

La inversión extranjera en Cuba: retos y desafíos en la actual coyuntura

Foreign Investment in Cuba: Challenges in the Current Situation

Elvira Hilda Castro Cossío^{1*} <https://orcid.org/0000-0002-4851-1163>

Tirso Sáenz Coopát² <https://orcid.org/0000-0002-2686-3977>

¹Facultad de Economía, Universidad de la Habana, Cuba.

²Consultores Asociados (CONAS), La Habana, Cuba.

*Autor para la correspondencia. elvira.castro@fec.uh.cu

RESUMEN

La inversión extranjera constituye una fuente importante para el desarrollo económico y social de nuestro país. En el contexto actual, promover su crecimiento presupone replantearse retos y desafíos, lo cual constituye el objetivo del presente trabajo. Luego de estudiar la experiencia internacional y nacional, en el presente artículo se proponen algunas acciones que pueden contribuir a la mejora del proceso y a la inserción en cadenas globales de valor.

Palabras clave: activos, desarrollo, finanzas, negocios.

ABSTRACT

Foreign investment is an important source for the economic and social development of our country. In the current context, promoting its growth presupposes rethinking challenges, which is the objective of this work. After studying the international and national experience, this article proposes some actions that can contribute to the improvement of the process and the insertion in global value chains.

Keywords: assets, development, finance, business.

Recibido: 25/06/2020

INTRODUCCIÓN

La inversión extranjera directa (IED) es una de las vías para impulsar el crecimiento económico, siempre que se adopten políticas nacionales y un marco institucional que la encaucen en este sentido. En Cuba, se promueve desde fines de la década de 1980, orientada a la búsqueda de tecnologías avanzadas, mercados de exportación y financiamiento externo. Con posterioridad se le incorporan como objetivos: sustituir importaciones –priorizando la de alimentos–, crear nuevas fuentes de empleo, captar métodos gerenciales, propiciar encadenamientos productivos y aprovechar fuentes renovables de energía (Asamblea Nacional del Poder Popular, 2014). Sin dudas ha tenido un impacto positivo para el país y si bien han venido creciendo los flujos de IED, aún se encuentran por debajo de los montos que se requieren para lograr un desarrollo económico y social sostenible.

En la coyuntura actual de recrudecimiento del bloqueo económico de Estados Unidos y de los efectos provocados por la pandemia de la COVID-19, se deben valorar acciones que tributen a lograr la atracción de IED hacia Cuba y la participación de empresas cubanas en negocios en el exterior, lo cual constituye el objetivo del presente artículo.

En correspondencia con lo anterior, se tomará en consideración la experiencia internacional en cuanto a la IED previo a la pandemia, así como el comportamiento que se avizora para los próximos años. Con posterioridad, se expondrá brevemente su evolución en Cuba, lo que sirve de base para presentar una propuesta de acciones que pueden favorecer la aprobación de nuevos negocios, tanto en Cuba como en el exterior.

1. EXPERIENCIA INTERNACIONAL

La IED consiste en la inversión de capital por parte de una persona natural o jurídica en un país extranjero. Se ha demostrado su contribución al desarrollo económico y social (Crespin Oviedo, 2018), en especial de los países en desarrollo, en tanto que, en el marco de determinadas políticas nacionales y el institucional, puede generar un aumento de la competitividad de las empresas, sus exportaciones, la productividad, la

infraestructura local incluyendo las tecnologías de información y comunicación (TIC), los servicios financieros y otros beneficios.

1.1. Tendencias internacionales

Según la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) (2019), en su Reporte de Inversiones (WIR, por sus siglas en inglés), dentro de las tendencias de la IED se encuentran:

1. Las zonas económicas especiales están entre los instrumentos más importantes para la atracción de inversiones.
2. Las políticas de IED se integran a las políticas nacionales de desarrollo y se orientan a «inversión de calidad», que será aquella que tribute a la sostenibilidad del crecimiento y ambiental. Se le incorporan conceptos de responsabilidad social.
3. Los inversionistas buscan las siguientes ventajas:
 - Acceso a mercados más grandes, de forma directa o indirecta (de un tercer país), a partir de ventajas comerciales y/o de localización geográfica.
 - Eficiencia con la reducción de costos de operación, especialmente en mano de obra. No se trata de fuerza de trabajo barata, sino de una infraestructura física, económica e institucional que le permita una mayor productividad.
 - Explotación de recursos naturales específicos (limitados o a mayor costo en su país de origen) y de ciertos activos intangibles estratégicos, tales como patentes, marcas y secretos comerciales.
 - Factores institucionales y de políticas; por ejemplo: barreras arancelarias y políticas de atracción.
4. Debe proporcionárseles transparencia, infraestructura, un adecuado clima de negocios y, en menor medida, incentivos fiscales.

