



¿Puede Cuba impulsar una apertura económica con inversión extranjera bajo la presión de EEUU?

Posted on Julio 29, 2026

Por Danay Galletti Hernández

La salida reciente de grandes cadenas hoteleras españolas como consecuencia de las presiones estadounidenses, que se suma a nuevas sanciones contra entidades y funcionarios de los sectores petróleo, energía y salud, demuestra que Cuba opera bajo un cerco externo consistente en castigar las posibles entradas de capital, tecnología y gestión.

En este sentido, tras el retiro definitivo de Meliá, Iberostar y Barceló —con más de tres décadas de operaciones en el país caribeño—, la pregunta de fondo no es solo si la mayor de las Antillas pretende abrir su economía con la aprobación de 176 nuevas medidas, sino **hasta qué punto Washington puede bloquear, desalentar o encarecer cualquier apuesta** inversora en la isla.

Persecución a fuentes de ingresos

Para Luis René Fernández Tabío, economista y profesor titular de la Universidad de La Habana, la coerción sobre las compañías extranjeras y las sanciones aplicadas en los últimos tiempos demuestran que la Casa

Blanca ha estudiado detenidamente todos los detalles de la economía interna, **sus fuentes de ingresos y la participación de actores foráneos**.

En un diálogo con Sputnik, el académico recordó que las órdenes ejecutivas firmadas por el presidente Donald Trump este año parten de la declaración realizada en enero último, en la cual se catalogaba a La Habana como “una **amenaza extraordinaria para la seguridad nacional de EEUU**”, idea reiterada en el informe *Cuba. La capital del comunismo en el siglo XXI*, publicado el 20 de julio por el Departamento de Estado.

Desde entonces, “**han identificado cuáles son los puntos débiles de estas empresas, ya afectadas por la crisis**; es decir, existe un doble efecto, por un lado, la acción directa, el recrudecimiento de la política coercitiva y el riesgo de permanecer en la isla y, por otro, la disminución de las reservaciones hoteleras, los ingresos financieros y los vuelos aéreos”.

Por tanto, a juicio del experto, la decisión de muchos de estos inversionistas pasa por la coacción de Washington. En ese sentido, señala que “estas importantes cadenas ya habían resistido otras presiones”, sumado a las **consecuencias de los intentos de asfixia económica asumidos por Washington**: falta de combustible, alto déficit energético y carencia de transporte.

“Todo depende ahora de que las transformaciones anunciadas en la isla y otras decisiones en el ámbito de las leyes abran espacios, **ofrezcan confianza, fortaleza y garantía, y puedan estimular al capital extranjero** que no tema represalias ni dependa de sus vínculos con EEUU”, puntualizó Fernández Tabío.

¿Allanar el camino?

Omar Everleny Pérez, doctor en Economía por la Universidad de La Habana y asesor académico del Centro Cristiano de Reflexión y Diálogo, **afirmó en conversación con este medio que la presión de Washington** “puede llegar hasta el punto en el cual las empresas extranjeras sean capaces de aceptar las sanciones”.

“Creo que Estados Unidos ha limpiado o, dicho de otra manera, sacado de Cuba a las compañías foráneas, pues los espacios que dejan las mismas les pueden ser interesantes en el futuro a los negocios estadounidenses. Ahí están los hoteles y las condiciones, y **Trump puede quitar las sanciones sobre Sheraton o Marriott**, por ejemplo, para que inviertan en Cuba”, indicó.

En su opinión, ello “**puede ser un decreto presidencial autorizando las operaciones de esas cadenas hoteleras por un periodo determinado**; habría que ver entonces si La Habana es capaz de aceptar, es un tema bastante complejo; también podría pasar que alguna compañía pequeña del Caribe quiera negociar algún hotel en Varadero, un polo con muy buenas condiciones”.

“No sé hasta dónde llegará EEUU con esta política, pero todo tiene un límite y este es, a corto plazo, las elecciones de medio término de noviembre. **Tampoco ha resuelto el tema de Irán y tiene muchos frentes abiertos**; el más reciente es la imposición de aranceles de más de 50% a Canadá. En este contexto, no creo que Cuba sea tan significativa”, advirtió.

