



Cuba Futures Series

POLITICAL
ECONOMY
of CHANGE *in* CUBA

Presented at the International Symposium
CUBA FUTURES: PAST AND PRESENT
March 31- April 2, 2011

The Cuba Project

Bildner Center for Western Hemisphere Studies
The Graduate Center, CUNY

POLITICAL ECONOMY OF CHANGE IN CUBA

Presented at the international symposium “Cuba Futures: Past and
Present,” organized by the The Cuba Project
Bildner Center for Western Hemisphere Studies
The Graduate Center/CUNY, March 31–April 2, 2011

POLITICAL ECONOMY OF CHANGE IN CUBA

Bildner Center for Western Hemisphere Studies

www.cubasymposium.org

www.bildner.org

Table of Contents

<i>List of Figures</i>	<i>v</i>
<i>List of Tables</i>	<i>vi</i>
<i>Preface</i>	<i>vii</i>
6 <i>Las nuevas transformaciones en la agricultura cubana: éxitos y desafíos</i> Reynaldo Jiménez Guethón	105
8 <i>Cuba y el turismo norteamericano. Análisis de potencialidades y de impactos en la región caribeña</i> Gerardo González Núñez and Roberto Orro Fernández	141
11 <i>Theoretical Foundations of a Future Privatization in Cuba: The Property and Ownership Paradigm</i> Frank-Christian Hansel	199

The chapters below will be available in print in the upcoming volume *Handbook of Contemporary Cuba: Economy, Politics, Civil Society, and Globalization* (Paradigm Press, forthcoming).

1 <i>La actualización del modelo económico cubano</i> Omar Everleny Pérez Villanueva	
2 <i>Forecasting Cuba's Economy: 2, 5, and 20 Years</i> Emily Morris	
3 <i>Las restricciones de divisas en la economía cubana, 2010</i> Pavel Vidal Alejandro	
4 <i>New Forms of Enterprise in Cuba's Changing Economy</i> Camila Piñeiro Harnecker	

- 5 *Valoración del impacto de las medidas más recientes en los resultados de la agricultura en Cuba*
Armando Nova González
- 7 *The Transformation of Cuba's Non-Cane Agricultural Sector*
Mario A. González-Corzo
- 9 *Tourism in Cuba: Barriers to Economic Growth and Development*
Hilary Becker
- 10 *Cuba: A Services-Centered Survival and Development Pattern*
Alberto Gabriele
- 12 *Globalization and the Socialist Multinational: Cuba and ALBA's Transnational Projects at the Intersection of Business and Human Rights*
Larry Catá Backer

Figures

Gráfico 8-1. Principales países emisores de turistas a Cuba (2008) 143

Gráfico 8-2. Cantidad de hoteles en Cuba 144

Tables

- Cuadro 8-1. Estadísticas seleccionadas de los polos turísticos (2008) 145
- Cuadro 8-2. Estimados del número de turistas provenientes de los mercados tradicionales (miles de turistas) 147
- Cuadro 8-3. Estimaciones de los turistas norteamericanos que Cuba podría recibir 150
- Cuadro 8-4. Turistas norteamericanos al Caribe por destinos (miles) 154
- Cuadro 8-5. Estimados de turistas norteamericanos al Caribe según tendencia 2000-2008 (miles) 155
- Cuadro 8-6. Estimados Ajustados de Turistas Norteamericanos al Caribe (miles) 156
- Cuadro 8-7. Proporciones de turistas norteamericanos por destinos 156
- Cuadro 8-8. Pérdida estimada de turistas norteamericanos por destinos (miles de turistas) I 157
- Cuadro 8-9. Pérdida estimada de turistas norteamericanos por destinos (miles de turistas) II 157
- Cuadro 8-10. Pérdida estimada de turistas norteamericanos por destinos (miles de turistas) III 157
- Cuadro 8-11. Pérdida estimada de turistas norteamericanos por destinos (miles de turistas) IV 157

Preface

The dynamics of contemporary Cuba—the politics, culture, economy, and the people—were the focus of the three-day international symposium, *Cuba Futures: Past and Present* (organized by the Bildner Center at The Graduate Center, CUNY). As one of the largest and most dynamic conferences on Cuba to date, the Cuba Futures symposium drew the attention of specialists from all parts of the world. Nearly 600 individuals attended the 57 panels and plenary sessions over the course of three days.

Over 240 panelists from the US, Cuba, Britain, Spain, Germany, France, Canada, and other countries combined perspectives from various fields including social sciences, economics, arts and humanities. They provided in-depth treatment of a wide range of topics, including US-Cuba relations, healthcare, the history and legacy of the Cuban revolution, the increasingly complex Cuban diasporas, cinema, music, literature, and cultural institutions, the visual and performing arts, religion, the role of intellectuals, urban spaces, civil society, democracy, the impact of the Internet and technology, social development, non-governmental organizations, Afro-Cuban cultural movements, gender and sexuality, tourism, and race and ethnicity. The conference also discussed Cuba's links to the rest of the world.

The conference was organized by Bildner Center director Mauricio A. Font and the Cuba Futures organizing committee, consisting of a growing number of Cuba specialists at the City University of New York, with support from the Bildner Center staff. Since 1997, The Cuba Project has been organizing related conferences creating a space for sustained dialogue on contemporary issues of Cuban society. The papers in this volume were

presented during the Cuba Futures conference and focus on recent economic reform in Cuba.

Las nuevas transformaciones en la agricultura cubana: éxitos y desafíos

Reynaldo Jiménez Guethón¹

Abstract: La producción de alimentos para la población cubana es una prioridad del Estado. Hasta nuestros días, aún son insuficientes los resultados económico-productivos alcanzados para satisfacer las necesidades reales de productos agrícolas, a precios accesibles para la mayoría de la población. La superficie agrícola total del país es de 6 629,6 miles de hectáreas, de ellas sólo 3 124,3 miles de hectáreas están cultivadas, lo que representa casi la mitad de las tierras sin cultivar. Es una prioridad y una necesidad buscar las vías para hacer producir el máximo de hectáreas de tierras posibles, con vistas a garantizar más alimentos para las personas. Los diferentes tipos de cooperativas agrícolas ocupan 4 281,6 miles de hectáreas y la superficie estatal es de 2 348,0 miles de hectáreas. Se trabaja intensamente para acelerar el proceso de descentralización del sector agrícola: creación de Delegaciones Municipales del Ministerio de la Agricultura y el reordenamiento de su sistema de empresas, que cuentan con una mayor autotomía en su gestión empresarial, aumento del precio de compra por la empresa estatal a los productores agrícolas, entrega de tierras ociosas en usufructo y venta libre de instrumentos e insumos de labranza a los productores agrícolas. Paulatinamente se tomarán otras medidas para incrementar las diferentes producciones. Grandes retos tiene ante sí el aumento de la producción agrícola, se necesitan mayores motivaciones y estimulaciones para lograr que cientos de personas regresen al campo y comiencen a darle el uso fundamental que demanda la tierra en la actualidad: producir alimentos. Las diferentes medidas que se están aplicando en el sector agrícola y las próximas que se adoptarán contribuirán enormemente a elevar los rendimientos agrícolas y a disminuir el éxodo del área rural.

1. Dr. Reynaldo Jiménez Guethón, Profesor Auxiliar. Director de la Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (FLACSO Cuba) Universidad de La Habana.

Introduction

Grandes retos tiene ante sí el aumento de la producción agrícola en Cuba, se necesitan mayores motivaciones y estimulaciones para lograr que cientos de personas regresen al campo y comiencen a darle el uso fundamental que demanda la tierra: producir alimentos. Las diferentes medidas que se están aplicando en el sector agrícola y las próximas que se adoptarán contribuirán enormemente a elevar los rendimientos agrícolas y a disminuir el éxodo del área rural.

En difíciles circunstancias, el país ha sabido buscar alternativas para tratar de reducir los daños a todos los sectores de la economía y continuar avanzando en el desarrollo económico-social del país.

El movimiento cooperativo cubano comenzó a partir del triunfo de la Revolución en 1959. Sus orígenes se basan en la democratización respecto a la propiedad de la tierra determinada por sucesivas leyes de reforma agraria, ya que el cooperativismo sólo puede existir como asociación de propietarios o usufructuarios libres. Por ello, resultaba imposible en Cuba antes de 1959, dada la alta concentración de la propiedad de la tierra y el predominio del latifundio, ya que en el 9% de las fincas se concentraba el 73% de las tierras cultivables. (Jiménez, 1996).

El movimiento cooperativo cubano está integrado por tres tipos de cooperativas: las Cooperativas de Créditos y Servicios (CCS) surgidas en la década del 60, las Cooperativas de Producción Agropecuaria (CPA) creadas en 1976 y las Unidades Básicas de Producción Cooperativa (UBPC) constituidas en 1993. Hasta diciembre de 2007, los diferentes tipos de cooperativas agrícolas ocupaban 4 281,6 miles de hectáreas y la superficie estatal era de 2 348,0 miles de hectáreas.

La Revolución cubana reconoció, desde los primeros años después de su triunfo, al cooperativismo agrícola como una forma de cooperación que permite ventajas para la modernización de los cultivos y como una vía de explotar la tierra en forma colectiva. (Rodríguez, 1983).

El 17 de Mayo de 1959 fue firmada la Primera Ley de Reforma Agraria, que entregaba la propiedad de la tierra a los que la trabajaban y eliminaba los latifundios que permanecían en manos de la oligarquía nacional y el imperialismo de los Estados Unidos, al limitar las extensiones de la tierra como

Las nuevas transformaciones en la agricultura cubana: éxitos y desafíos

propietarios a 30 caballerías (402 ha.). Esta ley también implementó el principio de que la tierra era para quien la trabajase, liquidando la explotación que prevalecía en el país.

En 1963 se promulgó la segunda Ley de Reforma Agraria, que redujo la tenencia de la tierra hasta 67 ha, se nacionalizaron las fincas con mayor extensión, incrementándose la participación estatal en la agricultura cañera. También se aumentó la diversificación de la producción y se produjo una especialización de desarrollo, lo que dio lugar a una transformación de las cooperativas cañeras en granjas agropecuarias estatales encargadas de suministrar la materia prima: es decir, la caña a los centrales azucareros.

En la década de los 60 los agricultores pequeños comenzaron a organizarse en Bases Campesinas para coordinar la distribución de insumos para sus producciones agrícolas, recursos materiales y recibir centralizadamente los créditos, de esta forma se llegó a la creación de las Cooperativas de Créditos y Servicios (CCS) (Martín ,1982).

Según la definición que contempla la Ley No. 95 de Cooperativas de Producción Agropecuarias y de Créditos y Servicios de 2002, en el Capítulo II del Artículo 5, una CCS: “es la asociación voluntaria de agricultores pequeños que tienen la propiedad o el usufructo de sus respectivas tierras y demás medios de producción, así como sobre la producción que obtienen. Es una forma de cooperación agraria mediante la cual se tramita y viabiliza la asistencia técnica, financiera y material que el Estado brinda para aumentar la producción de los agricultores pequeños y facilitar su comercialización. Tiene personalidad jurídica propia y responde de sus actos con su patrimonio” (Gaceta Oficial de la República de Cuba. Artículo 5 .2002:1406).

Continuando en la búsqueda de nuevas formas de producción agrícola es que en 1976 se decide la creación de las Cooperativas de Producción Agropecuaria (CPA).La Ley No. 95 de Cooperativas de Producción Agropecuarias y de Créditos y Servicios de 2002, en el Capítulo II Artículo 4, define qué es una CPA: “La cooperativa de Producción Agropecuaria es una entidad económica que representa una forma avanzada y eficiente de producción socialista con patrimonio y personalidad jurídica propios, constituidas con las tierras y otros bienes aportados por los agricultores pequeños, a la cual se integran otras personas para lograr una producción agropecuaria sostenible”(Gaceta Oficial de la República de Cuba. Artículo 4.2002:1406).

A principios de la década de los 90, como consecuencia de la caída del modelo socialista europeo y el recrudecimiento del bloqueo norteamericano hacia Cuba, la agricultura presentó disminuciones en su producción.

De los países de Europa del Este, y especialmente de Rusia, llegaban a nuestro país la mayoría de los insumos, piezas de repuesto y combustible.

El derrumbe del campo socialista significó para Cuba la pérdida del 83 % del comercio que hasta ese momento se desarrollaba de una forma estable y segura con los países del campo socialista. Se produjo una drástica contracción de la capacidad de importación del país, que de 8 000 millones de USD en 1989 pasó a ser de 1 200 millones en 1992 con efectos inmediatos en los niveles de producción en las diferentes ramas, tanto industriales como agropecuarias.

Esta situación provocó el llamado Período Especial, marcado por la necesidad de producir en todas las ramas de la economía nacional con menos insumos. Con esta situación las empresas altamente dependientes de insumos externos, entre las que se destacaba la empresa agropecuaria estatal, se vieron seriamente afectadas.

Con el derrumbe del modelo socialista europeo, Cuba perdió los principales suministradores y la disponibilidad de insumos productivos se vio afectada bruscamente, con lo que el modelo vigente en la producción agropecuaria cubana, basado en los principios de la “revolución verde” y consistente en el monocultivo extensivo con abundante uso de maquinaria e insumos (fertilizantes y pesticidas químicos) importado por parte de los miembros de las cooperativas y granjas estatales, sufrió una verdadera crisis. Ejemplo de ello fue la afectación de todas las actividades relacionadas con la producción de azúcar, sector de especial interés para el país, debido a los siguientes factores:

- falta de fertilizantes,
- falta de combustible,
- déficit de regadíos,
- reducción de siembras,
- no reposición de cepas,
- necesidad de cortar hasta la última caña,
- falta de implementos agrícolas,
- descenso de la atención a los productores,

Las nuevas transformaciones en la agricultura cubana: éxitos y desafíos

- falta de piezas de repuesto.

En el sector agropecuario el Estado cubano tomó algunas medidas para tratar de paliar la crisis de los 90:

- Creación de las Unidades Básicas de Producción Cooperativa a partir de las granjas estatales.
- Fortalecimiento de las Cooperativas de Créditos y Servicios (CCS).
- Fomento de la agricultura urbana.
- Desarrollo de alternativas para la sustitución de insumos de importación y el avance hacia una agricultura sostenible.
- Entrega de tierras estatales ociosas en usufructo.
- Apertura del Mercado Agropecuario para que asistiera tanto el sector estatal como el no estatal.
- Medidas económicas con efectos directos e indirectos en el sector agropecuario, tales como la despenalización de la tenencia del dólar americano y la creación de empresas de capital mixto.

El año 1993 es considerado uno de los momentos más difíciles dentro del desarrollo de la economía cubana y en el sector agrario se vio más agudizada la crisis económica. Una de las estrategias adoptadas para enfrentar esta situación fue la constitución de las Unidades Básicas de Producción Cooperativa (UBPC), que representó una importante transformación de la agricultura cubana y es considerada por muchos especialistas en el tema como una tercera Ley de Reforma Agraria. Esta transformación de las relaciones de propiedad y de producción en el sector agrícola cubano se llevó a cabo mediante la promulgación por el Consejo de Estado del Decreto Ley No. 142, que dispone la conversión de la mayoría de las granjas estatales de producción de caña de azúcar y otros cultivos en UBPC.

Las UBPC se constituyeron donde existían las grandes empresas estatales. Los miembros de estas unidades agrícolas recibieron la tierra en usufructo por tiempo indefinido, y se convirtieron en los dueños de la maquinaria y demás medios de producción, los cuales comenzaron a pagar durante un período determinado, con un tiempo de gracia e intereses siempre bajos.

El surgimiento de las UBPC representó un relevante cambio estructural en el sector agrícola nacional. El 42% de las tierras fértiles se transmitieron del Estado a las cooperativas agrícolas, que se convirtieron así en la forma predominante en el agro cubano.

Según los acuerdos tomados el 10 de septiembre de 1993 por el Buró Político las UBPC están sustentadas en cuatro principios básicos:

1. La vinculación del hombre al área como forma de estimular su interés por el trabajo y su sentido concreto de responsabilidad individual y colectiva.
2. El autoabastecimiento del colectivo de obreros y sus familias con esfuerzo cooperado, así como mejorar progresivamente las condiciones de vivienda y otros aspectos relacionados con la atención del hombre.
3. Asociar rigurosamente los ingresos de los trabajadores a la producción alcanzada.
4. Desarrollar ampliamente la autonomía de la gestión. Las unidades de producción que se proponen deben administrar sus recursos y hacerse autosuficientes en el orden productivo.

Desde su creación, las UBPC se dividieron en dos grandes grupos, las que se dedican al cultivo de la caña de azúcar y las dedicadas a otros cultivos y a la actividad pecuaria. Ambos grupos son atendidos respectivamente por el Ministerio de la Industria Azucarera (MINAZ) y el Ministerio de la Agricultura (MINAGRI).

Según Nova, “la creación de las UBPC, unido a las CPA y CCS, ha devenido una expresión importante de la política agrícola, la cual ha definido el cooperativismo como la base fundamental sobre la cual se erige el sistema económico empresarial agrícola cubano”(Nova, 2006:165)

El sector cooperativo-campesino cuenta con el 41 por ciento de la superficie agrícola del país y aporta alrededor del 70 por ciento del valor de la producción agropecuaria. (Murillo, 2010)

Referente al sector azucarero es necesario reflejar que, en abril de 2002, como consecuencia de los bajos precios de la tonelada de azúcar en el mercado internacional, el incremento de la producción azucarera en el ámbito mundial, en algunos países como Brasil, el aumento de la utilización de edulcorantes como el jarabe de maíz, y en el contexto nacional, la irrentabilidad de muchas de estas industrias azucareras, el MINAZ comienza a realizar una reconversión de todo su sistema productivo por indicación de la alta dirección del país, lo que más adelante se conoció como la “Tarea Álvaro Reynoso²”.

Los objetivos de la reconversión azucarera fueron los siguientes:

- disminuir considerablemente los costos,

2. Álvaro Reynoso (1829-1888) insigne agrónomo cubano especialista en la caña de azúcar.

Las nuevas transformaciones en la agricultura cubana: éxitos y desafíos

- lograr la mayor eficiencia posible,
- diversificar las producciones y servicios que permitan elevar los ingresos netos generados y mejorar la calidad de vida de los productores azucareros.

