

Economía y sociedad: los retos del modelo económico

Alfredo González Gutiérrez

Economista. Instituto Nacional de Investigaciones Económicas.

A partir de sus dos grandes objetivos de lograr el desarrollo económico, y construir una sociedad más equitativa y solidaria, el modelo económico-social imperante en Cuba hasta finales de los años 80, apoyado en las favorables relaciones con el campo socialista, logró dar amplia respuesta a ambos propósitos.¹

Entre 1959 y 1989 el crecimiento promedio anual de la economía cubana fue de un 3,1%, que se compara favorablemente con el de otros países de la región. Cuba, además, llegó a constituir una de las sociedades más equitativas en el mundo, con una relación entre la población con el 20% del ingreso per cápita más alto respecto al 20% más bajo, menor de 4 veces.² De modo comparativo, téngase en cuenta que la proporción correspondiente para América Latina es de más de 19 veces.³

Sin embargo, en los años 90 este modelo económico, de altos logros en lo social y relativamente protegido de las distorsiones negativas a que estaban sometidas otras sociedades del Tercer mundo, comenzó a experimentar profundas modificaciones.

Como el Humpty-Dumpty caído del muro, ya no podría ser recompuesto, pues las condiciones históricas

que lo habían hecho posible no volverían a repetirse. Se iniciaba una etapa inédita, cuya determinante histórica era la renovación, y a la par, la preservación de un modo de concebir la economía y la sociedad.

El propósito del presente trabajo es examinar algunos de los retos y dilemas que enfrenta el país en el ámbito de la economía, y en especial, de lo que podemos denominar el modelo económico;⁴ así como explorar las relaciones entre economía y sociedad para algunos de los aspectos de mayor significación.

Modelos económicos socialistas

Al igual que en el capitalismo, en el socialismo existen diversas modalidades de funcionamiento. Hoy día es común contrastar al capitalismo europeo con el más agresivo capitalismo norteamericano; también en el socialismo se han presentado variantes de modelos económicos.

Durante mucho tiempo, el socialismo estuvo identificado con el modelo de planificación basado en la elaboración de balances materiales, con un carácter

centralizado. Hasta inicios de los años 60 este modelo fue altamente exitoso, pues permitió un rápido proceso de industrialización con altas tasas de crecimiento económico, con frecuencia superiores a un 10% anual. El socialismo y la planificación se mostraron ante los países recién liberados del colonialismo como la vía más promisoría para lograr el acceso al desarrollo en un plazo históricamente más corto.

En tanto se requirieron grandes cambios estructurales y existieron recursos no utilizados para la elevación de la tasa de acumulación, la extensión de la industrialización, la incorporación de nuevas tierras y territorios, y el traslado de grandes masas campesinas a las ciudades para ser ocupadas en empleos de mayor productividad, los métodos de la planificación material centralizada permitieron importantes transformaciones y grandes crecimientos.

Sin embargo, a partir de los años 60 comienzan a agotarse de forma progresiva para los distintos países los recursos extensivos, y se hace necesario pasar a una forma más intensiva de reproducción. Una parte cada vez mayor del crecimiento tenía que estar dada por la elevación de la eficiencia en el uso de los recursos.

Desde ese momento empiezan a reducirse las tasas de crecimiento. Las limitaciones del modelo —desde el punto de vista de la eficiencia en el uso de los recursos y de la incorporación del desarrollo científico-tecnológico— se fueron haciendo más evidentes; se abrió una etapa de discusiones y de búsqueda de soluciones. Este proceso de perfeccionamiento del modelo económico socialista tuvo lugar en distintas direcciones principales de la economía, tales como la del perfeccionamiento científico de la planificación, la movilización política de las masas en la solución de las tareas económicas, y las transformaciones asociadas a la incorporación —en mayor o menor medida— de las relaciones monetario-mercantiles a la planificación y funcionamiento de la economía.

En la determinación del modelo económico siempre fueron preocupaciones centrales alcanzar un nivel de crecimiento y eficiencia acorde a las tareas económicas enfrentadas por cada país, así como lograr un modo de funcionamiento económico que propiciara la equidad y las transformaciones de la conciencia asociadas al logro de una sociedad socialista.

En un principio, fue opinión generalizada que la propiedad social sobre los medios de producción y los instrumentos de la planificación eran tan poderosos, que no existirían dificultades para llevar a cabo la transformación socialista de la conciencia y, a la par, alcanzar altas tasas de crecimiento económico, lo cual pareció ser confirmado por la práctica durante las primeras décadas de implantación del socialismo. Después se fue constatando que las dificultades para

sostener altas tasas de crecimiento, en las condiciones prevalecientes a partir de los años 70, eran superiores a las previstas. Desde otro ángulo, también se fue evidenciando que la simple acumulación de beneficios económicos no bastaría para lograr una sociedad más solidaria y operar los cambios necesarios en la conciencia social.

Asimismo, pudo apreciarse la existencia de una interrelación entre la incorporación de las relaciones monetario-mercantiles —en definitiva, la corriente principal en cuanto al perfeccionamiento de los modelos económicos socialistas— y diversos aspectos asociados a la equidad y el desarrollo de una conciencia socialista. Tal pareciera que en una serie de aspectos existiera una correlación negativa entre uno y otro objetivo.

Una serie de circunstancias externas agravaron las dificultades que tuvieron que enfrentar los países socialistas: el auge de los países capitalistas industrializados en el período de la posguerra, la aceleración de la revolución científico-técnica —y en especial, de la informática, esfera en la cual se produjo un gran atraso relativo—; la crisis del esquema de especialización del CAME, basado en el suministro de energía y materias primas baratas por parte de la Unión Soviética; y sobre todo, el recrudescimiento de la carrera armamentista, que detractó una proporción significativa de recursos a la economía.

La crisis que derivó en la pérdida del poder político en la Unión Soviética y los países socialistas de Europa, dejó trunco el proceso de perfeccionamiento del modelo económico socialista en esos países; sin embargo, el mismo fue continuado, bajo nuevas condiciones y con notable éxito, en China y Viet Nam.

El modelo económico en Cuba

Estas búsquedas y perfeccionamientos del modelo económico socialista tuvieron también su reflejo en Cuba. A partir de 1962, se instituye la planificación centralizada, con el antecedente de las grandes nacionalizaciones de 1960, que pasó a manos del Estado el grueso de los medios de producción del país y crearon el prerequisite y necesidad de la misma. El modelo implantado respondía al esquema existente en la Unión Soviética y los países socialistas europeos de planificación centralizada, basada en los balances materiales.

Este modelo experimentó diversas modificaciones en el decursar del tiempo. Una primera discusión sobre su naturaleza tuvo lugar en 1964, en la cual participó Ernesto Guevara junto a otros dirigentes y especialistas. El debate estuvo centrado, fundamentalmente, en el tema de la gestión empresarial, aunque tenía

implicaciones de mayor alcance. A juicio del Che, los sistemas de contabilidad, costo, finanzas y organizativos de los grandes monopolios norteamericanos radicados en Cuba, eran más avanzados que los empleados en aquel entonces en los países socialistas. Estos mecanismos permitían a los dueños —situados en Filadelfia, Nueva York u otra ciudad—, dirigir actividades complejas a través de terceros, de forma relativamente sencilla y altamente eficaz. Nada más lógico, entonces, que sustituir la propiedad extranjera por la propiedad social de todo el pueblo, manteniendo en todo lo posible los sistemas más modernos de dirección económica. En este enfoque, los gastos e ingresos de las empresas se controlaban por un presupuesto; de ahí su denominación de sistema presupuestario.

El sistema presupuestario tenía la ventaja adicional de que los fondos financieros temporalmente ociosos en una empresa, podían ser utilizados en otra, algo especialmente favorable en actividades cíclicas como la producción azucarera.

A esta tesis se enfrentaba la concepción de la autogestión económica, que planteaba un cierto grado de autonomía para las empresas. Estas debían cumplir las metas centralmente asignadas y cubrir sus gastos con sus ingresos. Con ese mecanismo más descentralizado, se aspiraba a una mayor iniciativa empresarial y suplir las rigideces que podían estar presentes en la planificación centralizada.

En la concepción del Che, la utilización del mercado para reconocer el resultado social de la producción de la empresa era innecesaria, pues confiaba en que la planificación centralizada podría dar respuesta a una coordinación eficaz de todas las producciones y recursos productivos. Por otra parte, ya en aquel momento había surgido como preocupación central en su pensamiento el problema de que el desarrollo de los mecanismos de mercado podrían llevar a los productores a una visión más estrecha respecto a sus intereses, tanto en el plano colectivo como individual.

Visto con la fútil sapiencia de un análisis retrospectivo, había parte de razón en cada uno de los enfoques. El énfasis puesto por el Che en las categorías de valor para la dirección y el control interno de las empresas, expresadas en modernos sistemas de contabilidad y de costos, significó una visión avanzada para su época, y pudo constituir un sólido punto de partida para el desarrollo de un modelo económico propio.

Por otra parte, la idea de una planificación centralizada, coordinando directamente como un mecanismo de reloj todos los factores productivos de la economía —aunque compartida por muchos en aquella época—, resultó ser en exceso idealista.

En esta insuficiencia de la planificación centralizada influía el hecho de que el mecanismo de coordinación prevaleciente era, fundamentalmente, el de los balances materiales. Esta visión material, impuesta de manera inevitable por los propios instrumentos de asignación de las tareas y los recursos productivos, relegaba a un plano pasivo las categorías financieras y las consideraciones de eficiencia basadas en el valor.