5. La nueva revolución industrial y la economía digital demanda recursos laborales calificados, soporte de conectividad y desarrollo tecnológico en los proveedores de servicios.
6. Están enfocadas al desarrollo de cadenas productivas globales. Se recomienda interactuar con empresas transnacionales que concentran el 50 % de la I+D+i.
7. Desarrollo de clústers. (Grupo de empresas interrelacionadas que trabajan en un mismo sector industrial y colaboran estratégicamente para obtener beneficios comunes, formando cadenas de valor).

En América Latina y el Caribe, las manufacturas y los servicios fueron los sectores que recibieron más capitales (Comisión Económica para América Latina y el Caribe [CEPAL], 2019).

1.2. Lecciones aprendidas

La IED puede implicar efectos desfavorables que se deben contrarrestar con las políticas nacionales asociadas a ella y a su marco institucional. Entre ellos se pueden mencionar: la incorporación de tecnologías no competitivas; generación de importaciones por encima de las exportaciones; creación de actividades nacionales que actúan como enclaves no articulados con el resto de la economía; bajo nivel de procesamiento local, afectaciones a la industria nacional y a la soberanía tecnológica en sectores estratégicos, contaminación ambiental y alto costo de facilitación de la IED.

1.3. Impacto de la crisis de la COVID 2019 en los flujos de IED

Según el WIR del año 2020, se prevé una caída de los flujos de IED de un 40 % entre los años 2020 y 2021 y no se avizora una recuperación antes del 2022. Las inversiones más afectadas serán las destinadas a los países en vías de desarrollo.

Varios países están adoptando medidas para mitigar estos efectos, entre las que se encuentran incentivos a las inversiones tales como:

- Abreviar los trámites administrativos y burocráticos y reducción de impuestos, para acelerar los procesos productivos. Ejemplos: agilizar la aprobación de proyectos de infraestructura, servicios médicos y equipos médicos.
- Incrementar el uso de herramientas y plataformas informáticas.

- Incentivar inversiones en el sector de la salud, incluyendo proyectos de investigación y desarrollo, líneas de producción de equipos médicos y de protección personal.
- Aumentar políticas restrictivas para la admisión de IED en industrias consideradas con importancia crítica para las economías domésticas.

Se estima que la cooperación desempeñará un papel crucial. Por ahora se propone buscar un crecimiento sustentable en la demanda doméstica y regional, y fomentar inversiones en infraestructura y servicios, energías renovables, agua, saneamiento, alimentos y servicios de salud.

La crisis puede catalizar transformaciones estructurales en la producción internacional y ser una oportunidad de crecimiento, en dependencia de la habilidad para tomar ventajas de la Nueva Revolución Industrial, construyendo cadenas de valor regionales y penetrando nuevos mercados mediante plataformas digitales.

2. EXPERIENCIA DE CUBA EN LA IED

2.1. Su evolución

En Cuba, se desarrolla la IED desde fines de la década de 1980. Para ello se diseñó un marco legal que facilitó el establecimiento de un grupo de negocios, entre los que se encuentran las empresas mixtas Havana Club Internacional, Corporación Habanos, Moa Níquel, Los Portales, CORALAC, Cervecería Bucanero y Cárnicos Bravo.

En el año 1995, se aprobó por la Asamblea Nacional la Ley 77 para la Inversión Extranjera (IE) que «tiene por objeto promover e incentivar la inversión extranjera [...] para llevar a cabo actividades lucrativas que contribuyan al fortalecimiento de la capacidad económica y al desarrollo sostenible del país» (Asamblea Nacional, 1995, p. 1) y reconoce como modalidades de IE a las Asociaciones Económicas Internacionales (AEI) (empresas mixtas y contratos de AEI) y las empresas de capital totalmente extranjero.

En el año 2012 se definen los Lineamientos de la política económica y social del Partido y la Revolución (Partido Comunista de Cuba, 2011), que después se actualizan en el 2016, en los cuales se le concede un papel importante a la IE dentro de la estrategia de

desarrollo. Con posterioridad, se aprueban políticas de IE generales y específicas para un grupo de sectores económicos.

