

MERCADO INMOBILIARIO EN CUBA: UNA APERTURA A MEDIAS

Emilio Morales and Joseph Scarpaci

Dos años después de haber liberado del mercado inmobiliario en la isla, como parte de las reformas que lleva a cabo el gobierno cubano para transformar su modelo económico, la realidad ha sacado a flote las debilidades y limitaciones del marco legal que limita y detiene el desarrollo de lo que pudo haber sido una reforma con una dinámica renovadora del mercado y de la economía.

En la práctica, las cinco décadas que estuvo cerrado dicho mercado hoy pesan mucho en el recién abierto sector. La falta de mecanismos financieros para estimular las ventas y financiar las hipotecas, los bajos préstamos para financiar la construcción y reparación de viviendas por parte de los bancos estatales, los bajos salarios, el bajo poder adquisitivo de la población, la escasez de un inventario de viviendas que asegure una dinámica de ventas en el mercado, así como la ausencia del sector privado como motor fundamental en el desarrollo de la estructura de la industria de la construcción en la isla en todos sus sectores, son los principales factores que están incidiendo y hacen muy difícil el desarrollo de esta industria.

Hasta el momento el mercado inmobiliario ha resultado ser más especulativo que de ventas.¹ Aun cuan-

do los anuncios de ventas de casas inundan Internet, la mayoría de los precios fijados por sus dueños están sobrevalorados y desenfocados de la realidad actual del mercado. En un contexto donde el salario anual de un cubano es aproximadamente unos 216 dólares al año no se corresponde con los 31,489 dólares que como precio promedio tienen las viviendas que se anunciaban a la venta en la isla en agosto de 2013.

Un mercado de 3.3 millones de viviendas, que anuncia en Internet más de 100,000 casas en venta y donde en los primeros ocho meses de 2012 solo se vendieron 45,000²—la mayoría en donaciones—denota que las condiciones existentes para su desarrollo lo hacen muy poco atractivo a pesar de la alta demanda y las grandes necesidades de vivienda que tiene el país. En otras palabras, el gobierno cubano hasta el momento ha desperdiciado una gran oportunidad de eliminar la burocracia, aumentar las oportunidades de empleo y aliviar los profundos problemas de la vivienda.

Las leyes actuales (Decreto-Ley 288³) prohíben adquirir una vivienda a los que hoy se presentan como los principales compradores: los cubanos que viven en el exterior y los extranjeros interesados en comprar

1. Morales, Emilio. 2013. "Mercado inmobiliario en Cuba: El boom de la especulación." *Café Fuerte*. 11 de Mayo de 2013. <http://cafeuerte.com/cuba/noticias-de-cuba/economia-y-negocios/2832-mercado-inmobiliario-en-cuba>.

2. "Cuba: 45,000 casas vendidas o donadas en ocho primeros meses de 2012." Agencia de Prensa Francesa (AFP), replicado por *El Nuevo Herald*, 28 de Septiembre del 2012. <http://www.elnuevoherald.com/2012/09/28/1309673/cuba-45000-casas-vendidas-o-donadas.html>

3. *Gaceta Oficial*. Decreto-Ley Número 288. "Modificativo de la Ley No. 65 de 23 de Diciembre de 1988, Ley General da la Vivienda, Noviembre 2011. Sitio Web: <http://www.gacetaoficial.cu/>

una propiedad en la isla. Para los principales necesitados—los cubanos que viven en la isla—la nueva reforma ha resultado ser más el levantamiento de lo que antes era una prohibición, que la introducción misma de una reforma. La cual, pretende mover un mercado con el 60% de las casas entre regular y mal estado y sin la posibilidad de emprender proyectos que permitan la construcción de nuevas viviendas.⁴ Además de mantener en un limbo laboral a miles de profesionales y técnicos de la industria que se encuentran enquistados sin producir en el sector estatal o tratando de sobrevivir emprendiendo trabajos por cuenta propia no afines con su profesión, sino a las circunstancias de sobrevivencia.

Aún con la novedad de que por primera vez en medio siglo los cubanos pueden contar con su vivienda como un activo financiero propio, la práctica está demostrando que no es suficiente. Para desarrollar este mercado en la isla urge que el gobierno profundice las leyes y permita que el sector privado participe en la industria de la producción de materiales de la construcción, en el diseño y construcción de viviendas y en la creación de instituciones financieras que aporten el capital para el financiamiento de las construcciones y las hipotecas.

Mientras tanto, si estas condiciones no cambian, el mercado mantendrá su carácter especulativo y se seguirá moviendo lentamente al ritmo de lo que puedan hacer un reducido grupo de personas con un poder adquisitivo que le permita adquirir una vivienda, o seguir dependiendo de los familiares en el exterior que aporten el capital para satisfacer las necesidades de vivienda de sus parientes en la isla.

Está en manos del gobierno cubano cambiar el rumbo del mercado inmobiliario en la isla. La reforma emprendida hace dos años atrás se encuentra a medias, el mercado espera por la verdadera liberación. El boom del mercado inmobiliario en Cuba todavía está por llegar.

El propósito de este trabajo es presentar una panorámica del mercado inmobiliario en Cuba. Empezamos con una presentación de los distintos segmentos del mercado, seguido por un análisis de la situación actual y oportunidades en el sector de viviendas. Hacemos hincapié sobre el mercado turístico norteamericano de origen cubano y no cubano porque ese mercado está creciendo vertiginosamente y está incentivando directamente las necesidades de inversión en el sector turístico. Por otra parte, el segmento de cubanos-americanos que está viajando a la isla invierte millones de dólares en el mercado negro para la compra y venta de casas. Sin embargo, las actuales disposiciones legales que rigen y regulan el sector de la vivienda en la isla constituyen un factor limitante al desarrollo del mercado inmobiliario en Cuba.

