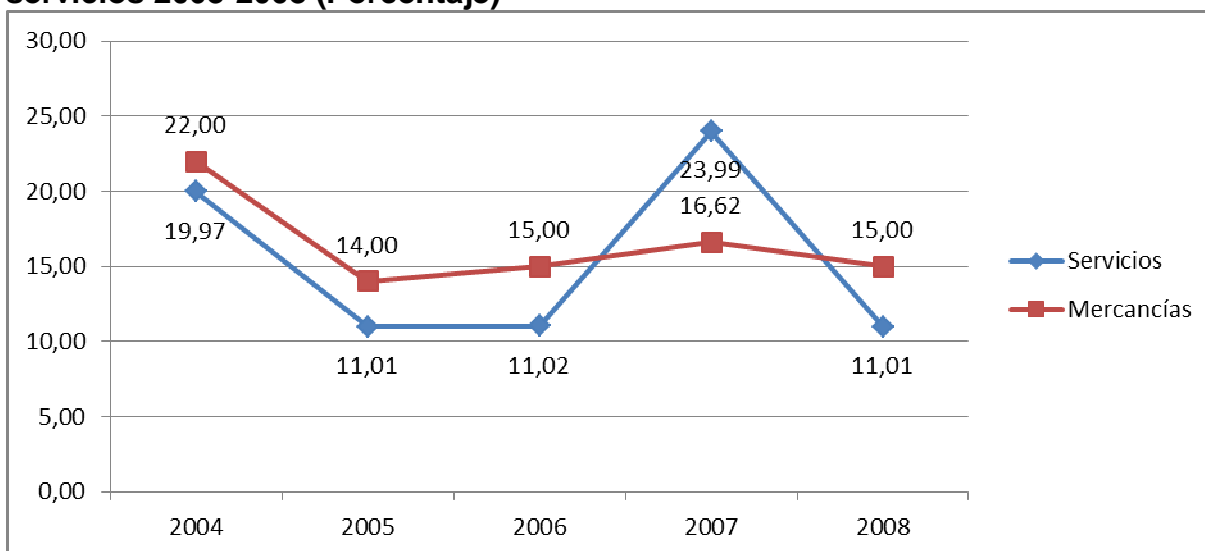
Valor	2003	2004	2005	2006	2007	2008
<b>BIENES</b>	7354	8972	10228	11762	13717	15775
<b>SERVICIOS</b>	1833	2199	2441	2710	3360	3730
-Transporte	410	513	574	626	761	875
-Viajes	541	638	689	737	859	945
-Otros	882	1048	1178	1347	1740	1910

Fuente: OMC: *Informe sobre comercio mundial 2009*, disponible en [www.wto.org](http://www.wto.org).

**Gráfico 1 Pesos relativos de las exportaciones mundiales de bienes y servicios 2003-2008 (Porcentaje)**



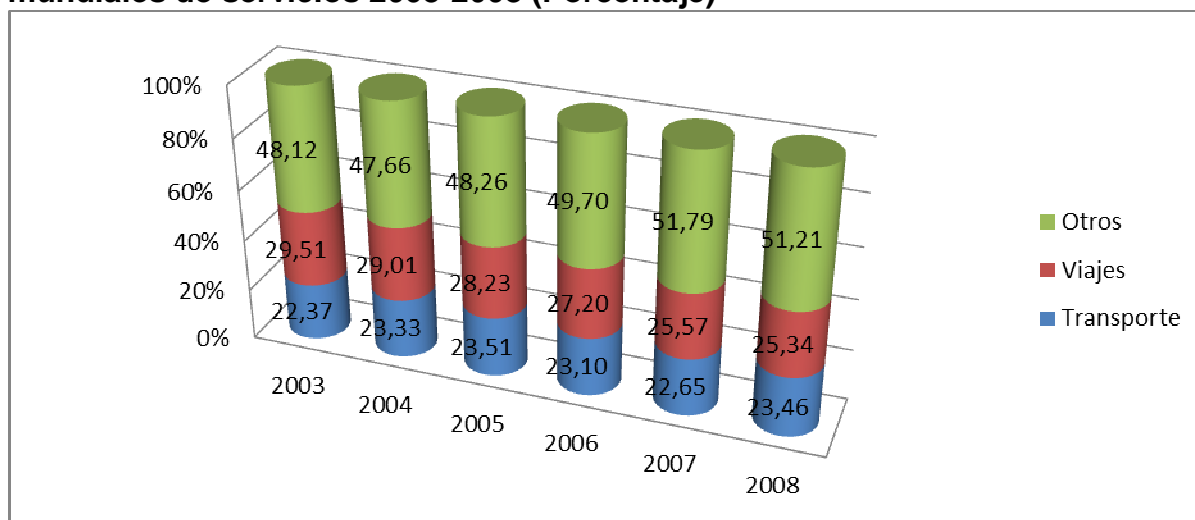
**Gráfico 2 Variaciones anuales de las exportaciones mundiales de bienes y servicios 2003-2008 (Porcentaje)**



Si particularizamos en los tipos de servicios que se comercializan en los mercados mundiales, podemos constatar la dominancia de la categoría otros servicios, aunque no puede olvidarse que esta engloba una gran multitud de servicios que individualmente no pueden competir con las dos grandes modalidades de prestación de servicios: viajes y transporte. Es importante señalar que si bien la estructura absoluta muestra ritmos de crecimiento sostenido para cada modalidad, la estructura

relativa no evidencia transformaciones sustanciales a lo largo del lustro analizado (gráfico 3).