La Zona Especial de Desarrollo del Mariel (ZEDM) se crea en el 2013 (Consejo de Estado, 2013) y tiene entre sus objetivos la atracción de IE. Para ello posee regímenes especiales, se viene desarrollando una moderna infraestructura y un grupo de servicios básicos.

En el 2014, se actualiza el marco regulatorio con la aprobación de la Ley No 118 de la IE y de su Reglamento (Asamblea Nacional del Poder Popular, 2014), y se emiten las bases metodológicas para la presentación de los estudios de pre-inversión.

El Ministerio de Economía y Planificación (2017) aprueba el Reglamento que establece las especificidades del proceso inversionista en la ZEDM, el cual incluye una guía para la presentación de los estudios de factibilidad técnico-económica (que difiere en algunos elementos de las bases metodológicas mencionadas) y se precisa el proceso de preparación y aprobación de los proyectos de negocios, según se muestra en la Figura 1:

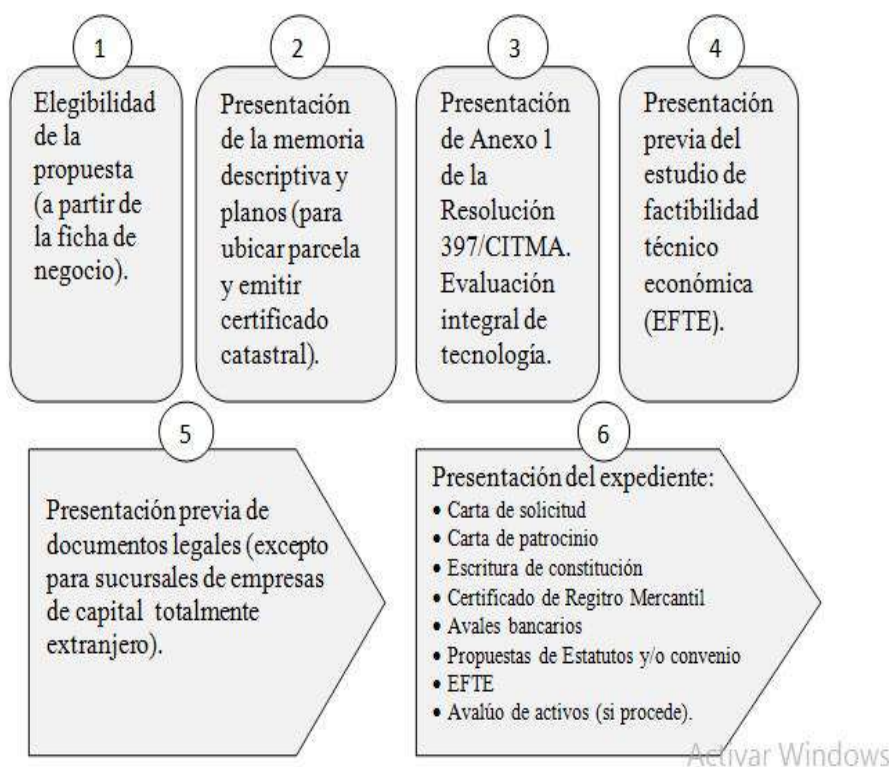


Figura 1. Proceso de creación del negocio en la ZEDM.

Fuente: Gómez Larrinaga (2019).

En la ZEDM, el inversionista puede elaborar el EFTE de su inversión, a partir de una documentación técnica con un nivel inferior al de ingeniería básica y, en el caso de las empresas de capital totalmente extranjero, se reduce la cantidad de tablas a presentar dentro del estudio (Ministerio de Economía y Planificación, 2017).

El Reglamento de la Ley de IE y las bases metodológicas mencionadas se modifican en el año 2018, de modo que un proyecto de IE fuera de la ZEDM atraviesa por las etapas de oportunidad, prefactibilidad y factibilidad que aparecen en la Figura 2 (Consejo de Ministros, 2018).

Además, se ha venido descentralizando la aprobación de los contratos de AEI que tengan por objeto la administración productiva y de servicios, incluyendo los hoteleros; y los servicios profesionales (Consejo de Ministros, 2014). En el año 2019 se delegó esta facultad a los jefes de organismos de la Administración Central del Estado, en los casos de su competencia y sector destinatario (Consejo de Ministros, 2019).