Una de las estrategias de la reconversión de la industria azucarera consistió concretamente en desactivar 70 centrales azucareros de los 155 existentes. Permanecieron los más rentables y capaces de producir la cantidad de azúcar necesaria para la población y una parte para la exportación. Además 65 se desmontaron y 5 mantuvieron su infraestructura, atendida y conservada por una brigada designada para ello. De esta forma 85 quedaron funcionando. En el mes de mayo de 2006, se decidió mantener funcionando 61 de los 85 activos y pasar a conservación 24, que sumados a los 5 primeros que pasaron a este estado, ascendieron a 29.

La primera etapa de la reconversión azucarera se desarrolló de abril de 2002 a mayo de 2004. El M.Sc. E. Lamadrid, funcionario del MINAZ, considera que sus principales características estuvieron relacionadas con profundos procesos de participación de los trabajadores y cooperativistas en la definición de una legislación especial, cambios de objetos sociales y organizacionales en las unidades productivas, desarmes de fábricas y equipos de mecanización y la participación masiva de los trabajadores en la superación. (Lamadrid, 2005)

La segunda etapa comenzó en junio de 2004 y se extendió hasta el 2007. En ella se pretendió consolidar los parámetros de producción, servicios y efectividad establecidos por la tarea, y además lograr ser competitivos en el mercado nacional e internacional.

La ejecución de la reconversión azucarera ha permitido la diversificación de la producción en los diferentes tipos de cooperativas del MINAZ. Como consecuencia se ha incrementado la producción de alimentos para los miembros de las cooperativas, así como las ventas en los diferentes mercados agrícolas.

La reconversión azucarera ha generado una movilidad de los puestos de trabajo, por la desaparición de unos y la aparición de otros. Miles de personas tuvieron que cambiar el contenido de su trabajo y dedicarse a otras tareas productivas o de estudios. Es aquí donde comienza por todo el país un proceso de recalificación de la fuerza productiva azucarera. En este nuevo pro-

ceso de formación, relacionado con la industria azucarera, los adultos se esfuerzan por alcanzar los siguientes objetivos:

- Actualizar su formación básica,
- Adquirir una preparación para el ejercicio de otras profesiones,
- Adquirir nuevos conocimientos para facilitar el acceso a los distintos niveles del sistema educativo,
- Mejorar su calificación profesional,
- Desarrollar su capacidad de participación en la vida social, cultural, política y económica. (MINAZ, 2004)

Los principales resultados alcanzados de la reconversión azucarera son los siguientes:

- Disminución de los gastos materiales en un 50 por ciento y elevación de los ingresos financieros de las producciones derivadas de la caña de azúcar.
- Incorporación al estudio de 112 601 estudiantes, vinculados al Ministerio de Educación y al Ministerio de Educación Superior.
- Creación de 67 granjas agropecuarias de nuevo tipo en Centrales desactivadas, las cuales continúan garantizando los servicios que ofrecían los antiguos complejos agroindustriales azucareros a las comunidades de los bateyes.

Otra de las estrategias tomadas por el Estado cubano para tratar de satisfacer las necesidades de la alimentación de la población fue la creación del movimiento de la agricultura urbana, que abarca todos los municipios del país.

Fomento de la agricultura urbana en el país

El Programa Nacional de Agricultura Urbana comenzó a desarrollarse con amplitud a partir de 1994, como un sistema y ya en 1997 se crea el Grupo Nacional de esa actividad, rectorado por el Instituto de Investigaciones Fundamentales de la Agricultura Tropical Alejandro de Humboldt (INIFAT) y al cual se integran 17 instituciones y siete ministerios.

La agricultura urbana comprende la producción de alimentos dentro del perímetro urbano y peri-urbano aplicando prácticas intensivas, teniendo en cuenta la interrelación: “hombre - cultivos - animales - medio ambiente y las facilidades de la infraestructura urbanística que propician la estabilidad de la fuerza de trabajo y la producción diversificada de cultivos y animales durante todo el año, basada en manejos sostenibles que permitan el reciclaje de los desechos”.(Grupo nacional de agricultura urbana, 2007)

Las nuevas transformaciones en la agricultura cubana: éxitos y desafíos

El desarrollo de la agricultura urbana tiene como objetivo principal: movilizar el potencial productivo existente en cada localidad para producir alimentos durante todo el año, aun en condiciones excepcionales, creando una infraestructura potenciada por su capacidad de empleo y formando capacidades para alcanzar el mayor rendimiento posible; incrementar la biodiversidad y la conservación del medio ambiente en sintonía con el entorno urbanístico. (Grupo nacional de agricultura urbana, 2007).

El movimiento de agricultura urbana lo constituye los organopónicos, huertos intensivos, parcelas, microhuertos familiares y fincas suburbanas entre otras modalidades. Dicho movimiento cuenta con 28 subprogramas, de ellos 12 son agrícolas, 7 pecuarios y nueve que apoyan todo el proceso productivo.

Los fundamentos principales de la agricultura urbana son los siguientes:

- Abundante fuerza de trabajo disponible en las ciudades.
- Rápido deterioro y altos costos de transformación de vegetales y frutas para el consumo fresco.
- Posibilidad de procesamiento de residuos biodegradables de la ciudad para alimentación de animales y abonado de plantas.
- Vinculación directa entre productores, extensionistas, científicos y niveles oficiales (Grupo nacional de agricultura urbana 2007).

Los principales resultados e importancia social y económica de la agricultura urbana se reflejan en los siguientes aspectos:

- Mantiene agrupados a los productores populares, los capacita incentivándolos para producir alimentos por vía sostenible con altos rendimientos y conservando los recursos naturales.
- Ha creado fuentes de empleo para más de 400 mil trabajadores que reciben una decorosa remuneración, mediante su directa vinculación con el resultado final de su trabajo.
- Ha organizado la comercialización de las producciones en las unidades productivas, manteniendo una amplia red de puntos de ventas debidamente oficializados y controlados.
- Ha incrementado de manera importante la biodiversidad en plantas y animales. Antiguamente se producían por lo general de 5-6 hortalizas, mientras que hoy se producen 56 especies distintas de hortalizas y condimentos frescos.
- Ha convertido lugares improductivos o subutilizados, en las ciudades y su periferia, en verdaderos jardines hortícolas, manteniendo una red de producción con más de 160 000 unidades productivas y de medio millón de patios, propiciando el ornato e higiene de pueblos y ciudades (Grupo nacional de agricultura urbana 2007).

Los buenos resultados alcanzados en la agricultura urbana demuestran que es posible, sin tener que movilizar a cientos de personas, ni incurrir en grandes gastos económicos, tratar de suplir las necesidades de consumo de vegetales y hortalizas, proporcionar empleo a cientos de miles de personas por el país y mejorar los hábitos alimenticios de la población con la incorporación de productos en la dieta alimenticia que antes no consumían, indispensables para elevar la calidad de vida (la aspiración es que cada cubano consuma 400 gramos de vegetales y frutas diariamente). Los principales factores que contribuyen al éxito de este movimiento está, centrados en la capacitación y formación al personal que trabaja, el sistema de pago a los trabajadores por los resultados finales del trabajo y la evaluación sistemática que se realiza cada tres meses por la dirección nacional del movimiento de la agricultura urbana.

Las nuevas transformaciones en la agricultura cubana

La superficie agrícola total del país es de 6 629,6 miles de hectáreas, de ellas sólo 3 124,3 miles de hectáreas están cultivadas, lo que representa casi la mitad de las tierras sin cultivar. Es una prioridad recuperar la capacidad de producción de alimentos para la población en un plazo breve y obtener de la tierra los mayores rendimientos posibles, de esta forma se enfrenta la crisis alimentaria que afecta al mundo y de la cual Cuba no está exenta.

Hasta el momento la medida más trascendental ha sido el Decreto-Ley N° 259 de julio de 2008, sobre la entrega de tierras ociosas³ en usufructo.

Este decreto favorece a personas naturales o jurídicas, cooperativas de créditos y servicios, las cooperativas de producción agropecuaria, las unidades básicas de producción cooperativa, granjas estatales, las entidades estatales no agropecuarias. El límite máximo de tierras ociosas a entregar a personas naturales sin tierras es de 13,42 hectáreas. Cuando exista el caso de que posean tierras en propiedad o usufructo, podrá incrementarlas hasta completar 40,26 hectáreas.

3. Tierras ociosas: a) las que no está en producción agrícola, pecuaria, o forestal, con excepción de las que sea necesario dejar en descanso, con fines de rotación de cultivos; b) las que estén cubiertas de marabú, malezas o plantas invasoras, y; c) las deficientemente aprovechadas por cultivos o plantaciones no aptas para las condiciones de aptitud del suelo y que por esa razón exista despoblación notable o se obtengan bajos rendimientos y las que tengan baja carga de animales por hectárea (Artículo 7, Decreto-Ley N 259 sobre la entrega de tierras ociosas en usufructo, 2008).

Las nuevas transformaciones en la agricultura cubana: éxitos y desafíos

El artículo 2 del Decreto-Ley N 259, establece que el usufructo permitido es por diez años y podrá ser prorrogado repetidamente por término de diez años para las personas naturales, para las personas jurídicas el término es de veinticinco años, el cual podrá ser prorrogado por otros veinticinco años. (Artículo 2, Decreto-Ley N 259)

La entrega de tierras ociosas constituye un reto. Es necesario incorporarlas inmediatamente al ciclo de producción permanente para tratar de producir durante todo el año, y además es imprescindible buscar los mecanismos capaces de cubrir el déficit de fuerza de trabajo en la agricultura, garantizando una adecuada política de estimulación y aseguramiento de los insumos necesarios a los productores que opten por recibir estas tierras ociosas. Además, específicamente, este proceso tiene mayor importancia dadas las condiciones en que quedó el país después del paso de los huracanes Gustav y Ike, en agosto-septiembre de 2008.

La recepción de las solicitudes de entrega de tierras estatales ociosas en usufructo en todo el país comenzó el 17 de septiembre y, tres días después, el número de los que habían solicitado se había elevado a 16 013. De estas peticiones, 7 119 son de personas interesadas en producir cultivos varios y 6 818 para ganado vacuno y menor. Las solicitudes realizadas suman 205 939 hectáreas y hay cuatro provincias que se destacan en el proceso de solicitud: Camagüey 1 759; Ciego de Ávila 1 478; Sancti Spiritus 1 434 y Granma 1 059. (Periódico Granma 20 de septiembre de 2008)

Según Varela Pérez, se ha entregado hasta finales de diciembre de 2010 casi un millón 180 mil hectáreas en usufructo a beneficiados por el Decreto-Ley 259. De esa cantidad más del 70%, está en la fase de “puesta en uso”, es decir, preparación de los suelos, siembra o producción. (Varela, 2011)

Según el Centro Nacional de Control de la Tierra, del Ministerio de la Agricultura, computados hasta el 11 de enero de 2011, pese a esas entregas todavía el 40% de la tierra nacional esta ociosa. (Varela, 2011)

Existe un 30% de tierras ociosas entregadas sobre las que no se ha hecho nada y por el cual el propio Decreto Ley 259 establece que se les puede quitar la categoría de ociosidad.

El ingeniero Pedro Olivera Gutiérrez, director del Centro Nacional de Control de la Tierra, del Ministerio de la Agricultura, considera que de las

155 660 solicitudes hechas, fueron aprobadas 128 435 y denegadas 7 360. Estas últimas corresponden a personas que no cumplen los requisitos establecidos por el Decreto-Ley o pidieron tierras no ociosas. El 15% de los solicitantes son agricultores pequeños interesados en ampliar sus fincas al incorporarles suelos colindantes. Estos ya poseen algún grado de organización, disciplina de trabajo y aperos de labranza que facilitan su gestión productiva. (Varela, 2011)

La evaluación sobre el destino de las tierras entregadas y los convenios suscritos, demuestra que la actividad pecuaria en general ocupa 727 641,9 hectáreas, la mayor de las superficies pedidas. En segundo plano aparecen los cultivos varios, con 281 439,5 hectáreas; después están, en escala descendente, el arroz, café, caña, frutales y el tabaco.

Uno de los principales resultados de la entrega de tierra ociosa es la atención esmerada que brindan las personas que han puesto a producir las tierras solicitadas, el cumplimiento de poner a producir estas tierras y la incorporación de miles de personas a esta actividad agrícola productiva. Además la incorporación a la producción agrícola, de cientos de jóvenes a través de la solicitud de tierras ociosas, lo que anticipan una nueva generación de trabajadores del campo.

Desafíos de la aplicación del Decreto- Ley 259

En la aplicación del Decreto- Ley 259 se han presentado algunos obstáculos y deficiencias, que han tenido que ir venciendo poco a poco:

- Lentitud injustificada para ubicar las tierras ociosas a los solicitantes.
- Atraso en completar los expedientes y otras demoras burocráticas.
- Actuación no rápida de algunos organismos poseedores de tierras en estado improductivo en declararlas ociosa para incorporarlas al plan a fin de aumentar la producción agrícola.
- No todas las tierras declaradas ociosas están hoy en manos de personas que han puesto a producir con celeridad.
- No rapidez en la supervisión y elevación de la calidad en los contratos que se realicen para la entrega de tierras ociosas.
- No explotación de toda la tierra asignada, que tampoco se pone a producir de forma rápida.

Las nuevas transformaciones en la agricultura cubana: éxitos y desafíos

- Demora en la transferencia de tierra asignada que no ha sido puesta a producir por otros solicitantes capaces de darle el uso correcto, así lo establece el Decreto - Ley 259.
- Retraso en completar los expedientes y demora de las comisiones de asuntos agrarios del municipio responsable del análisis y la propuesta final

Conclusiones

Los desafíos que enfrenta Cuba en el desarrollo y fomento de la agricultura son grandes pero son asumidos por el Estado y las diferentes formas de producción agrícola, con el objetivo de satisfacer las necesidades de alimentación de la población y reducir las importaciones.

Son diferentes los factores que influyen en el no aprovechamiento óptimo de las tierras fértiles: el éxodo de muchos jóvenes de las zonas rurales hacia las zonas urbanas, la no utilización óptima de los recursos existentes, la permanencia del bloqueo norteamericano que impide o encarece la compra de insumos necesarios para la producción y las frecuentes afectaciones por los huracanes entre otros.

La entrega de tierras ociosas en usufructo constituye una posibilidad que exige un extraordinario esfuerzo para tratar de producir alimentos en un corto plazo y darle el uso correcto a la tierra. Es necesario garantizar una adecuada política de estímulo para todo aquel que trabaje la tierra y lograr mantener las tierras ocupadas produciendo todo el tiempo posible.

Bibliografía

- Decreto-Ley N 259 (2008) sobre la entrega de tierras ociosas en usufructo En periódico *Granma* 18 de julio de 2008.
- Gaceta de la República de Cuba. N 72 29 de noviembre de 2002. Ley 95 de 2002. De Cooperativas de Producción Agropecuarias y de Créditos y Servicios.
- Grupo Nacional de Agricultura Urbana (2007). *La Agricultura Urbana*
- Jiménez, Reynaldo. (1996). *Cooperativización agrícola en Cuba: significación actual de las UBPC*. Tesis de maestría. Programa FLACSO- Cuba. Universidad de La Habana.
- Lamadrid, Eduardo (2005). *El Desarrollo forestal en las cooperativas cañeras*. Tesis de maestría. Facultad Latinoamericana de ciencias Sociales (FLACSO)

- Martín, Barrios Adelfo. (1982) La ANAP 2 años de trabajo. *Empresa Medios de Propaganda PCC*. La Habana.
- Murillo, Marino. (2010) Discurso del compañero Marino Murillo Jorge, vicepresidente del Consejo de Ministros y ministro de Economía y Planificación en la clausura del X Congreso de la ANAP. 17 de Mayo del 2010.
- MINAZ (2004). Documentos oficiales. La Habana
- Nova, Armando (2006) La Agricultura en Cuba. *Evolución y trayectoria* (1959-2005).
- Periódico *Granma* (2008). Artículo "Aumenta el número de los que desean tierras ociosas para hacerlas producir". 20 de septiembre de 2008.
- Rodríguez, Carlos Rafael (1983). Cuatros Años de Reforma Agraria En Letra con Filo. Tomo II. *Editorial de Ciencias Sociales*. La Habana.
- Varela Pérez (2011) Hasta el fondo en las tierras ociosas En Periódico *Granma*. 25 de enero de 2011.

8 Cuba y el turismo
norteamericano.
Análisis de potencialidades y de
impactos en la región caribeña

Gerardo González Núñez¹ and Roberto Orro Fernández

Introduction

El trabajo que presentamos forma parte de un estudio mayor cuyo objetivo primario era el análisis de los impactos adversos que le podría causar al Caribe la eliminación de las restricciones de los viajes de norteamericanos a Cuba. Como impacto tratamos solamente el número de turistas que los países caribeños pudieran perder como resultado del acceso de la Mayor de las Antillas al mercado turístico de los Estados Unidos.

Los factores que se tomaron en cuenta para las estimaciones de los impactos son: el comportamiento y características del modelo turístico cubano, las

1. Gerardo Gonzalez was born in Cuba. He is an economist and specialist in economic and international relations affairs of Cuba and the Caribbean. His articles have been published in specialized journals in Latin America, the United States and Europe. He is author of the book *El Caribe en la política exterior de Cuba* (Dominican Republic, 1991) and co-author of *Participación Popular y Desarrollo en los Municipios Cubanos* (Venezuela, 1994), *¿Intelectuales vs Revolución?*

(Canada, 2001) and *Oportunidades de Negocios en Cuba. ¿Qué puede esperar Puerto Rico?* (Puerto Rico, 2009). He has lectured in several universities of United States, Latin America and Europe. He is currently Professor of Economics and Associate Director of the Management School in Interamerican University of Puerto Rico and Economic Consultant.

tendencias del turismo norteamericano en el Caribe y las proyecciones de los turistas norteamericanos que Cuba sería capaz de recibir. Estos factores los explicamos en esta versión del trabajo, aunque de manera resumida.

Nuestros análisis se fundamentaron en una amplia recopilación de información de diversas fuentes. Con relación a la parte correspondiente al sector turístico cubano, el análisis descansó fuertemente en la experiencia y conocimientos de los autores sobre la industria turística cubana, en información obtenida mediante visitas a Cuba, en entrevistas y contactos con personas vinculadas al turismo cubano e incluso en opiniones de residentes en la isla. Esta recopilación, fue de gran valía para salvar las limitaciones y falta de transparencia que caracterizan a las fuentes oficiales cubanas.

Queremos señalar que el estudio constituyó un gran reto para nosotros ya que no existen referentes anteriores en el que han estado involucrados un gran mercado emisor de turistas y un destino que ha estado virtualmente prohibido para dicho mercado por cinco décadas.

