*Francesc Bayo Fornieles**

LAS RELACIONES ECONÓMICAS ENTRE ESPAÑA Y CUBA: ANTECEDENTES Y PERSPECTIVAS

La economía cubana afronta retos muy importantes para superar el estancamiento actual y los problemas estructurales acumulados, que obligan a pensar como asegurar una futura viabilidad. Según las decisiones que acabe adoptando el Gobierno presidido por Raúl Castro, el actual marco de inserción internacional y las condiciones de apertura externa podrían verse afectadas. En las últimas décadas las relaciones económicas entre España y Cuba han seguido una pauta de relativa continuidad, a pesar de los notables altibajos y, a la vez, se han producido frecuentes adaptaciones a los diferentes patrones que las han regido en cada momento. Con estos antecedentes y ante la posibilidad de que puedan abrirse nuevas expectativas, en este trabajo se pretende analizar las perspectivas para avanzar en esas relaciones.

Palabras clave: relaciones internacionales, política comercial.
Clasificación JEL: F00, F13.

1. Introducción

En los últimos cincuenta años las relaciones económicas entre España y Cuba se han desarrollado en un contexto externo relativamente excepcional, con la ausencia de un competidor tan poderoso como Estados Unidos. También se han visto favorecidas por la evolución política y la actitud de los Gobiernos de los dos países, que han procurado una continuidad en la relación y en diferentes momentos han propiciado una conexión económica creciente (Bayo, 2006).

En ese contexto, durante décadas se ha producido una relativa continuidad en las relaciones económicas, fundamentalmente en el comercio. También en los últimos años se han desarrollado algunas inversiones estratégicas en el tabaco, el turismo y otros sectores anexos a éste. Esta situación reciente ha sido posible por las reformas aplicadas por las autoridades cubanas a partir de los años noventa, pero también por el interés y la voluntad de adaptación de las empresas españolas, entre ellas, bastantes pequeñas y medianas, que han competido por hacerse un hueco en las oportunidades de negocio que periódicamente han aparecido en la economía cubana.

Pero esas expectativas favorables han tenido que afrontar periódicamente una serie de dificultades que le impiden un desempeño más prometedor (Bayo y Freres, 2006). En primer lugar están las debilidades estructurales del modelo de desarrollo cubano, que no permiten un crecimiento sostenido de los intercambios exteriores. Después está el modo restrictivo y controlado con que las autoridades cubanas han procedido a la captación de las inversiones ▷

* Historiador e Investigador del Centro de Estudios y Documentación Internacionales de Barcelona (CIDOB).

exteriores. También están los constreñimientos y las reglamentaciones excesivamente intervencionistas que se aplican a las empresas que quieren operar en la economía cubana. Además, después de las reformas de mediados de la década de los noventa, en los años posteriores se observó un acelerado proceso de vuelta a la concentración en la estructura empresarial y de centralización en los procedimientos de toma de decisiones económicas en Cuba, confirmando una vez más la bipolaridad de una política económica que a lo largo de más de cinco décadas ha estado oscilando entre la centralización y la descentralización, subordinando la lógica económica a la política (Mesa-Lago y Pérez-López, 2005).

El resultado muestra que los intercambios comerciales entre España y Cuba se han mantenido pero difícilmente pueden crecer. Respecto a las inversiones, con ese modo tan discrecional de concesiones de negocios que practica el Gobierno cubano, se ha acentuado la tendencia a un modelo oligopólico, del que se han beneficiado algunas grandes empresas españolas, primordialmente determinados grupos hoteleros, pero en cambio son más difíciles las posibilidades de acceso y permanencia para otras empresas, especialmente las medianas y pequeñas.

A pesar de todo, la persistencia de la presencia empresarial española en Cuba ha obligado al Gobierno español a establecer algunos instrumentos que regulan la relación. También los representantes de las empresas españolas han demandado al Gobierno español que procurara mantener una relación política normalizada entre ambos países. Todo ello con la expectativa de ocupar un espacio estratégico lo más importante posible y esperando que una eventual aceleración de las reformas permita a las empresas españolas aprovechar el potencial crecimiento que se espera en la economía cubana.

Después del relevo efectivo en la presidencia de Cuba, con Raúl Castro al frente del ejecutivo del país desde febrero de 2008, el discurso oficial ha cambiado sustancialmente y los mensajes son más pragmáticos. Por ejemplo, ya no se emplea tan fácilmente la retórica de otros tiempos para explicar algunos resultados económicos poco favorables ni se apela exclusivamente al exterior, fundamentalmente al acoso de Estados Unidos, para justificar los desequilibrios de la economía cubana.