**Gráfico 3 Pesos relativos de las modalidades específicas de las exportaciones mundiales de servicios 2003-2008 (Porcentaje)**



Las naciones líderes en la exportación de servicios profesionales, se caracterizan por pertenecer al estrato más desarrollado. Así, en términos de peso relativo sobre el total de exportaciones de servicios, Estados Unidos (26 %), Gran Bretaña (14 %) y Alemania (12 %) lideran un grupo reducido de estados en el que países en vías de desarrollo como China (7 %) y la India (5 %) logran papeles decorosos y otros como Egipto (1 %) e Israel (1 %) apenas se insertan en condiciones de alta competitividad global. En materia de importaciones de servicios, la situación es muy similar. Naciones con altos niveles de desarrollo protagonizan este indicador, al estilo de Estados Unidos (20 %), Alemania (16 %) y Gran Bretaña (11 %). Entre los países en vías de desarrollo destacan China (8 %) y la India (5 %) seguidos por Egipto con apenas un punto porcentual respectivamente (gráficos 4 y 5).

**Tabla 2 Valor de las exportaciones e importaciones mundiales de servicios de naciones seleccionadas (MMMUSD) 2008**

Nación	Exportaciones	Nación	Importaciones
Estados Unidos	522	Estados Unidos	364
Brasil	29	Brasil	44
Alemania	235	Alemania	285
Gran Bretaña	283	Gran Bretaña	199
Francia	153	Francia	137
Italia	123	Italia	132
España	143	España	108
Rusia	50	Rusia	75
Egypto	25	Egypto	16
Sudáfrica	13	Sudáfrica	17
Israel	24	Israel	20
Japón	144	Japón	166
China	137	China	152
India	106	India	91

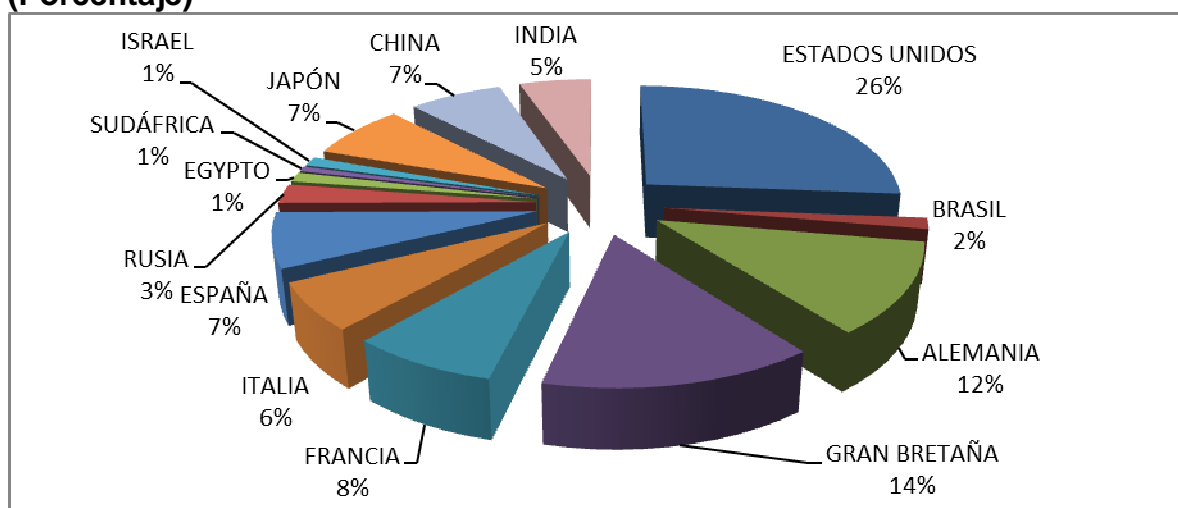
Fuente: OMC: *Informe sobre comercio mundial 2009*, disponible en [www.wto.org](http://www.wto.org).

**Tabla 3 Valor de las exportaciones e importaciones mundiales de servicios por regiones geográficas (MMMUSD) 2008**

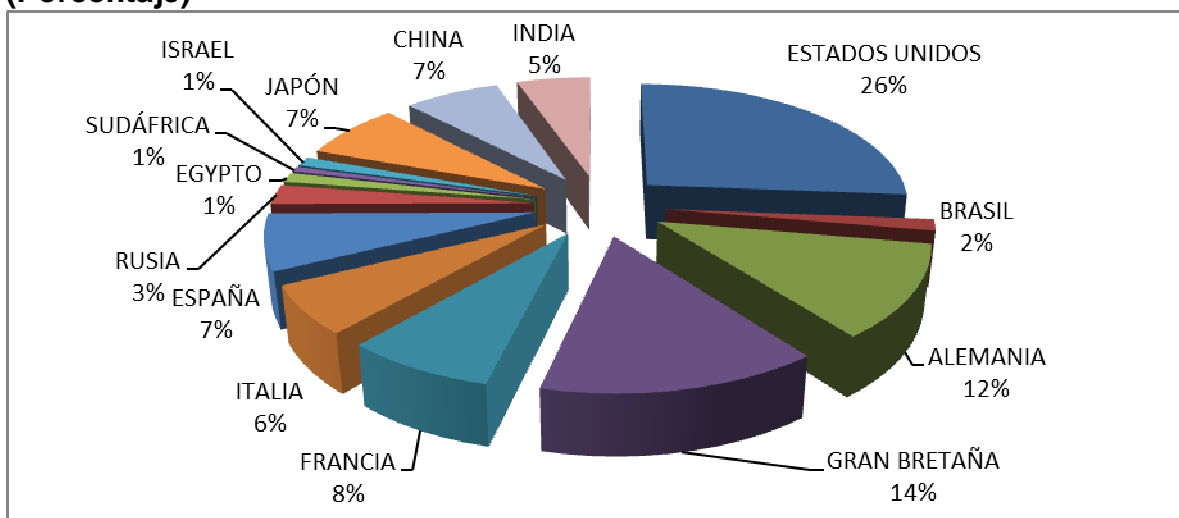
Región	Exportaciones	Región	Importaciones
Norteamérica	603	Norteamérica	473
Centro y Sudamérica	109	Centro y Sudamérica	117
Europa	2002	Europa	1742
África y Medio Oriente	182	África y Medio Oriente	279
Asia y Oceanía	837	Asia y Oceanía	858
TOTALES	3733	TOTALES	3469

Fuente: OMC: *Informe sobre comercio mundial 2009*, disponible en [www.wto.org](http://www.wto.org).