Comportamiento y característica del modelo turístico cubano

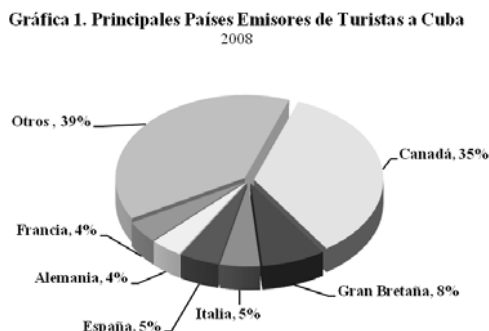
Con la entrada del nuevo milenio la actividad turística en Cuba continuó creciendo, pero con tasas muy inferiores a las exhibidas en la década de los 90. La desaceleración fue mucho mayor en los ingresos generados por la actividad, los cuales crecieron a una tasa promedio anual del 1.7%, mientras que el crecimiento de la cantidad de turistas se comportó a una tasa de 3.6%.

Una de las características del modelo turístico cubano es la proyección del país como un destino casi exclusivamente vacacional, lo cual quedó refrendado en la década pasada cuando el 94.1% de los turistas reportaron ese propósito de su visita al país. (ONE, Turismo, 2008).

Otra característica del modelo turístico cubano es su carácter diversificado en relación a los mercados emisores. Sin embargo, Canadá se ha ido desmarcando del resto del grupo para consolidarse como el primer país emisor, posición que ha ocupado desde la década de los 90.

En contraste, Alemania, Italia, España y Francia han perdido dinamismo y cuota de mercado. La caída en la participación de estos países se produjo a

Gráfico 8-1. Principales países emisores de turistas a Cuba (2008)



Fuente: ONE, Anuario Estadístico, 2008

Fuente: ONE, Anuario Estadístico, 2008

pesar de la favorable tasa cambiaria establecida por Cuba al Euro en el reordenamiento monetario de los años 2004 y 2005 y a la concesión dada a los polos turísticos de Varadero, Cayo Largo del Sur, Cayo Guillermo y Cayo Coco de aceptar el pago en Euro en cualquier venta de bienes y servicios.

Sin descartar factores de carácter exógeno, es evidente que la condición de enclave el modelo de turismo prevaleciente actualmente en Cuba y en general el proceso de reversión de las reformas económicas (conocido también como proceso de contra-reforma) del 2004 incidieron en este comportamiento negativo del turismo europeo. Muchos de los turistas provenientes de Europa, en especial de España e Italia, gustan visitar Cuba para compartir y mezclarse con la población cubana e incluso algunos de ellos prefieren alojarse en casas particulares que en hoteles. Las onerosas cargas impositivas que ha establecido el gobierno cubano sobre los arrendadores particulares han complicado esta interacción entre turistas y familias locales.

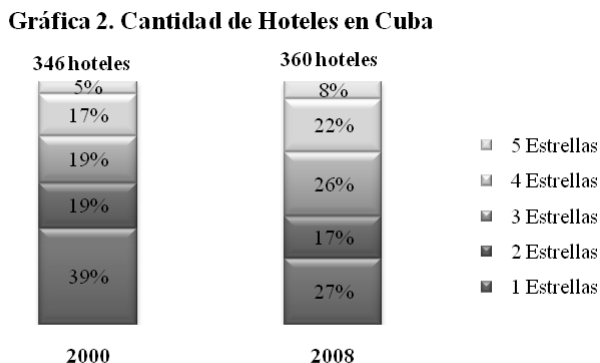
Una tercera característica del modelo turístico cubano es que su crecimiento ha sido por vía extensiva, es decir, se apoya principalmente en una fuerte expansión en la capacidad de alojamiento. Esta tendencia se mantuvo en la pasada década, aunque a ritmos inferiores a lo verificado en el decenio de los 90. Sin embargo, se ha podido identificar una serie de cambios cualitativos como es la concentración de la oferta en habitaciones hoteleras en det-

rimento de otras formas de alojamiento, lo cual es cónsono con el continuo proceso de reorientación del turismo cubano hacia el turismo extranjero.

La actual estructura de las habitaciones por tipos de productos turísticos refleja también esta restructuración. En la actualidad, la oferta de habitaciones al turismo en Cuba se concentra en el renglón de playa, que abarca un 68% de todas las habitaciones. Esta estructura refleja la preeminencia de la modalidad del turismo de sol y playa, a pesar de tener Cuba un potencial para ofrecer un turismo más diversificado. No deja de llamar la atención el bajísimo porcentaje de habitaciones destinadas al turismo ecológico, el cual se sitúa en un 3%, a pesar de que la isla posee un sinnúmero de atractivos naturales.

El proceso de concentración en la oferta habitacional también se ha verificado a nivel de la categoría de los hoteles. Se ha dado un crecimiento en el número de habitaciones de hoteles de tres, cuatro y cinco estrellas, a la par que se ha contraído la cifra de habitaciones de las dos categorías más bajas.

Gráfico 8-2. Cantidad de hoteles en Cuba



Fuente: ONE Anuarios Estadísticos 2005 y 2008

Fuente: ONE, Anuarios Estadísticos 2005 y 2008

El incremento de la capacidad hotelera no ha ido de la mano de un mayor aprovechamiento de la misma, el cual ha ido descendiendo desde un 74.3% en el 2000 hasta llegar a un 60.2% en el 2008. (ONE, 2005 y 2008).

Cuba y el turismo norteamericano. Analisis de potencialidades y de impactos en la región

La industria turística cubana se ha enfocado fundamentalmente en el desarrollo de seis polos que son:

1. Ciudad Habana
2. Varadero
3. Holguín
4. Ciego de Avila
5. Cayo Largo del Sur
6. Santiago de Cuba

Alrededor del 71% de la capacidad habitacional disponible para el turismo internacional se concentra en estos polos, los cuales recibieron el 88% de los turistas que visitaron la isla en el 2008. No obstante, Varadero y Ciudad de la Habana siguen siendo los polos principales, ya que según datos del 2008, absorben el 60% de los turistas que llegan a Cuba y poseen el 59% de la capacidad habitacional existente.

Cuadro 8-1. Estadísticas seleccionadas de los polos turísticos (2008)

Polos	No. Visitantes	Promedio Estancia	Habitaciones Disponibles	Tasa de Ocupación	Ingresos (millones \$USD)
C. Habana	1,126,144	3.2	12,301	49.6%	\$642
Varadero	1,016,684	10	16,196	64.7%	\$1,213
Holguín	386,807	8	4,817	62%	\$240
C. de Avila	229,199	8	4,146	50%	\$123
Cayo Largo del Sur	59,943	9	1,113	59%	\$29
Santiago de Cuba	108,325	3.3	1,826	29.3%	\$68

Fuentes: ONE. Anuario Estadístico de Cuba, 2008 y Anuario Estadístico Territorial, 2008

Destaca el predominio de los polos playeros (Varadero, Holguín, Ciego de Avila y Cayo Largo del Sur) lo cual es coherente con la modalidad predominante en el modelo cubano. Todos estos polos playeros generan hoy día más del 60% de todos los ingresos de los visitantes extranjeros a Cuba. Pero las posibilidades de crecimientos de los mismos son limitadas (con la excepción de Cayo Largo del Sur) debido a la disponibilidad de espacio para mayores desarrollos y los impactos medioambientales. Los polos playeros corren

mayormente bajo la modalidad del all inclusive. Ellos poseen el 93% de las habitaciones que están bajo dicha modalidad en el país.

Proyecciones de los turistas norteamericanos que viajarían a Cuba

Las proyecciones del número de turistas norteamericanos que iría a Cuba la realizamos desde la perspectiva de la oferta del producto turístico cubano. Tomamos como variable central la capacidad de alojamiento hotelera de la isla y su aprovechamiento por ser una variable que puede ser medible cuantitativamente. Usamos también un factor del lado de la demanda, que es el patrón de comportamiento del turista norteamericano en el Caribe. Otras variables, como por ejemplo, las características del modelo turístico cubano, las usamos como factores cualitativos explicativos de las posibles variaciones de las estimaciones realizadas con la variable central.

La población de turistas que vamos a proyectar es aquella que reside y proviene de los Estados Unidos y que se hospedaría en hoteles de la isla. De manera operativa, denominaremos a esta población turistas norteamericanos.

Partimos de los siguientes supuestos generales:

1. El levantamiento total de las restricciones de los norteamericanos para viajar a Cuba podría ser una posibilidad en el mediano plazo.
2. El número de turistas provenientes de los mercados que han sido tradicionales para la isla hasta el momento (fundamentalmente Canadá) continuará creciendo, es decir, Cuba no aplicará una política deliberada de sacrificar turistas provenientes de dichos mercados para favorecer la recepción de turistas provenientes de los Estados Unidos.
3. Para satisfacer el incremento de la demanda de turistas, tanto norteamericanos como de los mercados tradicionales, Cuba incrementará la oferta habitacional hotelera.
4. El turista norteamericano que visite Cuba será menos estacional que los turistas canadienses y europeos y con un marcado interés en la modalidad turística de sol, playa y arena.
5. A corto plazo, no se avizoran cambios significativos en el modelo turístico en Cuba.
6. Los supuestos y proyecciones son válidos para un período de corto plazo (5 años).

Supuestos numéricos utilizados

Estimamos el 2013 como el año más probable para la eliminación de las restricciones de los viajes de norteamericanos a Cuba. Consideramos que antes de ese año las probabilidades son mínimas para que dicha acción ocurra ya que los sucesos ocurridos en Cuba desde el último trimestre del año 2009 hasta el presente han eclipsado los momentos de distensión que se observaron en las relaciones entre Cuba y los Estados Unidos durante buena parte del 2009. Entendemos que el levantamiento de la prohibición de los viajes de los norteamericanos a Cuba vendrá acompañado de un proceso de establecimiento de la logística empresarial y administrativa entre Cuba y los Estados Unidos para garantizar el flujo normal de los turistas estadounidenses, por lo que estimamos que las visitas masivas a Cuba se producirían no antes del año 2014. Las proyecciones las realizamos desde ese año hasta el 2018.

Como segundo paso proyectamos el flujo de turistas que visitaran Cuba proveniente de los mercados tradicionales para la isla. Para esta proyección consideramos dos escenarios: uno denominado Optimista, donde el número de turistas crecería desde el 2010 a una tasa promedio anual del 3.6%, que es la tasa observada en la década pasada (2000 - 2009) y el otro escenario denominado Menos Optimista, donde el número de turistas crecería desde el 2010 a una tasa promedio anual del 1.1%, que es la tasa observada en la segunda mitad de la década pasada. Los resultados de estas estimaciones los presentamos en el cuadro 6-2.

Cuadro 8-2. Estimados del número de turistas provenientes de los mercados tradicionales (miles de turistas)

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Escenario Optimista	2,512	2,602	2,696	2,793	2,894	3,000	3,108	3,220	3,336
Escenario Menos Optimista	2,452	2,479	2,506	2,534	2,562	2,590	2,618	2,650	2,679

Para enfrentar este crecimiento y la recepción de turistas norteamericanos, Cuba tendrá que incrementar su oferta habitacional. La economía cubana se ha deteriorado nuevamente desde 2008, lo cual ha provocado una grave crisis de liquidez de divisas que incluso obligó al gobierno cubano a realizar una retención forzosa de recursos financieros de empresas extranjeras deposita-

dos en el sistema bancario nacional. Todo ello, presumiblemente, ha incrementado el factor de riesgo-país para el acceso a los mercados crediticios y de inversión internacionales y ha debilitado la capacidad de inversión de Cuba, por lo que las posibilidades de fuertes expansiones en la infraestructura en el sector son cuestionables en el corto y mediano plazo.

Dado el escenario descrito, asumimos como supuesto que Cuba podrá tener una capacidad de crecimiento de la oferta hotelera de entre 1,000 y 1,700 habitaciones como promedio anual, que se corresponde al nivel exhibido en la pasada década, que aunque muy inferior al promedio de construcción logrado en la década de los 90, fue suficiente para mantener un crecimiento sostenido en el fondo habitacional. Para establecer la cantidad de habitaciones disponible en cada año tomamos también como cifra base el fondo habitacional existente en el 2009 que en el momento de realizar el estudio se estimó en 48,600 habitaciones hoteleras.

Tomamos también como factor el grado de estacionalidad de los viajes de los turistas norteamericanos al Caribe, el cual ha sido relativamente menor en comparación con los turistas canadienses y europeos. Para Cuba, la menor estacionalidad de los turistas norteamericanos ayudaría al país a poder satisfacer el incremento de la demanda proveniente de ese mercado sin tener que sacrificar los mercados que han sido tradicionales para la isla.

Pensamos que ese mismo patrón de comportamiento que han mostrado los turistas norteamericanos en los países caribeños se reproducirá en Cuba, por lo que asumimos que el 75% de los turistas norteamericanos viajarán a Cuba entre enero y agosto, distribuidos en una proporción de 40% que viajarán entre los meses de enero a abril y un 35% lo harán entre los meses de mayo y agosto. Asumimos, además, que el promedio de día de estancia que pasarán los turistas norteamericanos en Cuba será de 7 días. Estos supuestos corresponden al promedio observado en la década pasada en los destinos caribeños analizados.

Otro supuesto asumido es que Cuba logrará como máximo un 85% de aprovechamiento de su capacidad hotelera en el período entre enero y agosto. Esto es un supuesto bien optimista ya que el país alcanzó esa cifra en muy pocos meses en la pasada década. No obstante, consideramos que es un valor que es posible alcanzar en el corto plazo ya que el interés que generará el mercado cubano en la población norteamericana le impondrá una presión

Cuba y el turismo norteamericano. Analisis de potencialidades y de impactos en la región
a la oferta habitacional cubana que obligará al país a incrementar las tasas de ocupación hotelera, siempre y cuando mantenga su política de continuar cultivando sus mercados tradicionales.

Metodología utilizada

A partir de los supuestos generales establecidos proyectamos cuatro escenarios de flujo de turistas norteamericanos que Cuba podría recibir. Los Escenarios I y II toman en cuenta el crecimiento del fondo habitacional hotelero a un ritmo de 1,000 habitaciones anuales como promedio y los Escenarios III y IV toman en cuenta el crecimiento habitacional a un ritmo de 1,700 habitaciones anuales como promedio. En estos escenarios asumimos los otros dos correspondientes a nuestras proyecciones de crecimiento de los turistas a visitar Cuba provenientes de los mercados tradicionales, es decir, el Escenario Optimista y el Escenario Menos Optimista.

Calculamos el nivel de ocupación hotelera que se alcanzaría con las estimaciones del número de turistas que visitarían a Cuba provenientes de los mercados tradicionales. La diferencia hasta alcanzar el supuesto del 85% de ocupación se lo adjudicamos a los turistas norteamericanos, es decir, los turistas norteamericanos garantizarían el nivel de ocupación que no cubrirían los turistas provenientes de los mercados tradicionales hasta completar la tasa máxima establecida en nuestra metodología. Estos cálculos los realizamos mensualmente para después llegar a la proyección anual.

Para realizar las proyecciones de los turistas norteamericanos que Cuba podría recibir utilizamos la siguiente fórmula²:

$$T = \frac{O \times S \times N \times R}{P \times L} \text{ donde,}$$

T: Número de turistas

R: Cantidad de habitaciones disponibles

O: Porcentaje de ocupación hotelera

P: Porcentaje de turistas que se hospedan en hoteles

S: Número de días por mes

L: Promedio de días de estancia

N: Promedio de personas por habitación

El valor de N es de 1.89, que es la cantidad promedio de personas por habitaciones observada en la década pasada. Asumimos como valor de P el 95%.

2. Formula desarrollada por Robert W. McIntosh and Charles R. Goeldner en *Tourism: principles, practices, philosophies*. John Wiley and Sons, Fourth Edition, New York, 1984.

Las proyecciones aparecen reflejadas en el siguiente cuadro:

Cuadro 8-3. Estimaciones de los turistas norteamericanos que Cuba podría recibir

	2014	2015	2016	2017	2018
Escenario 1	882.2	837.8	801.4	758.5	712.9
Escenario 2	1,203.7	1,245.5	1,292.9	1,341.1	1,390.3
Escenario 3	1,098.8	1,109.4	1,117.5	1,121.2	1,121.4
Escenario 4	1,464.8	1,560.9	1,677.6	1,757.2	1,851.4

Factores de modificaciones de las proyecciones

A pesar de que las estimaciones se basaron en supuestos cuantificables a partir de datos históricos, no ignoramos que hay un conjunto de otros factores, algunos de ellos de carácter cualitativos, que pueden incidir sobre esos supuestos provocando que dichas estimaciones puedan oscilar entre los escenarios establecidos. A continuación analizaremos esos factores.

Oferta Habitacional y su aprovechamiento.

En el Escenario I se puede observar que el número de turistas norteamericanos disminuiría con el paso de los años y ello se debe a que la tasa de incremento habitacional es inferior a la de los turistas provenientes de los mercados tradicionales, por lo que el nivel de ocupación hotelera alcanzado por esos turistas es mucho mayor, dejando menos oferta habitacional disponible para los turistas norteamericanos. Esto no ocurre en los demás escenarios porque el nivel de crecimiento de los turistas de los mercados tradicionales es inferior al crecimiento de la oferta habitacional (Escenarios II y IV) o el crecimiento de la oferta habitacional es casi similar al crecimiento de los turistas de los mercados tradicionales (Escenario III).

De aquí se deduce que, dado una tasa de crecimiento moderada o alta de la demanda de turistas de los mercados tradicionales, si Cuba logra aumentar su oferta habitacional a un ritmo que supere las 1,700 habitaciones anuales, el número de turistas norteamericanos que podrá recibir será mayor a la proyectada. Si por el contrario, Cuba mantiene un ritmo de crecimiento inferior a las 1,000 habitaciones anuales, la isla no podría responder adecuadamente a la fuerte demanda que presumiblemente se genere desde el mercado norteamericano.

Cuba y el turismo norteamericano. Análisis de potencialidades y de impactos en la región

En sentido general, para que Cuba pueda responder a una alta demanda de turistas norteamericanos, la isla debe mantener un nivel de incremento de la oferta habitacional hotelera superior a la tasa de crecimiento de los turistas de los mercados tradicionales.