Incluso se han empezado a señalar algunos factores de estrangulamiento que impiden un adecuado avance en la economía interna, aunque de momento los esfuerzos se han concretado fundamentalmente en las deficiencias en la producción agrícola y ganadera, que obliga a importar grandes cantidades de alimentos para satisfacer la demanda de la población. Por eso, las primeras medidas se lanzaron en la agricultura, con estímulos económicos para fomentar la producción de alimentos, aunque parece que siguen pendientes de resolver las deficiencias en la distribución (Mesa-Lago, 2008; Sánchez-Egozcue y Triana, 2008).

Otro ejemplo es el debate sobre las diferencias en la generación de ingresos y en el acceso a la captación de remesas externas, que se traducen en una reestratificación social porque se amplia el espectro de las capacidades de consumo. Esta situación afecta a los fundamentos del sistema de bienestar y de la homogeneización social en los que se asienta la legitimidad del Gobierno revolucionario. Pero para resolver esta cuestión parece que se está alcanzando un consenso tácito donde se acepta que hay que lograr primero mejoras en la productividad de la economía interna y en la valoración de los salarios, para proceder luego a una revisión profunda de todo el sistema fiscal, tanto en la recaudación como en el gasto, incluyendo la generosa e indiscriminada política de subsidios a los productos y servicios (Espina, 2008).

De momento, todos los indicios apuntan que los avances en este ámbito son bastante cautelosos. También hay que resaltar que entre las mencionadas reformas todavía hay pocas referencias a la necesidad de dar mayor espacio a la iniciativa privada y a la apertura exterior. Mientras tanto, los expertos cubanos debaten propuestas sugerentes exponiendo la necesidad de propiciar cambios estructurales, y no sólo meras reformas puntuales y coyunturales, para que la economía del país ▷

pueda alcanzar una senda de desarrollo sostenido (Monreal, 2006 y 2008; Pérez Villanueva, 2008).

2. Las relaciones comerciales hispano-cubanas

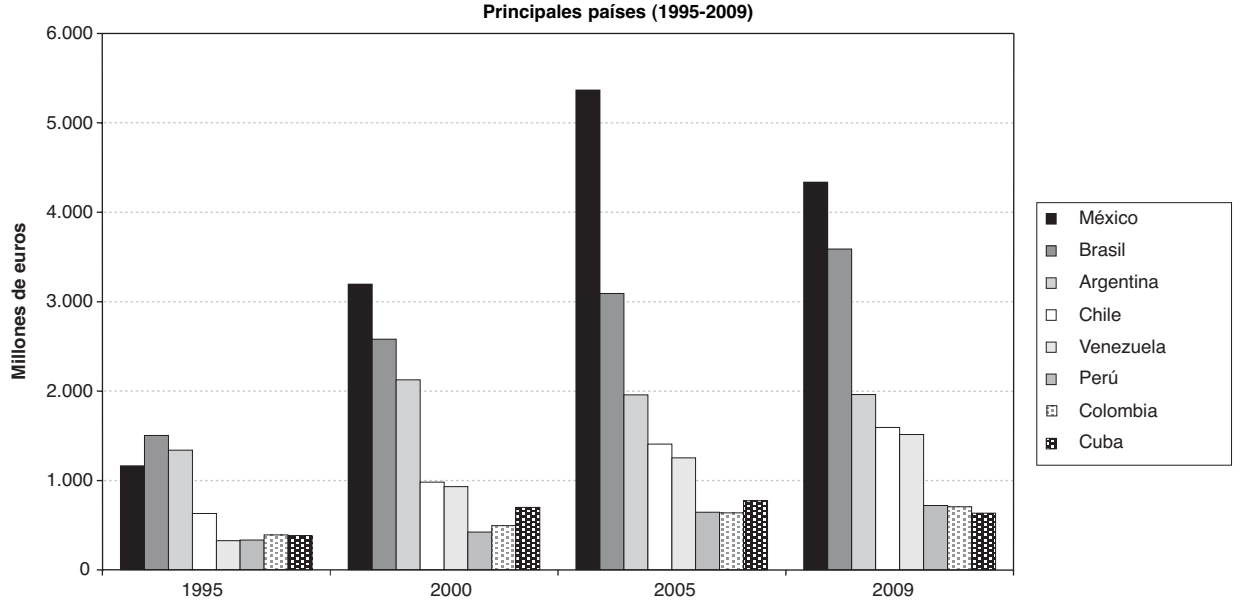
El elemento que explica mejor la naturaleza duradera de los vínculos entre España y Cuba es la relación comercial, que históricamente se ha caracterizado por la voluntad de adaptación y así se favorecieron los intercambios entre los dos países (Hennessy, 1986; Palazuelos, 1986). La independencia frenó la posición estratégica que había tenido España en el espacio económico cubano hasta finales del siglo XIX y dificultó la fluidez del comercio bilateral. También la guerra civil española y la posterior etapa de autarquía económica afectaron considerablemente las actividades exteriores de España hasta casi finales de los años cincuenta. Mientras tanto, la economía de Cuba durante la época republicana se fue vinculando cada vez más con la de Estados Unidos, en buena medida por la lógica de la proximidad geográfica pero también porque el avance de las conexiones entre los dos países favorecieron el desarrollo económico de ambos.