**Gráfico 4 Pesos relativos de las naciones líderes en la exportación de servicios (Porcentaje)**

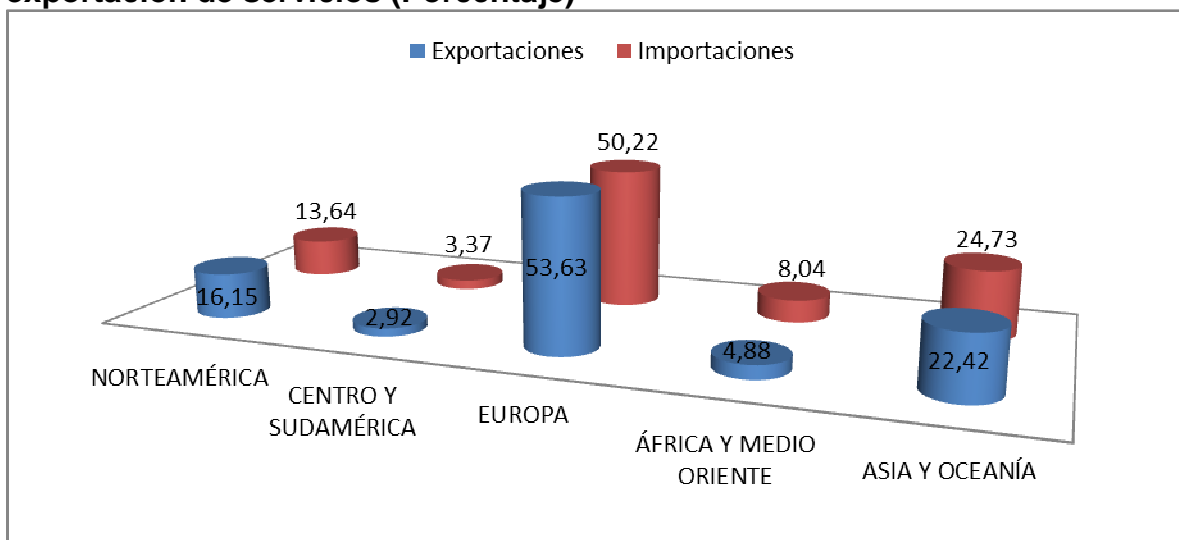


**Gráfico 5 Pesos relativos de las naciones líderes en la importación de servicios (Porcentaje)**



El panorama por regiones es elocuente. Europa concentra más de la mitad de exportaciones e importaciones mundiales de servicios, seguida por Asia, cuyos valores giran en torno a la cuarta parte de los totales. Más alejada Norteamérica, propulsada por Estados Unidos, se acerca a la quinta parte. Superfluos son los valores de África, Medio Oriente y América Latina (**gráfico 6**).

**Gráfico 6 Pesos relativos de las regiones geográficas en la importación y exportación de servicios (Porcentaje)**



La posición de Cuba en medio de una región pobre en exportación de servicios comerciales no es encomiástica. Cifras de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) colocan al país como el quinto mayor exportador de servicios en toda Latinoamérica en 2007 (8,4% del total de exportaciones de la región), muy por detrás de gigantes como Brasil y México (30,1% y 21,9% respectivamente) y rezagado también con respecto a Argentina y Chile (12,4% y 11,1% correspondientemente) (**gráfico 7**).

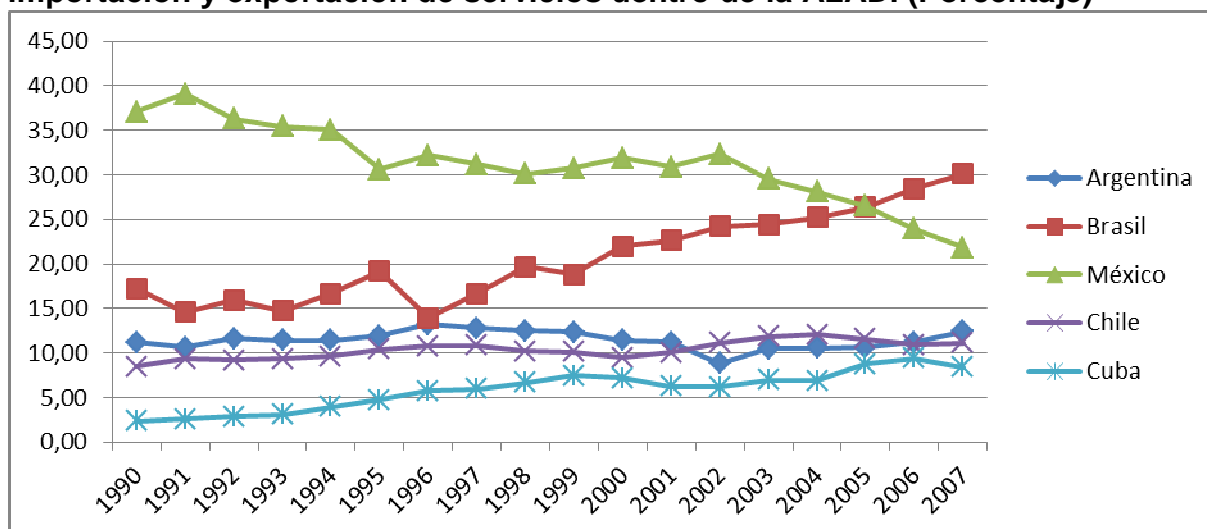
**Tabla 4 Exportaciones de servicios de los países miembros de la ALADI 1990-2007 (MMUSD).**