El esfuerzo de inversión que tendría que acometer la isla sería mucho mayor si tomamos en cuenta que algunos de los polos turísticos existentes, como por ejemplo, Varadero, Guardalavaca y Cayo Coco han agotado o están en camino de agotar sus posibilidades de crecimiento hotelero, por lo que el incremento de la oferta habitacional tendría que darse en áreas de escaso o ningún desarrollo turístico, como los cayos alrededor de la isla principal y ello elevaría los montos de las inversiones, ya que no solo implicaría la construcción de nuevos hoteles, sino toda la infraestructura de servicio a la actividad. El reto financiero para acometer los nuevos desarrollos sería mayúsculo y dada las dificultades económicas de la isla y su limitado acceso a los mercados de capitales internacionales ello podría traducirse en una disminución del ritmo de crecimiento habitacional, que alejaría en el tiempo los crecimientos deseados de turistas norteamericanos.

Dos opciones que Cuba podría utilizar para quitarle presión al factor de inversión hotelera es desconcentrar significativamente la recepción de turistas norteamericanos de la temporada alta o alcanzar niveles de ocupación hotelera superiores al 85%. Sin embargo, esta segunda opción le impondría una fuerte tensión a la isla en el área de la oferta de servicios en los resorts hoteleros.

Relación entre turistas de mercados tradicionales y los norteamericanos.

Como ya se indicó, no creemos que Cuba aplique una política deliberada tendiente a sacrificar turistas provenientes de los mercados tradicionales, en especial de Canadá, dado que este le aseguraría al turismo cubano un nivel de diversificación capaz de contrarrestar los grados de volatilidad que siempre acompañan a la actividad.

Sin embargo, hay alternativas de sustitución implícitas de turistas de mercados tradicionales para Cuba por turistas norteamericanos. Una de las alternativas es la vinculada a la disminución de turistas provenientes de Europa. Si esta tendencia se mantiene de una forma irreversible, las capacidades dejadas por estos mercados pudieran ser cubiertas por el mercado norteamericano.

Otra alternativa de sustitución implícita pudiera darse a través de la utilización de mecanismo de mercado. Si el incremento de la demanda turística provocada por el levantamiento de las restricciones de los viajes de norteamericanos a Cuba desborda la oferta turística en la isla, Cuba podría incrementar el precio de su producto turístico y ello afectaría a los turistas de bajos e ingresos medios. Esa medida disminuiría el flujo de turistas provenientes de algunos mercados tradicionales, en particular, de mercados de América Latina, capacidades que serían cubiertas por los turistas estadounidenses.

Características del modelo turístico cubano.

Una de las debilidades del modelo turístico cubano es su incapacidad de propiciar el desarrollo de un turismo abierto, más allá de las condiciones y comodidades creadas en los resorts hoteleros playeros. Ello ha sido un factor que no ha afectado a los turistas canadienses, pero sí ha sido un elemento desestimulante para turistas procedentes de mercados como España e Italia, más dados a disfrutar de un turismo de ciudad y de contacto con los nacionales.

La misma influencia pudiera verse reflejada en los turistas norteamericanos. Aquel turista más inclinado al turismo de sol, playa y arena pudiera ser tolerante con las características estructurales y deficiencias del modelo turístico cubano y auspiciar decisivamente la actividad en la isla. Sin embargo, Cuba podría perder oportunidades en aquellos sectores que buscan un turismo diferente al de sol, playa y arena. Sin embargo, pensamos que esta posible incidencia negativa no se reflejaría en proporciones significativas en el corto plazo, ya que en los primeros años posteriores al levantamiento de la prohibición a viajar a Cuba la propensión a viajar a la isla sería alta porque el interés que existe sobre la isla sería superior a las preocupaciones que puedan existir en torno a las debilidades de la oferta turística cubana.

El anuncio de la reconstrucción y reapertura de hoteles en diversas ciudades, hecho por el Ministro de Turismo de Cuba a inicios del 2010, aparentemente refleja la voluntad de diversificar la oferta turística de la isla, dándole más hincapié al turismo de ciudad. Ciertamente, ello garantizaría atraer a aquellos turistas norteamericanos dados a disfrutar de otras opciones más allá del turismo de sol, playa y arena. De cualquier forma, la transición de una modalidad a otra no se garantizaría en el corto plazo porque requeriría de un ingente esfuerzo de inversión y de preparación y de la pres-

Cuba y el turismo norteamericano. Analisis de potencialidades y de impactos en la región
encia de una cultura de servicio de excelencia que hoy en día está en sus etapas embrionarias.

Estimacion del impacto sobre el caribe de la apertura de Cuba at turista de Estados Unidos

La presente sección ofrece una descripción de la metodología desarrollada para estimar las pérdidas en términos de turistas que el Caribe podría experimentar por la entrada a gran escala de turistas norteamericanos a Cuba. Usamos el término a gran escala, pues en la actualidad Cuba ya recibe anualmente más de 49,000 turistas norteamericanos, sin contar a los cerca de 300,000 residentes en Estados Unidos de origen cubano que visitaron Cuba en 2009.

La metodología para tal propósito consiste en un proceso escalonado con refinamientos sucesivos, dirigidos a eliminar aquellos factores que puedan desvirtuar la objetividad de la estimación y cualquier sesgo tendente a minimizar las pérdidas que pueda experimentar la región por la entrada de Cuba en el mercado emisor norteamericano.

Adoptamos el principio de evitar una subestimación de las sustracciones de turistas que Cuba podría causarle al Caribe ante su apertura al mercado turístico norteamericano. Siempre se optó por utilizar los parámetros o supuestos tendentes a lograr una estimación máxima de las pérdidas que podría experimentar los países caribeños por la llegada de Cuba como un competidor más en el mercado emisor norteamericano.

Reiteramos que no existen precedentes en el desarrollo del turismo internacional que sirvan como marco de referencia para elaborar un modelo de estimación apropiado para los fines de este estudio. Para salvar esta deficiencia, la metodología desarrollada descansa en las tendencias más relevantes del turismo norteamericano al Caribe y en las posibilidades actuales y tendencias más probables de la industria turística cubana.

A grandes rasgos, la metodología de estimación se puede resumir en los siguientes puntos:

1. Se toma como punto de partida los escenarios estimados para el número de turistas norteamericanos que podría visitar Cuba anualmente en el periodo 2014-2018. Ello implica que se presentan cuatro escenarios de estimación.

2. Sobre la base del comportamiento de los destinos turísticos del Caribe en el período 2000-2008, se proyecta el número de turistas norteamericanos por países de la región para el período 2014-2018.
3. Se refinan los datos de Puerto Rico, para descartar los turistas de Estados Unidos que vienen principalmente por motivos de negocios y familiares, situación que responde a la relación particular de Puerto Rico con los Estados Unidos, distinta a la del resto de los destinos turísticos del Caribe. Se refinan también los datos de República Dominicana para descartar el número significativo de dominicanos residentes en Estados Unidos que visitan su país de origen y que según las estadísticas de la Organización de Turismo del Caribe (CTO) se cuentan como turistas.
4. Se estima cuál sería el impacto que sufriría cada uno de los destinos turísticos del Caribe si las pérdidas fuesen proporcionales al peso que cada destino tendrá en el 2014-2018 dentro del total de turistas norteamericanos que se espera visiten la región.

Se partió de la premisa de que los turistas norteamericanos que visitarían Cuba dejarían de visitar otros destinos del Caribe. Este enfoque busca evitar una subestimación de nuestros estimados de impacto adverso en la región por el arribo de los turistas norteamericanos a Cuba. Es lógico pensar que Cuba será capaz de atraer turistas norteamericanos nuevos, es decir turistas que no están escogiendo entre Cuba y otros destinos del Caribe. El problema estriba en que no se dispone de un parámetro estadístico o un estimado confiable de la proporción que los turistas nuevos representarían dentro del total de turistas de Estados Unidos que irían a Cuba. Es por ello que se ha optado por el supuesto arriba explicado.

La proyección de los turistas norteamericanos que visitarían el Caribe entre 2014 y 2018 se efectuó tomando como base la tendencia observada entre 2000 y 2008.

Cuadro 8-4. Turistas norteamericanos al Caribe por destinos (miles)

Destinos	2000	2008	Promedio crec. anual
Bahamas	1,294	1,177	-1.2%
Cancún	1,751	1,680	-0.5%
República Dominicana	644	1,092	6.8%
Jamaica	941	1,151	2.6%
Puerto Rico	1,066	1,185	1.3%
Otros	2,595	2,582	-0.1%
Total	8,292	8,867	0.8%

Fuente: CTO. Informes estadísticos 2000 y 2008

Cuba y el turismo norteamericano. Analisis de potencialidades y de impactos en la región

Partiendo de la tendencia observada entre 2000 y 2008, se espera que aproximadamente 9.3 millones de turistas norteamericanos visiten el Caribe en el año 2014 y que la cifra crezca ligeramente cada año hasta alcanzar los 9.6 millones en el 2018.

Cuadro 8-5. Estimados de turistas norteamericanos al Caribe según tendencia 2000-2008 (miles)

Destinos	2014	2015	2016	2017	2018
Bahamas	1,096	1,083	1,070	1,057	1,045
Cancún	1,628	1,620	1,612	1,603	1,595
República Dominicana	1,632	1,735	1,853	1,980	2,115
Jamaica	1,339	1,373	1,408	1,444	1,481,
Puerto Rico	1,282	1,299	1,317	1,334	1,352
Otros	2,348	2,294	2,224	2,145	2,057
Total	9,325	9,404	9,483	9,563	9,644

Las cifras anteriores, no obstante, requieren de un refinamiento adicional. Es necesario considerar lo que podríamos llamar grupo cautivo, es decir aquellos turistas que visitan cierto destino por sus relaciones muy particulares con el mismo. En el caso de Puerto Rico, debido a su especial relación con los Estados Unidos, se estima que aproximadamente un 20% de los turistas que visitan la Isla lo hacen por razones de negocios. También existe el factor de las visitas por motivos familiares, pero el mismo quedó depurado al utilizarse las estadísticas de los turistas hospedados en hoteles para hacer la estimación que aparece en el cuadro 7-5. En el caso de República Dominicana, se estima que un 50% de los turistas procedentes de Estados Unidos son dominicanos residentes en ese país. Es evidente que tanto Puerto Rico como República Dominicana cuentan entonces con un grupo cautivo de turistas que tendrán que seguir visitándolos, independientemente de lo que ocurra en Cuba. Hay otros destinos del Caribe, cuyas cifras de turistas esconden aspectos familiares y profesionales, como son los casos de Jamaica e Islas Vírgenes de Estados Unidos, pero no existen parámetros disponibles para refinar sus estadísticas.

Las proyecciones ajustadas, luego de aplicar los mencionados factores de ajuste, se presentan en el siguiente cuadro.

El siguiente paso consiste en calcular las proporciones que se espera tenga cada destino dentro del turismo norteamericano que visitaría el Caribe para

Cuadro 8-6. Estimados ajustados de turistas norteamericanos al Caribe (miles)

Destinos	2014	2015	2016	2017	2018
Bahamas	1,095.5	1,082.6	1,069.8	1,057.1	1,044.6
Cancún	1,628.4	1,620.0	1,611.6	1,603.2	1,595.0
República Dominicana	816.0	867.3	926.6	989.9	1,057.5
Jamaica	1,338.7	1,372.9	1,407.9	1,443.8	1,480.6
Puerto Rico	1,026.0	1,039.6	1,053.4	1,067.4	1,081.6
Otros	2,347.9	2,294.4	2,224.1	2,145.0	2,056.6
Total	8,252.5	8,276.8	8,293.3	8,306.5	8,315.9

el periodo 2014-2018 basado en los estimados del cuadro anterior. Estas proporciones se presentan en el siguiente cuadro.

Cuadro 8-7. Proporciones de turistas norteamericanos por destinos

Destinos	2014	2015	2016	2017	2018
Bahamas	13.3%	13.1%	12.9%	12.7%	12.6%
Cancún	19.7%	19.6%	19.4%	19.3%	19.2%
República Dominicana	9.9%	10.5%	11.2%	11.9%	12.7%
Jamaica	16.2%	16.6%	17.0%	17.4%	17.8%
Puerto Rico	12.4%	12.6%	12.7%	12.9%	13.0%
Otros	28.5%	27.7%	26.8%	25.8%	24.7%

Como previamente se explicó, se aplican las proporciones del cuadro anterior a cada uno de los cuatro escenarios estimados sobre el número de turistas norteamericanos que podrían visitar Cuba entre 2014 y 2018.

Cuadro 8-8. Pérdida estimada de turistas norteamericanos por destinos (miles de turistas)

Destinos	Base Escenario I				
	2014	2015	2016	2017	2018
Bahamas	117.1	109.6	103.4	96.5	89.5
Cancún	174.1	164.0	155.7	146.4	136.7
República Dominicana	87.2	87.8	89.5	90.4	90.7
Jamaica	143.1	139.0	136.0	131.8	126.9
Puerto Rico	109.7	105.2	101.8	97.5	92.7
Otros	251.0	232.2	214.9	195.9	176.3

Los resultados del cuadro 7-8 al cuadro 7-11 nos brindan un estimado de las pérdidas que podrían tener los diferentes destinos turísticos en términos de turistas norteamericanos que serían atraídos por Cuba. Ahora bien, este

**Cuadro 8-9. Pérdida estimada de turistas norteamericanos por destinos
(miles de turistas)**

Destinos	Base Escenario II				
	2014	2015	2016	2017	2018
Bahamas	159.8	162.9	166.8	170.7	174.6
Cancún	237.5	243.8	251.2	258.8	266.7
República Dominicana	119.0	130.5	144.5	159.8	176.8
Jamaica	195.3	206.6	219.5	233.1	247.5
Puerto Rico	149.6	156.4	164.2	172.3	180.8
Otros	342.5	345.3	346.7	346.3	343.8

**Cuadro 8-10. Pérdida estimada de turistas norteamericanos por destinos
(miles de turistas)**

Destinos	Base Escenario III				
	2014	2015	2016	2017	2018
Bahamas	145.9	145.1	144.1	142.7	140.9
Cancún	216.8	217.1	217.2	216.4	215.1
República Dominicana	108.6	116.3	124.9	133.6	142.6
Jamaica	178.2	184.0	189.7	194.9	199.7
Puerto Rico	136.6	139.3	141.9	144.1	145.9
Otros	312.6	307.5	299.7	289.5	277.3

**Cuadro 8-11. Pérdida estimada de turistas norteamericanos por destinos
(miles de turistas)**

Destinos	Base Escenario IV				
	2014	2015	2016	2017	2018
Bahamas	194.5	204.2	216.4	223.6	232.6
Cancún	289.0	305.5	326.0	339.2	355.1
República Dominicana	144.8	163.6	187.4	209.4	235.4
Jamaica	237.6	258.9	284.8	305.4	329.6
Puerto Rico	182.1	196.1	213.1	225.8	240.8
Otros	416.7	432.7	449.9	453.8	457.9

estimado parte del supuesto de simetría entre todos los destinos, cuando en realidad se sabe que el grado de similitud con la oferta turística cubana varía sustancialmente entre los distintos destinos del Caribe. Es evidente que algunos destinos del Caribe recibirán un mayor impacto al presentado en los cuadros de arriba, mientras que en otros destinos el impacto real estará por debajo de su correspondiente estimado en el cuadro anterior. Con respecto a Puerto Rico, por ejemplo, hay varios elementos de peso que sugieren que el impacto será menos que proporcional al peso que actualmente tiene en el

turismo del Caribe. Ello se debe a que Puerto Rico es quizás el destino menos parecido a Cuba dentro del Caribe, ya que gran parte de los turistas foráneos que lo visitan lo hacen movidos por toda una serie de factores familiares, profesionales y de amistad que no son replicables ni en Cuba ni en otros destinos³.

Sin dudas, la República Dominicana es el país del Caribe cuya oferta turística tiene más puntos de contacto con la de Cuba. Ambos países descansan en un producto turístico de sol, playa y arena, con fuerte presencia del *all inclusive*. Por otra parte, Dominicana y Cuba son los únicos países del Caribe que han logrado atraer un gran número de turistas procedentes de Europa, Canadá y otros partes del mundo.

Es muy probable que en los primeros años del levantamiento de las restricciones, el turista norteamericano que busca una opción de modalidad *all inclusive* se sienta atraído por Cuba. Este tipo de turista es más proclive en la actualidad a visitar República Dominicana, en lugar de ir a Cancún, Bahamas e incluso a otras islas del Caribe como Saint Marteen, que son destinos turísticos más costosos. Por todas estas razones, es plausible suponer que el impacto que recibirá Dominicana podría ser mayor que el estimado.

El resto de los grandes destinos del Caribe, Bahamas, Cancún y Jamaica, son también más proclives a ser impactados negativamente por la apertura de Cuba al turista norteamericano. Si bien hay condiciones iniciales que no puede vencer inmediatamente, no se puede pasar por alto que Cuba está dando pasos concretos para reconfigurar su turismo y atraer un turista norteamericano de altos ingresos. Se puede decir que la ausencia de condiciones para acoger turistas acaudalados es el factor que marca la diferencia entre Cancún, por un lado y Varadero y otros polos playeros de Cuba. Este rezago estará presente durante un tiempo, pero en la medida en que Cuba los vaya superando, es de esperar que arree la competencia entre Cancún y los polos playeros de Cuba.

Tampoco se puede pasar por alto el factor distancia, que es una de las grandes ventajas que Bahamas explota para atraer turistas norteamericanos. Cabe recordar que hasta 1959, Cuba explotó su cercanía a Estados Unidos

3. En el estudio original se utilizaron elementos más concretos cuantificables que nos permitieron refinar los estimados de pérdidas de turistas norteamericanos en Puerto Rico por la apertura cubana. El ejercicio dio como resultado pérdidas entre 27,800 y 72,200 turistas en los cuatro escenarios contemplados.

Cuba y el turismo norteamericano. Analisis de potencialidades y de impactos en la región

para atraer turistas acaudalados durante estancias cortas, tal como lo hace Bahamas en la actualidad. En la medida en que Cuba avance en sus planes de transformar el puerto de la Habana en un puerto turístico y cristalicen los planes de desarrollar campos de golf y otros atractivos para turistas acaudalados, el impacto negativo sobre Bahamas tenderá a acentuarse.