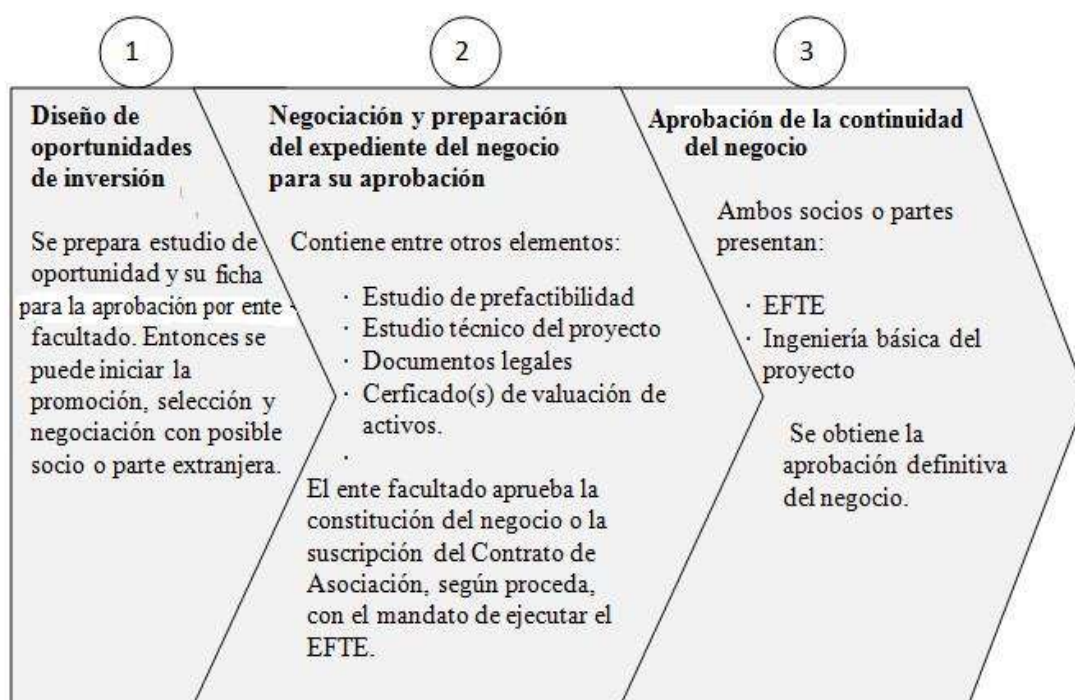


Figura 2. Proceso de creación del negocio con IE fuera de la ZEDM.

Lo anterior no excluye que, si se cuenta con información suficiente, en la etapa 2 se pueda presentar el estudio de factibilidad junto al resto de la documentación y generar la aprobación definitiva del proyecto.

2.1 Situación de la inversión extranjera en Cuba

Hasta el año 2018 la mayor cantidad de negocios con IE se realizó bajo la modalidad de Contratos de AEI –para un 50 % del total– y dentro de ellos, predominaron los Contratos de Administración Hotelera. Le sigue la modalidad de empresas mixtas con un 35 %. El 70 % de los negocios activos se concentran en los sectores de turismo, energía y minas e industrias. Las AEI reportaron ingresos totales por un valor de más de 4 mil millones de CUC (Ministerio del Comercio Exterior y la Inversión Extranjera, 2019). Según Malmierca Díaz (2020), «a pesar del recrudecimiento del bloqueo económico impuesto por Estados Unidos a nuestro país, se verifica un incremento del monto de IE respecto a períodos anteriores, pero aún resulta insuficiente para las necesidades de desarrollo del país».

En el caso de la ZEDM, se ha logrado el establecimiento de más de 50 usuarios entre los que se encuentran las empresas Brascuba, Unilever Suchel, Devox Caribe, Womy Equipment, Richmeat, Nescor, Mariel Solar Energy, Grupo BM Internvest, Profood, Vidrios Mariel, Suchel TBV, Grupo TOT Color, y el Concesionario ViMariel (Entidad de capital vietnamita) que desarrolla un parque industrial.

Se cuenta con una Cartera de Oportunidades de IE que refleja las prioridades de acuerdo a las necesidades del país, lo que no niega que se puedan evaluar otras intenciones de negocios (Rivas Saavedra, 2016). Las empresas con IE están en mejores condiciones para insertarse en las cadenas globales de valor y obtener financiamientos externos. Por lo general, cuentan con tecnologías más competitivas que las de la media de sus sectores de actividad.