Con estos antecedentes, la abrupta ruptura entre Cuba y Estados Unidos a partir de los años sesenta volvió a situar a España en la posición de entablar una relación más estrecha con la isla y recuperar una posición estratégica. Además, cuando el Gobierno revolucionario cubano nacionalizó la economía y tomó la decisión de expropiar los patrimonios de personas y empresas extranjeras, una circunstancia que afectó a unos 3.000 ciudadanos españoles, esas dificultades no obstruyeron la relación comercial y se canalizaron a través de una demanda para percibir una indemnización por los bienes incautados, que tuvo una larga y complicada negociación. También se constituyeron mecanismos de pago *ad hoc* para liquidar los saldos de los intercambios comerciales y, aunque hubo frecuentes fricciones cuando se manifestaban desequilibrios, los arreglos funcionaron permitiendo una continuada fluidez. Finalmente, el Gobierno español estableció algunas facilidades crediticias para fomentar las exportaciones de las empresas. En definitiva, el Gobierno español no secundó el embargo fomentado por EEUU y el pragmatismo imperante en las relaciones políticas, junto al empeño desplegado por unos empresarios pioneros, permitió que floreciera el comercio bilateral. Así, a finales de los años sesenta España ya era el segundo socio comercial cubano, únicamente sobrepasado largamente por la URSS.

Desde entonces, esa situación ha variado mucho debido a las transformaciones externas que han experimentado ambos países en las dos últimas décadas. Para Cuba fue muy importante la desmembración del antiguo bloque del Este y el hundimiento del entramado económico que mantenía con esos países, que le obligó a abrirse más al mundo. En ese sentido hay que tener en cuenta el enorme esfuerzo de diversificación exterior que ha hecho el Gobierno cubano en la década de los noventa para neutralizar el legado de dependencia del pasado respecto al bloque socialista, aunque en los últimos años se percibe de nuevo una cierta tendencia a la concentración comercial con Venezuela (Domínguez, 2004; Sánchez-Egozcue, 2006).

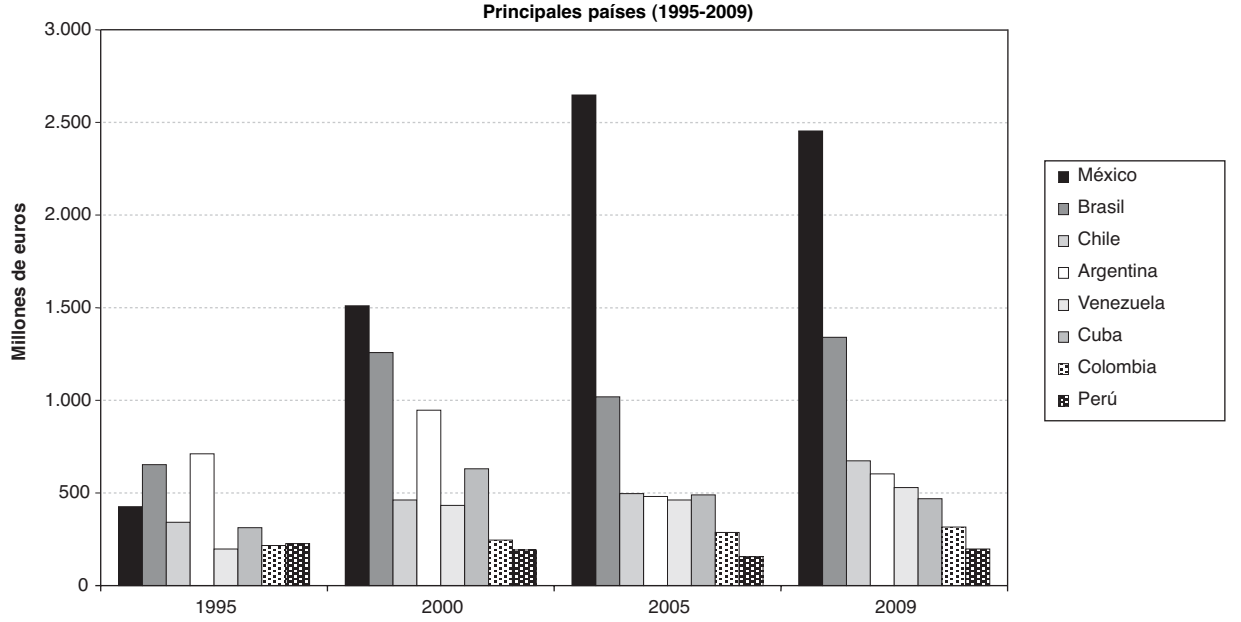
Desde la perspectiva española también ha sido notable el proceso de internacionalización de la economía, que ha coincidido con una excepcional imbricación en el espacio económico europeo, obligando a la adaptación de la mayoría de las empresas españolas al entorno competitivo de la globalización. El resultado de esa confluencia de experiencias muestra un contexto en el que las empresas españolas se esforzaron por crearse un espacio en la economía cubana a lo largo de la década de los años noventa, tanto en el comercio como en las inversiones. Y en la actualidad, a pesar de la irrupción de Venezuela y China en los intercambios y las inversiones exteriores de Cuba, las empresas españolas aún mantienen una posición relativa y son estratégicamente importantes para el desarrollo de la economía cubana. ▷

