

# El divorcio mexicano de Cuba

El divorcio entre México y Cuba no solo es político sino sobre todo comercial. Con datos económicos puntuales, Feinberg demuestra que ambos países viven de frente geográficamente, pero de espaldas en los demás sentidos, lo que puede ser una desventaja para ambos una vez que Cuba logre por fin el inevitable cambio de régimen.

DURANTE LOS PRIMEROS AÑOS de la Revolución cubana, México y Cuba se enorgullecían de su relación fraternal, que se basaba en las perspectivas compartidas de relaciones internacionales y acercamientos al poder político. En los años ochenta y principios de los noventa, aparentemente estos plazos diplomáticos tan fuertes podían complementarse con intercambios económicos. Pero en la última década, México y Cuba han atravesado un “divorcio difícil”.<sup>1</sup> Y los dos “ex” perdieron el interés mutuo y buscaron horizontes distintos.

En la década de los sesenta, México fue la única de todas las repúblicas latinoamericanas que permaneció junto a la joven revolución cubana cuando votó en contra de la resolución de 1962 que suspendía la participación de Cuba en la OEA y se negó a obedecer la resolución de la OEA de 1964 que instaba a sus miembros a romper relaciones diplomáticas con La Habana. En esos años, la diplomacia mexicana se arraigaba en los principios de no intervención y soberanía nacional, y era eternamente recelosa del poder coercitivo de los Estados Unidos. El gobernante Partido Revolucionario Institucional (PRI) aún recordaba sus orígenes revolucionarios y el estilo político de Castro no

ofendió su propio estilo autoritario. De manera pragmática, el PRI y Castro hicieron un trato: México no criticaría a Cuba y Castro no buscaría incitar a la izquierda mexicana contra el PRI que estaba en el poder. Retrospectivamente, este pacto mutuo de no agresión sugería que el matrimonio México-Cuba no era tan romántico por naturaleza, y que alterar las corrientes políticas podría hacer que cada uno de los esposos revisara sus propios intereses.

Al menos dos presidentes mexicanos encontraron en Fidel Castro un amigo útil. En 1975 el presidente Luis Echeverría visitó la isla, como parte de sus esfuerzos por proyectarse como un líder de izquierda del Tercer Mundo. Trece años después, en 1988, el presidente Carlos Salinas recibió a Castro en su toma de posesión, complacido por este respaldo después del clarísimo fraude de los comicios presidenciales. Salinas promovió el comercio y la inversión con Cuba; Castro le había expresado al saliente presidente de México, Miguel de la Madrid, que él era partidario de que su país invirtiera en Cuba, y Salinas convocó a una cena a la que asistirían Castro y los principales empresarios mexicanos.<sup>2</sup>

<sup>1</sup> Estoy en deuda con la profesora Ana Covarrubias, de El Colegio de México, por su frase oportuna. Entrevista en la ciudad de México, 29 de julio de 2011.

<sup>2</sup> Ana Covarrubias, “Mexico and Cuba: the end of a convenient partnership”, en Marifeli Pérez-Stable, *The United States and Cuba: intimate enemies* (Nueva York, Routledge, 2011), p. 200, nota 19.

Las inversiones mexicanas comenzaron a llegar a Cuba, principalmente en los rubros de turismo, textil, telecomunicaciones y fabricación de cemento. Las exportaciones mexicanas de mercancías treparon de 104 millones en 1990 hasta 432 millones de dólares en 1995. Sin embargo, estos nuevos flujos comerciales estuvieron lejos de augurar una prometedora sociedad económica que afianzara el matrimonio diplomático, y a mediados de los noventa se alcanzó un pico, después del cual las relaciones se deterioraron rápidamente.

Por su parte, México empezó a cambiar. El mismo Carlos Salinas que había coqueteado con Fidel Castro decidió que el futuro económico de México sería junto a los Estados Unidos y en 1990 se acercó al presidente George Bush para negociar la apertura del comercio bilateral que luego se convertiría en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (NAFTA). Mientras el mismo Salinas se adhería a las formas políticas del tradicional PRI, sus reformas económicas abrían el camino del cambio político. Ernesto Zedillo, su sucesor, economista disciplinado que insistió en las normas democráticas, comenzó a distanciarse de Cuba. Cuando en 1999 Zedillo visitó La Habana, abiertamente se expresó a favor de la democracia, y Rosario Green, su ministra de Relaciones Exteriores, rompió con todo el protocolo previo y se reunió con destacados disidentes cubanos. Castro tomó estas nuevas conductas como señales de que México estaba abandonando su posición “independiente” por una más pro Estados Unidos y, por tanto, contraria a Cuba.