País	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
ARG	2.446	2.408	2.984	3.071	3.364	3.826	4.405	4.599	4.854
BOL	146	157	165	181	196	192	181	247	251
BRA	3.762	3.319	4.088	3.965	4.908	6.135	4.655	5.989	7.631
CHI	1.848	2.127	2.360	2.513	2.840	3.333	3.588	3.892	3.952
COL	1.600	1.593	1.983	2.520	1.571	1.700	2.192	2.156	1.955
CUB	526	584	742	832	1.160	1.528	1.929	2.151	2.592
ECU	538	556	617	636	676	728	683	686	678
MEX	8.094	8.869	9.275	9.517	10.321	9.780	10.723	11.183	11.661
PAR	418	433	365	439	426	584	601	655	626
PER	798	825	838	837	1.064	1.131	1.414	1.553	1.775
URU	466	596	830	1.028	1.331	1.359	1.399	1.424	1.319
VEN	1.183	1.229	1.312	1.340	1.576	1.671	1.573	1.314	1.423
ALADI	21.825	22.696	25.559	26.879	29.433	31.967	33.343	35.849	38.717
País	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
ARG	4.719	4.936	4.627	3.495	4.500	5.289	6.453	7.666	9.795
BOL	259	224	236	257	364	416	489	434	468
BRA	7.189	9.498	9.322	9.551	10.447	12.584	16.048	19.462	23.772
CHI	3.869	4.083	4.138	4.386	5.070	6.034	7.020	7.504	8.786
COL	1.940	2.049	2.190	1.867	1.921	2.255	2.664	3.373	3.735
CUB	2.855	3.114	2.571	2.450	2.979	3.450	5.326	6.472	6.611
ECU	730	849	862	884	881	1.014	1.012	1.016	1.131
MEX	11.734	13.756	12.701	12.740	12.617	14.047	16.137	16.393	17.257
PAR	575	595	555	568	574	628	693	807	811
PER	1.624	1.555	1.437	1.455	1.716	1.993	2.289	2.451	3.343
URU	1.262	1.276	1.123	754	803	1.112	1.311	1.285	1.453
VEN	1.352	1.182	1.376	1.013	878	1.114	1.341	1.572	1.707
ALADI	38.108	43.117	41.138	39.420	42.749	49.935	60.782	68.436	78.868

Fuente: ALADI: *Informe sobre las economías de los países miembros*, disponible en [www.aladi.org](http://www.aladi.org).



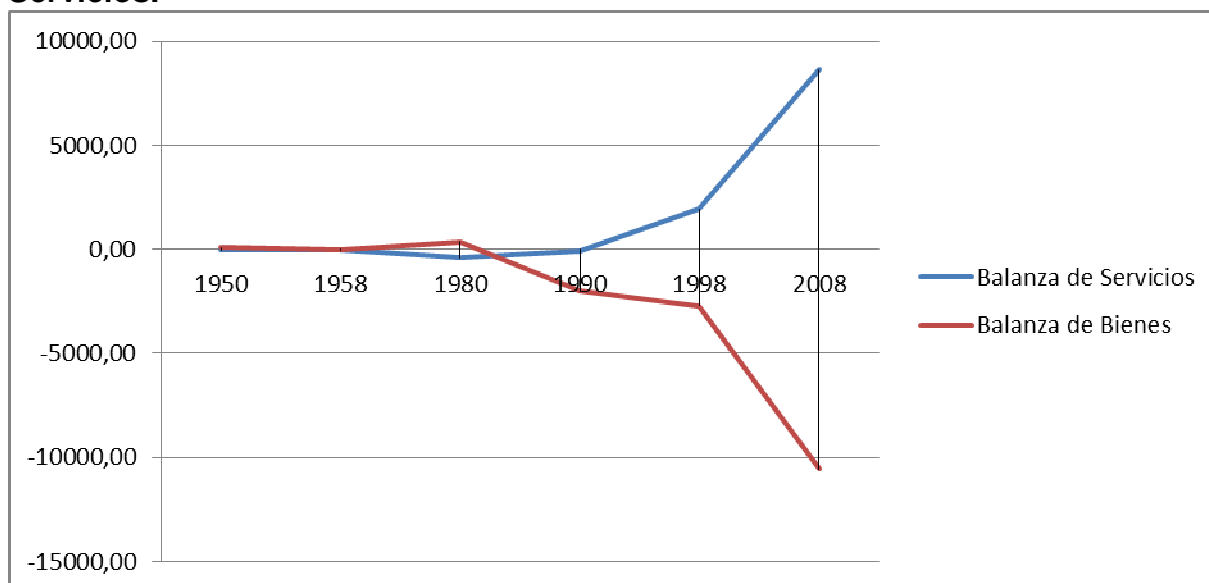
**Gráfico 7 Dinámica de los pesos relativos de las naciones líderes en la importación y exportación de servicios dentro de la ALADI (Porcentaje)**



A pesar de que las ventas de servicios de Cuba no han logrado aún ocupar puestos de avanzada, ni siquiera dentro de la región de las Américas, las cifras históricas de las balanzas de intercambio comercial de bienes y servicios del país permiten realizar lecturas interesantes sobre los rumbos que la política comercial, como instrumento de la Política Económica Cubana (PEC), ha venido trazando. Incluso, permiten inferir que las exportaciones de servicios revisten una enorme importancia no solo dentro del equilibrio externo de la economía, sino además, en la estrategia de desarrollo de la nación a corto y largo plazo.