GRÁFICO 1
COMERCIO GLOBAL ESPAÑA-AMÉRICA LATINA
Principales países (1995-2009)



Fuente: Elaboración propia con datos de la Secretaría de Estado de Comercio Exterior. Ministerio de Industria, Turismo y Comercio.

GRÁFICO 2
EXPORTACIONES ESPAÑOLAS HACIA AMÉRICA LATINA
Principales países (1995-2009)

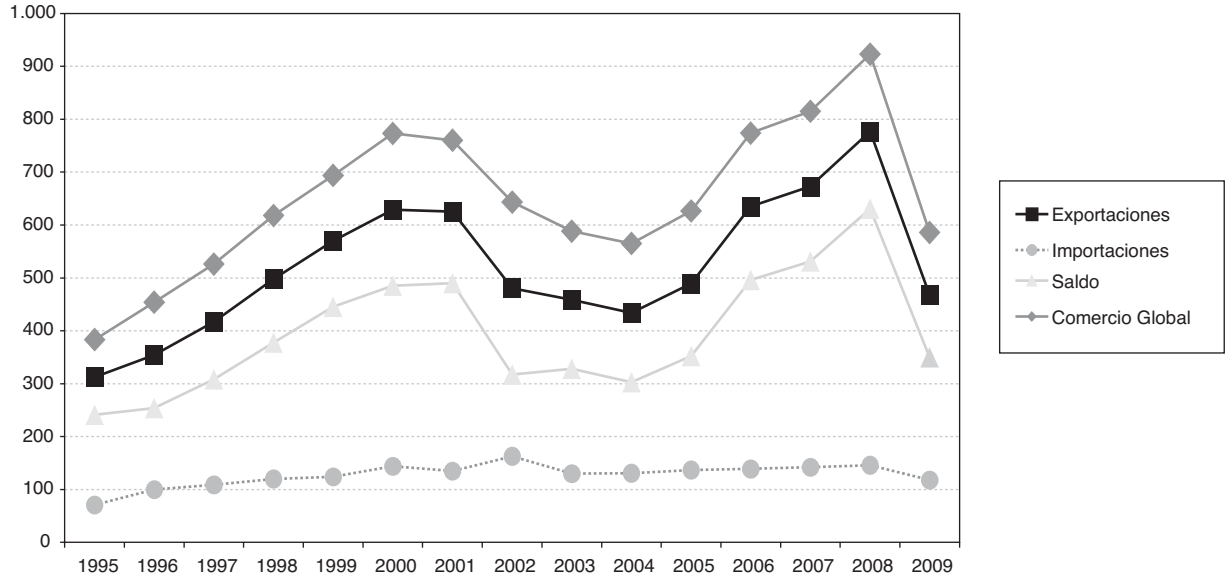


Fuente: Elaboración propia con datos de la Secretaría de Estado de Comercio Exterior. Ministerio de Industria, Turismo y Comercio.

Igualmente, desde el punto de vista español, también tiene importancia la continuidad de la relación económica con Cuba, especialmente si se observa en el contexto del comercio con el conjunto de países de América Latina. El valor del promedio anual del intercambio comercial global hispano-cubano supera los 600 millones de euros en la última década y media, lo que significa que Cuba se encuadra en un grupo de ocho países que son los socios principales de España entre los veinte que componen la región (Gráfico 1).