Si Castro desconfiaba de Zedillo, su relación con el sucesor de Zedillo, el más conservador Vicente Fox, provocó un enojo que se hizo demasiado público. Jorge Castañeda, el combativo secretario de Relaciones Exteriores de Fox (que había pasado de la izquierda marxista al campo socialdemócrata antiizquierdista), creía que México podía usar sus nuevas credenciales democráticas para fortalecer su diplomacia. Según parece, Castañeda se excedió criticando las políticas de derechos humanos de Cuba. Y como es sabido, en el año 2002, antes de una cumbre de las Naciones Unidas sobre desarrollo internacional que se celebró en la ciudad de Monterrey, Fox, a pedido de la Casa Blanca, le pidió a Castro que “almorzara y se fuera” para que no estuviera presente cuando llegara el presidente George W. Bush, conversación telefónica que un ofendido Castro se encargó de hacer pública. Para el 2004 ambos países habían retirado a sus embajadores, lo que en términos diplomáticos equivale a un desagradable divorcio.



Ilustración: LETRAS LIBRES / Gabriel Gutiérrez

Las empresas mexicanas ya habían sido desafectadas de la gestión económica cubana<sup>3</sup> y se quejaban de la falta de leyes o normas que obligaran a los funcionarios cubanos a honrar los acuerdos o hacer pagos en término. Algunas empresas sentían la presión de lo que consideraban una competencia injusta o desleal por parte de las empresas estatales. Otras se quejaban de las in-

seguridades de tipo legal y administrativo, de las normas del gobierno que arbitrariamente estaban hechas para limitar cualquier ganancia visible, o de las repentinas auditorías oficiales que buscaban intimidar o extorsionar (y de las constantes escuchas telefónicas de las autoridades cubanas). Para algunos, estas restricciones antagónicas tenían una motivación política: vengarse de las críticas a las prácticas políticas de Cuba por parte del gobierno mexicano. Algunos de los mayores inversores mexicanos se retiraron; por ejemplo, los intereses de telecomunicaciones de México se vendieron a una empresa italiana.

Los empresarios e inversores mexicanos también vieron que los pagos de Cuba en divisas eran irregulares. Los exportadores mexicanos descubrieron que Cuba no honraba sus notas de crédito, y a los inversores se les avisó que se habían congelado sus cuentas en divisas; aun cuando los depósitos por repatriación de dividendos se habían hecho en bancos cubanos, las autoridades no autorizaban las operaciones en divisas. Como se acumulaban los pagos atrasados, el Banco Nacional de Comercio Exterior (Bancomext), organismo semiautónomo de crédito para exportaciones, aceptó reestructurar unos cuatrocientos millones de las deudas cubanas. Como parte del acuerdo, Bancomext volvió a abrir una línea de créditos renovables aunque en cantidades pequeñas, como indicio de la confianza perdida en la capacidad y la voluntad de Cuba de cumplir con sus obligaciones externas.

En un punto, cuando Cuba se atrasó en sus pagos a la petrolera mexicana, Pemex, sugirió que Pemex pensara en asumir la administración de las refinerías de petróleo cubanas. Pemex rechazó la oferta porque no confió en que Cuba honraría el acuerdo. (Además, a diferencia de otras petroleras nacionales como Petrobras y PDVSA, Pemex concentró sus actividades en casa. Es probable que Pemex también tuviera algún recelo por las leyes estadounidenses que

3 Estas observaciones se basan en entrevistas que ocurrieron en Washington D. C. y la ciudad de México en 2011, con expertos comerciales, diplomáticos, académicos y periodistas que prefirieron no revelar sus nombres. Véase también Demetria Tsoutouras y Julia Sagebien, “Mexico-Cuba commercial relations in the 1990s”, en *Cuba in Transition*, vol. 8., procedimientos de la reunión anual de la Asociación para el Estudio de la Economía Cubana (ASCE), Miami, 1998.

imponen sanciones en los mercados estadounidenses a las empresas que en cierta manera operan con Cuba.)

### COMERCIO DE MERCANCÍAS ENTRE CUBA Y MÉXICO

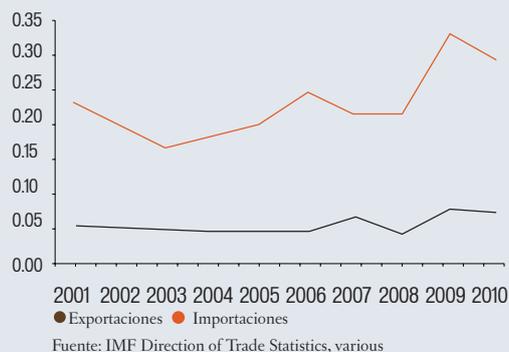
En el año 2010, las exportaciones mexicanas de mercancías apenas alcanzaron 307 millones de dólares, menos que el pico de 1995. Las ventas de productos químicos, plásticos, fertilizantes y metales por parte de México reflejaban la prioridad de Cuba de procurarse los insumos necesarios para la agricultura, el níquel, el turismo y otras industrias. Estas ventas tan modestas reflejan la insolvencia de Cuba y la decisión de las autoridades mexicanas de no otorgar créditos subsidiados. Los funcionarios de México argumentan que hacerlo sería ir en contra de las estrategias de desarrollo orientadas al mercado que México lleva adelante. “Nosotros no seguimos la lógica de regalar el dinero.” Además, para los mexicanos, el comercio basado en subsidios económicos no puede sostenerse en el tiempo.