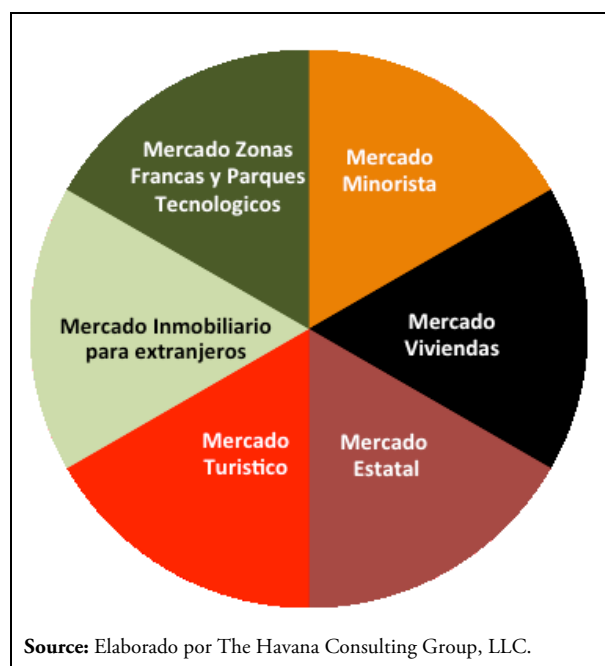
En la parte empírica de la ponencia demostramos que los altos precios que piden muchos cubanos para sus casas y apartamentos son elevados porque no toman en cuenta el costo de mantenimiento y reparación que requieren sus viviendas tanto en elementos estructurales como estéticos. Nuestra muestra de más de 1,200 casas a la venta en el mercado indica un promedio de \$31,000 por todo el país, que varía entre casi \$42,000 en Matanzas hasta \$27,000 en Holguín. Identificamos cinco perfiles de vendedores y seis perfiles de compradores en este mercado recién abierto. Concluimos que es poco probable que el mercado cubano inmobiliario prospere sin cambiar las leyes que limitan su desarrollo y permitan que el sector privado asuma un rol protagónico predominante en las inversiones y ejecuciones de los proyectos de construcción en muchos segmentos del mercado. Para realizar esto, es clave la entrada de capital externo y el crecimiento del sector privado cubano en la isla. De tal manera, el mercado inmobiliario puede empezar a resolver un montón de problemas acumulados por medio siglo.

4. “Raúl Castro amplía subsidios a personas para reparar y construir viviendas.” Agencia de Prensa Francesa (AFP). 6 de Mayo de 2013.

MERCADO INMOBILIARIO Y SUS OPORTUNIDADES

La situación actual del mercado inmobiliario presenta seis segmentos o sectores principales donde enfocar las inversiones, como se muestra en el Gráfico 1.⁵

Gráfico 1. Segmentos del mercado cubano para inversiones inmobiliarias



En las últimas dos décadas el mercado inmobiliario cubano de forma general ha tenido un desarrollo muy limitado e intermitente, concentrándose principalmente en los sectores relacionados con la recaudación de divisas convertibles, a saber: sector turístico, sector minorista, sector inmobiliario para extranjeros y el sector de Zonas Francas y Parques Industriales.

El poco desarrollo alcanzado en el mercado inmobiliario cubano se ha visto directamente afectado entre otros por dos factores fundamentales: la falta de recursos financieros y las restricciones de participación del sector privado.

Para comprender mejor la situación actual en la que se encuentra el mercado inmobiliario cubano hemos elaborado una matriz de análisis con los principales

factores que describen las actuales necesidades de inversión, la participación actual tanto del sector estatal como la del sector privado en el desarrollo del mercado inmobiliario en la isla, así como las oportunidades de inversión que se presentan en las condiciones actuales del mercado (Tabla 1).

Como se puede apreciar la participación del sector privado en cada uno de los segmentos del mercado es prácticamente nula. Solo participa en los segmentos del mercado minorista y en el mercado de viviendas, pero de forma muy discreta y limitada. En cambio la participación estatal es mayoritaria en todos los segmentos del mercado.

En la matriz también se puede observar que las oportunidades actuales de inversión son muy bajas en contradicción con la alta demanda y necesidades de cada uno de los segmentos del mercado.

SITUACIÓN ACTUAL Y OPORTUNIDADES EN EL SECTOR ESTATAL

En la base material del país, edificios de apartamentos, públicos e industriales, existe una incalculable necesidad de mantenimiento y de reposición de estructuras y equipamiento obsoleto, por su largo período de explotación y la ausencia de mantenimiento. Sin embargo, el Estado cuenta con muy pocos recursos para satisfacer esa gran demanda acumulada durante décadas.

Las inversiones en reposición y construcción de nuevas edificaciones han estado totalmente centralizadas por el Estado, el cual ha tenido otras prioridades. En la actualidad, se aprecian algunos cambios y se llevan a cabo inversiones menores en algunos ministerios e instituciones estatales a las cuales se les han asignado algún presupuesto para el mejoramiento de sus estructuras constructivas.

Recientemente, el gobierno autorizó el arriendo de las barberías y peluquerías del país, como medida para romper con la inmovilidad del sector estatal. Este ejercicio de pasar las unidades estatales a manos privadas solo lleva apenas 28 meses de explotación, y

5. Morales, Emilio, Scarpaci, Joseph L. 2011. "Memorandum: Apertura económica en Cuba. Oportunidades de negocios en el sector de la construcción." The Havana Consulting Group.

Tabla 1. Matriz de análisis de nivel de inversiones, participación del sector privado, participación del sector estatal, necesidades de inversión y oportunidades de inversión en el mercado actual inmobiliario en Cuba

Segmentos	Participación del sector estatal	Participación del sector privado	Necesidades actuales de inversión	Oportunidades actuales de inversión	Nivel de inversiones actuales
Mercado Minorista	Alta	Baja	Media	Baja	Medio
Mercado Viviendas	Baja	Muy Baja	Muy Alta	Baja	Muy bajo
Mercado Estatal	Media	No participa	Alta	Muy Baja	Muy bajo
Mercado Turístico	Media	No participa	Alta	Media-Baja	Medio
Mercado Inmobiliario para Extranjeros	Baja	No participa	Media	Muy Baja	Bajo
Mercado Zonas Francas y Parques Tecnológicos	Media	No participa	Media	Media	Medio-Bajo

Source: Elaborado por The Havana Consulting Group, LLC.

los resultados hasta el momento han sido positivos, pero de bajo alcance. Las labores de mantenimiento de esos locales corren por parte de los arrendatarios.

La reestructuración de la economía cubana y el plan de despidos de un millón de trabajadores podrían convertirse en una oportunidad para poner a disposición del sector privado muchas edificaciones que requieren de un capital de mantenimiento para sus estructuras constructivas.