Además, si tenemos en cuenta sólo las exportaciones, la posición de Cuba entre los principales clientes latinoamericanos de España es más rele- ▷

GRÁFICO 3
EVOLUCIÓN DEL COMERCIO ESPAÑA-CUBA 1995-2009
Millones de euros



Fuente: Elaboración propia con datos de la Secretaría de Estado de Comercio Exterior. Ministerio de Industria, Turismo y Comercio.

vante todavía, pues en los últimos quince años ha ocupado casi invariablemente el cuarto o el quinto puesto en la recepción de ventas españolas. Aparte del lugar destacado de México, Brasil y Argentina, que tienen unas economías mayores y más diversificadas, el mercado cubano ha compartido posiciones con Chile, que tiene una economía más potente, más diversificada y más estable. También con Venezuela, que generalmente se favorece de los excepcionales precios del petróleo, o con Colombia y Perú, que son importantes proveedores de materias primas hacia España (Gráfico 2).

Con toda seguridad, esta situación, relativamente excepcional del comercio hispano-cubano. no hubiese ocurrido de esta forma sin la falta de competencia que permite el embargo económico que aplica EEUU. Pero también ha sido muy importante la tenacidad de algunas empresas españolas, fundamentalmente pequeñas y medianas, que han competido por hacerse un hueco en las oportunidades de negocio que periódicamente han aparecido en la economía cubana.

Por otro lado, ha habido un factor añadido inducido por el encadenamiento entre proveedores e inversores españoles en empresas mixtas y en producciones cooperadas, que se ha producido durante la apertura limitada que propiciaron las autoridades cubanas desde mediados de los años noventa (Iglesia-Caruncho y Ramos, 1997).

Pero esas relaciones están condicionadas por algunas restricciones que se han sucedido durante años, cuyo resultado se manifiesta en las oscilaciones de los volúmenes comerciales y en las dificultades para un crecimiento más sostenido. En la evolución de los últimos quince años se observa que la tendencia de los intercambios se ha movido con altibajos desde un mínimo de 383 millones de euros en 1995, en línea ascendente hasta un máximo de 773 millones en 2000 y luego desciende hasta 565 millones en 2004. Posteriormente se recupera la línea ascendente hasta alcanzar un nuevo máximo de 923 millones en 2008 y vuelve a caer en 2009 hasta 586 millones (Gráfico 3).

Entre las razones que explican esta evolución oscilante y de débil crecimiento está el carácter asimétrico del comercio bilateral, típico de un esquema centro-periferia, donde Cuba vende una reducida gama de productos primarios a cambio de los bienes manufacturados españoles. Entre las compras que actualmente España realiza en Cuba los ▷

principales productos siguen siendo el tabaco, el ron, los pescados y los mariscos, completando con esta gama un total del 75 por 100 de las importaciones españolas. En cambio, en las ventas la diversificación es mayor, desde alimentos y productos de consumo a maquinaria y bienes de equipo, representando estos dos últimos casi un 30 por 100. Este modelo conlleva una falta de elasticidad por el lado del exportador de pocos productos y de carácter primario, cuyo resultado invariablemente produce una balanza comercial desequilibrada a favor del país que exporta una mayor variedad y cuyos productos tienen un valor añadido más elevado, una situación difícil de sostener y donde irremisiblemente los intercambios acaban topando con un límite en su crecimiento.

Una solución recurrente a este tipo de problemas consiste en la financiación de las exportaciones por parte del país más beneficiado con los intercambios. Entre 1978 y 1990 España concedió a Cuba una veintena de créditos con cargo al Fondo de Ayuda al Desarrollo (FAD), destinados fundamentalmente a la venta de bienes de equipo españoles. Pero este tipo de arreglos suelen servir como soluciones temporales y no pueden prolongarse indefinidamente. Además, ante el crecimiento de la deuda sin control y de los impagos de los créditos se acabaron suspendiendo las concesiones. En resumen, el comercio entre España y Cuba, si bien es importante en el contexto latinoamericano, adolece de la misma falta de madurez que se observa en la relación comercial con la mayoría de países de la región.

También se debe considerar la limitada capacidad que tiene Cuba para aumentar el poder adquisitivo para comprar bienes en el exterior. Esta es una de las mayores restricciones del modelo de desarrollo cubano, que no está exclusivamente ligada a su modelo político. Aunque Cuba no tiene una economía abierta del todo y el comercio exterior perdura bajo control directo gubernamental o a través de empresas estatales, el grado de diversificación geográfica del comercio es alto y se mantienen relaciones de intercambio con una gran cantidad de países. Pero la base en que se sustenta el modelo económico cubano, que está casi exclusivamente ligada a la explotación de sus recursos naturales, es muy endeble para procurar divisas y un desarrollo suficiente en la era de la globalización y de la economía del conocimiento.

En definitiva, hay unos factores estructurales que hay que tener en cuenta de cara al futuro, independientemente del régimen político que impere. Por otro lado, es obvio que también han sido muy importantes las políticas económicas que ha establecido el gobierno cubano y el papel que ha estado asignando al capital privado en el desarrollo de las capacidades productivas del país (Mesa-Lago, 2003).