Conclusiones

1. Las principales características del modelo turístico cubano son las siguientes:
 - Cuba se ha desarrollado como un destino exclusivamente vacacional.
 - Alta diversificación de los mercados emisores de turistas.
 - Prioriza la modalidad de sol, playa y arena con poco desarrollo de otras modalidades turísticas. Predominio de la modalidad del all inclusive en los polos playeros.
 - Prevalece el turismo de enclave en detrimento de un turismo abierto.
 - El crecimiento de la actividad ha sido por vía extensiva, es decir, apoyado mucho más en una fuerte expansión en la capacidad de alojamiento.
 - La expansión de la oferta habitacional ha tenido como características la tendencia a la concentración en el segmento de hoteles, particularmente en hoteles de 3, 4 y 5 estrellas y en los polos de playa. La expansión de la oferta habitacional no ha venido acompañado de una mejoría en la tasa de ocupación de la misma.
2. La condición de enclave, la poca diversificación de la oferta turística, unido a problemas en la calidad de los servicios ofertados, son las deficiencias más significativas del modelo turístico cubano.
3. Dado las fortalezas que posee, Cuba tiene un potencial para impulsar la actividad turística más allá de lo logrado e incluso podría convertirse en el primer destino turístico del Caribe. Lo que constriñe el desarrollo pleno de dicho potencial son las concepciones del modelo turístico implementado, influenciado por las limitaciones inherentes al modelo económico cubano.
4. Nuestras estimaciones arrojan que Cuba tendría posibilidad de recibir entre 713 mil y un poco más de 1.8 millones de turistas norteamericanos en el período 2014 - 2018. Dicha estimación podría oscilar dentro de los escenarios establecidos por la incidencia de factores, particularmente de carácter cualitativos.
5. Las pérdidas estimadas que podrían tener los diferentes destinos turísticos en términos de turistas norteamericanos que serían atraídos por Cuba están basadas en el supuesto de la simetría entre todos los destinos. Dado que el grado de similitud con la oferta turística cubana varía sustancialmente entre los distintos destinos del Caribe, consideramos que algunos de estos destinos recibirán un mayor impacto al

presentado en las estimaciones, mientras que en otros el impacto real estará por debajo de su correspondiente proyección.

Bibliografía

- Compañía de Turismo de PR. US Tourists Entry Satisfaction Survey, Summer 2009.
- Directorio Turístico de Cuba. www.dtcuba.com. Octubre 2009.
- El Portal del Turismo Cubano. Cubatravel.cu. Octubre 2009.
- Junta de Planificación de Puerto Rico. Informe Económico del Gobernador 2009.
- Junta de Planificación de Puerto Rico. Indicadores Económicos 2010.
- Junta de Planificación de Puerto Rico. Perfil del Visitante 2002.
- Junta de Planificación de Puerto Rico. Perfil del Visitante 2003 y 2008.
- McIntosh, R. W. and Charles R. Goeldner. 1984. *Tourism: principles, practices, philosophies*. New York: John Wiley and Sons.
- Oficina Nacional de Estadísticas de Cuba (ONE). Anuarios Estadísticos 2005 y 2008.
- Oficina Nacional de Estadísticas de Cuba (ONE). Anuario Estadístico Territorial 2008.
- Oficina Nacional de Estadísticas de Cuba (ONE). Cuba. Datos Generales 2008.
- Oficina Nacional de Estadísticas de Cuba (ONE). Turismo, Indicadores por territorios 2007.
- Oficina Nacional de Estadísticas de Cuba (ONE). Turismo. Principales indicadores 2008.
- Organización del Turismo del Caribe (CTO). Caribbean Tourism Statistical Report 2001-2002.
- Organización del Turismo del Caribe (CTO). Informes estadísticos anuales. Años 2006 2007, 2008.
- Organización del Turismo del Caribe (CTO). Latest statistic 2008.
- Portal de Cuba. www.cuba.cu. Noviembre 2009.
- Romeu, R. 2008. Vacation Over: Implications for the Caribbean of Opening U.S. - Cuba Tourism. (Working Paper No. 162). Washington, D.C.: International Monetary Fund.

11 Theoretical Foundations of a Future Privatization in Cuba: The Property and Ownership Paradigm

Dipl.-Pol. Frank-Christian Hansel¹

Abstract: This paper argues that the traditional focus on the privatization of former socialist economies is not enough in order to implement a proper transition policy to create sustainable wealth. Privatization is not an element among others within a steady and supposedly gradual transition process from a socialist planned economy towards a "free-market" economy and it is also not a question of the right sequencing. Introducing the German School of Property Economics, founded by Gunnar Heinsohn and Otto Steiger into a future potential Cuban Transition debate, the theoretical foundations of a civil transition process itself shall be explained. In order to create wealth, it is not enough to privatize the industrial assets of the SOEs—this, of course, should be done also—but rather to enable as many Cubans as possible with own private assets with full ownership rights (and duties) which they, due to the inherit property premium, a basic economic concept still to be introduced and explained, can use to initially undertake economic transactions. A critical review of the comparatively perfectly organized and handled privatization process by the German privatization agency "Treuhandan-

1. Dipl.-Pol. Frank-C. Hansel studied Latin American Studies, Political Science and Philosophy in Munich and Berlin/Germany. He has been active as a professional investment consultant for the German speaking industry for Cuba and Mexico since 1995 with his own consulting firms "CubaCon Wirtschaftsberatung" and "CONSAL Wirtschaftsberatung für Lateinamerika". In 1996 he was invited by the Cuban Association of Lawyers to present his ideas of the German privatization experience in the early 90ies in the International Seminar: "Enfoque multilateral de la propiedad", held in Havana the 18th-20th of November 1996. He published a philosophical study: "Dialektik der Abklärung" in 2009 (Passagen-Verlag, Vienna/Austria) and a contribution on "Property economics and politics" in Detlev Ehrig/Uwe Staroske (eds.) (2010), "Property, Law and Freedom", dedicated to Prof. Dr. Otto Steiger, Metropolis Verlag, Marburg/Germany.

stalt" from 1991 to 1994/98, reveals: Although the privatization process of the industrial assets itself has to be regarded as successful, growth rates did not match expectations, since it was missed to give the East German population their own means to get indebted and thus start self sustainable economic transactions from the bottom. Given the fact that Cuba historically has already a strong institutional framework necessary for the introduction of property titles and ownership rights, it is concluded that Cuba and its people have all the potential to become a fast winner once the theoretical foundations of property economics are fully understood, respected and then put into practice - who ever and whenever the policy makers may be in charge to do so.

Introduction

This study wants to provoke. It does not intend to be understood as a masterplan of the privatization process in Cuba initiated after—how and when and by whom so ever initiated²—a policy process will permit a transition. I claim, however, to define the theoretical foundations of the transformation process within a property or ownership economics explanation and what that means for the creation of sustainable economic growth and wealth for the Cuban nation and, yes, I claim to go beyond the mainstream of the classical view on transition economics.

Why this study claims to be different and an overall definite progress in the transition debate from state socialism to property and ownership based monetary economy? Because, although former Eastern European transition states almost all did what was proposed by them during the nineties by (neo)liberal policy advisers based on the Washington Consensus, the outcome and the results are ambiguous. Twenty years ago they began to rebuild their centrally planned economies and all hoped to develop towards market economies of the Western type. But the financial crisis of 2008 has clearly laid open that these countries can still not be accounted to these Western style economies. Yet, the IMF defines them as European developing countries³. The reason for this is the fact that the income building process and the investment of these states still are not self sustaining but financially depending on capital flows from outside. In the international division of labor they

2. Canler, Ed. 2005, "Which transition? A contrarian look at Post-Castro Cuba." Cuba in Transition, Vol. 15, Washington D.C., 277-284 and/or Morales-Pita, Antonio. 2007. "Possible Scenarios in the Cuban Transition to a Market Economy." Cuba in Transition, Vol. 17, Washington D.C., 329-340 show that all those scenarios are actually highly speculative. Therefore I focus on the normative element of what would have to be done in order to achieve a truly functioning property based economy.

3. IMF. 2008. World Economic and Financial Surveys. Regional Economic Outlook. Europe: Reassessing risks. Washington, D. C.

Theoretical Foundations of a Future Privatization in Cuba: The Property and Ownership

still serve predominantly as buy-markets for the products of the “old” EU countries and as a reservoir of cheap(er) labor.

The aim of this study, thus, is to shift from the traditional mainstream focus within a neo classically inspired sequencing process which, when privatization is concerned, concentrates on the mere technique(s) of the privatization⁴ of industrial assets like those of state owned enterprises, SOEs, towards the necessity of a broad creation of property titles for the Cuban population which is nothing other than the creation of a society of new owners. This focus also changes the priority normally given to foreign investment by scholars and policy makers, also in the Cuban transition debate⁵. Property Economics as a new paradigm in economic thought understands that the dynamics of “capitalism”⁶ is based upon the lender/creditor-debtor/borrower-relationship based on the legal institution of property/ownership. Ownership creates money and creates the market. The more people hold own private assets, the more are able to indebt themselves for new investment in own businesses and services, the more business operations can be executed, leading to broader income and wealth and what all follows, more taxes to the state, enabling to built up welfare programs for those who fail, etc.

In the first step I therefore present the essential elements of what is newly introduced into economic thought by the German school of property and ownership economics (section II), then sum up the essential elements of the German Treuhand-(Re-)Privatization process in the 1990s (section III) in order to argue why the new approach of Property Economics helps to better understand transition periods and what are the lessons to be learned for its policy implementation regarding Cuba, a country with an excellent perspective due to its mature (historically and theoretically still existing) institutional

4. Cf. the broad comparative and useful but still traditional overview of Castañeda, Rolando H. 2005. “Key Lessons learned from the Transition to a Market Economy in Asia, Europe, Latin America over the last 15 years: Application to Cuba.” *Cuba in Transition*, Vol. 15. Washington D.C., 292-306.

5. Cf. Ashby, Timothy and Scott R. Jablonski. 2006. “Land Tenure in Cuba: Implications and Potential Models for Foreign Real Property Holdings and Investment in a Future Cuba.” *Cuba in Transition*, Vol. 16, Washington D.C., 268-284 or recently again: David, Richard M. 2010. “Gazing at the Green Light: The Legal and Business Aspects of Real Property Investment in Cuba.” *Cuba in Transition*, Vol. 20, Washington D.C., 274-285.

6. in the sense of de Soto, Hernando. 2000. *The Mystery of Capital: Why Capitalism Triumphs in the West and Fails Everywhere Else*, London et al.: Bantam Press.

framework and its legal tradition before the abolition of private property after the Triumph of the Revolution (section IV).

The New Paradigm of Property Economics

For the last 30 years, a scientific revolution has been taking place within the theory of monetary production originally based on John M. Keynes. The German economists Prof. Dres. Gunnar Heinsohn and Prof. Dr. Otto Steiger (died in January 2008) postulate that Economic Theory has until now not come to terms with property in the sense of full ownership but mainstream economists have always confused it with possession which they mislabelled “property.”⁷ What is the difference between these two concepts? The rules of possession, individual and/or collective, determine who, to what extent and by exclusion of whom, may physically use a good or resource and change its substance and form. Heinsohn and Steiger define: “The property operations encapsulated in law comprise the rights: (i) to burden property titles in issuing money against interest; (ii) to encumber these titles as collateral for obtaining money; (iii) to alienate or exchange, including sale and lease; and (iv) to enforce. Property rights do not replace the rules of possession but are added to them, thereby, transforming mere rules into rights. Thus, individual rules become private rights, subject only to law but not to seigniority.”⁸ The exclusive and peculiar characteristic of property titles⁹ lies in their non-physical capacity to have resources encumbered, i.e. to use the property side of resources as collateral, thereby dividing mere resources into resources and assets. The authors of this revolutionary new insight argue: “Only through its potential of encumbrance the property-based society can advance to business operations. They come along as moneyed as well as interest charged credits contracts. All credit contracts are based on encumbered property titles which, for that purpose, must be enforceable by independent courts of law. Thus, without proprietors whose freedom to enter contracts is guaranteed by law no less than their fulfilment,

7. See Heinsohn, Gunnar, and Otto Steiger. 2011. *Property, Interest and Money: Foundations of Economic Theory*, London: Routledge, forthcoming. The first German edition of their book dates from 1996: Heinsohn, Gunnar, and Otto Steiger. 2004³ (1996). *Eigentum, Zins und Geld: Ungelöste Rätsel der Wirtschaftswissenschaft*, Marburg: Metropolis.

8. Heinsohn, Gunnar, and Otto Steiger. 2007 “Interest and Money: The Property Explanation” In Arestis, Philip, and Sawyer, Malcolm C, eds. *A Handbook of Alternative Monetary Theory*, Cheltenham, UK and Northampton, MA: Edward Elgar.

Theoretical Foundations of a Future Privatization in Cuba: The Property and Ownership

a genuine economy cannot emerge, i.e., interest, money and collateral cannot be generated.”¹⁰

Thus, it becomes evident and in the Cuban debate immediately relevant that the possessions of the socialist state had and have nothing to do with the property held by public institutions within property-based societies. Nobody could execute a claim against a socialist state by forcing it through a court of law to meet a debt or sell property to do so. Heinsohn and Steiger consequently review the conceptualization of the history of mankind and stress the categoric nearness between feudalism and socialism¹¹ (cf. scheme page 7.¹²).

9. “The property title is an abstract, legal thing. Unlike physical possession it cannot be seen, smelled, tasted or touched. To operate with the title as a non-physical entity, its proprietor as well as its state of activation—the degree of encumbrance—has to be codified by a court of law. Moreover, the size and location of the possessional or physical side of the property title has to be registered in a public office. Though—once established—property titles can be bought with money, their historical emergence was always constituted by a political act designed to replace a system of coercion by a rule of law. Thus, the creation of property titles in the first place does not require buyers, i.e. money. On the contrary, the creation of money presupposes the existence of property titles. All that needs to be done to bring them about is to transform the possessional titles of the society into evenly distributed property titles and, thereby, trum subjects into free citizens.” Heinsohn, Gunnar, and Otto Steiger. 2001. “Property Titles as the Clue to a Successful Transformation” In Stadermann, Hans-Joachim, and Otto Steiger, eds. 2001. *Verpflichtungsökonomie. Eigentum, Freiheit und Haftung in der Geldwirtschaft*. Marburg: Metropolis, 204.

10. *ibidem*

11. “Mankind knows three distinctive systems of material reproduction of which only one is occupied with business operations. Reproduction means the production, distribution, consumption and occasionally the accumulation of goods necessary for survival. These three types are:

1. “The customary or tribal society. It regulates production, distribution and consumption for its unfree members collectively by reciprocity, that is, by transactions which are putatively altruistic. There are no independent institutions of law where the collective’s member can file a suit to enforce the rules of reciprocity.

2. “The command or feudal society. It is regulated by coercive redistribution. Production, distribution, consumption and accumulation are organized by ruling castes or aristocracies. They extract planned levies from a class of non-free serfs. In case of need, these classes are entitled to rations, portions from central storages which they have to fill in advance. The rations, though belonging to an intertemporal set of activity, must not be confused with credit in kind. They do not generate interest, money, or collateral. In state socialism, the nobility is replaced by a proletarian avant-garde which maintains the loyalty of non-free ‘peasants and workers’ by guaranteeing them a permanent share of the planned production. It goes without saying that there are no independent institutions of law where members of a command society can file a suit to execute their shares.

3. “The property-based society as a system of free individuals abolishes most of the traditional rules of reciprocity and command. It directs production, distribution, consumption and accumulation by interest and money and special contracts. Independent courts of law enforce the fulfilment of these contracts.” Cf. Heinsohn, Gunnar / Steiger, Otto. 2000. “The Property Theory of Interest and Money;” with corrections and additions. In Hodgson, Geoffrey M., ed., 2003. *Recent Developments in Institutional Economics*, Cheltenham, UK and Northampton, MA: Edward Elgar, 485.

Given this categoric difference between feudalism/socialism on the one hand and private property based society on the other, it becomes evident that there is no gradual process from a whatever form of market-socialism to a to a finally to be developed free-market-society as the majority of Western consultants believed in the Nineties. This belief was basically also shared by the Washington Consensus which, as Rolando Castañeda remarks within the Cuban debate, was not capable of resolving the problems of the transition countries.¹³ Yes, indeed, we have to think “outside the box” (ibidem), and more: we have to reset and restart thinking the transformation agenda. Advisers like Harvard University’s Jeffrey Sachs vaguely sensed the importance of property, regarding it predominantly as a means to unleash greed and competition suppressed by the communist authorities. Instead of initiating the entire process by enabling the citizens to obtain credit through entitling them with collateralizable property, Sachs’ vision was to make this move only as “the final step,”¹⁴ imagining this final step as a partition of supposedly already existing but unfortunately too massive and inflexible “state’s property into private property” (ibidem). Sachs’ perception that Poland was comparable to Spain because both nations had similar per capita incomes betrayed his complete ignorance of the importance of ownership and property titles. They were absent in communist states but—with the exception of still heavily feudalized regions—available in Spain. Spain already issued genuine money. The communist states issued anonymized ration cards which were called money but had nothing to do with it.

- Possession-Based societies with mere reproduction
- Property-Based soc. with economic activities
- Possession is the basis of material reproduction in animal systems as well as in human systems based on reciprocity (tribal community) or command (feudal/socialist seigniority) in which property is missing. Only possession does exist. Their informally respectively arbitrarily set rules determine who, in what manner, at what time and place, to what extent and by exclusion of whom, may use a good or resource. Property is the basis of material reproduction in the property society (“capitalism,” “market economy,” “monetary economy”) where it transforms possession. Property exists in addition to possession.

12. Heinsohn, Gunnar, and Otto Steiger. 2007. “Interest and Money: The Property Explanation” In Arestis, Philip, and Malcolm C. Sawyer, eds. *A Handbook of Alternative Monetary Theory*, Cheltenham, UK and Northampton, MA: Edward Elgar.