Recientemente se disolvieron el Ministerio del Azúcar (MINAZ), el de la Industria Básica (MINBAS) y el de la Industria Sideromecánica (SIME). No hay que descartar que en mediano plazo, muchos inmuebles pertenecientes a estos ministerios pasen a ser explotados por el sector privado o por el sector mixto (empresas mixtas o los joint-ventures). Dicho inventario de fábricas y almacenes pudieran ser convertidos a otros usos como tiendas, museos, centros comerciales u otros fines productivos y de servicio.

SITUACIÓN ACTUAL Y OPORTUNIDADES EN EL SECTOR TURÍSTICO

Este es el mercado de mayores potencialidades en estos momentos. Las inversiones en el sector turístico se desarrollan dentro de los esquemas de Empresas Mixtas y Asociaciones Económicas. Varias empresas mixtas trabajan en proyectos de inversión en los diferentes polos turísticos del país, a saber: La Habana,

Varadero, Trinidad, Cayo Coco, Cayo Santa María, y Guardalavaca. También se trabaja en inversiones en Camagüey y Pinar del Río. Las marcas conocidas en este sector incluyen Barceló, Meliá, Iberostar y otras más.

Por regla general las inversiones en tecnologías y suministros que se llevan a cabo en el sector turístico se establecen dentro de las preferencias comerciales y técnicas del socio extranjero, pues es el que aporta el capital y la experiencia en el manejo de este tipo de proyectos.

En los últimos tres años han crecido las inversiones en el sector turístico, dando respuesta al crecimiento que ha tenido el mercado en los últimos años. Las inversiones han aumentado un 34% en el 2012 (\$603 millones de USD) en comparación con el año 2008 (\$450.3 millones).⁶

Para el cierre del 2013 se espera que hayan visitado la isla un poco más de 2.9 millones de turistas que reflejaría un aumento del 3.3% con respecto al año anterior.

La capacidad hotelera del país pasa actualmente de las 59,000 habitaciones. Solo en Varadero tienen 19,300 habitaciones, número que en los próximos cinco años se espera llegue a 27,000.⁷

Junto al crecimiento de la infraestructura turística, también se hacen inversiones en la red de aeropuertos

6. Morales, Emilio. 2013. "Cuba, la crisis en Venezuela y el fantasma del período especial," The Havana Consulting Group. 24 de Abril. http://www.thehavanaconsultinggroups.com/index.php?option=com_content&view=article&id=343:cuba-the-venezuelan-crisis-and-the-ghost-from-the-special-period&catid=47:economy&lang=es&Itemid=

7. Cifras publicadas por la Oficina Nacional de Estadísticas e Información (ONEI) en su reporte anual sobre el Turismo. Año 2012.

Tabla 2. Viajeros de Estados Unidos a Cuba, 2007–2012

Mercado USA	2007	2008	2009	2010	2011	2012
USA (de origen no cubano)	40,521	41,904	52,455	63,046	73,566	98,050
USA (cubanos-americanos)	204,178	265,042	334,999	409,562	440,284	475,936
USA (Total)	244,699	306,946	387,454	472,608	513,850	573,986

Source: Calculado por The Havana Consulting Group a partir de las estadísticas de la Oficina Nacional de Estadísticas e Información (ONEI) y fuentes propias.

del país, ampliando sus capacidades para poder satisfacer la demanda crecientes de los vuelos internacionales.

Actualmente las oportunidades de construcción de nuevas capacidades de alojamiento y desarrollo de infraestructuras extra-hoteleras (parques de diversiones, centros de recreación, centros comerciales, clubs nocturnos, restaurantes, centros de buceo, marinas, etc.) se encuentran en diferentes polos turísticos del país, especialmente en el norte de las provincias de Camagüey y Ciego de Ávila, con posibilidades de construir más de 30,000 habitaciones, estando disponibles parcelas para hoteles de 300, 400 y 500 habitaciones.⁸ No obstante, la inversión en algunos lugares como Playa Ancón, al sur de Trinidad, no ha sido fuerte a pesar de las oportunidades de construir nuevos hoteles.⁹

Por otra parte, en los últimos años las inversiones en este sector se sienten estimuladas por el levantamiento de las restricciones de viaje que autorizara el gobierno de Obama a los ciudadanos cubanos-americanos de viajar a Cuba tantas veces deseen en un año.

Como consecuencia de estas medidas Estados Unidos se consolidó en el 2012 como el segundo mercado emisor de turistas a Cuba con casi 600,000 viajeros a pesar del embargo.

El mercado norteamericano ha mostrado un ritmo de crecimiento en los últimos años tan fuerte como el

del líder Canadá, mercado que sobrepasó el millón de turistas por segundo año consecutivo.

Lo sorprendente es que los turistas que salen de suelo norteamericano han tenido un aumento significativo, tanto por parte de los cubanos-americanos, como de los turistas norteamericanos que no son de origen cubano, como se refleja en la Tabla 2.¹⁰

La explicación de este comportamiento del mercado se debe sin duda alguna, a la política de flexibilización ejecutada por el gobierno de Barack Obama desde que llegara a la Casa Blanca en el año 2009, y el regreso de la política de permitir vuelos para cubano-americanos y grupos culturales (e.g., people-to-people), los que el Presidente Bush había eliminado en el 2004. Esa liberación de los viajes de cubanos-americanos de una vez cada tres años, a tantas veces como deseen en el año, ha impactado fuertemente en el volumen de cubanos residentes en los Estados Unidos que viaja a la isla.

De igual forma, los viajes para el contacto pueblo-a-pueblo implementado por la administración norteamericana han incrementado el arribo a de los ciudadanos norteamericanos que no son de origen cubano.

Aun cuando los viajes no son con fines “turísticos,” estos dejan jugosos ingresos para las agencias involucradas, tanto para las agencias de viajes norteamericanas como para su contraparte cubana. Los paquetes más caros del mercado son los que se venden a los

8. Pérez Villanueva, Omar Everlery, Pavel Vidal Alejandro. 2012. “La inversión extranjera directa y la actualización del modelo económico cubano.” <http://www.ceec.uh.cu/sites/default/files/Omar.pdf>.

9. Scarpaci, Joseph. 2005. *Plazas and Barrios: Globalization and Heritage Tourism in the Spanish American Centros Históricos*. Tucson y Londres: University of Arizona Press; Scarpaci, Joseph, Portela, Armando, 2009. *Cuban Landscapes: Heritage, Memory and Place*. New York: Guilford Press.