La introducción de los mecanismos de mercado en las economías socialistas se fue revelando como una creciente necesidad. Expresado con los conceptos de la cibernética, sistemas de alta complejidad como la economía, solo admitían ser dirigidos con métodos adecuados de reducción de la variedad,⁵ lo cual —en este caso— significaba utilizar los mecanismos monetario-mercantiles, capaces de lograr por medio del valor una elevada síntesis de la interacción de los fenómenos económicos y permitir una mayor autorregulación y descentralización entre los niveles del sistema.

Esta tendencia adquirió un carácter imperativo a partir de la desaparición del espacio económico que brindaba el campo socialista, que entre otras cosas, permitía limitar la influencia del mercado en la regulación de las economías participantes.

El reconocimiento de la necesidad objetiva de utilizar los mecanismos de mercado en las economías socialistas, no reduce la trascendencia de las preocupaciones expresadas por el Che en cuanto a sus efectos sobre el desarrollo de la conciencia socialista. Por el contrario, el problema se eleva a un nuevo plano de análisis, al definirse la tarea de una forma más compleja que lo supuesto originalmente: no se trata ya de optar, sino de tener que convivir y hacer compatibles elementos que, en principio, pueden tener una naturaleza contradictoria.

No es propósito de estas reflexiones resumir las distintas etapas por las que atravesó el modelo económico en nuestro país,⁶ sino centrar la atención en las circunstancias y eventos de los últimos años y su proyección futura. A inicios del denominado período especial, el modelo de funcionamiento imperante era, básicamente, la planificación centralizada, apoyado en el balance material de la economía, con una muy elevada participación de la propiedad estatal sobre los medios de producción y una fuerte subordinación de las empresas al nivel central.

Los rasgos de tipo mercantil incorporados al modelo económico durante el período de vigencia del denominado Sistema de Dirección, para esa fecha habían sido reducidos a un mínimo. En general, dicho sistema no había logrado responder cabalmente a las tareas económicas planteadas, lo cual se expresaba en la interrupción de los altos ritmos de crecimiento a partir

de 1985, elevados desbalances externos y una baja eficiencia en el uso de los recursos. Cobró fuerza el criterio de que algunos de los nuevos elementos de carácter mercantil incorporados al modelo (pago de primas, mercados artesanal y campesino, etc.) habían dado pie a deformaciones y efectos negativos en el ámbito económico y social.

Una característica del modelo de planificación material centralizado es que, dado el alejamiento que se va produciendo entre las estructuras materiales y de valor, la introducción parcial de elementos mercantiles puede —en la práctica— resultar contraproducente, porque propicia la captación de rentas no adecuadamente niveladas por el rejuego de la oferta y la demanda. Ello apunta a la necesidad de tomar en cuenta, en la transformación de un modelo económico, las modificaciones que pueden tener un carácter incremental y las que presentan un umbral sistémico que necesariamente debe alcanzarse para ser efectivas.

En la segunda mitad de los años 80, la estructura básica del modelo económico se mantuvo con pocas modificaciones, en tanto se ensayaban soluciones específicas para determinadas tareas.⁷

A pesar de los cambios, puede apreciarse como una constante la búsqueda de un modelo económico que diera respuesta tanto al criterio de efectividad económica, como a las altas aspiraciones planteadas en el plano social; aunque en el caso de Cuba, se ha favorecido conservar a un alto nivel el carácter socialista y solidario de la nueva sociedad.

Las transformaciones a partir de 1990

Las medidas de ajuste en respuesta a la crisis externa, originada a partir de la pérdida de las relaciones económicas con el campo socialista se han expresado en cuatro grandes planos: a) los ajustes macroeconómicos; b) las medidas de carácter social; c) los cambios estructurales e institucionales; y d) las modificaciones microeconómicas, dirigidas a un mejor funcionamiento de los distintos agentes económicos.

Las medidas macroeconómicas han tenido como objetivo ajustar los grandes agregados económicos a las nuevas proporciones y crear condiciones para un mejor funcionamiento de los entes económicos. Las más notables han sido la disminución del exceso de liquidez monetaria en manos de la población, la virtual eliminación del déficit del presupuesto, las medidas para enfrentar la brecha externa, a partir de la movilización del crédito comercial disponible, y la creación en lo interno de un mecanismo de circulación, captación y asignación de las divisas. Estas medidas permitieron responder a las necesidades más preteritorias de la

economía —en condiciones de una reducción del 75% en las importaciones— y apoyar el desarrollo de nuevos ingresos en divisas.

Esta última solución fue muy distinta a lo que hubiera significado un proceso más convencional y traumático de devaluación generalizada de la moneda. Los ajustes en los suministros en divisas se trataron separadamente de los correspondientes a la moneda nacional. Ello evitó, entre otras cosas, aplicar una reducción global presupuestaria que poco podría beneficiar respecto a las restricciones externas.

Uno de los rasgos distintivos de la forma en que el ajuste externo se trasladó al interior de la economía fueron las medidas de tipo social. Lejos de acudir de inmediato a reducir los empleos y a la llamada «flexibilización del mercado de trabajo», entre las primeras medidas estuvo mantener los empleos y los ingresos de los trabajadores, e ir realizando un ajuste gradual por medio de un proceso de redimensionamiento que considerara las implicaciones sociales en cada caso. No obstante, uno de los mayores y más rápidos ajustes estructurales tuvo lugar, precisamente, en la esfera laboral.

En un primer momento, los bienes de consumo disponibles se trasladaron casi en su totalidad al sistema de racionamiento para tratar de garantizar una distribución lo más equitativa posible. En el caso de las medidas de reducción de la liquidez monetaria, se tuvieron en cuenta fuertes criterios de tipo social. Los incrementos de precios fueron aplicados de forma preponderante a los artículos suntuarios, y en primer lugar, cigarrillos y bebidas alcohólicas. La elevación de las tarifas eléctricas se aplicó a los núcleos familiares con un consumo superior a los 100 kilowatt-hora, lo cual excluyó —de entrada— al 50% de los núcleos de menores posibilidades.

Contrariamente a la experiencia de los ajustes neoliberales, una de las primeras políticas trazadas, fue preservar al máximo los programas sociales —y en especial, la salud y la educación. El hecho de que no se implementara un ajuste presupuestario indiscriminado, propició que, por ejemplo, la reducción en la disponibilidad de medicinas estuviera acompañada por un incremento en el número de médicos, lo cual permitió cierto efecto de sustitución que mitigó el impacto del ajuste externo.

Una parte importante del enfoque social consistió en una amplia discusión y consulta con la población de las medidas previstas. Esto, unido a las medidas de carácter social, permitió afrontar el proceso de ajuste con un alto grado de consenso.

Dentro de las medidas de tipo estructural, se agrupan las dirigidas a lograr una modificación permanente en el modo de funcionamiento de la economía, favorables

Este proceso de perfeccionamiento del modelo económico socialista tuvo lugar en distintas direcciones principales de la economía tales como la del perfeccionamiento científico de la planificación, la movilización política de las masas en la solución de las tareas económicas, y las transformaciones asociadas a la incorporación —en mayor o menor medida— de las relaciones monetario-mercantiles a la planificación y funcionamiento de la economía.

a su mejor adaptación a las nuevas condiciones. Entre las principales deben mencionarse:

- Apertura al capital extranjero y creación de un sector emergente constituido por empresas mixtas, el sector del turismo, las sociedades mercantiles cubanas y las representaciones de firmas extranjeras, autorizadas a operar en divisas, con mayores salarios y beneficios, y mayor flexibilidad en su gestión —incluyendo operaciones de comercio exterior.
- Transformación de las granjas estatales en cooperativas de producción agropecuaria, entrega de tierras en usufructo y creación de un mercado con precios de libre formación para la comercialización de los excedentes. Esquemas integrales de financiamiento y estimulación en divisas para los cultivos de exportación; y en tendencia, creación de condiciones para que los cultivos de exportación financien de forma creciente los gastos en divisas del resto de los cultivos.
- Legalización de la circulación de la divisa, autorización de las remesas, creación de casas de cambio y cuentas bancarias en esa moneda, y desarrollo de una red de tiendas para su captación por el Estado.
- Mayor espacio para el empleo por cuenta propia, creación de un mercado para artículos industriales y artesanales.
- Implantación de sistemas de estimulación en divisas; medidas de adaptación del sistema salarial y de regulación de los ingresos para lograr un mayor vínculo con los resultados del trabajo.
- Reducción de los ministerios y organismos centrales del Estado (de 50 a 32); fortalecimiento y creación de nuevas funciones (turismo, inversión extranjera); simplificación de las estructuras para una mayor descentralización de las decisiones hacia el nivel empresarial.
- Reorganización progresiva de las empresas estatales: simplificación de estructuras, creación de nuevas

formas empresariales (corporación, unidad básica empresarial), incorporación de nuevas funciones, incluyendo sistemas de autofinanciamiento en divisas.

- Reestructuración del sistema financiero-bancario, con la creación de un Banco Central y la diversificación de las instituciones bancarias y de sus funciones.

En una economía con mayor autonomía de decisión a nivel empresarial, de la fuerza de trabajo y de los consumidores, el entorno microeconómico y los mecanismos de decisión de los diferentes agentes económicos adquieren una importancia creciente. Algunas de las transformaciones económicas más decisivas y trascendentes han tenido lugar a este nivel y, sin embargo, se trata de los cambios menos conocidos, posiblemente porque muchas veces tienen un carácter más técnico o menos intuitivamente evidente, o porque no se asocian a un evento único, de relieve dramático, como pudo ser la creación de las cooperativas agropecuarias. Es conveniente, por tanto, una explicación más detallada de estos componentes.