13. Castañeda, Ronaldo H. 2005, 292.

14. Sachs, Jeffrey. 1993. *Poland’s Jump to the Market Economy*, Cambridge/MA: MIT Press, 80.

Theoretical Foundations of a Future Privatization in Cuba: The Property and Ownership

- Possessory rules refer to the non-legal material use or control of goods and resources including their returns and alienation. Alienation here does not mean exchange in the form of sale and lease but only gifts, assignments and inheritance. Per se these rules are not capable of generating a genuine economy, with interest and money as its most obvious characteristics. Ironically, mainstream economics applies the term “property rights” to the disposal of possession, without distinguishing between mere rules and rights. Property rights are de jure claims. They entitle their holders to the immaterial (non-physical) capacities which first constitute economic activities:
- (i) to burden property titles in issuing money against interest; (ii) to encumber these titles as collateral for obtaining money; (iii) to alienate or exchange including sale and lease, and (iv) to enforce. Property rights transform rules of possession into possessory rights regulated by law. Thus, individual rules become private rights. Property rights transform goods and resources into saleable commodities and rentable assets.
- Means of Regulating Material Reproduction
- (production, distribution, consumption) Means of Regulating Material Reproduction
- (production, distribution, consumption)
- “Inborn instincts” (animals), customs or reciprocity, i.e. mutual supportive duties (tribal community) and commands or plans (feudal/socialist rulership) as power relations of non-free persons. Independent courts of law are absent. Credit and sales, lease and employment contracts form a legally determined network of rights between free, private individuals on markets. Independent courts of law overrule custom and power relations.
- Burdening and encumbrance of property titles, interest and money, credit and banks, prices and markets as well as assets and liabilities are as much absent as the advantage seeking homo oeconomicus. The rules of reciprocity (tribe) or command (nobility, “proletariat's avant-garde,” etc.) determine the production of goods and their distribution for individual consumption, for common storage, and - occasionally - for common production goods or means of production. Therefore, storage and accumulation requires previous savings or a lower level of individual consumption.
- Exchange of goods is not a primary task. It takes the form of gifts or, as in feudalism, of trade out of stored up items to overcome shortages. An interest-free intertemporal lending of goods is restricted to periods of need in which blood relatives are obliged to mutual assistance, or ruling castes hand out rations later to be replenished by their subjects. The power to burden and encumber property offers an immaterial yield, the property premium. By burdening property for issuing money-notes —“notated” titles to property— in a credit contract, both lender and borrower have to give up their respective property premium, i.e. temporarily lose

the freedom to encumber or sell it. The encumbrance of the borrower's secures the lender's property and, thereby, the circulation of the creditor's notes. The burdening of the lender's own capital, the net worth of its property, enables him to withdraw from the circulation the notes that have not been paid back, and also redeem the notes. The lender is compensated for his burdening with interest, the borrower for his encumbrance with the notes' liquidity premium. Their capacity to finally settle contracts, sale or redemption of property, is due to their being titles to property. During the period of the loan, creditor and debtor continue the physical use of the possessional side of their burdened assets. Although needed, no social safety net can be developed from within the property-based society.

However, as Heinsohn and Steiger claim, the socialist state did not control property but had monopolized the possessions within its territory: Exactly the same happens in Cuba, even though the term property exists surviving the former Spanish inspired law tradition. Evidently the same is valid for the Cuban Peso. Or to say it more strictly: What sometimes is called property or labelled as such, categorically spoken is no property. It is, thus, misleading also to call it imperfect, as do Ashby and Jablonski when they stress, for instance, that the Cuban housing laws of 1980 "were enacted to convert remaining leaseholders into homeowners."¹⁵ The same is valid for the concept of money. What sometimes is called money simply is not money.¹⁶ Money and market are secondary categories, emerging both out of a society of free individuals which enter into creditor and debtor relations, backed by contracts and the law. Heinsohn and Steiger define the core of Property Economics with the newly introduced category of the unearned property premium.¹⁷

Property rights understood by the theory of Property Economics are the constitutional rights of free citizens to hold, partition, encumber and sell property titles. The crux for the Cuban transition debate of the Property Economics paradigm is: Money is created without any saving of scarce goods and can buy goods right away, or will lead to the production of goods.

15. Ashby/Lablonski. 2006, 270.

16. This better than anything else explains the dilemma of Canler, Ed. 2008. "Pesos, Poverty, and Perversions: What's wrong with Cuba's Money and how to fix it." In *Cuba in Transition*, Vol. 18, Washington D.C., 31-36. There is no correct exchange rate between the Peso and the CUB/dollar. The national Peso is completely arbitrary and artificial, it is no currency. See also: Morales-Pita, Antonio E. 2008. "Cómo y Cuando eliminar la doble moneda en Cuba". *Cuba in Transition*, Vol. 18, Washington D.C., 37-43 who comes to the conclusion that only a fully established market economy would be a proper precondition for the elimination of the "doble moneda" which in terms of Property Economics is not an elimination of one, but the creation of a (new) currency/moneda, backed on collaterals held by the people and secured by the Central Bank.

The creditor's loss of property premium in backing money as the real cause of the rate of interest only becomes visible when the very creation of money is explained.¹⁸

What is right for the former Eastern European transition economies is also true for the Cuban debate: A property system—and nothing else—brings about an economy deserving that name. It is the necessary—and sufficient—precondition for a money system. Secondary to the property and money systems is the market system which necessarily arises out of the former. This can only be done by a so-called monetary production of commodities which are not goods as such but a quantity times its money price, i.e., a sum of money predetermined by the sum of loan plus interest. The major error of Western economic thought lies in the belief that an economy starts with market operations. It does not. It starts with property titles. Therefore, an independent system of law and courts has to guarantee that sheer power cannot reenter the system, as, coming from the law perspective, Matías Tra-

17. "It is a non-physical yield of security inherent in assets. It allows proprietors of the assets to enter into credit contracts, and it is a measure of the potential of private individuals to become creditors and debtors. While only unburdened property is a free asset, burdening turns the asset into a 'liability' that, however, is not necessarily encumbered. An unburdened asset entails the capacity of a creditor to issue notified titles to his property, his equity or own capital, i.e. to act like a credit bank of issue creating money notes. An unencumbered asset entails the capacity of a debtor to borrow the money notes by pledging titles to his property as collateral, thereby not only burdening but also encumbering it. (...) By burdening and, therefore, blocking its capital in the money-issuing contract, the credit bank gives up immaterial property premium in exchange for a specified amount of money promised by its debtor: the rate of interest. In other words, interest is explained as the compensation for the bank of issue's loss of property premium. To secure the refunding of the loan, the borrower has to offer collateral. Thereby, his loss of property premium is turned into liquidity premium attached to the money-notes he receives. As long as the debtor fulfils his obligations, the bank is not allowed to touch the collateral.(...) In the creditor-money creating contract, creditor and debtor retain their physical possessions, whose immaterial property titles are charged to guarantee the circulation of money (by the lender) and to encumber the contract (by the borrower). Both continue with their possession's capacity to earn a material yield of property premium. Therefore, goods are never transferred in a loan contract as the time-preference theory of the rate of interest suggests and which Keynes was right to criticize albeit for the wrong reasons. The rate of interest is, indeed, a monetary rate. But it arises in the process of creation of a creditor's money and not out of the giving up of liquidity by an owner of money. Thus, interest is not the price for giving up liquidity but the price for burdening property by the creator of money. The creation of money cannot be separated from the process of loaning it to a proprietor-debtor. Thus, both the issuing of money notes and the establishment of a loan contract occur *uno actu*. Therefore, one has to distinguish between two documents in the creation of money. (i) the interest bearing document secures by debtor's collateral, and (ii) the non-interest bearing document, the money-notes. The first document is the credit by which the second document is simultaneously issued and loaned as money proper. Thus, money is created in a credit contract but is not itself a credit." Heinsohn, Gunnar, and Otto Steiger. 2007. "Interest and Money: The Property Explanation" In Arestis, Philip/Sawyer, Malcolm C., eds., *A Handbook of Alternative Monetary Theory*, 18-19 in Typoscript.

vieso-Díaz already outlined in his vision of the legal framework for Cuba, a solid legal system of a property based society emerging out of Cuba's historic tradition of law.¹⁹

The Reconstitution of an Ownership Economy in former East-Germany

After the fall of the Berlin Wall and the Iron Curtain, Germany was the only country to be able to introduce a wholly and holistic legal system to a former socialist territory within practically one day, the 1st of July 1990 when the Act of Economic, Monetary and Social Union became effective. Germany, evidently, was in a historically different position from the rest of the former East European CMEA states. It had the rich brother in the West and a given constitutional framework. East Germany, thus, just jumped into the bed of

18. Heinsohn, Gunnar, and Otto Steiger. 2001. "Property Titles as the Clue to a Successful Transformation." In Stadermann, Hans-Joachim, and Otto Steiger, eds. 2001. *Verpflichtungsökonomie. Eigentum, Freiheit und Haftung in der Geldwirtschaft*. Marburg: Metropolis, 211 ff.: "In the modern, two-tiered banking system, the credit banks no longer are allowed to issue money. They are restricted to enter credit contracts with non-banks. The money proper required for such operations they now have to obtain from a central bank which has the monopoly of note issue. Today, every bank note is a central bank note. The traditional credit bank kept its currency scarce because it had to redeem it with the property of its shareholders. Today's central banks —as distinct from early ones— issue non-redeemable money. However, the responsibility for stabilizing the value of money no longer lies with the credit banks but with the central bank. How does it fulfill this obligation? It has to have a sufficient margin of its assets over its main liabilities, i.e., the central bank notes. In other words, a central bank has to be able to buy back all its bank notes by selling its assets. For the case they are used up, the central bank has to liquidate its own capital (the margin). If suspicion arises that a central banks' assets no longer cover the notes it has released into circulation its currency is prone to devaluation.

There still exists the a popular idea —conveyed by Western consultants to former Socialist countries— that a central bank can create money by merely taking in repayable claims to reliable commercial banks. By not paying attention to how these claims are secured —with good property titles— by the commercial banks, this dream of creating money out of nothing was devastating. The commercial banks failed to build up low risk stocks of assets. The governments did not understand that they had to create evenly distributed titles to property as a starting point to empower citizens to become investors, i.e., low risk debtors to these banks. As one result, the central banks rationed their supply of money. Others raised the rate of interest sky-high to keep money scarce. In both cases investment was stalled. In a functioning property society it is the supply of good collateral that limits the issuing of money, thereby keeping it scarce. Good collateral is not identical with mere debt titles because they can be issued by a debtor at will. Debt titles acceptable by a central bank must first have been accepted, i.e., bought by a third party. It is this buyer-creditor who is, then, made liable by the central bank, i.e., who carries the burden of a debtor on behalf of the original debtor. Therefore, the readiness of such third parties to buy debt titles sets the ultimate limit for the issuing of central bank money.

19. Travieso-Díaz, Matías F. 1997. *The Laws and Legal System of a Free-Market Cuba - A Prospectus for Business*, Westport: Quorum Books.

the West German property society: with its risks and opportunities. The institution to execute the transference of public assets to private hands—within the already given legal framework regarding property—was the Treuhandanstalt/BvS from 1990-1994/1998.²⁰ Subordinated to the Federal Ministers of Finance and Economy, the Treuhandanstalt (THA) was an institution of public law and as such assumed a de facto liability for failing enterprises and defrayed only actual losses and was therefore not a holding company in the basic sense. The THA had to adapt the structure of the economy to the requirements of the market due to the new introduction of private property and its entire corresponding legal system while taking particular care to protect the redevelopment measures being taken by enterprises to become competitive. For this purpose, THA had to break up the structures of the existing “combinates” to develop competitive enterprises and to promote an overall efficient economic structure. To make it more precise: out of what was found within a combine, assets had to be recombined in order to newly create a marketable firm. Through dismembering large industrial units into small and medium size units THA also tried to establish an industrial middle class. Of course, in order to split up firms into smaller, legally independent organizational units, the THA had to proceed rather arbitrarily, in economic terms, which did not solve the problem how to make these new units efficient. THA, finally, became the intermediate owner of about 8500 former state owned enterprises with more than 40,000 individual plants and 4.7 million employees in 1990.²¹

In the 1st half 1990, the THA was busy with transforming the collective combines into joint-stock and limited liability companies (GmbH) under private law. The second phase covered the period between the unification, October 3rd, 1990 and April 1991. On October 15th, the opening-balances of the THA enterprises were published. GDR assets were worth 260 billion DM, its liabilities however 520 billion DM. The Minister of Finance declared that at the time of the Unification Act, July 1990, the deficit was unforeseeable. This second phase was characterized by passive renovation, which involved the splitting up of the combines into reasonable units. Dismem-

20. Hansel, Frank-Christian. 1993. "Die Transformation der ostdeutschen Wirtschaft durch die Treuhandanstalt" In: Glaeßner, Gerd-Joachim, ed. *Der lange Weg zur Einheit. Studien zum Transformationsprozess in Ostdeutschland*. Berlin, 67-106. The author had the chance to serve as a consultant in the German privatization agency from 1991 to 2002 and initiated "Las Jornadas alemano-cubanas de Inversiones," held in Cologne in 1997, Berlin in 1999 and in Havana in 2002.

bering of horizontally or vertically interconnected combines was quite different from each other. The detachment of single operational units from within a horizontally connected Kombinat was relatively easy. Here, some production locations were simply closed down, and others, which had promising perspectives were privatized as autonomous units. Vertically integrated Kombinate were much more difficult to break up and resulted to a greater extent in the creation of independent units. Besides the vertical and horizontal dismembering of the Kombinate, there was also a spatial break-up in order to reduce overhead expenses. Land, buildings and warehouses not absolutely necessary to continue production in the newly created units were sold to create new enterprises. Vital units such as research and sales, were often rashly separated from the production unit, which was a disadvantage for innovation and commercialization, respectively, for new products.

21. July 1st, 1990, the West German legal system became effective in East Germany. At the same time, all enterprises were discharged by the Treuhandanstalt of their old debts, and received capital depending upon the nature of the enterprise. The enterprises received, with the cooperation of important banks, liquidity credits which the Treuhandanstalt guaranteed after. The amount of the credit depended on an evaluation of the risks and the prospects the firms faced. The liquidity credits were destined to pay current expenses, such as wages, energy, etc., in order to keep the enterprises alive and solvent. Each enterprise also had to work out an evaluation of the renovation possibilities and a proposal for the enterprise. By October 1990, 5350 enterprises had presented their proposals and applied for credits. The Einigungsvertrag (Unification Act) included an Opening-Balance-sheet-Law in which each enterprise had to draw up a DM-opening-balance sheet stated by the 1st of July 1990 in order to calculate its capital and debt after the monetary union. The discrepancy between the GDR-final-balance figures on the 30th of June and the DM-opening-balance calculation was considerable and brought to light that the GDR assets were largely overestimated and the debts were underestimated. The THA classified the enterprises with respect to their future economic prospects, their status within the macroeconomic environment, infrastructural aspects, and finally political aspects. The outcome decided whether the enterprise would be restructured and privatized, or whether the enterprise would be liquidated. Restructuring was only a preliminary stage to later privatization but not end in itself. In case of restructuring the Treuhandanstalt supplied capital for the most urgent investment which was in most cases very limited. However, Sinn criticized the alternative of THA investments for renovation on the ground that renovation should be done centralized and exclusively by the discretion of private owners because they invest better than super-governmental institutions which risk to pursue a policy of subventions. In order to present a favourable picture of the firms' perspectives and to present an acceptable restructuring plan, the management gave priority to the production department and cut employment in the sector of administration and development and research. Clearly, short term goals prevailed with this strategy. Unfortunately the Treuhandanstalt did not recognize in time the consequences. The right decision would have been to reduce the production depth and to keep the development and research division in order to come up with new, more competitive products. The implications of that misperception will be shown later when product innovation becomes a prerequisite for subsidies and transfers. The Treuhandanstalt started to interfere in management-decisions only since 1992. Until then THA tried to avoid such interference in order to not again create an institution with functions of a central planning authority.

Theoretical Foundations of a Future Privatization in Cuba: The Property and Ownership

In 1990 and 1991 trade with the CMEA still existed and the potential market seemed to attract West German competitors. It is worthwhile questioning whether West German firms were interested in the East German firms as a production units or, whether they were interested in the market share the firms represented. Since most of the mergers were between similar industrial branches, the production capacity for the CMEA market already existed in West Germany. Productivity was much higher in West Germany and the industrial capacity was, on average, not used fully. For example, the chemical industry was using only 40 percent of its capacity. Therefore, the enlarged market share could easily be absorbed by West German plants. To add, the capital stock in the East was mostly obsolete. For the sake of increased efficiency, the production in the East German enterprises was often closed down and the firms transformed to sales departments. Because of the entrepreneurial spirit to “conquer” a new market and new market shares, this era was often called the “Wild East.” In West Germany the era was characterized by a boom which was put down to the Keynesian effect of the stimulus to aggregate demand. The expansionary fiscal policy of the government, in form of the transfers to the New Laender, accounted for 42 billion DM in 1990. The largest part of these transfers was spent on the consumption of goods which were imported from the West. West German marketing skills and the need of the East German population to catch up on consumer goods led to a situation where imports increased even above the level of GDP in the New Länder. In 1991, East German exports worth 59,2 billion DM faced 227,3 billion DM worth of imports from West Germany. The deficit which included services and goods amounted to 168 billion DM which were financed by transfers. Consequently, the consumer good industry in the new Lander suffered from a sharp contraction in output, and most of their products were driven out of the market. The increase in purchasing power caused by the conversion rate added to the increase in aggregate demand in East Germany.

West German firms expected a continuation of the trend and were encouraged to invest in East Germany. Real GNP in West Germany increased by 4.6 percent in 1990. It was estimated that East German demand contributed one percentage point of this increase. But the economic upturn proved to be a short-lived-boom, and demand stagnated in 1992. The East German population had satisfied its immediate need for durable consumer goods. The Keynesian demand effect, which was financed through transfer

payments, proved to have a not lasting growth effect. It is here that it must be stated that there was no privatization of assets for the East German population, in form of residential housing privatization, an element missed in the East German transition process, as I think, out of a lack of understanding the importance of a broad creation of property titles as assets to initiate economic activities from the bottom.²²

In April 1991 the restructuring of the district offices of the THA was concluded, which introduced the third phase of privatization with several privatization methods.²³

The number of enterprises which belonged to the Treuhandanstalt increased in the period between March 1991 and February 1993 by 3000. This was due to the continual fragmentation of enterprises. At this point, the THA had 3500 employees. THA began to work much more efficiently and went from a reactive to an active privatization policy. The management board was composed of West German managers with market experience and

22. Cf. Busch, Ulrich. 2001. "Eigentumstransformation via Vermögenstransfer. Die deutsche Lösung der Eigentumsfrage" In Stadermann, Hans-Joachim, and Otto Steiger, eds. 2001. *Verpflichtungsökonomie. Eigentum, Freiheit und Haftung in der Geldwirtschaft*. Marburg: Metropolis, 245. arguing that the property transformation within the two Germany after 1990 lacked handovers of property to the East German population.