10. Morales, Emilio, Scarpaci, Joseph L. 2013. “Estados Unidos se consolida como segundo emisor de turistas a Cuba.” The Havana Consulting Group. 28 de Enero. http://www.thehavanaconsultinggroups.com/index.php?option=com_content&view=article&id=340%3Athe-us-is-second-leading-country-of-tourists-in-cuba&catid=36%3Atourism-&lang=es.

viajeros anglosajones que viajan a la isla. Por ejemplo, los paquetes para estancias de 12 días para dichos viajeros oscilan entre 5,000 y 8,000 dólares por viajero.

Lo más importante es que este incremento creciente del mercado norteamericano ha compensado la caída del turismo europeo en los últimos 6 años debido a la crisis económica del continente y problemas dentro la misma Unión Europea. Los cinco mercados principales europeos emisores de turistas a Cuba (España, Italia, Francia, Reino Unido y Alemania) muestran una creciente disminución, al alcanzar una cifra de 181,237 turistas menos en el año 2011 en comparación con el año 2006.

Se espera que este año 2013 el volumen de viajes hacia Cuba de cubanos que viven en el exterior supere el medio millón de personas, en su mayoría cubanos residentes en los Estados Unidos.

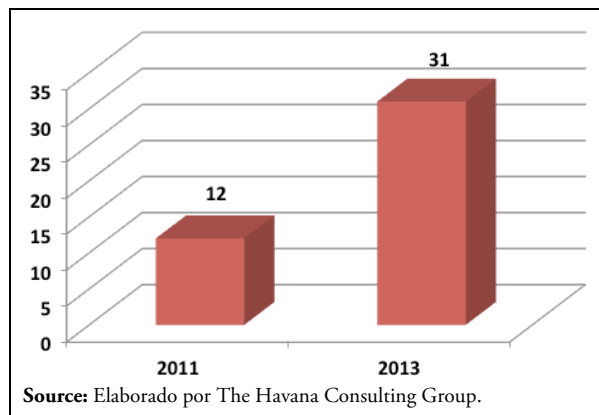
En este sentido, ya en el año 2010, 19 aeropuertos internacionales de los Estados Unidos habían sido autorizados por la OFAC para realizar vuelos a los diferentes destinos de la isla de Cuba, de ellos 8 ya ofrecían el servicio.¹¹

En el año 2012 viajaron a la isla 98,050 ciudadanos norteamericanos que no son de origen cubano. Se espera que el 2013 la cifra pudiera superar los 107,399 viajeros.

En este sentido, se observa un crecimiento del número de agencias con licencias en EE.UU. para “char-tear” vuelos a la isla. En el año 2013 el número de agencias de viajes con licencia para char-tear vuelos a Cuba alcanzó la cifra de 31 agencias, superando en un 182% las 11 agencias habilitadas para este negocio en el año 2011 (Gráfico 2).

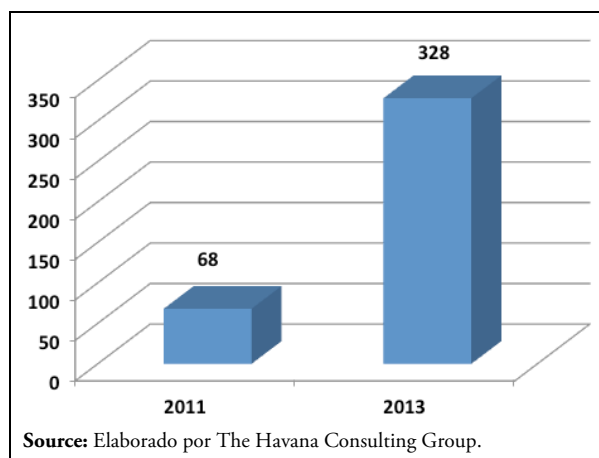
Pero las medidas liberadoras de los viajes a Cuba implementadas por el gobierno de los Estados Unidos disparó la demanda del mercado. Por lo que el crecimiento del número de agencias con licencias para vender boletos de avión a la isla no se hizo esperar.

Gráfico 2. Evolución del mercado de las agencias que char-tean vuelos a Cuba. Período 2011–2013



En el año 2013 el número de agencias de viajes en los Estados Unidos que vende pasajes a Cuba alcanzó la cifra de 328 para un incremento del 382% en comparación con el año 2011, en el cual operaron 68 agencias, como se puede observar en el Gráfico 3.

Gráfico 3. Evolución del mercado de las agencias de venta de pasajes a Cuba. Período 2011–2013



Actualmente vuelan a Cuba desde los Estados Unidos seis 6 líneas aéreas y lo hacen a siete destinos diferentes dentro del país. El crecimiento de los vuelos de territorio norteamericano ha crecido tanto en los últi-

11. Morales, Emilio, Scarpaci, Joseph L. 2012. “Estados Unidos fue el segundo emisor de turismo a Cuba en el 2011.” The Havana Consulting Group. 11 de Febrero. http://www.thehavanaconsultinggroups.com/index.php?option=com_content&view=article&id=317%3Athe-usa-is-the-second-largest-source-of-tourism-in-cuba&catid=36%3Atourism-&lang=es

mos años que Miami se ha convertido en la actualidad en la ciudad de donde más vuelos parten a la isla, superando individualmente por separado a las ciudades canadienses de Montreal y Toronto, las cuales desde hace casi dos décadas han sido las ciudades que más vuelos han enviado a Cuba anualmente.¹²

El turismo norteamericano hacia la isla ha sido prohibido por medio siglo. Sin embargo, las autoridades cubanas comienzan a dar los pasos para crear la infraestructura necesaria que les permita en un principio asimilar 2 millones de turistas norteamericanos anuales, una vez que sean levantadas las restricciones que hoy lo prohíben. Para ello, tienen en cartera para presentarles a los inversionistas extranjeros 16 proyectos para la construcción de resorts con campos de golf, marinas, condominios y demás facilidades.