Planificación

En la actualidad, la planificación se concentra en la fijación de los aportes en divisas que deben realizar las entidades generadoras de ingresos en esa moneda. Por ejemplo, al turismo se le fija un monto financiero global que debe aportar a la caja central del Estado, en tanto que aspectos como el número de turistas, el aseguramiento material de la actividad y otros —contrariamente a lo que ocurría con los métodos de planificación anteriores—, los deciden las propias entidades turísticas. Los productores pueden importar sus necesidades o adquirirlas de un productor nacional. Se ha creado un mercado interno en divisas al cual pueden acceder los productores nacionales, siempre que tengan suficiente competitividad.

Los aportes captados centralmente, se utilizan a su vez para financiar necesidades de la población y las actividades que no tienen ingresos en divisas con los cuales financiarse.

Un cambio importante en la forma de operar de los agentes económicos, consiste en el hecho de que antes el productor recibía los recursos productivos a través del Plan, y después el resultado de la producción se distribuía por medio de un plan de asignaciones a un precio fijo. Cualquiera que recibía un producto lo aceptaba, con independencia de la calidad o el costo real con que hubiese sido producido. El problema de la calidad y el costo devenía una tarea administrativa y no una compulsión de tipo económico. Ahora la capacidad de compra en divisas está en manos del destinatario final —productor o consumidor—, el cual, en principio, no está obligado a subsidiar a otro productor a costa de sus propias necesidades o eficiencia. En estas transacciones, los precios ya no son fijos ni se forman como resultado de los costos, con toda la ineficiencia que esto podía encubrir: ahora está presente un precio de concurrencia, que funciona como una verdadera opción para el comprador.

Estos cambios en favor de concentrar la planificación en los aspectos esenciales y permitir un mayor grado de decisión al nivel empresarial, junto con la introducción de un elemento de competencia respecto al mercado internacional en las relaciones interempresariales —aunque todavía imperfectos por abarcar solamente la divisa y existir una serie de limitaciones de acceso—, constituyen a nuestro juicio la transformación más trascendente de las introducidas en la economía, porque rectifican deficiencias insalvables en el mecanismo anterior de regulación de los productores, y abren el camino para el logro de una forma de reproducción económica de tipo intensivo.

Mercados

El mercado en divisas para las empresas presenta diferentes modalidades y destinos. De entrada, se encuentra el mercado externo de exportación, cuya primera etapa ha consistido, fundamentalmente, en recuperar y ampliar las exportaciones tradicionales y el turismo. En lo interno también se abrieron posibilidades de ventas de los productores al turismo y a las tiendas de ventas en divisas a la población. Se ha creado un mercado interno empresarial de ventas de bienes intermedios y de equipos. Su característica general es que el comprador solo paga al productor por el componente importado en divisas, al cual se agrega un margen, usualmente del 10%.

El proceso de reanimación de la economía fue transitando desde la incorporación progresiva de los productores, primero, al mercado externo, y posteriormente, a los diferentes mercados internos en divisas.

También se ha producido una ampliación de las transacciones mercantiles en la esfera de la población. Existen, entre otras, las siguientes: mercado agropecuario; de bienes industriales y artesanales; ventas minoristas estatales a precios de oferta y demanda; tiendas de estimulación en moneda nacional; tiendas estatales en divisas; compraventa de dólares (casas de cambio); servicios por cuenta propia, incluyendo los de alimentación; alquiler de viviendas; y un mercado informal no regulado, al que también concurren productos de fuentes ilegales.

Todos los mercados anteriores tienen definidas formas de acceso para los compradores y los vendedores; reglas de formación general de los precios (debido a la aplicación de tasas comerciales, márgenes, aranceles e impuestos) y, en general, mecanismos para captar parte de los excedentes que se forman en tales mercados. Estas regulaciones crean cierta separación entre los distintos mercados, pero no obstante, las estructuras de precios se influyen fuertemente entre sí, y la tasa de cambio establece una vinculación entre la capacidad de compra de las dos monedas.

El comportamiento de los productores cuando producen para un mercado varía de forma radical. Por una parte, la realización de su producción no está garantizada si no se logra producir dentro de los límites de calidad y precio que impone el mercado; pero por otra, su nivel de actividad ya no está restringido por los suministros productivos que puede asegurarle un balance *a priori* de los recursos, sino por su propia capacidad de ampliar su participación en los distintos mercados y autofinanciar sus producciones. De este modo la iniciativa de la producción la recupera el productor; los problemas que bajo el mecanismo de la planificación material aparecen como de escasez de recursos, comienzan a revelarse como lo que verdaderamente son: baja eficiencia en la gestión productiva.

Otros aspectos del entorno microeconómico

Otros cambios importantes en el entorno económico consisten en el nuevo sistema tributario establecido para las empresas, que les permite retener sus ganancias después del pago de los impuestos y utilizarlas con distintos fines —innovaciones tecnológicas, inversiones y fondos de estimulación. Este nuevo sistema amplía de forma considerable la capacidad de decisión de la empresa, si bien su implementación todavía es bastante parcial.

También se han dado pasos en la modernización del sistema de contabilidad y en la exigencia por su utilización como instrumento principal para dirigir la gestión económica. A la par, se han fortalecido los

mecanismos de control, de estadística y de auditoría, tanto interna como externa. Respecto a esto último, fue creada la Oficina Nacional de Auditoría con dependencias en todo el territorio.

Se han dado pasos para mejorar de los mecanismos de cobros y pagos entre las empresas, para lo cual debe resultar decisivo la automatización de las transacciones bancarias.

También fue creada como entidad independiente la Oficina Nacional de Impuestos. Ella ha tenido que crear los instrumentos y recuperar toda una cultura respecto a la función social y la captación de los impuestos, especialmente en el ámbito de la población.

Por último, debe mencionarse la modificación de la Constitución en 1992, que introdujo cambios en el carácter de la planificación y el régimen de propiedad, y eliminó el monopolio estatal del comercio exterior. Este paso estableció las bases legales para los cambios que habrían de implementarse posteriormente; asimismo evidenció que las transformaciones contempladas tenían un carácter permanente y sistémico, y no coyuntural, como algunos han tratado de argumentar. Adicionalmente, en el curso de estos años se han emitido múltiples leyes, decretos, resoluciones y reglamentos, necesarios para sustentar legalmente y regular las nuevas actividades e instituciones creadas.

Resultado de las medidas aplicadas

La aplicación del conjunto de medidas anteriores permitió alcanzar resultados notables en una serie de esferas. La caída del Producto Interno Bruto —que había sido de un 34,8% hasta 1993—, se detuvo en 1994, y se lograron crecimientos sistemáticos hasta 1997, que representan un incremento total de un 14%.

El déficit del Presupuesto del Estado disminuyó de un 33,5% del PIB en 1993, a un 2,4% en 1996; y la liquidez acumulada en manos de la población se redujo en el mismo período de un 73,2 a un 41,7% del PIB. Este saneamiento de las finanzas internas produjo una valorización importante de la moneda nacional, reflejada en una disminución de los precios en los mercados de libre formación —como el mercado agropecuario— y en la disminución de la tasa de cambio del dólar, de una tasa 130 pesos por dólar a mediados de 1994, a un promedio de 23 pesos en 1997. Ello también se ha ido reflejando en un cierto incremento en el papel movilizativo del salario, en la búsqueda de empleo y en una mayor disciplina laboral.

Las fuentes de ingresos en divisas se han diversificado considerablemente con una mayor participación del turismo, los servicios internacionales

de transporte aéreo y marítimo, y las ventas internas en divisas, que captan las remesas y otros gastos locales en divisas.

Excepto en el caso del azúcar, se han recuperado las exportaciones tradicionales de níquel, pesca y tabaco, las cuales superan los montos alcanzados en 1989.

En la esfera del empleo, entre 1989 y 1994 la ocupación no estatal se incrementó en medio millón de personas, en parte por el traslado de trabajadores estatales a cooperativistas, y en parte también por el incremento de los trabajadores por cuenta propia. La ocupación estatal, a su vez, experimentó una reducción equivalente a la anterior. Esto se realizó con un mínimo de afectación a los trabajadores.

Por otra parte, a pesar de que en el período 1989-1994 se incrementó la población en edad laboral en unas 450 000 personas, el nivel de desempleo se mantuvo aproximadamente constante debido a que la población económicamente activa disminuyó en una magnitud equivalente, por haber desistido de buscar trabajo o estar realizando una ocupación no registrada.

Este alto grado de acomodo estructural del empleo a las nuevas condiciones permitió asimilar una caída en el nivel de actividad de la economía de una tercera parte, aliviar las finanzas del Estado y reubicar un monto considerable de personas en actividades más viables y mejor motivadas. A ello se agrega la reestructuración del empleo entre sectores (se incrementó la agricultura y disminuyeron la construcción y los servicios), así como el traslado hacia el turismo y el sector emergente, que aun cuando dio lugar a situaciones inconvenientes —por ejemplo, pérdida de personal calificado en algunos sectores—, presentó en su conjunto una lógica económica positiva.