Ante las dificultades para generar excedentes con los que hacer frente a sus compras internacionales, el Gobierno cubano tradicionalmente recurrió ampliamente al endeudamiento externo hasta unos niveles insostenibles, que le han llevado a demorar los pagos e incluso a establecer una suspensión de pagos de una parte de la deuda desde 1986. Las cifras sobre la deuda cubana son controvertidas y no se conocen con exactitud los montantes de deuda pública y privada. Tampoco se conoce bien la situación de los acreedores externos, aunque parece ser que el principal es Japón, seguido de Argentina, España y Francia. En un informe reciente del Club de París se indica que a 31 de diciembre de 2009 la deuda pública cubana asciende a 30.000 millones de dólares. En cambio, la información oficial más reciente del Banco Central de Cuba señalaba que en 2006 la deuda activa del país ascendía a 7.800 millones de dólares, mientras que la cifra de la deuda inmovilizada era de 7.600 millones de dólares.

3. Las inversiones españolas en Cuba

En las inversiones exteriores, aunque Cuba nunca ha estado cerrada totalmente, desde los años sesenta sí había mantenido una posición bastante restringida. Esta situación varió parcialmente con el cambio de rumbo que imprimió el Gobierno ▷

cubano para superar la grave crisis económica desde principios de la década de los noventa. La apertura controlada a las inversiones extranjeras hizo posible la entrada de empresas españolas, que desde el principio se constituyeron en líderes por números de proyectos en las diferentes modalidades, desde empresas mixtas a producción cooperada o contratos de gestión. Así, aunque las cifras de inversión en Cuba son bastante opacas por razones de seguridad nacional, las informaciones indican que Canadá, Italia y España se acabaron situando en los primeros lugares (Pérez Villanueva, 2006).

El valor de las inversiones españolas fue muy relevante en el tabaco, hasta que Altadis fue comprada recientemente por Imperial Tobacco. También se establecieron algunas concesiones en el sector financiero y en el sector inmobiliario, mientras éste permaneció abierto al capital extranjero. Igualmente, las inversiones en prospecciones petrolíferas podrían aumentar considerablemente si se descubriera algún yacimiento cuya explotación fuera viable, mientras que últimamente se han estado estableciendo algunas empresas en el sector alimentario. Pero el sector vital por excelencia es el turismo. Además, este último sector ha sido muy importante porque ha producido un efecto de arrastre para otras inversiones en actividades vinculadas al turismo –como, por ejemplo, el servicio de aguas, la construcción o la logística– y por el encadenamiento de proveedores para los suministros en un ámbito estratégico para la economía cubana. Por otro lado, el turismo ha sido muy importante como factor multiplicador del capital social y de los recursos humanos, tanto por la transferencia de tecnología como de conocimiento mediante la formación gerencial y del personal. Finalmente, entre los aproximadamente dos millones y medio de turistas extranjeros que viajan anualmente a la isla, en primer lugar se encuentra Canadá, con una cuota de algo más de un tercio, seguido del Reino Unido y luego los españoles, que constituyen el tercer contingente con una cantidad promedio de 135.000 visitantes en los últimos cinco años.

De todos modos, hay algunos factores que han limitado las capacidades de la participación extranjera en la economía cubana. La voluntad del Gobierno cubano frente a una eventual expansión de esas actividades externas se ha mantenido muy restringida y la reglamentación es muy intervencionista, con situaciones muy peculiares como el mecanismo de contratación de personal, que la empresa extranjera no puede hacer directamente y tiene que aceptar la intermediación estatal. Además, en los años recientes se ha observado un acelerado proceso de vuelta a la concentración en la estructura empresarial y de centralización en los procedimientos de toma de decisiones económicas.

Las consecuencias de estas medidas han tenido otros efectos para la implantación de la empresa extranjera en Cuba, pues con ese modo tan discrecional de concesiones de negocios se ha acentuado la tendencia al modelo oligopólico, que por lo general ha favorecido a las grandes multinacionales que tienen mayor capacidad de negociación, mientras que cada vez son más difíciles las posibilidades de acceso y permanencia para otras empresas, en particular las medianas y pequeñas. Conviene recordar que en este último contingente la presencia de empresas españolas desde el principio ha sido considerable.