Las importaciones mexicanas desde Cuba son ínfimas, y desde 1990 solo dos veces superaron los 50 millones de dólares anuales (véase tabla). Expertos mexicanos en comercio explican que lo poco que Cuba tiene para exportar se suele asignar a otros mercados como, por ejemplo, cigarrillos a España o ron a Europa. “¿Qué más tienen? ¡No van a vender la Plaza de la Revolución!” Los productos farmacéuticos cubanos podrían exportarse pero las empresas cubanas no actuaron con la rapidez suficiente para adquirir las patentes y los permisos del gobierno de México necesarios. México no demostró interés alguno en comprar personal médico cubano ni otros profesionales calificados en gran escala, como lo hizo Venezuela.

El presidente Calderón ha intentado reducir las tensiones bilaterales, e instó a sus ministros a mejorar el intercambio económico entre México y Cuba. Pero el comercio global de México hoy representa 600 mil millones de dólares, y el pequeño mercado de Cuba casi pasa inadvertido: el momento romántico pasó y hoy Cuba es una prioridad baja desde el punto de vista comercial. Nuevamente se acumulan los pagos atrasados y en el horizonte no asoma ninguna inversión importante de México. México observa los desarrollos de Cuba muy de cerca, pero entre los observadores experimentados hay cierto escepticismo sobre la capacidad de reformarse del régimen actual. Incluso, un funcionario mexicano bastante comprensivo preguntó: “¿Cuán lejos y cuán rápido llegarán las reformas? Todo es muy incierto.”

La Ley Helms-Burton de 1996, que amenaza con sanciones contra las empresas y sus ejecutivos que operen con Cuba, impidió que algunas empresas grandes de México como Cemex y Pemex, que tienen mucho en juego en el mercado estadounidense, invirtieran en Cuba. (Una ley de México prohíbe a sus empresas cooperar con Helms-Burton pero no alivia el dolor de cabeza corporativo que

### COMERCIO DE MERCANCÍAS ENTRE CUBA Y MÉXICO



significa litigar en los tribunales estadounidenses. Muchas compañías internacionales, incluso algunas mexicanas, intentaron burlar las sanciones Helms-Burton estableciendo entidades legalmente independientes inscritas en paraísos fiscales como, por ejemplo, las islas del Caribe.) Muchas compañías mexicanas que operan con Cuba son pequeñas y medianas empresas con poca o ninguna exposición en los mercados estadounidenses. Para los observadores, en casi todos los casos en que las empresas mexicanas decidieron no hacer negocios con Cuba, fueron otros los factores decisivos más allá de Helms-Burton, a saber: el riesgo país, el riesgo crediticio, los mercados pequeños y estancados o las incertidumbres políticas.

Una excepción notable al retiro mexicano de Cuba es el Grupo Altex, cuya empresa conjunta IMSA, dedicada a la mollienda de trigo para la producción de harina, satisface gran parte del consumo diario de pan en La Habana. Alguna vez la planta perteneció al Grupo Bimbo de México, pero la multinacional de alimentos temió que su gran exposición en los Estados Unidos la volviera vulnerable a las sanciones Helms-Burton. Aunque asociado con Bimbo, el Grupo Altex está formado como una entidad legal separada. Como su rentabilidad se ve asegurada por el sistema del precio de coste incrementado (el gobierno cubano fija los precios de venta sobre los costos de insumos y producción), Altex expandió su actividad. Pero la exitosa experiencia de Altex contrasta mucho con la mayor decepción mexicana.

Los mexicanos interesados en Cuba recuerdan lo afligidos que se sintieron cuando Carlos Lage y Felipe Pérez Roque, funcionarios orientados al campo internacional que representaban la generación de una potencial transición, fueron depurados sin ninguna explicación convincente en marzo del 2009. Quizá estos cubanos tan capaces hicieron que los mexicanos se acordaran de su propia generación de reformistas que habían impulsado a México durante los últimos veinte años. Las encuestas de opinión revelan que a los mexicanos más jóvenes, que apenas saben de la Revolución de 1959, Cuba les interesa menos y además apoyan menos al régimen de La Habana.<sup>4</sup> Al igual que Cuba, hoy México tiene otros intereses. —

4 Centro de Investigación y Docencia Económicas (CIDE), “Mexico and the world”. Disponible en: <http://mexicoyel mundo.cide.edu>.