En el caso de la población, la política de mantener el empleo y los ingresos, junto con una alta proporción de la alimentación por la vía social (libreta de abastecimientos, comedores obreros, becados, etc.), y el mantenimiento de los servicios sociales básicos, permitió en un primer momento afrontar la caída en el nivel de vida provocado por la crisis externa de la forma más solidaria posible.

Posteriormente, y hasta mediados de 1994, el exceso de circulante monetario que se fue acumulando en manos de la población, estimuló el desarrollo de una economía sumergida, que llegó a tener una magnitud equivalente a la de las transacciones oficiales. Por su carácter ilegal, la oferta de productos en dicha economía sumergida era relativamente restringida. Como consecuencia, en la medida en que se seguía acumulando circulante, los precios se fueron elevando hasta alcanzar proporciones astronómicas (por ejemplo, una libra de arroz llegó a valer 40 pesos).

Debido a la insuficiencia del suministro de alimentos racionados, muchas familias sin vías de suministro alternativas se veían obligadas a participar como compradores, sacrificando una proporción alta de sus ingresos para obtener un complemento relativamente pequeño en productos. Ello originó un fuerte deterioro del salario real y una redistribución de los ingresos de los asalariados en favor de los productores agrícolas, poseedores de divisas y otros ofertantes de bienes y servicios, con frecuencia de origen dudoso. Se alcanzó así el punto más extremo en la polarización de los ingresos del período especial.

Posteriormente, la legalización de la mayor parte de las actividades que participaban en la economía sumergida (alimentos, servicios de trabajadores por cuenta propia, etc.) permitió una mayor concurrencia, con una expansión de esas ofertas. El hecho, unido a la disminución del circulante monetario, posibilitó una notable reducción de los precios y de la tasa de cambio. Estos procesos permitieron una importante reversión en la redistribución de los ingresos —esta vez a favor de los asalariados— y una significativa atenuación de las desigualdades que, no obstante, aún resultan amplias, especialmente entre los que tienen acceso a ingresos en dólares y los que no.

Hay que agregar el efecto de otras medidas que han mejorado la situación de los trabajadores, como los sistemas de estimulación en divisas, en tiendas especiales en moneda nacional o mediante la entrega de productos —ya abarcan más de 1,3 millones de trabajadores—; el autoconsumo de las cooperativas y la entrega de tierras en usufructo; y los mejores salarios y beneficios que se brindan en el turismo y otras actividades de la economía emergente.

Por otra parte, el sistema salarial en su conjunto se ha mantenido sin incrementos generales debido a que un movimiento de los salarios no respaldado por crecimientos correspondientes de la oferta de bienes de consumo, solo supondría un retroceso en el proceso de saneamiento financiero. Por ello hay una franja de asalariados en el rango medio y bajo, sin fuentes alternativas de ingresos, cuyo salario real —es decir, en términos de poder adquisitivo— se ha deteriorado en forma relativa respecto a otros grupos sociales y, de hecho, resulta insuficiente para la reproducción de sus necesidades históricamente condicionadas.

También en los estratos salariales superiores, asociados a los profesionales y cargos de mayor responsabilidad en el aparato estatal, con menores posibilidades de ingresos alternativos, se ha producido una desvalorización de los ingresos, tanto en términos históricos como comparativos respecto a otras actividades —muchas veces de menor significación social— que también introduce un elemento de

insatisfacción e inestabilidad en la situación de estas categorías laborales.

Los retos del nuevo modelo

De un modelo económico altamente centralizado, basado en el balanceamiento material y la regulación administrativa de la economía, con un casi absoluto predominio de la propiedad social y elevado empleo estatal, con un estrecho diapasón en la diferenciación de los ingresos, se ha pasado a un modelo en el cual, si bien continúa el predominio de la propiedad estatal y la regulación económica fundamental responde a una planificación centralizada, también tienen participación importante otras formas de propiedad como las empresas mixtas, las cooperativas, la explotación de la tierra en usufructo, el trabajo por cuenta propia, así como, por su forma de operación, las empresas estatales de tipo mercantil. La forma de regular la gestión operativa empresarial ha adquirido un carácter eminentemente monetario-mercantil, por responder a esquemas de autofinanciamiento y producir, fundamentalmente, para mercados externos o internos.

Al inicio se partió de una economía dividida en un sector emergente, que operaba en divisas y con mayor autonomía, y un amplio sector de empresas estatales tradicionales, sobredimensionadas, con elevadas pérdidas y altamente tuteladas, que a la altura del año 1993 conformaban un modelo dual, muy polarizado.

Después se ha ido conformando un modelo semintegrado. Aquí la economía emergente responde más directamente al control y los objetivos fijados por la planificación central, ahora ya sin el detalle anterior y sobre la base de indicadores financieros. La empresa estatal ha experimentado importantes modificaciones que la han acercado, en alguna medida, a la forma de operar de las empresas de la economía emergente, a través de los esquemas de financiamiento, las operaciones de comercio exterior, los sistemas de estimulación y otras facultades. Esto no excluye que aun se mantengan diferencias sustanciales.

En el plano de los ingresos, ha existido una importante tendencia a su mayor correspondencia con los resultados del trabajo; también se han incrementado las formas de participación directa de los productores individuales en los mercados. Ello ha dado origen a una mayor diferenciación de los ingresos, aunque debe destacarse que las mayores fuentes de desigualdad no son las asociadas a una más amplia aplicación del principio de distribución socialista, sino responden a determinadas particularidades económicas y sociales.

Como ya fue señalado, en balance el grado y amplitud de las transformaciones realizadas han sido

notables. Las principales desproporciones de la economía derivadas del ajuste externo han sido rectificadas, y los cambios estructurales han favorecido un nivel de gestión más eficiente de la economía. En cierto sentido, se ha cerrado un gran ciclo de transformaciones. En el caso del trabajo por cuenta propia, por ejemplo, se ha producido un cierto grado de acotamiento a partir de las regulaciones e impuestos establecidos para dicha actividad, todo lo cual ha dado pie para que se especule sobre en qué medida se han detenido o no las reformas en la economía cubana.

La magnitud de los cambios desatados por las medidas ya implementadas tienen una amplitud y profundidad difícil de calibrar para un observador externo. Se trata, ni más ni menos, de un cambio radical en la cultura económica y de todos los instrumentos para la regulación de la economía en las nuevas condiciones. Como un fermento, estos cambios se dan en forma cotidiana, en muchos casos con una elevada complejidad técnica, aunque sin la espectacularidad de las transformaciones iniciales.

Lo anterior no obsta para tratar de sacar balance y reflexionar sobre cuáles pudieran ser las alternativas en cuanto a perfeccionamiento y evolución futura del modelo y la política económica.

A continuación se señalan algunos de los retos más importantes que, a juicio del autor, deberán ser enfrentados en los próximos años para el perfeccionamiento del nuevo modelo económico que se ha ido conformando.

El primer reto: la dolarización de la economía

Ya se examinó cómo los esquemas de financiamiento en divisas, los cambios en la planificación, los mercados internos en divisas y su circulación en la esfera de la población, han creado de hecho una nueva forma de regulación de la actividad económica. Esta es parte de un sistema mixto, en el que también participan otros mecanismos de la planificación material y los sistemas financiero-contables establecidos sobre la base de la moneda nacional. Con esto se logró dar continuidad a las actividades exportadoras, reactivar la economía y evitar la aplicación de una devaluación clásica como vía de ajuste a la reducción de los ingresos externos. Ese enfoque brindó, además, la posibilidad de administrar más rigurosamente las divisas, de acuerdo con criterios de prioridad social.

Sin embargo, el mecanismo del financiamiento en divisas, forzado por la coyuntura económica, se ha extendido más allá de lo previsto, con predominio excesivo en gran número de aspectos de la actividad

económica, lo cual ha llegado a ocasionar una serie de incidencias negativas, tanto en el ámbito económico como social. Entre otros fenómenos, puede mencionarse el desarrollo de actividades para la obtención directa de la divisa en detrimento de las producciones y servicios principales; el surgimiento de compartimentos estancos en la economía que impiden una utilización más plena de los recursos nacionales; el debilitamiento del poder movilizador del salario en moneda nacional y la búsqueda a ultranza de ingresos en divisas por la población.

Resulta, por tanto, conveniente examinar algunas facetas importantes de este fenómeno, y reflexionar sobre sus alternativas de evolución futura.

En principio, las actividades generadoras de divisas tienen la oportunidad de cubrir sus gastos a partir de sus ingresos, en tanto las actividades no productoras de divisas tienen que ser financiadas centralmente, o por determinados fondos que se orienta crear a los productores para esos fines. En la práctica, la tensión en el balance de divisas ha sido muy elevada; por ello ha habido pocos recursos para atender los requerimientos de las actividades internas que no generan divisas. El resultado es que todo el que oferta una producción o servicio, se ve obligado a exigir el financiamiento correspondiente para poder brindarlo. Esto obliga, a su vez, al cliente a buscar fuentes propias de divisas.

Este proceso, con su lógica inexorable, obliga a extender la dolarización hasta las producciones y servicios secundarios de la economía, y desvía esfuerzos de actividades básicas, que aunque no generan divisas, pueden ser esenciales.

De este modo, la regulación por el dólar se hipertrofia; las actividades y recursos productivos internos desconectados del circuito de la divisa, se desvalorizan más allá de lo que resulta económica y socialmente aconsejable.