23. The Treuhandanstalt legally was free to choose the instruments and methods of privatization. In the process, the THA considered the price to obtain which presupposed determination of the best possible valuation of the enterprise, the continuation of the enterprise, and finally, the establishment of a sound management for the enterprise. The THA was flexible in the choice of the instrument. The instrument depended on the nature of the enterprise, its size, location etc. Basically, there were two different instruments: the auction model and the negotiation model. In the auction model, the company would be offered by public or restricted announcement and sold to the highest bidder. THA did not use the auction model on the grounds that future investment and employment, not price, are the most important criteria for concluding a deal. In the negotiation model, the firm was offered open to the public, or, as it happens in most cases, offered to selected bidders. The THA primarily chose the offer - to selected bidders for large and very complex enterprises within the shipbuilding, steel, iron, and the chemical industries. In these industries, the potential investors are limited. Once investors are contacted, bilateral negotiation lead to a bid. Importance was put on the concept of continuation of the enterprise, future investment and assurance of jobs. The THA had three major problems with the negotiation model for selected bidders. First, the bidder often had much better information about the industry, the enterprise, and the commodity specific market, proving therefore to be stronger than the Treuhandanstalt during the negotiations. Second, THA exposed itself to the criticism for not enough transparency during the negotiations, as well as, with regard to the criteria which were decisive in accepting a certain buyer. Third, there was a discrimination against all those to whom the offer was not addressed. Offer open to the public was used when the THA privatized 30,000 retail shops in 1991. In this case, the THA pursued a principle of takeover by former employees in order to limit the risk, that the business would not be continued and in order to further the establishment of a business middle class. 90 percent of the small firms were sold to East Germans, as were 50 percent of the larger firms.

Theoretical Foundations of a Future Privatization in Cuba: The Property and Ownership

East German managers who were familiar with regional problems. The fact of a relatively decreasing demand in West Germany, the general recessionary trend in the western industrialized countries, and the collapse of the CMEA were the economic background to the third phase. In 1990 orders for East German goods by the Soviet Union and other East European countries were still satisfactory. At that time nobody foresaw the rapidity with which the Soviet Union would collapse. The internal problems in the Soviet Union cut the demand, for products from East Germany significantly. By the end of 1990, intra-CMEA trade through the transferable rubels stopped (CMEA was officially dissolved in June 1991). Consequently, orders stagnated and payments for goods already delivered were delayed. Imports from the CMEA decreased already in the middle of 1990, which is partly due to the decrease of production in East Germany, and partly to the substitution of CMEA goods through West German goods. The East German import-stop from CMEA countries had accelerated collapse of the CMEA market. Like a vicious cycle, this had a repercussion-effect on East German exports. Since collective bargaining in the unified Germany opted for a rather fast equalization of the wages between East and West Germany in major industries by the mid 1990s, despite the significant difference in productivity, investment went first of all in capital intensive production and sustained high unemployment was unavoidable. But the industrial capital stock in the East was renewed at an unusually fast speed which resulted in that East German enterprises were equipped with a capital stock of a very modern technology. The average level of labor-productivity turned higher in East German enterprises than in West in respective industrial activities. East German enterprises benefited from the so called vintage effect of investment. Moreover, opportunities for new companies resulted in an East German economy that can finally benefit from its comparative advantages, a stage which Schumpeter called the “creative destruction.”

One of the socio-political issues during the transformation process of the East German society was to establish a middle class. Since fall 1990, the Treuhandanstalt has laid down as one of its basic principles the promotion of the creation of medium size enterprises with approximately 50 employees. The middle class entrepreneur, a class which previously did not exist or was finally completely abolished after 1972 in socialist East Germany, could only emerge from a group of former executive managers and members of the factory committees. §12 article 2 of the Treuhand Law expressively granted to a

firm's management and factory committee members the right to acquire a part of the Kombinat, which was called a "Management-by-out" (MBO).²⁴

In the first three years the Treuhandanstalt privatized approximately 13,000 enterprises. The remaining 370, evidently already more complex enterprises were privatized in 1994. Private investors committed themselves to invest 182.4 billion DM in East Germany. The industrial labor force of the GDR included 3.2 million jobs. The THA was able to safeguard 1.5 million jobs, but only half of them maintained in the industry and about 700,000 jobs were created in the service sector. Industrial weak areas faced an unemployment rate of about 50 percent in the short and medium term. Due to the fact that in the German case there was, from Day 1 onwards, a legal system established to guarantee the functioning of Private Property Economics, the German privatization is to be seen as a success, especially compared to the privatization in the other Eastern European countries in the early 1990ies where there were basically no transformation of state possessions into collateralizable, saleable and, thereby, loseable property. "On

24. The privatization through MBO followed a specific procedure. In order to avoid the risk that the old management might intentionally underevaluate the value of the company, the THA appointed an accountant who wrote a report which became the basis for the retail price. Once a group of buyers were agreed upon, the THA might have given them time to pay or help them to lower the purchase price by providing the real estate involved for lease. One major problem of MBO privatization was the fact that the former management of the firms were politically affected by the communist regime. In those cases, the employees were not satisfied by the choice of the new owners and the working morale was bad from the outset. The THA paid attention to investigate whether the employees favoured the privatization through a MBO but the THA was not able nor appointed to check the political outlook of the former management of the enterprises. Another problem, with respect to the MBO, was the risk that the East German managers had very limited experience with a market economy and only very limited capital, handicapping the firm. A way to counteract the risk was the combined management-buy-out/management-buy-in system. In these cases management from within and from outside the firm bought shares. From May 1991 onwards the chances for success of a MBO project increased, when business and branch specific knowledge from outside the firm joined the MBO. It was tried to mobilize West German managers to invest their know-how and their financial strength in the partnership. 93 % of the management of all combined MBO/MBI came from within the enterprises. By far, the MBO were the largest type with 83 %; 14 % combined MBO/MBI; and only 3 % MBI. In the MBI, 74 % of the management came from West Germany. The Treuhandanstalt preferred to support this form of privatization. In some cases THA clearly favoured the MBO/MBI, in many other cases the enterprises had no chance to attract an investor and be privatized. Starting conditions here were difficult. The THA set up in each of its district branches an office for consultation to finance the selling price and future investments. At the same time, THA granted financial help for MBO/MBI applicants to engage tax consultants, accountants, and management consultants to draw up a sound entrepreneurial plan. About 40 % of the MBO/MBI teams considered the THA as very cooperative, 38 percent did not have great problems and 23 percent were unsatisfied with the THA's conduct and criticized the THA for insufficient advice with respect to financial questions. However, the overall result of the MBO/MBI privatization was positive.

the contrary,” as state Heinsohn and Steiger, “what has happened was a handover of possessional power by the former nomenklatura to old-new possessors even less controllable than the Communist elite. Even in the Czech Republic—often presented as a model of successful transformation—most of what is called property cannot be enforced. Debtors laugh at their creditors who have to wait for many years until corrupt courts may confirm their claim on collateral meanwhile liquidated by fugitive debtors, because Czech bankruptcy laws made it almost impossible for banks to seize property that has been used as collateral for loans. Therefore, thirty percent of all Czech bank loans have a low rating with two thirds of them classified as bad.”²⁵

In his thesis on “Development and Transformation within the Logic of Property Economics,” Ulrich Aldenborg referred to the successful Slovenian example of property building²⁶ and shows in his empirical study that Slovenia transformed right after 1990 about 100.000 residential housings from not economized possession into property. Simply out of this process, out of practically nothing other than a legal procedure, a value of 4.5 billion € was created to finance investments of the new holders of these properties. Property building is capital building right in the sense also of Hernando de Soto.²⁷ This step, however, was not done in Germany. What I want to stress is: Privatization of industrial assets, yes, as professionally as possible in order to

25. Heinsohn, Gunnar, and Otto Steiger (2001), 216.

26. Aldenborg, Ulrich. 2005. *Entwicklung und Transformation in der Logik der Eigentumsökonomik. Theorie und Praxis von Eigentum und genuiner Geldschaffung am Beispiel des Transformationsprozesses in Slowenien, Bremen.*

27. “Capital is born by representing in writing—in a title, a security, a contract, and other such records—the most economically and socially useful qualities about the asset as opposed to the visually more striking aspects of the asset. This is where potential value is first described and registered. The moment you focus your attention on the title of a house, for example, and not on the house itself, you have automatically stepped from the material world into the conceptual universe where capital lives. The proof that formal property is pure concept comes when a house changes hands: nothing physically changes. Property is not the house itself but an economic concept about the house, embodied in a legal representation that describes not its physical qualities but rather economically and socially meaningful qualities we humans have attributed to the house (such as the ability to use it for a variety of purposes- for example, to generate funds for investment in a business without having to sell the house-by providing security to lenders in the form of liens, mortgages, easements, or other covenants). In advanced nations, this formal property representation functions as the means to secure the interests of other parties and to create accountability by providing all the information, references, rules, and enforcement mechanisms required to do so. Legal property thus gave the West the tools to produce surplus value over and above its physical assets. Whether anyone intended it or not, the legal property system became the staircase that took these nations from the universe of assets in their natural state to the conceptual universe of capital where assets can be viewed in their full productive potential.” Soto, Hernando de. 2006. “Dead Capital, Fluid Capital and Money” In Steiger, Otto, ed. 2008. *Property Economics*. 171.

guarantee a future successful infrastructure of production of commodities AND privatization of residential properties, for the bottom-up generation of economic activities of the population to stimulate entrepreneurship and sustainable income.

Resuming: Germany's Treuhand did a great job in privatizing the industrial and agricultural assets. Yet, there were two major obstacles for a broader creation of wealth and therefore major growth rates: The obstacles regarding the priority given to natural restitution at the beginning of the whole privatization process²⁸ on the one hand and where housing is concerned, on the other: This was beyond THA's responsibility. It were the municipalities to which residential housing was handed over and which used housing as a social policy instrument and did not make available flats as assets to be used by the people to start economic activity.

Property Economics and Cuba

I argue that the result of (the doing of) privatization, as showed in Sec. III, is not the all over prior factor of creation of sustainable and broad wealth but that all those issues have to follow the—politically wanted and motivated—re-installation of a society based on freedom and property and thus on creditor and debtor relations.

The theoretical foundation of the Property Economics paradigm as presented in section II states that the creditor-debtor dynamics comes into existence through the institution of property and postulates that an as great majority as possible of the population should participate in this dynamic development as entrepreneurs activating their assets. It is here that I argue that the unique East German experience has (probably)²⁹ not been overall successful since there was and still is a relatively low rate of property and own capital within the East German population, because there was no initial hand over of private assets to them, especially regarding residential housing.

28. Cf. Betz, Thomas. 2001. "Zehn Jahre Keine Einheit. Ein Kompendium wirtschaftspolitischer Fehler" In Stadermann, Hans-Joachim, and Otto Steiger, eds. 2001. *Verpflichtungsökonomie. Eigentum, Freiheit und Haftung in der Geldwirtschaft*. Marburg: Metropolis, 284 ff. The concrete German treatment of the question of how best to reprivatize: via natural restitution or government payments to claimants would be another kind of study to enrich the Cuban Transition debate.

29. Compared to other Eastern European transitions, due to its specific historic conditions - unifying with West Germany —of course the overall transition process was successful.

Theoretical Foundations of a Future Privatization in Cuba: The Property and Ownership

Focussing on Cuba, this means that, after a corresponding restitution of property rights,³⁰ it will be the major task to enable as many Cubans as possible to enter into this new society with own assets in order to be able to participate in the newly to be created and initiated debtor and creditors relations. Unfortunately, this is, of course, one of the most difficult tasks, given the situation of housing in Cuba today, as Stephen J. Kimmerling showed when he described possible future approaches to resolving residential property rights disputes.³¹

My ownership approach of Property Economics does not neglect the two fold truth that a) “institutions, organizational modes, functional patterns, cultural values, social mores, historical antecedents, and still more, must be taken into account in devising the singular path to be travelled by each individual society in the complex and laborious process of creating³²” an ownership society and b) “that any recommendations made by a particular individual, even a professional or expert in economic or political matters, must be taken only as a partial expression of a multifaceted reality,³³” but I argue that the basic element is the creation of debtor-lender autopoiesis through the (re)institutionalization of private property and its jurisdictional imposition. Since this element is a crucial step to be gone and the one that decides categorically on the type of society that is wanted, it is not a matter of gradualist and sequencing options. It is simply done or not. So one of the main tasks to be solved in Cuba out of this theoretical perspective will definitely be that private property titles for housing which—within the new regulatory framework—will have made fungible and fully tradable to Cuban citizens and third parties. The aim is to guarantee the capacity to get indebted in order to start the economic dynamics typical for successful Private ownership civilization.

30. as designed by Travieso-Díaz, Matías F. 1997. *The Laws and Legal System of a Free-Market Cuba - A Prospectus for Business*, Westport: Quorum Books.

31. Kimmerling, Stephen J. 2001. “Rights and Remedies Concerning Cuban Residential Property.” *Cuba in Transition*, Vol. 11, Washington D.C., 258-270.

32. Jorge, Antonio. 2004. “A Preliminary Approach to a Social Market Economy for Post-Castro Cuba.” *Cuba in Transition*, Vol. 14, Washington D.C., 410.

33. *ibidem*

It is the recent experience³⁴ and the example of the creativity of the Cubans when the Paladares had its best times from 1995 until 2000 which makes me very optimistic what can be achieved on a very broad (entrepreneurial) basis when the citizens will be entitled to proper and genuine property rights, especially, to start with, housing assets to be used to finance their businesses.

In order to keep this crucial element of generalized ownership creation through the handover of residential property to the population away from political interests or to avoid to let residential property be mis(ab)used as social policy, the proposal of Kimmerling to establish a truly independent commission, agency, or tribunal composed by Cubans living in Cuba and Cuban exiles as well as relevant professionals and international jurists and academics³⁵ may be an excellent option.

A successful and massive handover of property through housing titles would be at least as important as the privatization process³⁶ of the industrial assets which can be executed by a redesigned Ministry of Foreign Investment and Economic Cooperation (MINVEC) out of which a privatization agency like Treuhand could emerge. A public institution coming out of the former MINVEC which has lately been merged within the MINCEX Ministry of Foreign Trade actually would and could be the born institution to take over the task of leading a privatization process. The Ministry had a suitable structure with its counter referees for the major industrial branches which are organized in branch ministries. MINVEC had an excellent overview of the economy already. In the years until 2008, it was basically the MINVEC which collected all the necessary data required to determine how to form competitive industrial units. El redimensionamiento empresarial was actually nothing other than (the beginning of) the debate that was lead in Germany's Treuhandanstalt during the 90s when it was the task of the reindustrialization of industrial nucleos.³⁷ Foreign investors will require the same business

34. Scarpaci, Joseph L. 2009. "Fifteen Years of Entrepreneurship in Cuba: Challenges and Opportunities." *Cuba in Transition*, Vol. 19, Washington D.C., 349-353. Despite all the principal challenges the cuentapropistas faced, it was amazing to see to what extent they were creative.

35. Kimmerling, Stephen J. 2001. "Rights and Remedies Concerning Cuban Residential Property." *Cuba in Transition*, Vol. 11, Washington D.C., 264.

36. Travieso-Díaz, Matías F. 2003. "Legal Foundations for a successful Privatization Program in Cuba." *Emory International Law Review*, Vol. 17, Nr. 3, 1001-1057. draws the frame of the most relevant elements to be considered in this process.

Theoretical Foundations of a Future Privatization in Cuba: The Property and Ownership

environment as Cubans. However, they will have one big advantage over the Cubans which might lead to an acceptance problem of a privatization process: they have financing backed by collateralizable property. Therefore, they would enter Cuba with huge amounts of cash further supporting the erroneous idea of magical money chests hidden in the Western world. Such a capital import does not mean a gratuitous transfer of foreign money but a sale of Cuban assets in exchange for it. The availability of freely tradable assets thus sets a limit to “capital import.”³⁸ The same mechanism that Heinsohn and Steiger found in Slovakia could happen in Cuba:

“The sale of Slovakian assets triggers a demand for Slovakian crowns. This demand temporarily stabilizes the crown’s exchange value and hides the poorly secured basis of this currency. If investors are successful but have difficulty to transform their profits made in Slovakia into Slovakian property titles, i.e., cannot accumulate within Slovakia, they will sell the earned Slovakian currency and reverse the initial boosting effect on the crown. With the bad local securities on the asset side of the Slovakian Central Bank’s balance sheet this fall cannot be brought to halt. The cry for help from international monetary institutions by Slovakia—or other transformation states—is what usually follows such devaluation. The circle can begin anew. Western experts,

37. Cf. Travieso-Diaz, Matias. 2001. “Cuba’s perfeccionamiento empresarial law. A step towards privatization?” *Cuba in Transition*, Vol. 11, Washington D.C., 271-289.

38. Heinsohn, Gunnar, and Otto Steiger. 2001, 218-219. Regarding the functionally required banking system —also a condition that the assets can be economized by the credit-lender dynamics— they explain:

“It has to have a sufficient margin of its assets over its main liabilities, i.e., the central bank notes. In other words, a central bank has to be able to buy back all its bank notes by selling its assets. For the case they are used up, the central bank has to liquidate its own capital (the margin). If suspicion arises that a central banks’ assets no longer cover the notes it has released into circulation its currency is prone to devaluation.

There still exists the a popular idea - conveyed by Western consultants to former Socialist countries - that a central bank can create money by merely taking in repayable claims to reliable commercial banks. By not paying attention to how these claims are secured - with good property titles - by the commercial banks, this dream of creating money out of nothing was devastating. The commercial banks failed to build up low risk stocks of assets. The governments did not understand that they had to create evenly distributed titles to property as a starting point to empower citizens to become investors, i.e., low risk debtors to these banks. As one result, the central banks rationed their supply of money. Others raised the rate of interest sky-high to keep money scarce. In both cases investment was stalled. In a functioning property society it is the supply of good collateral that limits the issuing of money, thereby keeping it scarce. Good collateral is not identical with mere debt titles because they can be issued by a debtor at will. Debt titles acceptable by a central bank must first have been accepted, i.e., bought by a third party. It is this buyer-creditor who is, then, made liable by the central bank, i.e., who carries the burden of a debtor on behalf of the original debtor. Therefore, the readiness of such third parties to buy debt titles sets the ultimate limit for the issuing of central bank money” *ibidem*. 212.

again, fail to outline the rules of generating good money.” The creation of money, out of credit-contracts will take place through the handover of housing assets to the Cubans and the initiation of businesses, leading to capital building processes.

For (future Cuban) policy makers it is important to see that one of the major constraints within the implementation of a private ownership society is the fact that the measures to secure the existence of all its members as they were inherent to collective possession systems like socialism have to be entirely be substituted by monetarily organized social systems to be newly implemented. Social Policy in this sense is the answer to the simple fact that in any credit/loan contract lays the inherent risk that the borrower fails with his investment and loses his credibility/creditworthiness and his property. The social welfare state is a result and pendant to a state of law built on property. The monetarily organized social policy secures and guarantees the existence of failed investors or citizens who lost their solvency due to unemployment and is evidently necessary also to help to win the social acceptance for the Property/Ownership Economy as such and its related freedom, not always easy to live.