SITUACIÓN ACTUAL Y OPORTUNIDADES EN EL SECTOR DE VIVIENDAS

De todos los segmentos, este es el que presenta menor cantidad de inversiones, a pesar de ser el mercado más grande. La falta de viviendas o su deterioro, la falta de mantenimiento—agudizados por el clima húmedo y el paso de los ciclones—es uno de los problemas más severos de Cuba. Las políticas aplicadas por el estado han tenido efectos adversos: (a) la construcción de viviendas está primordialmente a cargo del Estado y cuando se ha permitido la edificación por particulares, estos han tenido recursos magros; (b) los propietarios de viviendas han enfrentado serios obstáculos para la compra de materiales de construcción, muy escasos, además, por largos períodos, por lo que no han podido mantenerlas; (c) no se permite hipotecar las casas o usarlas como garantía colateral para préstamos destinados a su reparación; (d) la agencia estatal centralizada encargada del mantenimiento de las viviendas es muy ineficiente; y (e) se prohíbe la compraventa de casas y apartamentos que

solo pueden permutarse mediante un proceso burocrático, engorroso y corrupto. El resultado de estas políticas ha sido un creciente déficit de viviendas, porque el número construido ha sido inferior al de las derrumbadas por falta de mantenimiento, más el crecimiento de la población y la destrucción o graves daños causados por huracanes.¹³

El programa de construcción de viviendas que actualmente controla y administra el estado se limita a la reposición de aquellas generadas por las pérdidas ocasionadas por los desastres meteorológicas y está totalmente paralizado en cuanto a edificios altos y de mediana altura. Según nuestra búsqueda por fuentes cubanas, parece que en este sector actualmente no existe inversión extranjera.

Sin embargo, existe un mercado negro que mueve millones de dólares en transacciones de compra venta de casas. El soporte financiero de este mercado es sustentado por la diáspora cubana, principalmente los que viven en los Estados Unidos.

Cuando hace un año y medio el gobierno cubano destapó la caja de pandora del inmobiliario cubano después de más de medio siglo de prohibiciones, muchos expertos y especialistas pensaron que iba a ocurrir un boom inmobiliario en la isla. Sin embargo, el desarrollo de este joven y atípico mercado ha resultado ser más un boom especulativo que de ventas.

Según el mismo Presidente Raúl Castro, en Cuba existen alrededor de 3.3 millones de viviendas, de las cuales el 60% se encuentran en mal estado.¹⁴ El déficit actual de la vivienda en la isla alcanza la cifra de un poco más de 700,000 viviendas.¹⁵ Entonces estaríamos hablando de una necesidad de construcción de 1,300,000 viviendas. Por otra parte, el poder adquisitivo promedio de un cubano que depende del salario que paga el estado, ronda los 20 CUC mensuales.

12. Morales, Emilio. 2013. "Estudio de mercado para el monitoreo de los vuelos a Cuba desde Estados Unidos." The Havana Consulting Group, 14 de Julio.

13. Mesa-Lago, Carmelo. 2010. "Cincuenta años de servicios sociales en Cuba." *Revista Temas* no. 64: 45–56, Octubre-Diciembre. <http://www.mesa-lago.com/Temas%20Servicios%20Sociales%20digital-10.pdf>.

14. "Raúl Castro amplía subsidios," op.cit.

15. "Cuba espera que particulares construyan 23.000 casas." Periódico *El Mundo*. 22 de Diciembre de 2011. <http://www.elmundo.es/elmundo/2011/12/22/suvienda/1324543161.html>.

A priori, es fácil comprender que poder desarrollar un mercado inmobiliario con estas características tan poco atractivas, es una utopía tan grande que comparte tendencias con la zafra de los 10 millones. Sin embargo, por primera vez en 50 años los cubanos sienten que pueden disponer al fin de un activo financiero: su propia vivienda.

La posibilidad de poder vender una casa y poder poner el precio deseado ha desatado una epidemia de anuncios en Internet. Al punto, que más de 100,000 casas se anuncian en diversos sitios. Notable destacar que a pesar de que el acceso a la red es solo permitido a algunas instituciones del estado y no a la población—hasta hace unas semanas atrás, cuando el gobierno anunció la apertura de 128 puntos en la isla para acceder a Internet con unas tarifas muy altas—los cubanos se las ingenian para hacer publicidad. La cual, ha permanecido vedada en los medios masivos de comunicación de la isla por más de cinco décadas.

Lo que más llama la atención es que la mayoría de los anunciantes carecen de los conocimientos básicos para poder evaluar su vivienda y establecer un precio acorde con las condiciones de la misma.

Es evidente que en el mercado no existe una institución que provea una herramienta o establezca un patrón que permita orientar a los vendedores en como fijar un precio adecuado a la vivienda, según sus características. Es por ello, que los precios que se anuncian en la mayoría de los casos son extremadamente altos y poco atractivos.

¿Cuál es la génesis de la actividad del fenómeno mercado inmobiliario?

En primer lugar, debemos señalar que la apertura inmobiliaria iniciada por el estado cubano hace casi dos años, ha resultado ser muy conservadora y limitada.

Cualquier persona solo puede ser dueño de una sola vivienda y tiene la posibilidad de tener una segunda solo en zona de playa. Los principales grupos de compradores potenciales con mayor poder adquisitivo—cubanos que viven en el exterior y extranjeros interesados en comprar en la isla—no pueden comprar una vivienda en la isla, según establece la nueva ley.

Por otra parte, es un mercado que necesita educarse en el tema de la compra-venta de casas. El desconocimiento general que existe en la población cubana de lo que significa darle mantenimiento a una vivienda influye mucho a la hora de fijar el precio de una casa.

El poder adquisitivo tan bajo de la población, sostenido durante un poco más de cinco décadas, ha convertido a ciudades enteras no solo en verdaderas ruinas, sino en una especie de ignorancia masiva de lo que significa mantener óptima y presentable una vivienda desde el punto de vista constructivo y estético.

Al mismo tiempo, las grandes necesidades materiales de todo orden acumuladas durante tantos años se convierten en un deseo desesperado de obtener una suma grande de dinero de forma legal y rápida. Este factor psicológico generalizado ha llevado a que el mercado inmobiliario se convierta en un mercado muy especulativo.

Muchas personas fijan un precio sin tener en cuenta que su casa requiere de una reparación capital que cuesta en muchas ocasiones más del 50% del valor que ellos están fijando como precio de venta. Por ejemplo, una casa en el municipio habanero de 10 de Octubre, de 4 cuartos y 2 baños, que tiene un precio de 60,000 CUC puede requerir una reparación de 30,000 CUC. Esto significa que la persona que compra tendría que desembolsar 90,000 CUC para tener una propiedad en condiciones óptimas.¹⁶ Probablemente, siguiendo con este mismo ejemplo, el valor real de esta vivienda sea de unos 30,000 CUC, por lo que el precio fijado en principio está inflado un 50%.

Sin lugar a dudas, una de los mayores retos de este naciente mercado es la reeducación inmobiliaria que requiere la población. Pero de eso se encargará la dinámica del propio mercado—los precios irán poco a poco ajustándose a las condiciones reales del mercado. Todo es cuestión de tiempo.