Aseguró que La Habana es relevante solo para un sector muy específico de Florida; el resto está más preocupado por cuestiones de la política interna. Sin embargo, **“lo que haga Washington no importa**, Cuba tenía que cambiar y lo está haciendo, y debía pasar a una economía social de mercado; esa fue la propuesta de nosotros los economistas”.

Medidas con resultados inmediatos

De acuerdo con el exdirector del Centro para el Estudio de la Economía Cubana de la Universidad de La Habana, la posibilidad real de atraer capital extranjero depende de la ejecución de las transformaciones en la mayor de las Antillas: **“No se trata de haberlas aprobado, sino de implementarlas y que den resultados”**.

Consideró, asimismo, que la puesta en marcha de la normativa económica en la nación caribeña puede determinar el crecimiento del país, la disminución de los precios y la mejora del nivel de vida de la población, esto mediante una **mayor capacidad del sector privado**. **“No veo por ahora al Estado metido en eso por el tema de las sanciones”**, añadió.

“Cuba puede hablar de apertura. Si implementa una economía de mercado, donde exista competencia, respeto a la propiedad y otros elementos, veo un cambio radical de 180 grados. **Las restricciones presentes en el pasado no pueden funcionar a partir de ahora**, si me dices que yo, como dueño de mipyme, puedo importar y exportar directamente, tienes que dejármelo hacer”, dijo.

Cerco medieval sobre la isla

Fabio Fernández, doctor en Ciencias Históricas y profesor de la Universidad de La Habana, aseguró a este medio que **“la coacción estadounidense puede llegar a los extremos más tremendos**, [por lo que] hay que tomar en cuenta que la Administración Trump-Rubio en poco más de seis meses les dobló el brazo a empresas con una plaza muy relevante en Cuba durante décadas”.

Reconoció que la cadena hotelera española Meliá y la minera canadiense Sherritt International **“tuvieron la capacidad de mantener proyección y compromiso con sus negocios en la isla y ahora han puesto los pies en polvorosa** porque la presión estadounidense ha demostrado ser feroz; puede llegar a los extremos más inauditos”.

El académico apuntó que la mayor de las Antillas sufre un “cerco medieval” donde “prácticamente no hay ningún recurso que no esté fuera de la mesa”. A su juicio, “la salida de estas empresas **pone sobre el tapete una de las debilidades estructurales del programa de las reformas de apertura** impulsadas por el Gobierno de la nación caribeña”.

En este sentido, aclaró que, si bien el programa favorece la inversión extranjera, aún se carece de prospectos para que tomen la decisión de invertir en Cuba. “**Las que ahora salen de la isla no son empresas menores, sino multinacionales que ganan muchísimo dinero** y tienen unos departamentos legales gigantes para afrontar cualquier dificultad”, dijo.

“Si no hay un mínimo *modus vivendi* que cree condiciones menos adversas para el capital extranjero **es difícil que el país pueda ser receptor de esos flujos de inversión**. Las medidas nacen limitadas por un contexto hostil a la posibilidad de que estas normativas se conviertan en realidades palpables, sobre todo en el terreno de la inversión extranjera”, remarcó.

Según el académico, existen elementos dentro de la economía cubana que pueden moverse separados de esa lógica y **ahí puede tener alguna capacidad de acción el impulso reformista**, “aunque muchos especialistas coinciden en que la recuperación económica, el salto cualitativo, viene unido obligatoriamente a un flujo de inversión potente”.

El profesor universitario opinó que “la solución estaría en que la llegada de inversiones viniera acompañada de niveles de compromiso político, estar avaladas, por ejemplo, **por países aliados del BRICS como Rusia o China**, pues, además del atractivo económico, existiría la voluntad de ayudar a Cuba; ese es uno de los pocos caminos que tiene La Habana para que alguien invierta”.