In this context it must not be forgotten that the Great Transformation (as described by K. Polanyi 1944) of the former feudal society within the Industrial Revolution made possible via establishing ownership societies was seen as a catastrophe of social disintegration to which in the end of the 19th century the answer was found by establishing social security benefits, prominently in Germany the Bismarck Social legislation.

Understanding that an Ownership society/Property Economy needs a social policy pendant, allows not to repeat a mistake that was made elsewhere in some policies of reform implementation like in Peru, Brasil, Honduras or Mexico:³⁹ The basis for these reforms based on the error that granting property titles to the poor can substitute social policy. This is not the case, because the introduction of full property/ownership rights actually does destroy given security mechanisms, because social aspects, especially in the case of enforcement in case of inability to pay or insolvency, have to be subordinated to the functioning of Property Economics. The distribution of property titles requires social policy because defaulters have to leave the

39. Schulz, Justyna. 2009. Eigentum und Geld als Faktoren ökonomischer Entwicklung. *Eine eigentumsökonomische Analyse des wirtschaftlichen Wandels in Polen nach 1989*. Marburg, 137.

property (real estate property) serving as collateral to the lender: “The well meant protection of the poor, the tenants or debtors turns to be sort of a ‘positive discrimination’ which turns into the opposite, since it makes it impossible for these citizens to encumbrance and get indebted, cementing their poverty. It is not seen that regulations who impede the banks the liquidation of assets serving as collateral only helps to sever the creditworthiness of the ‘protected’ citizens, thus unable to find the way to investment and also entrepreneurship. The economic dynamics which can be achieved through the encumbrance of creditworthy investors, i.e. citizens holding collateral as security, is blocked because of a misunderstood social policy.”⁴⁰

Due to acceptance problems for instants, it was, in the case of Poland, only in 2007, 17 years after 1990, that the Governing coalition of Jarosław Kaczyński obliged the building societies as residential building cooperatives (public entities who rent flats) to constitute an officially registered ownership title following a request of its members. So from July 2007 to August 2009 ca. 800.000 secured registered individual units came into existence, assets which can be used as security for new credit facilities and the corresponding economic activities that can result out of them. At the same time the building cooperatives were instructed to clarify the status of property of the assets which were transferred to them by law in 1990, bringing up to date the registries. An important topic within the policy implementation in this context is therefore the real estate market and its handling. This will be decisive especially in the case of Cuba, because this is the only way to create capital within the country for national Cubans, as in the mentioned exemplary case of Slovenia.

The importance of the title lays in the capacity to gain liquidity through encumbrance. Yet, unconditional enforcement into the title is a precondition of the functioning of an ownership society. The transformation from a possession based dominion to a property based society of free citizens requires the release and liberation of the resources, especially land and real estate, from socially determined possession rights of thirds, so that they can be constituted as tradable, freely transferable assets. In this context it can well be said that the handling of the necessary corresponding registration procedures under notary publics should not be a real problem in Cuba, since the registries have survived and the legal tradition of a *Ley Hipotecario*, once it is

40. Schulz, Justyna. 2009. 138.

implemented does exist and just would have to be reactivated.⁴¹ Over all it is clear: The new framework which has to guarantee the functioning of a property based economy and society must reflect the practical viability. An accepted legal body to acknowledge these properties has to be created. Without such objective acknowledgements the titles cannot be made economically operable, i.e., they can neither be encumbered, sold, taxed nor enforced. They have to be “bankable.” This was neglected also partially within the Eastern European transition processes: “There have been several changes in the legal framework concerning mortgage loans that make it possible for banks holding special mortgage banking loans to have a good claim on the collateral. There were problems with that before, when the bank couldn't hold first position on the title, but now they can. [...] More mortgages means a lot of cash poured into the market that was not available before.”⁴²

Basically, what I tried to do here is: To set up a new vision of a transition process, from a new perspective, from the Property Economics perspective, raising probably new questions. But sometimes it is better to raise new questions than always recur on wrong answers. I think, and that is why we all came together, that the Cuban Nation and its people deserve the right answers on the right questions.

Bibliography

- Aldenburg, Ulrich. 2005. Entwicklung und Transformation in der Logik der Eigentumsökonomik. *Theorie und Praxis von Eigentum und genuiner Geldschaffung am Beispiel des Transformationsprozesses in Slowenien, Diss.*, Bremen
- Ashby, Timothy and Scott R. Jablonski. 2006. “Land Tenure in Cuba: Implications and Potential Models for Foreign Real Property Holdings and Investment in a Future Cuba.” *Cuba in Transition*, Vol. 16, Washington D.C., 268-284.
- Betancourt, Roger R. 2005. “Institutions, Markets and Economic Performance. Implications for Cuba.” *Cuba in Transition*, Vol. 15, Washington D.C., 21-31.
- Betz, Thomas. 2001. “Zehn Jahre Keine Einheit. Ein Kompendium wirtschaftspolitischer Fehler” In Stadermann, Hans-Joachim, and Otto Steiger, eds. 2001. *Verpfli-*

41. Pallí, José Manuel. 2005. "Land Title Registration in Cuba; Past, Presence and the Future." *Cuba in Transition*, Vol. 15, Washington D.C., 147-156.

42. Halpern, D. 2000. "Getting Ready for a Boom" - Interview with Janet Choynowski, In *The Warsaw Voice*, March 26, 2000, 22.

Theoretical Foundations of a Future Privatization in Cuba: The Property and Ownership

chtungsökonomie. Eigentum, Freiheit und Haftung in der Geldwirtschaft. Marburg: Metropolis, 255-291.

- Busch, Ulrich. 2001. "Eigentumstransformation via Vermögenstransfer. Die deutsche Lösung der Eigentumsfrage" In Stadermann, Hans-Joachim, and Otto Steiger, eds. 2001. *Verpflichtungsökonomie. Eigentum, Freiheit und Haftung in der Geldwirtschaft.* Marburg: Metropolis, 221-254.
- Canler, Ed. 2005. "Which transition? A Contrarian Look at Post-Castro Cuba." *Cuba in Transition*, Vol. 15, Washington D.C., 277-284.
- Canler, Ed. 2008. "Pesos, Poverty, and Perversions: What's wrong with Cuba's Money and how to fix it." In *Cuba in Transition*, Vol. 18, Washington D.C., 31-36.
- Castañeda, Rolando H. 2005. "Key Lessons learned from the Transition to a Market Economy in Asia, Europe, Latin America over the last 15 years: Application to Cuba." *Cuba in Transition*, Vol. 15, Washington D.C., 292-306.
- Castañeda, Rolando H and Geni Gómez. 2007. "The Hungarian Transition Experience, 1989-2006. Lessons for Cuba." *Cuba in Transition*, Vol. 17, Washington D.C., 28-36.
- David, Richard M. 2010. "Gazing at the Green Light: The Legal and Business Aspects of Real Property Investment in Cuba." *Cuba in Transition*, Vol. 20, Washington D.C., 274-285.
- Dreher, Silvia. 2009. "Monetary Policy in Cuba." *Cuba in Transition*, Vol. 19, Washington D.C., 286-291.
- Gálvez, Karina. 2008. "Papel del micropréstamo en la economía cubana hoy y en el futuro." *Cuba in Transition*, Vol. 18, Washington D.C., 338-340.
- González Corzo, Mario A. 2005. "Housing Cooperatives: Possible Roles in Havana's Residential Sector." *Cuba in Transition*, Volume 15, Washington D.C., 167-177.
- Fuentes, Ileana. 2008. "Cuentapropismo o Cuentapropismo: Retos y consideraciones sobre género, auto-empleo y privatización." *Cuba in Transition*, Vol. 18, Washington D.C., 341-348.
- Halpern, D. 2000. "Getting Ready for a Boom" - Interview with Janet Choynowski, In *The Warsaw Voice*, March 26, 2000, 22
- Hansel, Frank-Christian. 1991. "Die Transformation der ostdeutschen Wirtschaft durch die Treuhandanstalt" In: Glaebner, Gert-Joachim, ed. 1993. *Der lange Weg zur Einheit. Studien zum Transformationsprozess in Ostdeutschland*, Berlin, 67-106.
- Hansel, Frank-Christian. 1993. The Liquidation Regime during the transition. The German Case and the Treuhandanstalt. Conference paper for the International Seminar, Cracow, October, 18th -21st, 1993. Cracow Regional Development Agency, ed. Privatization and Socioeconomic Policy in Central and Eastern Europe, Cracow, 69-77 (1995, in English and Polish).
- Hansel, Frank-Christian, and Thomas Schmid-Schönbein. 1993. "Die Treuhandanstalt - ein spekulativer Rückblick; mit 10 Thesen zur Transformationspolitik." In Stader-

implemented does exist and just would have to be reactivated.⁴¹ Over all it is *Zukunft der Geldforschung. Festschrift zum 60. Geburtstag von Professor Hajo Riese*. Berlin, 375-389.

Hansel, Frank-Christian. 1996. Los cambios en las relaciones de la propiedad en la Ex-RDA: privatización y reestructuración por la Treuhandanstalt como proceso inversionista. Paper presented at the International Seminar: Enfoque multilateral de la propiedad. Havana. November 18th -19th. Script in Spanish, 10 p.

Heinsohn, Gunnar. 2005. "Where Does the Market Come From? Why the Controversy Between the 'Substantivist' Polanyi School and the 'Formalist' Neoclassical Protagonists of an Eternal and Universal Market Was Never Solved." In: Steiger, Otto, ed. 2008. *Property Economics. Property Rights, Creditor's Money and the Foundations of the Economy*, Marburg: Metropolis, 243-260.

Heinsohn, Gunnar, and Otto Steiger. 2000. "The Property Theory of Interest and Money;" reprint, with corrections and additions. In Hodgson, Geoffrey M., ed. 2003. *Recent Developments in Institutional Economics*, Cheltenham, UK and Northampton, MA: Edward Elgar, 484-517.

Heinsohn, Gunnar, and Otto Steiger. 2001. "Property Titles as the Clue to a Successful Transformation." In Stadermann, Hans-Joachim, and Otto Steiger, eds. 2001. *Verpflichtungsökonomie. Eigentum, Freiheit und Haftung in der Geldwirtschaft*. Marburg: Metropolis, 203-220.

Heinsohn, Gunnar, and Otto Steiger. 2004³ (1996). *Eigentum, Zins und Geld: Ungelöste Rätsel der Wirtschaftswissenschaft*, Marburg: Metropolis.

Heinsohn, Gunnar, and Otto Steiger. 2005a (2002). *Eigentumstheorie des Wirtschaftens versus Wirtschaftstheorie ohne Eigentum: Ergänzungsband zur Neuauflage von 'Eigentum, Zins und Geld'*; supplementary volume to Heinsohn and Steiger (2004 [1996]); 3rd, corrected edition, Marburg: Metropolis.

Heinsohn, Gunnar, and Otto Steiger. 2005b. "Alternative Theories of the Rate of Interest: A Reconsideration." In Fontana, Giuseppe, and Riccardo Realfonzo, eds. 2005. *The Monetary Theory of Production: Tradition and New Perspectives: Essays in Honour of Augusto Graziani*, London and New York: Palgrave Macmillan.

Heinsohn, Gunnar, and Otto Steiger. 2007. "Interest and Money: The Property Explanation" In Arestis, Philip, and Malcolm C. Sawyer, eds. *A Handbook of Alternative Monetary Theory*, Cheltenham, UK and Northampton, MA: Edward Elgar.

Heinsohn, Gunnar, and Otto Steiger. 2008. "Collateral and Own Capital. The Missing Links in the Theory of the Rate of Interest and Money." In Steiger, Otto, ed. 2008. *Property Economics. Property Rights, Creditor's Money, and the Foundation of the Economy*, Marburg: Metropolis, 181-222.

Heinsohn, Gunnar, and Otto Steiger. 2011. *Property, Interest and Money: Foundations of Economic Theory*, London: Routledge, English translation forthcoming.

Theoretical Foundations of a Future Privatization in Cuba: The Property and Ownership

- International Monetary Fund. 2008. World Economic and Financial Surveys. Regional Economic Outlook. Europe: Reassessing risks. Washington, D. C.
- Jorge, Antonio. 2004. "A Preliminary Approach to a Social Market Economy for Post-Castro Cuba." *Cuba in Transition*, Vol. 14, Washington D.C., 410-419.
- Kimmerling, Stephen J. 2001. "Rights and Remedies Concerning Cuban Residential Property." *Cuba in Transition*, Vol. 11, Washington D.C., 258-270.
- Linde, Armando S. 2007. "From Dead Ends and Blind Corners to Open Highways: Travelling Down the Road to Cuban Economic Liberalization." *Cuba in Transition*, Vol. 17, Washington D.C., 37-42.
- Luis, Luis R. 2010. "Crisis Management of Cuban International Liquidity." *Cuba in Transition*, Vol. 20, Washington D.C., 25-31.
- Morales-Pita, Antonio E. 2007. "Possible Scenarios in the Cuban Transition to a Market Economy." *Cuba in Transition*, Vol. 17, Washington D.C., 329-340.
- Morales-Pita, Antonio E. 2008. "Cómo y Cuando eliminar la doble moneda en Cuba". *Cuba in Transition*, Vol. 18, Washington D.C., 37-43.
- Pallí, José Manuel. 2005. "Land Title Registration in Cuba; Past, Presence and the Future." *Cuba in Transition*, Vol. 15, Washington D.C., 147-156.
- Pallí, José Manuel. 2007. "Land Title Registration in Cuba: an Update." *Cuba in Transition*, Vol. 17, Washington D.C., 225-234.
- Pipes, David. 2006. "Russian Patrimonialism and its Political Consequences." In Steiger, Otto, ed. 2008. *Property Economics. Property Rights, Creditor's Money, and the Foundation of the Economy*, Marburg: Metropolis, 113-140.
- Rivero-Valdés, Orlando. 2006. "La tutela jurisdiccional de los derechos reales inmobiliarios en Cuba: Discurso jurídico y reajuste socioeconómico." *Cuba in Transition*, Vol. 16, Washington D.C., 249-267.
- Romeu, Jorge Luis. 2008. "Design for Six Sigma in the Charting of a Cuban Transition." *Cuba in Transition*, Vol. 18, Washington D.C., 327-337.
- Sachs, Jeffrey. 1993. *Poland's Jump to the Market Economy*, Cambridge/MA: MIT Press.
- Scarpaci, Joseph L. 2009. "Fifteen Years of Entrepreneurship in Cuba: Challenges and Opportunities." *Cuba in Transition*, Vol. 19, Washington D.C., 349-353.
- Schulz, Justyna. 2009. Eigentum und Geld als Faktoren ökonomischer Entwicklung. *Eine eigentumsökonomische Analyse des wirtschaftlichen Wandels in Polen nach 1989*. Marburg: Metropolis.
- Soto, Hernando de. 2000. *The Mystery of Capital: Why Capitalism Triumphs in the West and Fails Everywhere Else*, London et al.: Bantam Press.
- Soto, Hernando de. 2006. "Dead Capital, Fluid Capital and Money." In Steiger, Otto, ed. 2008. *Property Economics, Property Rights, Creditor's Money, and the Foundation of the Economy*, Marburg: Metropolis, 167-180.

- Steiger, Otto. 2006. "Property Economics versus New Institutional Economics: Alternative Foundations of How to Trigger Economic Development." *Journal of Economic Issues*, vol. 40, no. 1.
- Travieso-Díaz, Matías F. 1997. *The Laws and Legal System of a Free-Market Cuba - A Prospectus for Business*, Westport: Quorum Books.
- Travieso-Díaz, Matías F. 2001. "Cuba's perfeccionamiento empresarial law. A step towards privatization?" *Cuba in Transition*, Vol. 11. Washington D.C., 271-289.
- Travieso-Díaz, Matías F. 2003. "Legal Foundations for a successful Privatization Program in Cuba." *Emory International Law Review*, Vol. 17, Nr. 3, 1001-1057.
- Zamora, Antonio R. 2010. "Prospects for Tourism in Cuba: Report on the Residential Sales/Leases in Golf and Marina Developments." *Cuba in Transition*, Vol. 20, Washington D.C., 370-375.

Conclusion

Cuba has begun the process of seriously integrating itself within an international economic architecture. It is seeking to engage in globalization on its own terms. It means to use global engagement to open another front in its great ideological campaigns against the emerging conventional system private markets driven economic globalization in favor of a more state directed and controlled system of commercial activity among states. An important venue for that engagement has been through ALBA. ALBA has served as a vehicle for regional integration through which the ideology driving the Cuban state is leveraged, applied and furthered by others, principally Venezuela. In the form of ALBA's grannacional projects and enterprises, ALBA states seek to mimic, and by mimicking to subvert, the conventional framework for economic globalization.

It is one thing to describe the ideological and functional framework for the grannacional project. It is quite another matter to consider the way these enterprises might operate on a day-to-day basis. And more importantly, it is necessary to consider the implications of such operation of these supranational corporations under standards of international soft and hard law. This paper has suggested the contours of the violation exposure of grannacional projects under these international norms. The very ideological foundation of the grannacional projects serves as the basis for conflict with normative standards in effect elsewhere. In a command economy in which there is no distinction between the political and economic sphere and where the line between obligations of citizens and of workers is blurred, the difference between a citizen's duty to the state and involuntary servitude can be quite thin. It is unlikely that international standards will bend to accommodate substantial deviations where the functional effect of state action appears to substantially impede recognized human rights, as those are generally understood. It suggests that while Cuba and the ALBA states may avoid the

consequences of breach within their own territories, their assets elsewhere may be exposed to actions based on those breaches. And, perhaps more importantly, private and public enterprises of other states will also be exposed to liability for complicity in the violations of transnational enterprises with which they might partner. That can have significant effects on the ability of transnational enterprises to forge significant business relationships outside the ALBA area. Global human rights norms, then, might confine transnational activity to the territory of the sponsoring states more effectively than any sort of politically motivated embargo. The possible exposure of Cuba for human rights violations in connection with its labor barter transactions illustrates the nature of the problem. Cuba (and ALBA) may well have to pay a price for the choice of their collective form of economic global engagement as it collides with the emerging legal and normative framework for international human rights applies to economic activity that, ironically enough, Cuba has helped to construct.