La serie temporal de las balanzas comerciales de bienes y servicios muestra la tendencia, acentuada a partir de la profunda crisis económica de los años noventa, al establecimiento de una brecha colosal entre dichas balanzas a favor de la de servicios. Si bien hasta 1989, el saldo superavitario de la balanza de bienes superaba al saldo de la balanza de servicios (generalmente deficitario), la situación cambió bruscamente desde el derrumbe del modelo euro soviético de socialismo real, volviendo deficitario el intercambio de mercancías y altamente superavitario el de servicios (**gráfico 8**).

**Gráfico 8 Evolución de la brecha entre el Saldo de Bienes y el Saldo de Servicios.**



La carencia de destino para los rubros tradicionales de exportación; la caída sostenida de los precios de esos bienes transables; el desmantelamiento de la principal industria cubana, la azucarera; el incremento del acervo del talento humano; la pérdida de créditos blandos; la incapacidad de generar tasas crecientes y sostenibles de ahorro interno; y la necesidad imperiosa y objetiva de acceder a fuentes frescas de financiamiento en divisas; son algunas de las causas explicativas de la reorientación del comercio exterior cubano de un modelo exportador primario, basado en la exportación de bienes básicos, a un modelo basado en la exportación de servicios, fundamentalmente profesionales, a mercados coyunturales y promisorios como los países pertenecientes a la Alianza Bolivariana de las Américas (ALBA)<sup>2</sup>.

En el período comprendido entre el 2000 y el 2008, el saldo de la balanza de bienes cayó en 3,33 veces, de un déficit de 3167,1 MMCUP a otro colosal de 10569,9 MMCUP. Por su parte el saldo de servicios casi se cuadruplicó, transitando de 2223,0

<sup>2</sup> Para más detalles ver CASANOVA, Alfonso: Estructura Económica de Cuba, Editorial Félix Varela, la Habana, 2002, Cap. 4 y COLECTIVO DE AUTORES: Estructura Económica de Cuba, Editorial CEEP, La Habana, 2010, Cap. 5.

MMCUP en 2000 a 8637,2 MMCUP en 2008. A pesar del espectacular crecimiento del comercio de servicios no se ha podido evitar los reiterados saldos negativos en cuenta corriente de la balanza de pagos cubana, que alcanzó la cifra de 1932,7 MMCUP en 2008, el segundo déficit más alto en la historia del comercio exterior cubano, solo superado por el déficit de 1990 que alcanzó los 2086,1 MMCUP (**anexo 2**).

Lamentablemente, la estadística que brinda la Oficina Nacional de Estadísticas e Información de Cuba (ONEI) no es para nada profusa en la naturaleza, tipología y destinos de los servicios comerciales que exporta el país. Por ello resulta imposible analizar en profundidad qué tipo de servicios, entre las modalidades reconocidas por la Organización Mundial de Comercio (OMC)<sup>3</sup> es la predominante en la cartera de exportación de la nación.

Organismos supranacionales como la Comisión Económica para América Latina (CEPAL) y la propia OMC publican informes donde registran algunas cifras trazadoras al respecto, presumiblemente suministradas por las mismas autoridades que no las incluyen en sus anuarios oficiales. Así, por datos de la OMC, la modalidad de exportación de servicios turísticos (servicios de viajes) representó el 63%, el 51%, el 32% y el 31% de las exportaciones totales de servicios cubanos en 2003, 2004, 2005 y 2006 respectivamente. En vista de que los servicios de transportación deben representar una parte exigua del total de exportaciones cubanas, dado el mal estado del parque de carga aeromarítimo, los servicios profesionales deben explicar el retroceso del peso del turismo y el incremento del

---

<sup>3</sup> Según consta en el Acuerdo General del Comercio de Servicios (AGCS) de la OMC, un servicio es todo producto que posea las siguientes cualidades: intangibilidad, inseparabilidad, caducidad, variabilidad y heterogeneidad; y sus principales variantes en el comercio exterior son: servicios de transportación, servicios de viajes y otros servicios comerciales, donde se engloban servicios diversos como los de comunicaciones, construcción, seguros, financieros, computación e información, regalías y licencias, empresariales (legales, contables, consultoría, investigación y desarrollo, publicidad e investigación de mercado) y personales, culturales y recreativos (tanto audiovisuales como de educación y salud).

total exportado. Otro elemento a tomar en consideración en la vital importancia de la exportación de servicios profesionales para la supervivencia de una economía bloqueada, endeudada<sup>4</sup> y ávida de créditos blandos, es la alta reserva que rodea a la información referida a dicho rubro exportable.

Dentro de los servicios profesionales los servicios de salud se han convertido en la principal fuente de ingresos externos desde el año 2005, amparados en el Convenio Integral de Colaboración con Venezuela. Le siguen, en orden de importancia, dentro de los otros servicios, los de telecomunicaciones, y otros servicios profesionales. En la segunda mitad del 2007 el número de colaboradores en el exterior ascendió a más de 46 mil, el 75% de los cuales estaban en el sector de la salud y el 82% se encontraba en el territorio de Venezuela (Colectivo de Autores, 2010) (**tabla 5**).