Esta falta de integración de los recursos nacionales a la circulación de la divisa repercute también sobre las actividades autofinanciadas en divisas, que en general presentan coeficientes excesivamente altos de autoinsumo en divisas. Cuando estos esquemas comenzaron, el resto de la economía estaba bastante desarticulado, y era lógico que tuviesen que importar una proporción elevada de sus insumos. Sin embargo, la reducción de los costos y la posibilidad de una más estrecha integración con el resto de la economía no han avanzado suficientemente.⁸ Aunque en el problema inciden diversos aspectos —incluyendo la necesidad de un cambio en la cultura de gestión—, las formas de regulación de la divisa también tienen una influencia.

En la esfera de la población, los efectos negativos de la dolarización se manifiestan en el hecho de que los

De un modelo económico altamente centralizado, [...] con un casi absoluto predominio de la propiedad social y elevado empleo estatal, [...], se ha pasado a un modelo en el cual, [...] también tienen participación importante otras formas de propiedad como las empresas mixtas, las cooperativas, la explotación de la tierra en usufructo, el trabajo por cuenta propia, así como, por su forma de operación, las empresas estatales de tipo mercantil.

ingresos en dólares representan un poder de compra mucho más elevado que el del peso. Esto origina una fuerte polarización de la fuerza de trabajo —y de la población en general— hacia la búsqueda de ingresos en esa moneda, en detrimento de la capacidad movilizativa del peso como contrapartida al esfuerzo laboral.

El fenómeno monetario de la dolarización de la economía, no es privativo de la economía cubana. En muchos países de América Latina y de otras regiones, a partir de circunstancias históricas o provocado por episodios de fuertes perturbaciones monetarias, se ha manifestado una incrementada presencia del dólar como moneda legalmente aceptada en la circulación interna para la formación de cuentas bancarias, así como para la denominación y liquidación de transacciones comerciales y financieras.⁹

La dolarización ocurre cuando la moneda nacional deja de ser operacional en todo el conjunto de sus funciones,¹⁰ y es parcialmente desplazada por otra de mayor estabilidad y convertibilidad. En determinadas situaciones, puede constituir un instrumento útil de estabilización económica, pero vista en una perspectiva más amplia, representa una cesión de soberanía económica.¹¹

En Cuba, la dolarización presenta características particulares, originadas en las condiciones del proceso de transformaciones económicas. No se trata solo de que se hayan producido determinadas perturbaciones monetarias y desbalances macroeconómicos. En nuestro caso, no se partía de una economía sustentada en un sistema monetario-mercantil en el cual las funciones de la moneda presentaban un pleno desarrollo. Por el contrario, las relaciones económicas existentes se sustentaban en un sistema de regulación material para el cual los flujos monetarios tenían un papel pasivo y con frecuencia distorsionado.

En esencia, en una primera etapa la dolarización representó, a la par que un método de control de la divisa, la sustitución de la planificación material por un mecanismo económico-financiero más flexible y

adecuado a las nuevas condiciones. Sin embargo, este avance en cuanto a la utilización de métodos monetario-mercantiles, no se realizó sobre la base de la moneda nacional, ya que esa posibilidad no se correspondía con los mecanismos existentes bajo la planificación material, ni con las condiciones originadas por el propio ajuste (exceso de circulante, sobredimensionamiento de capacidades y otras). De este modo, en una primera etapa el avance en una dirección implicó un cierto retroceso en cuanto a las funciones de la moneda nacional en algunas esferas.

En el caso de Cuba, la reversión de la dolarización requiere, por tanto, no solo el logro de determinados equilibrios monetarios y macroeconómicos, sino además la necesidad de construir un sistema monetario-mercantil, financiero y bancario capaz de sustentar a la moneda nacional en todas sus funciones, incluyendo su convertibilidad. Dicho sistema debe lograr una estrecha correspondencia entre los fenómenos económicos reales y su expresión en términos de flujos de valor, por medio de mecanismos efectivos de regulación monetario-mercantiles.¹² Asimismo, para propiciar esa correspondencia, se hace necesario eliminar problemas como las distorsiones en la valoración y los grandes desequilibrios en los mercados.

El paso a la convertibilidad está condicionado por la transformación del funcionamiento empresarial y un efectivo entorno regulatorio en la propia moneda nacional. Si difícil ha sido la tarea de implantar un nuevo mecanismo financiero de regulación de la actividad económica sobre la base de la divisa, mayor será el reto de crear un sistema basado en una moneda nacional con determinado grado de convertibilidad. Aunque esta transformación permitiría eliminar los compartimentos estancos en la economía y regular la reproducción en un sentido más amplio, también implica el paso a métodos de dirección más indirectos, basados en mecanismos de tipo económico que rompen de alguna manera las formas prevalecientes de toma de decisiones, más empíricas y directas.

De este modo, el proceso de transformaciones económicas en esta esfera arriba a un punto de más

alta complejidad técnica, y de dificultades en cuanto a modificaciones de hábitos y enfoques.

En otro plano de análisis, los criterios derivados de los mecanismos económicos (oferta y demanda, eficiencia empresarial) y los de prioridad social no son necesariamente coincidentes, por lo que el paso de un mecanismo de regulación a otro requiere introducir ajustes compensatorios y, en algunos casos, disponer de un mínimo de holgura económica.

Recapitulando, al margen de los efectos negativos antes señalados, la dolarización constituyó en esencia una respuesta adecuada para las actuales circunstancias históricas. En realidad, su mayor peligro se presenta hacia el futuro, de no reconocerse sus limitaciones en cuanto a alcanzar un funcionamiento más eficiente de la economía.

Si bien el problema se presenta más evidentemente en el plano monetario, en esencia lo que se requiere es un perfeccionamiento ulterior del modelo de regulación económica surgido en estos primeros años de período especial. El aspecto monetario sintetiza y condiciona una gran parte de las transformaciones requeridas, aunque el perfeccionamiento del modelo económico abarcaría necesariamente otros aspectos.

Sin una percepción clara en este sentido, el objetivo de lograr la regulación sobre la base de la moneda nacional puede permanecer como algo lejano e incierto, en tanto que el perfeccionamiento de los métodos actuales se presentará como una exigencia cotidiana, lo cual puede dar lugar a que situaciones remediales o de tránsito se solidifiquen o prolonguen excesivamente, junto con la ineficiencia que puede arrastrar una regulación no integral, con sus inevitables lagunas y áreas de conflicto.

Para revertir la dolarización se requerirá de una serie de acciones coordinadas. Entre estas, pueden suponerse las siguientes: a) restituir a la moneda nacional el mayor número de funciones posibles, compatibles con la coexistencia de una regulación económica predominante por medio de la divisa; b) transformar los esquemas de financiamiento en divisas de carácter particular a mecanismos financiero-bancarios de tipo general; c) transferencia progresiva de la regulación económica a la moneda nacional (fortalecimiento de los mecanismos de gestión financiera y planificación en moneda nacional); d) avance hacia la convertibilidad gradual de la moneda nacional.

Este tema resulta de una gran amplitud, por lo que es conveniente concentrar la atención en algunos aspectos esenciales que muestren su alcance e implicaciones.

Revertir la dolarización en la esfera de la población

Para comprender las complejidades de la dolarización en la esfera de la población, resulta conveniente preguntarse: ¿qué haría falta para eliminar la circulación del dólar en tal esfera?

Supóngase que los precios en las tiendas en divisas se convierten a pesos según la tasa de cambio del mercado informal, y que las ventas se realizan en pesos. Surge entonces la cuestión de cómo reponer los inventarios a adquirir en dólares. Bajo el esquema actual, es muy sencillo, pues la tienda ingresa directamente los dólares necesarios para la reposición de los productos. Ahora bien, con una venta en pesos, los dólares tendrían que provenir de las Casas de Cambio, a las cuales la población habría tenido que acudir previamente para cambiar dólares y obtener los pesos necesarios. Actualmente puede estimarse que los ingresos en pesos son del orden de los 20 000 millones —incluyendo los ingresos que se generan en los diferentes mercados—, y la oferta en moneda nacional es de magnitud similar. La oferta en dólares en la red de ventas en divisas es del orden de 700 millones de dólares, que convertidos a pesos —según la tasa de cambio informal— serían unos 14 000 millones de pesos. De este modo, la oferta total llevada a pesos sería de 34 000 millones de pesos.

Evidentemente, con 20 000 millones de pesos no puede ser adquirida una oferta de 34 000 millones; la población tendría que cambiar sus ingresos en dólares por pesos para poder acceder a la misma. Sin embargo, los riesgos de que todo se equilibre satisfactoriamente a nivel global son, indudablemente, mayores. Están los saldos en cuentas de ahorro por algo más de 5 000 millones de pesos —que ahora tienen poco movimiento, pero que en determinadas condiciones podrían activarse más e incidir en la demanda. También parte de la oferta en pesos es poco atractiva, y pudiera haber un desplazamiento y no realización de la misma a favor de la oferta de productos importados.

Aunque las dificultades anteriores no deben ignorarse, existen vías para superarlas con suficiente grado de seguridad. Por otra parte, un consumo en que se integren los recursos nacionales productivos en igualdad de condiciones puede permitir una mayor valorización de la divisa y un mucho mayor desarrollo de las fuerzas productivas. No obstante, la regulación indirecta de tipo global requiere de un mínimo de estabilidad en la economía, y el paso a métodos técnicamente más complejos y menos intuitivamente evidentes.