Un estudio recientemente realizado por nuestra compañía, The Havana Consulting Group (THCG), nos permitió conocer el alto precio promedio que tiene el nuevo mercado inmobiliario cubano en contraste con el poder adquisitivo tan bajo de la población. La

16. Morales. "Mercado inmobiliario en Cuba," op.cit.

muestra aleatoria seleccionada fue de 1,227 viviendas y abarcó 8 de las 15 provincias del país.

Como se puede apreciar en la Tabla 3, el precio promedio de la muestra total a nivel nacional alcanzó la cifra de 31,489 CUC. Una cifra muy alta en contraposición con el bajo poder adquisitivo que tienen los trabajadores estatales cubanos a partir de los salarios actuales que paga el estado, los cuales alcanzan la cifra promedio de 450 CUP, unos 18 CUC al mes.

Tabla 3. Precio promedio de las viviendas a la venta en el mercado inmobiliario a nivel provincial, Mayo 2013

Provincia	Precio Promedio (CUC)	N
La Habana	38,849	763
Artemisa	23,449	57
Camagüey	28,954	133
Villa Clara	21,464	64
Matanzas	41,752	103
Sancti Spíritus	32,000	8
Cienfuegos	37,950	50
Holguín	27,495	49
Total	31,489	1,227

Note: N es el número de viviendas de la muestra.

Source: The Havana Consulting Group.

En el caso de la provincia La Habana (Tabla 4), donde se concentra el mayor poder adquisitivo de la población, podemos apreciar que en algunos municipios el precio promedio pasa los 50,000 CUC, como son los casos de los municipios Playa y Plaza, los cuales alcanzan las cifras de 59,191 y 52,050 CUC respectivamente, siendo los precios más altos del país.

¿Quiénes son los que venden y los que compran actualmente?

Un año después de habilitada la medida de permitir la venta de casas se reportó la venta de alrededor de 45,000 casas; muchas de ellas fueron donaciones. En la investigación se realizaron entrevistas de profundidad a 4 corredores de permutas (*permuteros*) y 8 entrevistas a personas que vivieron el proceso de vender sus viviendas. Las entrevistas se realizaron entre los meses de abril y junio del 2013. Dichas entrevistas

Tabla 4. Precio promedio de las viviendas a la venta en el mercado inmobiliario a nivel municipal en la provincia de la Habana, Mayo 2013

Municipios de la Provincia de la Habana	Precio Promedio (CUC)	N
Playa	59,191	64
Plaza	52,050	171
10 de Octubre	29,218	66
Boyeros	36,985	149
Cerro	30,162	122
La Lisa	26,609	49
Habana Vieja	25,189	43
Habana del Este	37,845	89
Arroyo Naranjo	34,556	10
Total		763

Note: N es el número de viviendas de la muestra.

Source: The Havana Consulting Group.

permitieron identificar varios perfiles de vendedores y compradores según sus necesidades.

Los perfiles de vendedores encontrados según sus necesidades fueron:

1. Personas que emigran del país, y ahora tienen la posibilidad de vender su casa, emigrar con algún capital y poder comenzar desde cero en el destino con mejores condiciones.
2. Personas que han entrado en el negocio de la compra venta de casas y han encontrado en este mercado naciente un nicho para hacer negocios. Compran, reparan y después venden.
3. Personas que tienen una vivienda grande y requieren obtener un capital que les permita vivir más holgadamente unos años, sacrificando su vivienda actual por una más pequeña y con menos confort.
4. Personas que cuentan con una vivienda grande y en malas condiciones y no cuentan con capital para repararla, y prefieren vender su casa y coger algún capital que les permita comprar una casa más pequeña en mejores condiciones constructivas y disfrutar de un capital que les permita cubrir las necesidades materiales que no han podido satisfacer por muchos años.

5. Personas que requieren el capital para abrir un negocio privado y no cuentan con otra fuente de financiamiento.

En el caso de los compradores se identificaron los siguientes perfiles:

1. Personas con familiares en el exterior con capital para invertir en un negocio.
2. Cubanos que viven en el exterior que quieren invertir capital en bienes raíces pensando en el futuro de la isla en los próximos 10–15 años.
3. Personas que tienen familiares en el exterior que están dispuestos a ayudarlos para resolver el problema que tienen de poder obtener una vivienda.
4. Cubanos que viajan al exterior a cumplir misiones de trabajo y que regresan con capital que les permite resolver el problema de adquirir una vivienda (deportistas, trabajadores de la salud, artistas, diplomáticos, etc.).
5. Cubanos residentes en el exterior que quieren invertir en negocios en la isla junto a un familiar o un amigo.
6. Extranjeros que quieren invertir en un negocio de restaurante o renta de casas para turistas, comprar una casa para tener un lugar de descanso cuando viajen a la isla, o sencillamente invertir en el sector de bienes raíces pensando en una Cuba post-Castro.

Financiamiento escaso

Por otra parte, en aras de mitigar un poco las necesidades de mantenimiento y reparación de viviendas acumuladas durante muchos años y empeoradas cada vez más por el paso de ciclones y huracanes, el gobierno autorizó a más de 1,000 comercios a vender libremente materiales de construcción a particulares, en un intento por eliminar las irregularidades y los subsidios en el sector.¹⁷

En este sentido, el gobierno cubano también expresó recientemente que estaba estudiando la posibilidad de que para el caso de la construcción de una vivienda, el Estado podría financiar espacios básicos de 25

metros cuadrados por un valor que no exceda los 80,000 pesos cubanos (unos 3,333 dólares). Mientras que para “acciones de conservación menores” el subsidio incluiría un monto de hasta 5,000 pesos cubanos (208 dólares) y para otros trabajos de “mayor complejidad” la cifra se incrementaría hasta 10,000 pesos cubanos (417 dólares).¹⁸

Como se puede apreciar, el valor de los préstamos que pretende otorgar el gobierno es casi 10 veces menor que el precio promedio de las viviendas que actualmente se ofertan en el mercado. Con esa diferencia es muy difícil estimular el mercado.

SITUACIÓN ACTUAL Y OPORTUNIDADES EN EL SECTOR INMOBILIARIO PARA RESIDENTES EXTRANJEROS.