Por otro lado, los empresarios españoles han tenido que atenerse a las consecuencias de las presiones de Estados Unidos para frenar la presencia de empresas extranjeras en la isla. El efecto más impactante fue la entrada en vigor de la Ley Helms-Burton en 1996, aunque éste fuera limitado por el veto presidencial a los títulos más perjudiciales para las empresas extranjeras. La citada ley elevó el grado de incertidumbre y actuó como factor desincentivador por el miedo que despertó en algunos inversores externos. En el caso español, algunas empresas tuvieron que afrontar litigios y algún empresario se retiró. Por ello, fue muy importante el entendimiento alcanzado entre Washington y Bruselas en 1998 para neutralizar aquellos aspectos de la ley que afectaban a la relación bilateral (Roy, 2000). ▷

4. Los instrumentos reguladores de las relaciones bilaterales y la promoción de la relación económica hispano-cubana

El mantenimiento del engranaje de toda esta actividad comercial e inversora ha obligado a desarrollar un entramado regulador entre ambos países. Ya vimos como se establecieron en el pasado mecanismos *ad hoc* para liquidar las operaciones de intercambio, que con los años se renovaron mediante otras fórmulas. Después se instituyeron facilidades de financiación desde España, a través del crédito del Fondo de Ayuda al Desarrollo (FAD) y de los instrumentos de apoyo a la exportación española, mediante la Compañía Española de Seguro de Crédito a la Exportación (CESCE), que en los años en que estuvieron vigentes dieron un impulso notable al comercio bilateral.

También fue importante que después de varios años de negociaciones se alcanzara un acuerdo compensatorio por las expropiaciones del Gobierno revolucionario cubano a los ciudadanos españoles, que se plasmó en un Convenio bilateral firmado en enero de 1988, pues de ese modo se eliminó un eventual obstáculo para el futuro inversor español en Cuba. Así se pudo llegar más tarde al Acuerdo de Promoción y Protección Recíproca de Inversiones, que entró en vigor en mayo de 1994 y actualmente está en proceso de revisión, o al Convenio sobre Doble Imposición, vigente desde el año 2001.

Sin embargo, España y Cuba no tienen un acuerdo de cooperación económica y financiera del tipo que se ha firmado con otros países latinoamericanos, e igualmente ocurre en el ámbito competencial de la Unión Europea. Por su parte, el Gobierno cubano no muestra ningún interés por un programa de conversión de deuda pública por inversiones privadas, una fórmula que se empleó en otros momentos con varios países latinoamericanos para aliviar su situación financiera y así se fraguó al principio una parte de la expansión empresarial española en América Latina.

Además de los instrumentos bilaterales para la cooperación económica, luego está el papel que desempeñan para promover la actividad comercial e inversora en Cuba los organismos directamente oficiales o adscritos a la Administración Central del Estado, los de los Gobiernos de algunas comunidades autónomas y también las cámaras de comercio. Entre ellos, algunos mantienen oficinas estables en La Habana, que funcionan como antena para detectar negocios en la isla. Otros mecanismos habituales de promoción consisten en la participación en ferias –como la Feria Internacional de La Habana, donde la presencia empresarial española siempre ha sido muy numerosa– y la organización de misiones comerciales.

En estos últimos eventos también se han mostrado muy activas las cámaras de comercio, que en España tienen tradicionalmente una estructura y una implantación territorial muy desarrollada, por lo que logran movilizar cualquier iniciativa empresarial emergente. Precisamente, el Consejo Superior de Cámaras de Comercio tiene un acuerdo con la Cámara de Comercio de Cuba y mantienen un Comité de Cooperación Empresarial Hispano-Cubano, que desde hace más de quince años se reúne anualmente para facilitar el clima y buen entendimiento en los negocios, tratando de resolver las eventuales controversias que puedan surgir. Finalmente, está la Asociación de Empresarios Españoles en Cuba, la única reconocida como tal por las autoridades cubanas, que realiza funciones de representación, información y formación.

5. Conclusiones

La tendencia histórica de continuidad, la vocación de adaptación de las empresas españolas y el encaje de Cuba en un segmento medio entre los países latinoamericanos con los que comercia España, son factores potenciales para favorecer las relaciones económicas entre España y Cuba. Pero hay también notables limitaciones para el desarrollo de esas relaciones, como el esquema centro-periferia en el que se encuadran, la baja capacidad de compra que genera actualmente el modelo de desarrollo cubano, ▷

las dificultades financieras junto al abultado endeudamiento externo, y la apertura al capital externo tan restringida que mantiene el Gobierno cubano.

Con todo, la participación empresarial en sectores clave de la economía (con el turismo como ejemplo paradigmático) y la conservación de las cuotas de mercado adquiridas, junto al conocimiento y el hábito generado hacia los productos españoles, son factores que incentivan la presencia de las empresas españolas. También los empresarios demandan el apoyo del Gobierno español para que establezca los instrumentos institucionales necesarios y para que favorezca una relación política normalizada entre ambos países. Todo ello con la expectativa de ocupar un espacio estratégico lo más importante posible y esperando que una eventual aceleración de las reformas permita a las empresas españolas aprovechar el potencial crecimiento que se espera en la economía cubana.