Un aspecto importante en el cambio de funcionamiento anterior es el hecho de que al convertir

los precios de las tiendas en divisas a pesos, la comparación con los salarios tiene un efecto psicológico depreciativo. Es lo que se manifiesta para la oferta del Mercado Industrial: aquí un vestido puede tener un precio de magnitud similar a un salario mínimo; y aunque lo mismo ocurre implícitamente para los precios en dólares, la comparación no se suscita con igual fuerza. De algún modo, parece más fácil de aceptar un mundo dicotómico, de dos monedas y dos posibilidades de consumo, que asimilar en una escala unidimensional el grado de desigualdad que introducen los ingresos en dólares.¹³

Puede entonces postularse la siguiente proposición: la diferencia entre el poder de compra del peso y el dólar solo es asimilable a los fines de un sistema integral de precios, a partir de un determinado descenso de la tasa de cambio en el mercado informal. Este problema del nivel de la tasa de cambio en el mercado informal tiene también otras repercusiones importantes.

Un paso intermedio para reducir la participación del dólar en la circulación monetaria en la esfera de la población, puede ser la implantación progresiva del peso convertible en las ventas de tiendas en divisas. Siempre que el Banco mantenga el adecuado respaldo en dólares a los pesos convertibles en circulación —lo cual no es una tarea técnicamente difícil, que de hecho se viene cumpliendo—, el procedimiento no comporta ningún riesgo, y permitiría acostumar a la población al cambio a los fines de realizar sus compras en las tiendas en divisas. Por otra parte, este método tiene la ventaja de permitir el uso del dólar en funciones bancarias durante todo el tiempo que antes duraba su ciclo de circulación interna. De este modo, el dólar circulante —por un monto de varios cientos de millones— puede quedar disponible para ampliar el crédito interno en divisas. A estos fines, también pueden emplearse otros mecanismos bancarios, como la emisión de tarjetas de crédito en dólares.

Sobrevaloración de la tasa de cambio oficial

La sobrevaloración del peso que establece la tasa oficial de cambio, con una paridad nominal del peso con el dólar, impide utilizar el peso como una unidad de medida efectiva para la valoración de los recursos y la toma de decisiones económicas. Aunque el papel de la tasa de cambio oficial es muy limitado respecto a su participación directa en las transacciones comerciales, aquella tiene una función decisiva en cuanto a la formación de los precios internos y las finanzas, ya que los gastos e ingresos en dólares se convierten uno a uno en pesos a los fines —por ejemplo, de los costos, las finanzas empresariales, el presupuesto del Estado, etc.

Cuando un productor que opera en moneda nacional registra en sus costos el gasto de combustible, lo hace convirtiendo el gasto en divisas a pesos por medio de una tasa de un peso por un dólar. Si esta tasa fuese de 2 a 1, o de 3 a 1, la participación relativa del costo energético sería el doble o el triple. Con ello, el productor estaría más dispuesto a adoptar las alternativas de producción que permitieran menor gasto de combustible, aunque significara un poco más de otro recurso con menor componente importado, gasto salarial, etc. Desde el punto de vista económico, una tasa de cambio sobrevalorada representa un estímulo al gasto de recursos importados.

La consecuencia práctica de este contrasentido es que los costos y los precios en moneda nacional no pueden ejercer una regulación adecuada sobre el gasto en divisas, la cual tiene que ser analizada y contabilizada de forma totalmente independiente. Con la contabilidad separada se resuelve el problema de controlar la divisa, pero no el de la valoración conjunta de las decisiones que involucran tanto recursos nacionales como importados.¹⁴

En el caso de los exportadores, ocurre un fenómeno simétricamente contrario. El exportador recibe una contrapartida en moneda nacional por sus exportaciones según la tasa de cambio de un peso por un dólar, lo cual subvalora su aporte económico y con frecuencia obliga a tener que brindar un subsidio para cubrir los costos en moneda nacional. En esencia, una tasa sobrevalorada actúa como un desestímulo a los exportadores.

Una modificación en la tasa de cambio implica una reestructuración importante, no solo de los precios, sino también de los salarios. Con una tasa de dos a uno, por ejemplo, el componente importado del kilowatt-hora se duplicaría, y así ocurriría para todos los productos de importación que intervienen en la canasta básica. Se ha estimado que para una tasa de dos a uno, el incremento en los precios de los bienes de consumo sería de aproximadamente un 40%. Si se quiere que la modificación en la tasa de cambio no perjudique a los trabajadores y pensionados, habría que incrementar dichos ingresos en la misma proporción.

Cambios de esta magnitud y repercusión social generan cautela y deben ser adoptados con un enfoque de gradualidad. En especial, resulta conveniente considerar un mecanismo de minidevaluaciones que permita a la economía asimilar los cambios por medio de la eficiencia, sin tener que transmitirlos enteramente. Sin embargo, es inevitable ir adaptando las estructuras financieras y de precios, y asimilando la idea de la pérdida sufrida en la capacidad de compra en divisas de la moneda nacional. Solo con la plena constatación de la situación, resultará posible remontar este problema.

Subvaloración del peso en el mercado informal

Al contrario de lo que ocurre con la tasa de cambio oficial, la tasa del mercado informal de alrededor de 20 a 1 subvalora la verdadera capacidad adquisitiva de la moneda nacional. Ello se debe a que solo refleja una particular situación de oferta y demanda en un mercado marginal sujeto a grandes distorsiones. Esta subvaloración de la moneda nacional, ocasiona grandes afectaciones en el ámbito económico y social por la desigualdad que genera entre los ingresos en las distintas monedas.

El cambio de pesos por dólares se produce porque hay personas con ingresos en dólares que tienen que hacer o les conviene ejecutar pagos en pesos (oferta estatal de alimentos y otros, electricidad, transporte, impuestos y contribuciones, etc.); en tanto otras con ingresos en pesos tienen que hacer compras en las tiendas en divisas para complementar su consumo. La tasa de cambio informal no es más que el precio al cual se equilibran ambos conjuntos de necesidades.

Actualmente, la tasa de cambio es anormalmente alta, ya que un conjunto importante de necesidades básicas no se ofertan en cantidad suficiente por el mercado racionado o liberado en pesos (aceite, productos de higiene y limpieza, ropa y calzado) y se hace necesario obtenerlas en el mercado en divisas.

Una tesis aparentemente excesiva, pero que si se razona resulta de una lógica difícil de evadir, es que el grueso de la oferta de productos de consumo popular debe ser cada vez más expandida en el mercado en pesos y dejar en las tiendas en divisas productos de surtidos y calidades más selectivas. Este traslado debe hacerse en forma tal que no se afecten las ventas en esas tiendas, lo que no es imposible, pues el surtido y la calidad brindan un infinito rango de posibilidades para estructurar una oferta atractiva. Solo así será posible comenzar a revertir la dolarización en el ámbito de la población y fortalecer la capacidad adquisitiva del salario pagado en pesos.

Una forma de financiar esa medida sería extendiendo el método actualmente aplicado de utilizar los dólares captados en las casas de cambio para respaldar producciones que puedan ser vendidas en pesos a una tasa de conversión similar a la del mercado informal. Con esto se recuperarían con un margen los pesos lanzados a la circulación al comprar los dólares. En la medida en que aumenten globalmente las ventas en pesos, la demanda de los que cambian dólares por pesos debe también aumentar, retroalimentando la expansión.

Si además de rectificar las proporciones de la oferta en productos de consumo popular, se lograra facilitar y estimular más a los productores de bienes de consumo y servicios, de modo que la oferta creciera en una

proporción significativamente superior a los ingresos en moneda nacional, no resultaría aventurado suponer que la tasa de cambio informal pueda reducirse en más de la mitad de su nivel actual. Se trata de un ajuste de la oferta y la demanda en un mercado marginal, y todavía no se alcanzarían niveles que obliguen a poner en juego la eficiencia global de la economía.

La reducción de la tasa de cambio en el mercado informal no es un resultado inercial de las fuerzas económicas. Como muestra la experiencia, la tasa de cambio puede ser considerablemente modificada, según los designios de la política económica, mediante una adecuada acción sobre los fenómenos económicos pertinentes. Este, precisamente, constituye uno de los nuevos contenidos de la planificación: la regulación indirecta de los procesos económicos.

Con una tasa de cambio en el mercado informal en el rango entre cinco y diez pesos por dólar, la diferenciación de los ingresos en pesos y dólares dejaría de constituir un problema significativo; el papel de la moneda nacional y el salario se fortalecerían grandemente.

Una medida de este tipo tendría, además, una gran importancia política como preparación para un escenario de atenuación de las condiciones del bloqueo económico y el posible aumento de los contactos con la comunidad cubana en el exterior, debido a la disminución de diferencias en poder adquisitivo de las monedas que hoy supone.

Tasa de cambio y diferenciación de los ingresos

Hay una diferenciación de los ingresos, relacionada con una mayor aplicación del principio socialista de distribución de a cada cual según su trabajo, que se asocia al logro de una mayor eficiencia económica. El reconocimiento del distinto aporte económico que pueden brindar diferentes intensidades de esfuerzo, calificación y talentos, implica un diapasón más amplio de lo que permite la actual escala salarial general con una relación de 4,5 veces entre el nivel más alto y el más bajo. Un diapasón de 4,5 veces de la escala, solo crea una diferenciación promedio en los ingresos de los trabajadores de 2,0 veces, debido a la forma en que se distribuyen los cargos entre los distintos grupos salariales.¹⁵

Sin embargo, el tamaño de la familia y el número de personas que trabajan puede influir mucho más en la diferencia en los ingresos per cápita de los núcleos familiares.¹⁶

Más allá de la diferenciación del salario y de los factores sociales anteriores, actualmente la mayor fuente de desigualdad de los ingresos tiene su origen en la percepción o no de ingresos en dólares.¹⁷

La dolarización constituyó en esencia una respuesta adecuada para las actuales circunstancias históricas. En realidad, su mayor peligro se presenta hacia el futuro, de no reconocerse sus limitaciones en cuanto a alcanzar un funcionamiento más eficiente de la economía.