**Tabla 5 Profesionales brindando servicios en el exterior 2006**

Sector	Profesionales en el exterior	Porcentaje
Salud	37526	68.4
Deportes	8804	16.0
Educación	5095	9.3
Agricultura	1439	2.6
Industria	638	1.2
Construcción	487	0.9
Cultura	233	0.4
Otros	668	1.2
TOTAL	54890	100.0

**Fuente:** COLECTIVO DE AUTORES: *Estructura Económica de Cuba*, Editorial CEEP, La Habana, 2010, Pág. 176.

La plataforma programática de la Política Económica Cubana es el documento conocido como Lineamientos de la Política Económica y Social, refrendado en 2011, luego de un amplio proceso de consulta popular. Este documento, guía de acción para la reestructuración del modelo económico cubano, en su parte introductoria traza las metas de la PEC que vislumbran: *“soluciones de corto plazo, encaminadas a eliminar el déficit de la balanza de pagos, que potencien la generación de ingresos externos y la sustitución de importaciones y, a su vez, den respuesta a los*

<sup>4</sup> El Anuario Estadístico de Cuba 2010 asigna al país una deuda externa de 8908,2 MMCUP en 2007, último año registrado.

*problemas de mayor impacto inmediato en la eficiencia económica, la motivación por el trabajo y la distribución del ingreso, y creen las necesarias condiciones infraestructurales y productivas que permitan el tránsito a una etapa superior del desarrollo; y soluciones del desarrollo sostenible a más largo plazo, que permitan una autosuficiencia alimentaria y energética altas, un uso eficiente del potencial humano, una elevada competitividad en las producciones tradicionales, así como, el desarrollo de nuevas producciones de bienes y servicios de alto valor agregado.”<sup>5</sup>*

Nótese que en ambas soluciones, la mediata o la inmediata, la exportación de servicios es una constante de acción en pro del desarrollo. A corto plazo, eliminar el déficit en cuenta corriente y generar ingresos externos, con una balanza de bienes deficitaria por severas deformaciones estructurales, debe corresponderle al elemento complementario de la cuenta: la balanza de servicios. A largo plazo, la sostenibilidad del desarrollo debe apoyarse en el alto potencial humano que ha desarrollado la Revolución, el que debe ser capaz de brindar servicios de alto valor agregado, al estilo de los servicios profesionales.

Incluso, en el capítulo III, relativo a la Política Exterior, los lineamientos 72, 73 y 74 son bastante claros al respecto: *“desarrollar una estrategia integral en la exportación de servicios, en particular los profesionales, que incluya la creación del marco legal apropiado y las estructuras comerciales eficientes, con capacidad de promover la asociación con el capital extranjero, que garantice el óptimo aprovechamiento de las potencialidades creadas en el país (...) priorizar, en la exportación de servicios profesionales, la venta de proyectos o soluciones tecnológicas, respecto al envío de fuerza de trabajo individual. Instrumentar programas de comercialización externa de soluciones integrales y aplicaciones informáticas (...) elaborar e instrumentar la*

---

<sup>5</sup> PCC: *Lineamientos de la Política Económica y Social*, Editora Política, La Habana, 2010, pág. 4.

*estrategia que garantice nuevos mercados para la exportación de servicios médicos y productos de la industria médico-farmacéutica.”*<sup>6</sup> En el resto de los capítulos, asiduamente se proponen lineamientos encaminados a potenciar las producciones con destino a la exportación.

La actividad de comercio exterior cubana es rectorada por el Ministerio de Comercio Exterior y Colaboración Económica (MINCEX), según reza en el Decreto Ley 264. El mecanismo de instrumentación se asienta en que este ministerio prepara y propone al Gobierno Central la política integral de la actividad económica externa, la creación de empresas mixtas, la inversión extranjera y la colaboración económica. Una vez aprobada esta por la alta dirección gubernamental, procede a ejecutarla.

El marco legal que sustenta la actividad exportadora cubana, independientemente de que el objeto comercializable sea un bien o un servicio, es bastante rígido y con tendencia al monopolio del comercio exterior. La Resolución 190-2001 norma el Reglamento sobre la actividad de importación y exportación de la República de Cuba. En sus artículos 6 y 7 establece que las entidades sólo ejecutarán la exportación y la importación de los productos cuya nomenclatura les haya sido aprobada en la resolución dictada a tales efectos por el MINCEX; y que en los casos que las entidades requieran realizar la exportación o importación de mercancías no previstas en la nomenclatura antes comentada, solicitarán al MINCEX la autorización eventual para su ejecución, de conformidad con los requisitos contenidos en el procedimiento establecido; por lo que las entidades se abstendrán de concertar operaciones de exportación o importación hasta haber obtenido la autorización del MINCEX. Con ello queda claro, que ninguna entidad cubana está autorizada a

---

<sup>6</sup> PCC: Ob. Cit., Pág. 14.

realizar por sí misma actividades de comercio exterior: necesita forzosamente someterse al arbitrio del MINCEX<sup>7</sup>.

Esa serie limitante es incongruente con lo expuesto en el artículo 29, que declara que los objetivos fundamentales de las entidades que realizan actividades de exportación son garantizar la exportación de mercancías de manera eficiente. Dada la escasa libertad de elegir que poseen las empresas cubanas en sus relaciones con agentes foráneos, es muy difícil lograr semejantes intenciones. Ello obliga a que los requisitos de exportación definidos por el MINCEX, evidentemente más técnicos e importantes, queden relegados a un segundo plano de análisis, subordinados al enrevesado mecanismo de conversión en entidad exportadora.

Nada más claro que la franca lejanía que se establece entre el marco legal regulatorio del comercio exterior cubano y las aspiraciones de impulsar el desarrollo del país a partir de la exportación de servicios profesionales. Repensar la necesidad objetiva de la centralización del comercio exterior cubano, máxime si se considera la importancia estratégica que posee el intercambio comercial para solucionar la restricción externa del país, podría ser una exigencia insoslayable en medio de la reorientación del modelo económico cubano.

