

A fines del año pasado, la administración Trump emitió las tan esperadas regulaciones que afectan a empresas de Estados Unidos que buscan hacer negocios en Cuba. Entre otras cosas, las nuevas regulaciones impiden los negocios con ciertas entidades cubanas pertenecientes o controladas por servicios cubanos militares, de inteligencia o de seguridad que están específicamente incluidos en una nueva [Lista de Restricciones en Cuba](#) publicada por el Departamento de Estado de Estados Unidos y que limitan los viajes de persona a persona a la Isla.

Se espera que el impacto de las nuevas reglas recaiga principalmente en el sector turístico en Cuba y en los proyectos contemplados para la nueva Zona Especial de Desarrollo Económico de Cuba en el puerto de Mariel, dos áreas en las que el *holding* de las Fuerzas Armadas cubanas, GAESA, tiene inversiones significativas.

Las reglas no dan marcha atrás a los compromisos empresariales existentes en Cuba, incluidos los que involucran entidades en la nueva Lista de Restricciones en Cuba. A pesar de la postura más dura del presidente acerca de Cuba y la necesidad de mayor diligencia debida en el cumplimiento de las nuevas regulaciones, el panorama legal y regulatorio de Estados Unidos que configura oportunidades potenciales para las empresas estadounidenses interesadas en Cuba sigue siendo el mismo que al final de la administración Obama, siempre que las compañías estadounidenses sean cuidadosas en el cumplimiento de las regulaciones comerciales aplicables a Cuba y eviten hacer negocios con entidades en la nueva lista de restricciones del Departamento de Estado.

Tres factores no afectados por el clima político de Estados Unidos proporcionan una base para que la comunidad empresarial de estadounidense permanezca comprometida con Cuba en 2018: Primero, Cuba es un mercado aún poco explorado, además de atractivo para compañías estadounidenses estratégicamente ubicadas en la cuenca del Caribe; en segundo lugar, Estados Unidos tiene una natural ventaja competitiva geográfica y cultural sobre los competidores europeos y asiáticos; y tercero, las contrapartes cubanas pueden centrar su atención en el grupo más concentrado de compañías estadounidenses comprometidas que tengan la previsión y la confianza, basadas en un entendimiento tanto del panorama regulatorio como de las oportunidades comerciales, para buscar oportunidades en Cuba en la era de Trump.

Si bien las nuevas reglas de la administración Trump limitan los compromisos económicos de Estados Unidos con ciertas entidades, principalmente en el sector turístico, no los eliminan en muchos otros sectores. Entre los 450 proyectos incluidos en la Cartera de Oportunidades para Inversión Extranjera publicada por Cuba en noviembre, varias docenas de proyectos turísticos o de la Zona Especial de Mariel pueden estar prohibidos por las

nuevas restricciones estadounidenses, pero la mayoría de los proyectos se encuentran en otras áreas, incluidas las oportunidades con entidades, no restringidas, para la producción de alimentos, biotecnología, construcción, energía, manejo de desechos, y más.

Estados Unidos tiene claras ventajas competitivas relacionadas con la proximidad geográfica y la cultura. En ninguna parte es esta ventaja más clara y comprobada que en el comercio agrícola, donde el tiempo de envío y la logística pueden marcar una gran diferencia. Según un informe reciente publicado por *Cuba Trade Magazine* con la Coalición Estadounidense de Agricultura para Cuba, el aumento de la demanda de incluso un mercado pequeño como Cuba, valorado en unos \$2 mil millones, puede tener efectos de “onda expansiva” sobre los precios en un mercado más amplio de productos básicos. Y a pesar del embargo económico sobre Cuba que dura décadas, los lazos culturales en cuanto a la música, la moda, los deportes y los productos de consumo, como electrónicos y otros, siempre han sido fuertes entre las dos naciones, en gran parte debido a vínculos duraderos y crecientes con la comunidad cubanoamericana.

Las empresas estadounidenses que continúen participando en el mercado cubano en 2018 construirán una ventaja que muchos lucharon por obtener durante la distensión de Obama, cuando los representantes empresariales cubanos fueron inundados con visitas de compañías estadounidenses. En ese ambiente sobrecalentado, a veces podía ser difícil para los recién llegados ganar la atención y la confianza de los homólogos cubanos, que valoran las relaciones basadas en la confianza a largo plazo. En el clima actual, las empresas de Estados Unidos que persistan y muestren su compromiso en Cuba tienen una oportunidad única para construir y aprovechar la buena voluntad que con el tiempo puede significar dividendos reales en el país.

En abril, se espera que el presidente cubano Raúl Castro cumpla [sus planes previamente anunciados](#) de no seguir como presidente de los Consejos de Estado y de Ministros de Cuba. Quiquiera que la Asamblea Nacional elija para reemplazarlo, se espera que su sucesor sea el primero sin apellido Castro que lidere el país desde que Fidel Castro llegó al poder en 1959. Tampoco se espera que el nuevo presidente forme parte de la generación anterior en Cuba que combatió en la Revolución cubana hace sesenta años, sino un nuevo líder centrado en el futuro de Cuba, que debe unir el pasado y el futuro del país y, sobre todo, que debe mejorar el futuro económico de Cuba.

En este momento históricamente trascendental, las empresas estadounidenses que mantengan abiertas las líneas de comunicación con sus homólogos cubanos, continúen realizando misiones comerciales exploratorias en la Isla y busquen oportunidades comerciales legales en Cuba obtendrán las mayores ventajas por sobre los competidores

que aparezcan después. Al igual que Cuba dio la bienvenida a aquellos que llegaron como una inundación durante la distensión de Obama, en los meses y años venideros sus líderes recordarán quién llegó y se sentó a la mesa durante la época subsiguiente de Trump. Aquellos que se quedan tendrán la oportunidad de construir y obtener buena voluntad sustancial en el futuro del país.

*Anya Landau French es asesora principal de políticas en el tema de Cuba en la firma Akin Gump Strauss Hauer & Feld LLP. (\*)*

(\*) Bufete internacional estadounidense y firma de cabildeo más exitosa de Estados Unidos, con más de 900 abogados y sucursales en varias ciudades de EE.UU. y Europa. (Nota del Traductor)

**(Tomado de [The Hill](#))**

**Traducción de Germán Piniella para Progreso Semanal.**