3. RETOS Y DESAFÍOS DE LA IE EN CUBA

En las condiciones actuales de recrudecimiento del bloqueo y de los efectos provocados por la pandemia de la COVID-19, el país necesita aprovechar las ventajas que reporta la IED, pero ¿cómo lograr el aumento de la IE en este contexto? Si se revisan las buenas prácticas internacionales expuestas y la experiencia nacional, se puede valorar la propuesta de las siguientes acciones:

1. Sentar las bases para el desarrollo de una estrategia de comunicación que potencie los beneficios de Cuba como plaza de inversión.

2. Diseñar proyectos de negocios que resulten atractivos a los inversionistas extranjeros en las actuales condiciones. En paralelo se pueden definir los socios de interés, para personalizar las acciones de atracción. Para lograrlo deben existir incentivos y presiones económicas desde el entorno nacional para la internacionalización de las empresas estatales y grupos/uniones empresariales, mediante las exportaciones y la inserción en cadenas productivas globales como vía para obtener los recursos claves. Los empresarios nacionales deben concebir negocios que generen eficiencia económica. Por tanto, deben procurar una plantilla laboral razonable, los activos requeridos y un máximo aprovechamiento del potencial intelectual.
3. Priorizar los negocios de servicios médicos en Cuba y en el exterior, en los que se cuenta con reconocimiento internacional, se dispone de capital humano con competencias demostradas y se le pueden integrar los servicios turísticos de calidad de vida, los productos de la biotecnología y equipos médicos.
4. Aumentar el alcance de las políticas de IE sectoriales definidas y, dentro de ellas, favorecer la creación de cadenas de valor que integran varios sectores, como ocurre con la agroalimentaria. Esto propicia que los estudios de oportunidad/prefactibilidad sean aprobados por los grupos/uniones empresariales y gobiernos territoriales según proceda.
5. Considerar la generalización de la experiencia de la ZEDM en cuanto a:
 - Disposición de un Plan maestro, que se integre a la estrategia de desarrollo territorial.
 - Evaluación inicial por el nivel de Gobierno que corresponda de una ficha del proyecto o plan de negocios. Una vez aprobada, promover que se transite directo al estudio de factibilidad para la aprobación del negocio.
 - Evaluación previa de la tecnología.
6. Fomentar el desarrollo de clusters de negocios, microcluster y redes empresariales con diferentes tipos de propiedad y formas de gestión.
7. Prever que se garantice la sostenibilidad en divisas convertibles de los negocios con IE, a partir de:

- Aumento y diversificación de las exportaciones en cuanto a productos, servicios, mercados y el aprovechamiento del potencial científico técnico creado en el país.
 - Reducción de las importaciones y su sustitución efectiva, mediante un mayor encadenamiento productivo con el tejido empresarial cubano y las otras formas de propiedad.
 - Estimulación para que se ejecuten inversiones en el exterior, en las que se valore aprovechar las ventajas que ofrecen las zonas económicas especiales (ZEE) y parques tecnológicos.
8. Favorecer la creación de negocios con IE de pequeño y mediano tamaño que tributen a estrategias de desarrollo territorial; y por tanto la participación de los Gobiernos locales en su aprobación.
 9. Estimular la autonomía de los negocios creados para generar innovaciones que tributen al efectivo desarrollo local y a su internacionalización (a través de exportaciones e inversiones en el exterior).
 10. Aprovechar las ventajas de la recién creada «ventanilla única» para la IE, para acortar los plazos de constitución de los negocios, de la ejecución de las inversiones y el acompañamiento durante su vigencia.
 11. Facilitar a los empresarios la elaboración de los estudios de apoyo y de preinversión, en condiciones comparables con la práctica internacional. A continuación se presenta una propuesta para ello.

4. UNA PROPUESTA DE MEJORA DE LOS ESTUDIOS DE APOYO Y DE PREINVERSIÓN

Dentro de los estudios de preinversión se encuentran los estudios de oportunidad, prefactibilidad y factibilidad, que suelen tener una estructura similar y se diferencian por el nivel de precisión de la información. Dentro de los estudios de apoyo están las investigaciones de mercado, la ingeniería de proyectos y los avalúos de activos (Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial [ONUDI], 1994).

En diferentes foros se ha expuesto que la preparación de ambos grupos de estudios constituye uno de los principales «cuellos de botella» en el proceso de creación de nuevos negocios con IE.

La práctica internacional y nacional evidencia la conveniencia de tercerizar esos servicios hacia entidades especializadas, que desarrollan un *know how* para ello. La capacidad de las consultoras y de las otras entidades para ofrecerlos con la calidad requerida está por debajo de las necesidades del país. Y no siempre pueden contar con una eficaz colaboración de los empresarios en el suministro de la información básica.