La evidencia empírica es consistente con la plataforma económica de la nación y con sus estrategias de desarrollo a corto y largo plazo, pero se encuentra condicionada por un marco legal excesivamente rígido que limita las potencialidades y el accionar de los agentes económicos. El país depende sobremanera de una modalidad de obtención de ingresos externos en la que no logra liderar a una región deprimida. Más alarmante aún es el hecho de que los mercados a los que vende servicios no están diversificados, lo cual, aunque es una presunción por ausencia de

---

<sup>7</sup> Para profundizar remitirse a MINCEX: *Resolución 190-2001*; MINCEX: *Resolución 58-2007* y MINCEX: *Resolución 231-2004*; todas disponibles en [www.cepec.cu](http://www.cepec.cu).

cifras consistentes, no deja de ser una poderosa espada de Damocles sobre el futuro desarrollo de la nación.

La retórica del discurso oficial de que Cuba tiene una imperiosa restricción en el sector externo, expresada por un severo déficit en la balanza de bienes de la cuenta corriente, de la que debe salir exportando servicios profesionales, es sumamente temeraria y preocupantemente cortoplacista.

El déficit externo es un frío número que refleja si la nación es acreedor o deudor del resto del mundo, pero enseña más que eso, muestra si la estructura productiva, institucional, e incluso de incentivos, de un país, es capaz de garantizar posiciones competitivas en los mercados internacionales.

Cuba es una nación con una fuerte e históricamente probada vocación agropecuaria, acreditada por sus ventajas comparativas y absolutas. Por ello, la solución a las elevadas erogaciones por concepto de compra de alimentos, no debe estar asentada en desarrollar el sector terciario sin solucionar los problemas estructurales asociados al sector primario.

Vender profesionales para comprar alimentos no constituye una estrategia feliz ni mucho menos sostenible en el tiempo, sobre todo si se comprende que la concentración en un mercado como Venezuela es un fenómeno político y coyuntural, al estilo del diferencial azucarero neocolonial o de los acuerdos mullidos del CAME.

Quizás estructurar un marco adecuado de incentivos para el sector primario (hacer a los agricultores propietarios reales y no formales de la tierra, brindar incentivos económicos que les conlleven a maximizar beneficios abasteciendo óptimamente a los mercados, ofrecer plena autonomía de decisiones con respecto a sus finanzas y créditos, impulsar que los centros universitarios y tecnológicos les apoyen para



aumentar sus conocimientos o su stock de maquinaria) sea el paso necesario para que la restricción exterior empiece a suavizarse.

Pero esto no pasa solo por el sector primario. Dentro del sector terciario, uno de los servicios comerciales en los que el país posee indudables ventajas comparativas es el turismo, con un potencial muy amplio claramente infrautilizado.

La exportación de servicios profesionales como eje angular del desarrollo económico es una tarea difícil, dadas las características del servicio y de los mercados. Las cifras no dejan margen a error. Las naciones líderes en este rubro son países muy avanzados con un nivel tecnológico, universitario y de dinamismo empresarial del que Cuba adolece.

Por decirlo así, antes de plantearse exportar servicios profesionales tal vez haya que importar recursos científicos y tecnológicos, con esto potenciar el desarrollo interno y a lo mejor así desaparece, o se mitiga en parte, la restricción exterior. Y sí, quizá en el futuro, y como subproducto de esas buenas prácticas, además resulta que se exportan servicios profesionales altamente competitivos en los mercados promisorios y emergentes.

## **CONCLUSIONES**

- El modelo exportador cubano ha transitado desde una especialización en la exportación de bienes primarios a una basada en la exportación de servicios profesionales.
- La exportación de servicios profesionales de Cuba se encuentra concentrada en pocos mercados y con una cartera reducida.
- Cuba no logra liderar a la región latinoamericana en materia de exportación de servicios profesionales.

- La sostenibilidad de la estrategia de exportación de servicios profesionales debe ser analizada en aras de su garantía.

## **BIBLIOGRAFÍA**

1. ACOSTA, A.: *Comercializar y exportar servicios, ¿cómo?*, Revista Mercado, Año 11, No. 4, 2007.
2. FIGUERAS, A.: *Aspectos estructurales de la economía cubana*, Editorial Ciencias Sociales, La Habana, 1994.
3. CASANOVA, A.: *Estructura Económica de Cuba*, Editorial Félix Varela, la Habana, 2002.
4. COLECTIVO DE AUTORES: *Estructura Económica de Cuba*, Editorial CEEP, La Habana, 2010.
5. KRUGMAN, P.: *El internacionalismo moderno*, Editorial Grijalbo, Barcelona, 1997.
6. KRUGMAN, P.: *Vendiendo prosperidad*, Editorial Ariel, Barcelona, 1994.
7. MINCEX: *Resolución 58-2007*, disponible en [www.cepec.cu](http://www.cepec.cu), septiembre de 2011.
8. MINCEX: *Resolución 231-2004*, disponible en [www.cepec.cu](http://www.cepec.cu), septiembre de 2011.
9. OMC: *Informe sobre comercio mundial 2009*, disponible en [www.wto.org](http://www.wto.org), enero de 2011.
10. OMC: *Acuerdo General de Comercio de Servicios*, disponible en [www.wto.org](http://www.wto.org), enero de 2011.
11. OMC: *El Comercio de Servicios: Libro de Respuestas para Pequeños y Medianos Exportadores*, Ediciones OMC, Lausana, 2001.
12. ONE: *Anuarios estadísticos de Cuba 1950-2010*, disponibles en [www.one.cu](http://www.one.cu), mayo de 2011.