En el sector inmobiliario para extranjeros se observa un despertar en las inversiones después de un letargo de casi 10 años, cuando tuvieron un boom en la década de los 1990 y fueron paralizadas por el gobierno de Fidel Castro a comienzo de los 2000.

La apertura anunciada por el gobierno cubano hace unos meses contempla descongelar este sector que presenta grandes potencialidades.

En un esfuerzo por impulsar la inversión extranjera en el turismo, el Consejo de Estado en agosto del 2011 publicó un decreto que establece un marco jurídico para la construcción de viviendas por los inversionistas extranjeros y otorga concesiones de tierras del Estado hasta 99 años. Para ello, aprobaron una ley que permitirá a extranjeros poseer “derechos de superficie” a “perpetuidad.”

En este sentido ya existe un ambicioso plan de 16 proyectos de complejos residenciales que incluyen campos de golf, marinas, y demás comodidades que se ejecutarán en diferentes lugares de la isla.

Uno de estos proyectos correrá a cargo de la empresa canadiense Standing Feather International (SFI), la cual hará una inversión de 450 millones de dólares. Dicho proyecto contemplará que las propiedades re-

17. “Cuba extiende venta libre de materiales de construcción.” Associated Press. 23 de Mayo de 2011. <http://es-us.finanzas.yahoo.com/noticias/Cuba-extiende-venta-libre-aplt-2414035646.html>.

18. “Raúl Castro amplía subsidios,” op.cit.

sidenciales se venderán con el derecho de los propietarios a poseerlas en perpetuidad. A los habitantes del complejo se les permitirá importar sus vehículos y se les emitirá una visa de “Residente Inmobiliario” que autorizará una residencia de largo plazo para los extranjeros.

Al mismo tiempo, la firma española La Playa Golf & Resorts S.L. planea construir un complejo centrado alrededor de siete campos de golf. El proyecto a construir es un complejo mixto de 4,000 hectáreas, el cual incluiría apartamentos, villas, casas, tres hoteles, una academia de golf, un puerto deportivo, un club de pesca deportiva y un centro de equitación.¹⁹ El proyecto se nombra “Guanahacabibes Golf Marina Resort” y sería el más grande de la isla. Va a estar situado en el Parque Nacional de Guanahacabibes, una reserva de la Biosfera del mundo denominado por la UNESCO, situado en el estrecho de Yucatán frente a Cancún.²⁰

Otros proyectos similares ya se comienzan a ejecutar en los polos turísticos de Guardalavaca, situado en la provincia de Holguín, y en Varadero, en la provincia de Matanzas.

SITUACIÓN ACTUAL DEL SECTOR MINORISTA

En la actualidad el mercado minorista presenta un nivel aceptable de inversiones. Dicho mercado opera solo en moneda convertible y es sustentado en un 80% por los envíos de remesas a la isla. Las compañías CIMEX, TRD Caribe, Caracol, Palmares, Gaviota y Habaguanex son las que mayor presencia tienen en la red minorista dolarizada. Este mercado ha tenido un crecimiento constante desde que se hiciera la apertura en el año 1993. Su crecimiento ha ido al mismo ritmo prácticamente que han crecido los en-

víos de remesas a la isla, las cuales hoy constituyen unos de los pilares más fuertes de la economía cubana.

Otro estudio realizado por THCG recientemente, determinó que en el año 2012 las remesas en efectivo alcanzaron la cifra record de 2,605.12 millones de dólares, para un incremento de casi un 14% en comparación con el año anterior, cuando llegaron a 2,294.54 millones de dólares.²¹

La marcada tendencia al alza en las remesas de dinero ha sido también un denominador común en los envíos de bienes (electrodomésticos, ropa y artículos de consumo, entre otros) que hacen los cubanos en el exterior a sus familiares o amigos en la isla. La ayuda en este rubro alcanzó \$2,500 millones en el 2012, de acuerdo con el análisis. Ambas categorías (dinero y bienes) superaron en conjunto \$5,105 millones. O sea, las remesas dejaron atrás a la poderosa industria azucarera (\$391 millones)—la cual para 1993 entraba en su fase de mayor desastre, del cual todavía está en declive—superan en volumen y en rendimiento al turismo (\$2,613 millones), dan más dinero que la exportación de níquel (\$1,413 millones) y los medicamentos producidos por la industria biotecnológica cubana (\$500 millones).²²

Las inversiones que se realizan en este sector abarcan todos los territorios de la isla. Desde que se despenalizó la tenencia de dólares en el año 1993 hasta la fecha se han creado más de 5,000 tiendas y más de 2,000 restaurantes y centros de recreación. Dicho mercado muestra una tendencia creciente para los próximos cinco años.²³

Por tanto, las oportunidades de inversiones en este segmento son reales y con una tendencia al crecimiento, dado que es un mercado muy dinámico y de constante crecimiento.

19. “Spanish company announces mega golf resort project.” Cubastandard.com, 21 de Abril de 2011. <http://www.cubastandard.com/2011/04/21/spanish-company-announces-mega-golf-resort-project/>.

20. Según las características y usos aceptables por la UNESCO son actividades turísticas dentro de la Biósfera Península de Guanahacabibes. <http://www.unesco.org/mabdb/br/brdir/directory/biores.asp?mode=all&code=CUB+03>, revisado el 19 de Julio de 2013.

21. Morales, Emilio, Scarpaci, Joseph L. 2013. “Remesas a Cuba: el motor más potente de la economía cubana.” The Havana Consulting Group. 11 de Junio. http://www.thehavanaconsultinggroups.com/index.php?option=com_content&view=article&id=345%3Aremittances-drive-the-cuban-economy&catid=48%3Aremittances&lang=es.

22. Chávez, Juan Carlos. 2013. “Las remesas son el motor de la economía cubana.” *El Nuevo Herald*. 23 de Junio. <http://www.elnuevoherald.com/2013/06/13/v-print/1498369/las-remesas-son-el-motor-de-la.html>.

SITUACIÓN ACTUAL Y OPORTUNIDADES EN EL SECTOR DE ZONAS FRANCAS Y ZONAS ESPECIALES DE DESARROLLO TECNOLÓGICO

Este sector en la actualidad tiene un nivel de inversiones medio-bajo. Sin embargo, ha pasado a ser una de las prioridades del gobierno en su plan de atraer inversiones extranjeras que permitan el desarrollo tecnológico e industrial del país.