A juicio de los autores, la problemática anterior puede contrarrestarse con las siguientes acciones:

1. Emplear los estudios de oportunidad/prefactibilidad para la evaluación de variantes de negocios por las empresas y grupos/uniones empresariales y gobiernos territoriales. Esto les permitirá materializar sus ideas en proyectos coherentes para ofertar a los potenciales inversores extranjeros.
2. Valorar la creación de entidad (es) especializada(s) en los servicios de estudios de mercado, ingeniería de proyectos, estudios de oportunidad/prefactibilidad y factibilidad técnico-económica, valuación de activos y servicios de asesoría jurídica, con condiciones que le permitan captar profesionales competentes y ofertar esta integralidad de servicios con estándares internacionales. Téngase en cuenta que estos servicios poseen interdependencia y se complementan.
3. Para el trabajo de estas entidades y de los decisores se requiere:
 - Realizar estudios por parte de los organismos globales, que permitan sustentar variables básicas como las tasas de rentabilidad exigidas o tasas de descuento, tasas de inflación e indicadores para la valuación de activos.
 - Facilitar el acceso a estadísticas nacionales y empresariales, generando una cultura que favorezca que todos los actores tributen información, en especial para las investigaciones de mercado.
 - Capacitar a los empresarios nacionales, para que puedan participar activamente en el diseño del proyecto y de la información a tributar para la confección de estos estudios.

4. Evaluar la conveniencia de que exista una metodología única en el país para la elaboración de los estudios de preinversión, sea cual fuera su alcance y/o fuente de financiamiento. Esta metodología debe seguir la secuencia lógica de diseño de un negocio, tal y como se aborda en el Manual de viabilidad de proyectos industriales de la ONUDI (Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial, 1994), de modo que se facilite su comprensión por los implicados y no se repitan elementos que están recogidos en los documentos constitutivos del negocio y el marco legal vigente. En este sentido se propone que los estudios de preinversión tengan la siguiente estructura:

I. Resumen ejecutivo (con un máximo de 3 cuartillas).

II. Antecedentes: ¿cómo se gestó el proyecto? Posibles negociaciones anteriores.

III. Estudio de mercado: situación actual del mercado internacional y nacional de los productos y/o servicios, y de las materias primas principales, ubicación de sus fuentes, estadísticas de consumo, proyecciones de la demanda aparente y solvente, presentación del producto o servicios acorde a las necesidades de los consumidores, entre otros elementos.

IV. Características del negocio que incluyen:

- Objetivo principal y secundarios del negocio.
- Modalidad seleccionada.
- Propuesta de objeto social o contractual.
- Socios o partes cubana y extranjera (si procede).
- Período de vigencia.
- Localización. Referir certificación del Registro de Propiedad y del Catastro.
- Componentes de aportes o aportaciones de las partes.
- Modo de involucración de la propiedad industrial.
- Entidad empleadora, en caso de tratarse de una empresa mixta o de capital totalmente extranjero.
- Estructura organizativa propuesta.

- Otras características del negocio. Para ello se puede tomar como base el Lienzo de Canvas (Cuadro 1), usado internacionalmente para describir un Modelo de Negocio. Esta herramienta posibilita una visión integral de la concepción del negocio. En el centro se ubica la propuesta de valor para los clientes, qué necesidades se pretende satisfacer; hacia la izquierda los recursos necesarios y a la derecha las fuentes de ingresos.

Cuadro 1. Lienzo de Canvas para describir un modelo de negocio.

SOCIOS CLAVE	ACTIVIDADES CLAVE	PROPUESTA DE VALOR PARA LOS CLIENTES	RELACIÓN CON CLIENTES	SEGMENTOS DE MERCADO
	RECURSOS CLAVE		CANALES DE COMUNICACIÓN, DISTRIBUCIÓN Y VENTA	
ESTRUCTURA DE COSTOS			FUENTE DE INGRESOS	

Fuente: Osterwalder y Pigneur (2011).

V. Ingeniería del proyecto y tecnología: Incluye especificaciones de la tecnología, cómo se materializará su transferencia, localización, esquemas del flujo productivo y de plano en planta de la instalación, tratamiento de residuales, presupuesto de construcción y montaje, entre otros elementos.

VI. Evaluación de la viabilidad económico-financiera para los socios o partes.

- Cronograma de inversiones.
- Costo de inversión: inicial y de inversiones de ampliación y/o modernización, y de reposición.
- Financiación de la inversión: aportes o aportaciones, préstamos y otras.
- Proyección de ingresos anuales en mercado externo e interno.
- Proyección de costos y gastos anuales.
- Variación del capital de trabajo por año.