Bibliografía

[1] BAYO, F. y FRERES, C. (2006): «Potencialidades y límites de las relaciones entre España y Cuba. Una perspectiva española», *ponencia presentada en el XXVI International Congress of the Latin American Studies Association (LASA)*, San Juan de Puerto Rico, 15-18 de marzo.

[2] BAYO, F. (2006): «Las relaciones políticas entre España y Cuba: Continuidad histórica y ajustes frecuentes», *Documentos CIDOB, serie América Latina*, nº 16, Barcelona.

[3] DOMÍNGUEZ, J.I. *et al.* (2004): «Cuba's Economic Transition: Successes, Deficiencies, and Challenges», *The Cuban Economy at the Start of the Twenty-First Century*, Cambridge, Harvard University Press, pp. 17-47.

[4] ESPINA, M. (2004): «Social Effects of Economic Adjustment: Equality, Inequality and Trends toward Greater Complexity in Cuban Society», en Jorge, I. Domínguez, O. Pérez, O.E. y Barbería, L. (eds.), *The Cuban Economy at the Start of the Twenty-First Century*, Cambridge, Harvard University Press, pp. 209-243.

[5] ESPINA, M. (2008): «Viejas y nuevas desigualdades en Cuba. Ambivalencias y perspectivas de la reestratificación social», *Nueva Sociedad*, nº 216, pp. 133-149, Caracas.

[6] HENNESSY, A. (1986): «Spain and Cuba: An Enduring Relationship», en Howard J. Wiarda (ed.), *The Iberian-Latin American Connection. Implications for U.S. Foreign Policy*, Boulder/Washington DC, Westview Press/American Enterprise Institute, pp. 360-374.

[7] IGLESIA-CARUNCHO, M. y RAMOS, M.P. (1997): «La relación hispano-cubana en el centenario del 98», *Síntesis*, nº 27-28, Madrid, AIETI, pp. 59-78.

[8] MESA-LAGO, C. (2003): *Economía y bienestar social en Cuba a comienzos del siglo XXI*, Madrid, Editorial Colibrí.

[9] MESA-LAGO, C. y PÉREZ-LÓPEZ, J. (2005): *Cuba's Aborted Reform. Socioeconomic Effects, International Comparisons, and Transition Policies*. Gainesville: University Press of Florida.

[10] MESA-LAGO, C. (2008): «La economía cubana en la encrucijada: el legado de Fidel, el debate sobre el cambio y las opciones de Raúl», *Documentos de Trabajo Elcano*, nº 19, Madrid.

[11] MONREAL, P. (2006): «La globalización y los dilemas de las trayectorias económicas de Cuba: matriz bolivariana, industrialización y desarrollo», en Omar Everleny Pérez Villanueva (comp.), *Reflexiones sobre economía cubana*, La Habana, Editorial Ciencias Sociales, pp. 447-473.

[12] MONREAL, P. (2008): «El problema económico de Cuba», en *Espacio Laical*, nº 2. La Habana, pp. 33-35. [http://www.espaciolaical.org/]

[13] PALAZUELOS, E. (1986):, *La economía de Cuba (II). Las relaciones económicas entre Cuba y España*, Madrid, Fundación Banco Exterior.

[14] PÉREZ, O.E. (2006): «La inversión extranjera directa en el desarrollo económico. La experiencia cubana», en Pérez, O.E. , compilador, *Reflexiones sobre economía cubana*, Instituto Cubano del Libro, La Habana, pp. 61-92. ▷

[15] PÉREZ, O.E. (2008): «La economía en Cuba: un balance necesario y algunas propuestas de cambio», *Nueva Sociedad*, nº 216, pp. 49-64, Caracas.

[16] Roy, J. (2000): *Cuba, The United States, and the Helms-Burton Doctrine: International Reactions*, Gainesville, University Press of Florida.

[17] SÁNCHEZ-EGOZCUE, J.M. (2006): «Redefining Cuba's International Economic Interests», en H. Michael Erisman and John M. Kirk (eds.), *Redefining Cuban Foreign Policy: The Impact of the «Special Period»*, Gainesville, University Press of Florida, pp. 72-97.

[18] SÁNCHEZ-EGOZCUE, J.M. y TRIANA, J. (2008): «Un panorama actual de la economía cubana, las transformaciones en curso y sus retos perspectivos», *Documento de Trabajo del Real Instituto Elcano*, nº 31, Madrid.

[19] SECRETARÍA DE ESTADO DE COMERCIO (2010): *Informe económico y comercial sobre Cub*a, Oficina Económica y Comercial de España, La Habana.