Lo anterior muestra la posibilidad de incrementar de forma racional el diapasón de los salarios, a la par que disminuir globalmente, y de forma substancial, la diferenciación de los ingresos en las cuestiones no directamente relacionadas con la elevación de la eficiencia.

Reajuste y convergencia de las tasas oficial e informal

En el caso de la tasa de cambio para la economía en su conjunto, una vez establecidos los necesarios mecanismos monetario-mercantiles y estabilizada la masa monetaria pasa a depender fundamentalmente —tanto en la esfera empresarial como en la población—, de la recuperación de la capacidad competitiva de la economía. Por las características de las principales fuentes de ingreso en divisas de la economía cubana, no es ilusorio pensar que pueda alcanzarse dicha tasa en un rango de 2-3 pesos por dólar en un plazo no muy lejano. Si se lograra, la modificación de las estructuras de precios y salariales podría alcanzarse dentro del enfoque de gradualidad que ha caracterizado a las transformaciones económicas en Cuba.

El ajuste de la tasa oficial puede hacerse por medio de minidevaluaciones, tal como ha sido planteado,¹⁸ dando tiempo a la recuperación de la capacidad competitiva de la economía y al mayor desarrollo de los métodos de gestión económica. Se posibilitaría así que la tasa definitiva fuera lo más baja posible, a fin de no alterar excesivamente las estructuras en valor de la economía.

Un aspecto esencial para establecer límites a la dolarización es crear circuitos de financiamiento y convertibilidad para las actividades internas no generadoras de divisas, y en especial, para el consumo de la población. Una parte esencial de estas actividades son financiadas centralmente, pero debido a la tensión en los recursos, solo cubre los destinos principales.

La única forma efectiva de contrarrestar la dolarización en las actividades que no generan divisas consiste en darles la posibilidad de adquirir las divisas por un mecanismo complementario al de la asignación directa, que sirva de plataforma para la futura integración monetaria de la economía. Naturalmente,

ese mecanismo no debe significar un drenaje a las disponibilidades de divisas existentes centralmente; e igualmente, debe basarse en una tasa de cambio suficientemente alta como para reflejar la menor prioridad de los destinos involucrados (ya que los de alta prioridad son atendidos centralmente).

En el caso del consumo, existe el mecanismo natural de comprar los dólares por medio de las casas de cambio y recuperar los pesos empleados en dichas compras a través de las ventas generadas con los propios dólares. En principio, este mecanismo —que ya se emplea para una serie de productos—, podría ser extendido de forma automática a todos los productores de bienes de consumo, como fuente de prefinanciamiento para sus producciones.

Según se avance, el aumento de la oferta en pesos debe conducir a una mayor venta de pesos por dólares en las casas de cambio. Sin embargo, posiblemente esta fuente pueda confrontar limitaciones. En ese caso también está disponible la posibilidad de financiamiento que puede brindar la sustitución de dólares por pesos convertibles en las tiendas en divisas. Esa medida tendría, entonces, un doble efecto: sustituir el dólar por un signo monetario nacional, y a la par fortalecer el poder adquisitivo de la moneda nacional por medio de un financiamiento complementario al consumo.

Abrir la posibilidad de conversión a una más amplia esfera de recursos nacionales haría que estos participaran más plenamente en el proceso de la reproducción, y fortalecería grandemente la moneda nacional.

La posibilidad de aplicar recursos nacionales a la obtención de divisas —aun con una tasa sumamente elevada, como la tasa marginal del mercado informal— abre la vía más efectiva de contrarrestar a largo plazo la dolarización, y va creando las premisas para una progresiva integración de la circulación monetaria.¹⁹

Otras medidas que pueden contribuir a disminuir los compartimentos estancos en la economía son el incremento del crédito interno en divisas, tal como ya se viene realizando.

Los actuales esquemas de autofinanciamiento en divisas surgieron con muy diversas particularidades, y ante la ausencia de servicios financieros adecuados, cada ministerio desarrolló sus propios métodos y casas

financieras. Sin negar la conveniencia que pueda derivarse de un manejo corporativo de las finanzas para un conjunto de empresas, resulta conveniente incrementar el vínculo con el sistema financiero-bancario, ya que brindaría un grado de generalidad mayor a los métodos de regulación económica y daría una mayor liquidez al país; también permitiría crear las bases para la futura integración financiero-monetaria de la economía.

Un aspecto importante a considerar es la descentralización territorial de los sistemas de circulación y control de la divisa, pues con frecuencia se hace necesario trasladarse a La Habana u otra capital de provincia para lograr la aprobación de una asignación o factura. La extensión de esas posibilidades a los territorios, constituye también una forma importante de activación de los recursos económicos.

El segundo reto: la recomposición del fondo de consumo

Otro reto importante en el proceso de transformaciones económicas es el que podemos denominar como de recomposición del fondo de consumo, tema que se complementa con la dolarización en la esfera de la población.

El modelo existente hasta inicios de los 90 de ingresos y de consumo, presentaba como característica el hecho de que prácticamente todos los ingresos provenían de un empleo estatal y un salario en moneda nacional, ordenados en una escala salarial de diapasón estrecho, y basada principalmente en el nivel de calificación. A su vez, la oferta de bienes de consumo era también predominantemente estatal, sustentada en un sistema de racionamiento de los principales alimentos y productos industriales; aunque también con un volumen importante de ventas de productos y servicios no racionados, a precios relativamente bajos o subsidiados.²⁰ Se lograba así un significativo poder de compra para el salario, y un ordenamiento jerárquico en el cual la valoración económico-social respecto a los empleos se correspondía con los ingresos a percibir.

Este modelo, que era el existente al inicio del período especial, sufrió un fuerte impacto debido al desarrollo de la economía sumergida y los incipientes ingresos en dólares que comenzaban a obtenerse por medio del turismo y otras fuentes, magnificados por una tasa de cambio superior a 100 a 1. En ese momento, se propuso la expresión «pirámide social invertida» para denotar el hecho de que un camarero, taxista o participante de la economía sumergida podía estar ganando más que un cirujano, un investigador, o un alto dirigente empresarial.

Con la política de saneamiento financiero, la creación de los mercados agropecuario y de productos industriales, la ampliación del trabajo por cuenta propia y la legalización de la tenencia y circulación de la divisa, se logró reducir considerablemente el espacio de la economía sumergida, y descendieron bruscamente los niveles de precio y la tasa de cambio informal. Con ello se amplió la oferta y el salario recuperó en parte su capacidad de compra. Se creó, además, un sistema de impuestos que permitió captar parte de los excedentes generados en los nuevos mercados. Este sistema actúa como un factor nivelador de los ingresos.

Por otra parte, los salarios y beneficios de los trabajadores en la economía emergente presentan un importante crecimiento respecto al resto de los trabajadores. Se crearon sistemas de estímulo en divisas en una serie de actividades vinculadas a la exportación, así como a otras de alta significación económica y social. Junto con lo anterior, se establecieron tiendas para estímulo laboral en moneda nacional, con surtidos de productos del tipo de los ofertados en las tiendas en divisas y precios algo más favorables que los que suponen la aplicación de la tasa de cambio del mercado informal. En una serie de actividades se introdujo la estimulación en especie, tanto de productos agropecuarios, como otros que normalmente se adquieren en las tiendas en divisas.

Como resultado final de este proceso, la estructura de la oferta se ha ido reconstituyendo a partir de los diferentes segmentos de mercados, los cuales presentan al consumidor una alta escala de precios. En la medida en que la oferta racionada o estatal a bajos precios es insuficiente o no existe, el consumidor se ve en la necesidad de complementar su consumo en los diferentes mercados, los cuales lo enfrentan a niveles altos de precios: desde el mercado agropecuario, hasta las tiendas de divisas. El acceso a estas últimas pasa para el asalariado por la adquisición del peso convertible a la tasa del mercado informal.

Aunque permitieron un considerable incremento de la oferta, en condiciones mucho más favorables y reguladas que las existentes para la economía sumergida, las medidas anteriores reconocen la posibilidad de desigualdades importantes en los ingresos y en el consumo, lo cual alteró las bases del modelo anterior. También han sido importantes las modificaciones salariales y en la estimulación introducidos por el Estado a fin de garantizar el esfuerzo laboral en las actividades más determinantes para la economía en la actual etapa. Estos cambios, si bien sujetos a una racionalidad económica mayor, introducen nuevos principios en el sistema salarial anterior: no solo se acepta que a igual trabajo, igual salario, sino también se reconoce mayor retribución a los empleos por su aporte económico

(actividades generadoras de divisas y no generadoras de divisas, más esenciales y menos esenciales, etc.)

Las medidas adoptadas han impactado de diferentes formas a las familias. Encuestas y estudios realizados para el conjunto de la población muestran que, en general, hay cierta distribución entre las familias de las distintas formas de beneficio económico que se han creado; también hay más espacio para establecer diferentes estrategias de mejoramiento económico. Aunque ello permitió superar la aguda contracción en el consumo experimentada en la etapa inicial, esa recuperación no se logró solo a partir de la capacidad adquisitiva del salario, sino de la combinación con las distintas fuentes descritas. En los casos de asalariados y jubilados, en que los ingresos familiares no se complementan por otras vías, pueden darse situaciones difíciles en cuanto al consumo.