- Estados financieros: de rendimiento financiero, flujos de caja para planificación financiera y el rendimiento de la inversión.
- Análisis de indicadores económico-financieros: valor actual neto (VAN), tasa interna de retorno (TIR), períodos de recuperación (PR) normal y actualizado, y rentabilidad del VAN (RVAN).
- Análisis de indicadores específicos del sector de actividad.
- Análisis de riesgos: punto de equilibrio, sensibilidad y escenarios.

VII. Evaluación social del proyecto.

- Razones estratégicas.
- Impacto económico-financiero: Beneficio para el país y Efecto sobre las divisas.
- Otros impactos (comerciales, tecnológicos, sociales, ambientales).

VIII. Conclusiones. Pronunciamiento sobre si el proyecto es conveniente para los socios o partes y el país, y las (hasta) diez razones fundamentales que lo sustentan.

IX. Anexos. Incluye esquemas, fotos y tablas auxiliares del estudio. Ejemplo: cálculos de costo de materias primas y materiales, depreciación y amortización, plantilla laboral y salario.

Las tablas fundamentales deben aparecer en el texto del estudio y las tablas auxiliares en anexos, todas con título, fuente, la aclaración de los supuestos adoptados para la obtención de los datos y el análisis de los resultados.

5. Diseñar un *software* que configure las tablas de los estudios de preinversión, las que deben estar vinculadas para reducir los errores humanos.

CONSIDERACIONES FINALES

En la coyuntura actual se incrementa la necesidad e importancia de aprovechar las ventajas que ofrece la IE. En este sentido, se debe priorizar el diseño de proyectos que

puedan insertarse en el reordenamiento de la producción internacional, incluyendo el paquete de suministro de servicios de salud y medicamentos, combinados con opciones turísticas que mejoren la calidad de vida. Además, se debe favorecer la creación de negocios de pequeño y mediano tamaño que tributen a estrategias de desarrollo territorial y, por tanto, la participación de los Gobiernos locales en su aprobación; aplicar enfoques en cuanto a la IE que deben perdurar en el tiempo, tales como: el desarrollo de las TIC y de plataformas digitales de comercio, de cadenas de valor y de clusters, microcluster y redes empresariales, de la ZEDM y de la «ventanilla única» para la IE; facilitar que los negocios con IE inviertan en el exterior, que se valore aprovechar las ventajas que ofrecen las ZEE y parques tecnológicos.

Se debe continuar trabajando, hacia lo interno, en la mejora del ambiente de negocios, que comprende varias acciones. Entre estas se destacan: sentar las bases para el desarrollo de una estrategia de comunicación que potencie los beneficios de Cuba como plaza de inversión; aumentar el alcance de las políticas de IE sectoriales definidas y, dentro de ellas, favorecer la creación de cadenas de valor que integran varios sectores, como ocurre con la agroalimentaria; diseñar proyectos de negocios que resulten atractivos a los inversionistas extranjeros en las actuales condiciones. Para ello, deben existir incentivos y presiones económicas desde el entorno nacional para la internacionalización de las empresas estatales y grupos/uniones empresariales.

Entre otros elementos que garantizarían prosperidad a este escenario de negocios se pueden encontrar: la aprobación preliminar por el gobierno de fichas de proyectos de IE o planes de negocios, no de estudios de oportunidad; una vez aprobada esta ficha, promover que se transite directo al estudio de factibilidad para la aprobación del negocio. Por otra parte, se debe evaluar la conveniencia de que exista una metodología única en el país para la elaboración de los estudios de preinversión; modificar la estructuración de los estudios de preinversión según la propuesta presentada y diseñar un *software* que configure las tablas de los estudios de preinversión. Por último, debe valorarse la creación de entidad (es) de servicios profesionales, especializada (s) en los estudios de preinversión y de apoyo; con condiciones que permitan captar a profesionales competentes para ofertar esta integralidad de servicios conforme a estándares nacionales e internacionales.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ASAMBLEA NACIONAL DEL PODER POPULAR (1995): «Ley 77 para la Inversión Extranjera», *Gaceta Oficial de la República de Cuba*, n.º 3 (Extraordinaria), La Habana.

ASAMBLEA NACIONAL DEL PODER POPULAR (2014): «Ley No 118 de la Inversión Extranjera *Gaceta Oficial de la República de Cuba*, n.º 20 (Extraordinaria), La Habana.