En estos momentos se estudian las bases sobre las cuales se crearán las Zonas Especiales de Desarrollo, con el propósito de no solo atraer capital extranjero, sino alta tecnología y mercados para promover las exportaciones.

El primero de estos proyectos ya está en ejecución y se encuentra enclavado en el puerto del Mariel. La terminal portuaria que se construye contará inicialmente con 700 metros de manga. La misma tiene una ubicación ideal para manejar cargas de los Estados Unidos si se levantara finalmente el embargo comercial de Washington. Además va a recibir las exportaciones de alimentos estadounidenses que llegan a la isla en virtud de una enmienda del año 2000 que flexibiliza las restricciones de venta de este tipo de productos a La Habana. Cuando el proyecto se complete en el 2022, esta Zona Especial del Mariel contará no solo con facilidades para el desarrollo y la exploración de petróleo en aguas profundas cubanas, sino que además incluirá una terminal de contenedores y condiciones para la carga de mercancías y alimentos. También contará con una Zona Especial de Desarrollo Económico para la industria ligera y de almacenamiento. Brasil se ha comprometido hasta la fecha con una inversión de US\$800 millones para la construcción del puerto, que actualmente se ejecuta con la colaboración del grupo Odebrecht, la firma más grande de construcción e ingeniería del país sudamericano.

La Bahía del Mariel es una de las mejores de Cuba. La misma se encuentra situada en la costa norte de la

isla a 45 km de la capital. Este puerto estará destinado a sustituir al de La Habana. Las inversiones incluyen incrementar la profundidad del puerto para permitir la entrada de barcos de gran porte y calado para la transportación. En el puerto de Mariel podrían acceder buques de unos 15 metros de calado, en comparación con los barcos de 11 metros de calado que pueden arribar a la bahía de La Habana. La compañía PSA International de Singapur firmó un contrato para administrar la terminal de contenedores que comenzará a operar en el 2014 cuando buques más grandes puedan comenzar a cruzar el Canal de Panamá.²⁴ La nueva terminal tendrá una capacidad inicial de 850,000 a 1 millón de contenedores, en comparación con los 350,000 que actualmente posee la terminal portuaria de La Habana.

Los planes para el cierre de todas las operaciones del puerto de La Habana y una refinería de petróleo están destinados a convertir la Bahía de la Habana en un área de recreación turística, por contar con excelentes edificaciones con vista al mar, lugar destinado a atraer más inversiones al sector turístico e inmobiliario que extendería y complementarían los espacios de atracción que actualmente tiene el Casco Histórico de La Habana.

CONCLUSIONES

Como se puede apreciar el mercado inmobiliario en Cuba requiere de la creación de condiciones claves para su desarrollo. En medio siglo todos los segmentos han estado manejados por el sector estatal, salvo un grupo de inversiones realizadas en el sector turístico que comenzaron a realizarse desde la década de los 90 y que continúan hasta nuestros días. Dichas inversiones han sido ejecutadas por empresas de capital mixto donde ha primado la inversión de capital y la gerencia de los proyectos por parte de los socios extranjeros, y la mano de obra ha sido aportada por la parte cubana.

23. Morales, Emilio, Scarpaci, Joseph L. 2011. *Marketing without Advertising. Brand Preference and Consumer Choice in Cuba*. Routledge Press, 26–36.

24. “PSA de Singapur administrará mayor puerto de contenedores en Cuba.” Reuters. 9 de Julio de 2011. http://www.thehavanaconsultinggroups.com/index.php?option=com_content&view=article&id=213%3Asingapore-firm-to-manage-cuban-container-terminal&catid=42%3Abusiness-&Itemid=57&lang=es.

El mercado cubano inmobiliario requiere de dos premisas fundamentales: modificar las leyes que limitan su desarrollo y permitir que el sector privado tome un rol protagónico predominante en las inversiones y ejecuciones de los proyectos de construcción en todos los segmentos del mercado. Para ello, es imprescindible la entrada de capital externo y el desarrollo del sector privado nacional. Con esta combinación de actores se puede avanzar rápido en un mercado con muchos problemas y necesidades acumulados por más de 50 años.

Uno de los principales beneficios que podría traer esta estrategia es resolver parte del problema del desempleo y el desmontaje de la burocracia estatal. También, se resolvería de forma más rápida el problema de la vivienda y se desarrollaría al mismo tiempo una industria nacional privada productora de materiales de construcción. El país entraría en una dinámica de desarrollo donde el emprendimiento y la competitividad irían imponiendo una nueva cultura de trabajo en el país, arrastrando a otros sectores de la economía a ir por el mismo camino.

Miles de profesionales estarían produciendo riqueza en contraste con la actualidad de hoy donde se encuentran varados en la burocracia estatal. Miles de arquitectos, ingenieros civiles, ingenieros eléctricos, técnicos de la construcción, albañiles, plomeros, electricistas, camioneros, pintores y demás trabajadores del ramo estarían trabajando produciendo riquezas, con mejores salarios y en un ambiente empresarial privado y muy competitivo

Otra de las condiciones imprescindibles es la necesidad urgente de construir nuevas viviendas y habilitar rápidamente en el mercado la disponibilidad de éstas para la renta o la compra. En otras palabras, si Juan vende su vivienda, Juan requiere de comprar o rentar otra donde seguir viviendo. En Cuba actualmente no existe una oferta para rentar apartamentos o casas en caso que una persona venda su vivienda. Todo queda en el ya conocido cambalache de las permutas.

Otro factor de mucho peso sería la participación en el mercado de entidades financieras privadas que permiten el financiamiento de las hipotecas de las ventas de las casas. En la actualidad eso no existe en el país; en el nuevo mercado inmobiliario cubano el pago es 100% al contado y sin ningún financiamiento. Ningún mercado inmobiliario del planeta se puede desarrollar sin un soporte financiero que permita financiar las hipotecas de las casas. No existe ningún mercado en el mundo donde todos los pagos se hagan al contado.

Viendo estas grandes lagunas que presenta el mercado inmobiliario cubano, no es difícil predecir que el boom de ventas demorará algunos años, al menos hasta que estas elementales condiciones sean creadas. Si el gobierno cubano logra introducir estas premisas en el corto plazo, entonces el mercado inmobiliario cambiaría 180 grados y su atractivo tomaría dimensiones nunca vistas en medio siglo. De lo contrario, si continúa aferrado a las prácticas económicas fracasadas y obsoletas, el resultado va a ser el mismo que ha tenido en cinco décadas de experimento: un desastre.