13. PCC: *Lineamientos de la Política Económica y Social*, Editora Política, La Habana, 2010.
14. REPÚBLICA DE CUBA: *Decreto Ley 264*, disponible en [www.gacetaoficial.cu](http://www.gacetaoficial.cu), septiembre de 2011.
15. RICARDO, D.: *Principios de economía política y tributación*, Fondo de Cultura, México, 1959.
16. SACHS, J. y LARRAIN, F.: *Macroeconomía en la economía global*, Editorial Prentice-Hall, México, 2009.
17. SAMUELSON. P.: *Macroeconomía*, Editorial McGraw-Hill, Madrid, 2004.
18. SMITH, A.: *La riqueza de las naciones*, disponible en [www.amawebs.com](http://www.amawebs.com), julio de 2010.
19. SUNKEL, O. y PAZ, P.: *El subdesarrollo latinoamericano y la teoría del desarrollo*, Siglo XXI Editores S.A., México y Editorial Universitaria S.A., Santiago de Chile, 1970.

## ANEXOS

### Anexo 1

**Tabla 1 Evolución del peso relativo de las exportaciones de bienes y servicios en el volumen total de exportaciones de la República de Cuba en años seleccionados (MMCUP).**

<b>Partida</b>	<b>1950</b>	<b>1990</b>	<b>2007</b>
Balanza de Bienes	94,00	-2012,10	-6393,50
Exportaciones	656,90	5420,4	3685,7
Importaciones	562,90	7432,5	10079,2
Balanza de Servicios	-47,10	-74,00	5795,00
Exportaciones	45,80	526,00	6611,00
Importaciones	92,90	600,00	816,00
Razón Exportación Bienes-Exportación Servicios	14,34	27,19	-1,10
Porcentaje Exportaciones de Bienes	93,48	91,15	35,79
Porcentaje Exportaciones de Servicios	6,52	8,85	64,21

**Fuente:** elaboración propia a partir de ONE: *Anuarios Estadísticos de Cuba 1952-2010*.



## Anexo 4

**Tabla 1 Evolución del saldo en Cuenta Corriente de la Balanza de Pagos de la República de Cuba en años seleccionados<sup>8</sup> (MMCUP).**

<b>Partida</b>	<b>1946</b>	<b>1947</b>	<b>1948</b>	<b>1949</b>	<b>1950</b>	<b>1951</b>	<b>1952</b>	<b>1953</b>	<b>1954</b>	<b>1955</b>
Cuenta Corriente	195,40	203,30	145,30	114,00	-22,60	-36,90	-130,80	27,10	-69,60	-49,50
Balanza de Bienes	234,10	252,80	196,60	141,80	94,00	91,80	-7,00	112,30	7,60	35,70
Balanza de Servicios	-38,70	-49,50	-51,30	-27,80	-47,10	-57,80	-70,00	-55,00	-44,00	-44,40
Brecha Balanza Bienes-Balanza Servicios	272,80	302,30	247,90	169,60	141,10	149,60	63,00	167,30	51,60	80,10
<b>Partida</b>	<b>1956</b>	<b>1957</b>	<b>1958</b>	<b>1980</b>	<b>1981</b>	<b>1982</b>	<b>1983</b>	<b>1984</b>	<b>1985</b>	<b>1986</b>
Cuenta Corriente	-42,50	-71,50	-134,80	-46,00	51,00	297,00	263,00	-212,00	-506,00	-1961,00
Balanza de Bienes	-4,50	31,50	-44,30	367,00	285,00	606,00	441,00	73,00	77,00	-164,00
Balanza de Servicios	-36,70	-32,30	-35,50	-414,00	-235,00	-306,00	-179,00	-294,00	-577,00	-1798,00
Brecha Balanza Bienes-Balanza Servicios	32,20	63,80	-8,80	781,00	520,00	912,00	620,00	367,00	654,00	1634,00
<b>Partida</b>	<b>1987</b>	<b>1988</b>	<b>1989</b>	<b>1990</b>	<b>1991</b>	<b>1992</b>	<b>1993</b>	<b>1994</b>	<b>1995</b>	<b>1996</b>
Cuenta Corriente	-877,00	-900,00	62,00	-2086,10	-1151,80	-239,20	-476,90	-309,00	-618,90	-417,30
Balanza de Bienes	-59,00	65,00	-40,00	-2012,10	-1267,80	-559,20	-953,90	-972,00	-1463,90	-1790,30
Balanza de Servicios	-816,00	-985,00	102,00	-75,00	116,00	320,00	477,00	663,00	736,00	1285,00
Brecha Balanza Bienes-Balanza Servicios	757,00	1050,00	-142,00	-1937,10	-1383,80	-879,20	-1430,90	-1635,00	-2199,90	-3075,30
<b>Partida</b>	<b>1997</b>	<b>1998</b>	<b>1999</b>	<b>2000</b>	<b>2001</b>	<b>2002</b>	<b>2003</b>	<b>2004</b>	<b>2005</b>	<b>2006</b>
Cuenta Corriente	-736,80	-784,10	-732,30	-944,10	-1016,30	-941,40	-655,80	-573,10	-894,90	-469,30
Balanza de Bienes	-2255,80	-2716,10	-2895,30	-3167,10	-3229,30	-2766,40	-2984,80	-3283,10	-5444,90	-6573,30
Balanza de Servicios	1427,00	2120,00	2163,00	2223,00	2213,00	1825,00	2329,00	2710,00	6.375,2	6.456,0
Brecha Balanza Bienes-Balanza Servicios	-3682,80	-4836,10	-2895,30	-3167,10	-3229,30	-2766,40	-2984,80	-3283,10	-11820,10	-13029,30
<b>Partida</b>	<b>2007</b>	<b>2008</b>								
Cuenta Corriente	-598,50	-1932,70								
Balanza de Bienes	-6393,50	-10569,90								
Balanza de Servicios	5795,00	8637,20								
Brecha Balanza Bienes-Balanza Servicios	-12188,50	-19207,10								

**Fuente:** elaboración propia a partir de ONE: *Anuarios Estadísticos de Cuba 1952-2010*.

<sup>8</sup> Los años no incluidos responden a ausencia de información veraz.