COMISIÓN ECONÓMICA PARA AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE (CEPAL) (2019): «La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe», Editorial CEPAL, Santiago de Chile.

CONSEJO DE ESTADO (2013): «Decreto Ley No 313: De la Zona Especial de Desarrollo del Mariel», *Gaceta Oficial de la República de Cuba*, n.º 26 (Extraordinaria), La Habana.

CONSEJO DE MINISTROS (2014): «Acuerdo 7 567 sobre delegación de facultades», 24 de mayo, *Gaceta Oficial de la República de Cuba*, n.º 33 (Extraordinaria), La Habana.

CONSEJO DE MINISTROS (2018): «Decreto No 325: Reglamento de la Ley de Inversión Extranjera», *Gaceta Oficial de la República de Cuba*, n.º 48 (Extraordinaria), La Habana.

CONSEJO DE MINISTROS (2019): «Acuerdo 8 732 sobre delegación de facultades», 22 de enero, *Gaceta Oficial de la República de Cuba*, n.º 7 (Extraordinaria), La Habana.

CRESPIN OVIEDO, B. (2018): «Un acercamiento a la inversión extranjera directa», Boletín 2018 del Instituto Superior de Relaciones Internacionales (ISRI), La Habana, <<https://www.isri.cu/conten/un.acercamiento-la-inversion-extranjera-directa>> [22/06/2020].

CONFERENCIA DE LAS NACIONES UNIDAS SOBRE COMERCIO Y DESARROLLO (UNCTAD) (2019): «World Investment Report», Ginebra, <<https://unctd.org/es/node/27417>> [04/10/2019].

CONFERENCIA DE LAS NACIONES UNIDAS SOBRE COMERCIO Y DESARROLLO (UNCTAD) (2020): «World Investment Report», Ginebra, <<https://unctd.org/es/node/27504>> [20/06/2019].

GÓMEZ LARRINAGA, P. (2019): «Especificidades del proceso de evaluación de los proyectos de inversión en la ZEDM», Taller metodológico, Consultores Asociados (CONAS), La Habana.

MALMIERCA DÍAZ, R. (2020): «Sobre la inversión extranjera», conferencia ofrecida en el Programa *Mesa Redonda*, 18 de junio, <<http://mesaredonda.cubadebate.cu/>

mesasaredonda/2020/06/18/etapa-pos-covid-19-que-decisiones-toma-comercio-exterior-comunicaciones-y-el-sistema-bancario-video/> [22/06/2020].

MINISTERIO DEL COMERCIO EXTERIOR Y LA INVERSIÓN EXTRANJERA (MINCEX) (2019): «Cartera de oportunidades de inversión extranjera 2019-2020», La Habana, <<https://www.mincex.gob.cu/index.php/site/data/?lang=es&lication=inversi%C3%B3n+Estranjera&title=Cartera+Oportunidades>> [22/06/2020].

MINISTERIO DE ECONOMÍA Y PLANIFICACIÓN (MEP) (2017): «Resolución 257: Reglamento que establece las especificidades del Proceso Inversionista en la ZEDM», *Gaceta Oficial de la República de Cuba*, n.º 49 (Extraordinaria), La Habana.

ORGANIZACIÓN DE LAS NACIONES UNIDAS PARA EL DESARROLLO INDUSTRIAL (ONUDI) (1994): «Manual para la preparación de los estudios de viabilidad industrial», Edición corregida y aumentada, Viena.

OSTERWALDER, A. y O. PIGNEUT (2011): *Generación de modelos de negocios*, Ediciones Deusto, Barcelona.

RIVAS SAAVEDRA, D. (2016): «Inversión extranjera, puntal para el desarrollo», entrevista realizada el 4 de marzo, *Granma*, <<http://www.granma.cu/2016-03-04/inversion-extranjera-puntal-para-el-desarrollo-04-03-2016-00-03-01>>[20/06/2020].

PARTIDO COMUNISTA DE CUBA (PCC) (2011): «Lineamientos de la política económica y social del Partido y la Revolución», VI Congreso del Partido Comunista de Cuba, La Habana.

Conflicto de intereses

Los autores declaran que no existen conflictos de intereses.

Contribución autoral

ELVIRA HILDA CASTRO COSSÍO: originó la idea del artículo, realizó parte del análisis, la redacción y la revisión.

TIRSO SÁENZ COOPAT: realizó otra parte del análisis, la redacción y la revisión del documento.