Además, el hecho de que el salario real no ha retornado al nivel correspondiente a las necesidades históricas de la reproducción de la fuerza de trabajo, origina una fuerte presión a favor de la extensión de los sistemas de estímulo, la complementación de los ingresos con actividades secundarias, o la emigración de la fuerza de trabajo hacia sectores mejor remunerados.

En la esfera de los ingresos y del consumo, el objetivo estratégico que se plantea en el mediano plazo es lograr recuperar el poder adquisitivo del salario y devolverle su papel predominante como recompensa y estímulo al esfuerzo laboral. Una parte de esta tarea solo se logrará con una mayor reactivación de la economía —en especial del sector agropecuario y otras ramas productoras de bienes de consumo. La otra medida requerida es la sustitución progresiva de los sistemas especiales de estimulación por mecanismos vinculados a la remuneración salarial en moneda nacional y el reordenamiento general del sistema salarial del país. La contrapartida por la vía de la oferta, es el desarrollo de un mercado integral para los bienes de consumo y servicios, al que pueda accederse en moneda nacional.

El dilema consiste en que hasta tanto no aumente la oferta, elevar los salarios nominalmente solo puede resultar en un aumento de las presiones inflacionarias, y no en un incremento de su capacidad adquisitiva, con el consiguiente retroceso en el proceso de saneamiento financiero. Dicho *impasse* crea una fuerte presión a favor de la proliferación de los sistemas particulares de estímulo económico, con la creciente complejidad e inevitable inequidad que van generando. Además, estos sistemas van comprometiendo crecientes recursos en divisas por montos que alcanzan un orden de los cien millones de dólares, con la característica de que este tipo de estímulo presenta muchas veces un efecto

decreciente en el tiempo. Por otra parte, mientras más se prolonguen los métodos de estimulación en divisas, tiendas especiales, entregas en especie, etc., más se afirman esos intereses y más se consolidan dichas estructuras especiales, en detrimento de un desarrollo generalizado del fondo de consumo.

El peligro es que se produzca un estancamiento o desvío del proceso de transformaciones económicas por un camino de creciente complejidad y gasto duplicado de recursos. En la práctica se está originando una importante reestructuración de la red comercial del país, pero no de acuerdo a criterios propios de la actividad comercial, sino por formas de acceso: tiendas en divisas y en pesos, tiendas para trabajadores azucareros, cafetaleros, vanguardias, etc., con una conversión y consecuente disminución de los establecimientos antes dedicados a respaldar las ventas asociadas a la realización normal del salario.

Sobre el consumo, aún subsisten una serie de ideas preconcebidas, asociadas a la forma de enfocar esta categoría en la planificación material centralizada. Cuando se balanceaban recursos globales, era lógico hasta cierto punto que los recursos disponibles para incrementar el consumo fueran determinados como cantidad residual una vez satisfechas otras necesidades básicas, sin las cuales el propio proceso de la reproducción no habría podido afectarse. Esta concepción lineal y jerárquica en la asignación de los recursos fomenta una visión de uso excluyente de estos: la famosa antinomia consumo-acumulación es el mejor ejemplo.²¹

Un mayor consumo no detracta a la cuenta global de los recursos si a cambio se logra un mayor incremento de la productividad y una mayor valorización de la divisa en términos de recursos nacionales. El análisis del comportamiento de la economía en las últimas décadas, demuestra que cuando los factores de eficiencia han actuado en sentido positivo, se ha elevado tanto el consumo como la acumulación, de forma contraria a lo que un análisis simplista podría suponer. De igual modo, cuando se ha sacrificado el consumo en aras de la acumulación, sin consideración por los elementos subjetivos de la eficiencia, el resultado no ha sido un mayor crecimiento, sino la caída en el rendimiento de los activos.²²

El traslado de la estimulación laboral hacia el salario —y por tanto hacia un mercado de bienes de consumo con más alto componente de recursos nacionales—, constituye una vía más eficiente y abarcadora que la de los actuales mecanismos, condicionados a un respaldo más o menos directo en divisas.

Con frecuencia se expresa que el objetivo de la política financiera interna debe ser reducir la liquidez. Transcurrida una primera etapa, esta forma de expresar

la política monetaria por medio de sus vías y no de sus fines, puede dar lugar a diversas incomprendiones. En el mundo, en general, el objetivo de la política monetaria es evitar la inflación, y estabilizar el poder adquisitivo de la moneda. En Cuba también el propósito de la política monetaria debe ser expresado en términos del comportamiento de los precios. Como se sabe, los precios en los mercados de libre formación han descendido acentuadamente a partir del inicio de las medidas de saneamiento financiero, implementadas a mediados de 1994. En los últimos meses, sin embargo, hay una cierta estabilización del circulante monetario y de los saldos en las cuentas de ahorro, aunque ambos permanecen a niveles superiores a los existentes antes del período especial. En cuanto a los precios, en los mercados libres continúan descendiendo moderadamente. Para la oferta estatal no racionada, se aprecia un cierto incremento del índice de precios. Esto es de esperar si se tiene en cuenta que los precios de esta oferta evolucionan, en general, de precios fijos hacia precios de oferta y demanda.

A partir de la situación actual de estabilización del circulante monetario y de poco movimiento en los saldos de las cuentas de ahorro,²³ pierde sentido continuar postulando la política financiera interna en términos de seguir disminuyendo la liquidez en abstracto. También resulta una opción poco atractiva la de mantener solamente el equilibrio financiero interno, pues puede prolongar indefinidamente los altos precios en los mercados de libre formación y una excesiva tasa de cambio en el mercado informal. De lo que se trata es de no perder de vista el objetivo fundamental: fortalecer el papel del salario y de la moneda nacional. El camino estratégico debe consistir en incrementar la oferta en moneda nacional. Esto, sin embargo, no puede verse como una simple tarea de recoger circulante en un número reducido de productos, sino debe tomar en cuenta un surtido suficientemente amplio como para que se corresponda con las necesidades de la reproducción de la fuerza de trabajo.

Este incremento de la oferta en pesos debe ser capaz de provocar un importante descenso de los precios de oferta y demanda, lo que constituye la vía para fortalecer la capacidad adquisitiva del peso.²⁴ Con la reducción de los precios de libre formación se posibilita, además, la liberación paulatina de los precios subsidiados. Se crean así condiciones para eliminar el subsidio alimentario para al menos dos terceras partes de los núcleos familiares del país.

Con una oferta que responda más flexiblemente a los mecanismos monetario-mercantiles, el objetivo de lograr un fondo de consumo unificado sobre la base de precios de oferta y demanda es más factible de lo

que a primera vista pudiera parecer, dado el carácter marginal de los mercados de libre formación de precios para muchos productos.²⁵

Un reajuste de los precios en el sentido antes expresado, beneficiaría más a las familias que más gastaran habitualmente en el Mercado Agropecuario, y menos a las familias que menos acudieron a él —es decir, las de menores ingresos. Aunque la variación de los precios no sea excesiva, no debe descuidarse el hecho de que incidirá negativamente, en alguna medida, sobre los núcleos de bajos ingresos, por lo que es necesario prever las necesarias medidas de protección.

Una de las características más destacadas de la política social de la Revolución ha sido la prioridad a la alimentación como necesidad básica a garantizar en medida importante por la vía social. Esto permitió eliminar el hambre y la desnutrición como fenómeno social y un alto grado de equidad en cuanto al acceso a esta necesidad fundamental. Uno de los instrumentos centrales de esta política ha sido la libreta de abastecimientos. Sin embargo, este método de distribución no deja de tener sus inconvenientes. En primer lugar, es más igualitario que equitativo: establece un compromiso de subsidio tanto para el que lo necesita como para el que no. Con un método más dirigido, la ayuda económica a los núcleos de menores ingresos podría ser mayor, a partir del mismo monto de recursos económicos dedicado a estos fines redistributivos.

Además, la forma de distribución igualitaria elimina la posibilidad de selección por parte del consumidor, lo cual genera tendencias al empobrecimiento de la oferta debido a la falta de estímulo a los productores y la búsqueda de la cantidad y la homogeneidad por encima de la calidad y el surtido. Provoca también un cierto nivel de pérdidas o de redistribuciones por la falta de correspondencia entre la oferta y las necesidades (por ejemplo, cerca de dos terceras partes de las personas que aún reciben cigarrillos por la libreta no son fumadores). Por otra parte, la libreta tiene la ventaja de ser un método de asignación física, con reglas universales relativamente sencillas; cualquier otro método de tipo económico tendría un mayor grado de complejidad técnica en cuanto a la correspondencia entre los medios y los fines. El dilema, en este caso, puede formularse de la siguiente forma: en tanto no se logre una mayor flexibilidad de la oferta de bienes de consumo y un fondo de consumo más amplio y equilibrado, y con precios de oferta y demanda substancialmente más bajos que los actuales, resulta mayor riesgo para la política social alimentaria cambiar el método igualitario de distribución racionada, por otro de tipo compensatorio, de mayor selectividad y estímulo económico para los consumidores y productores.

La libreta constituye una opción menos eficiente en lo económico y lo social, pero más segura. No es por ella por la que se pueden iniciar los cambios, pero sin su modificación resulta difícil un avance ulterior en la armonización del nuevo modelo de ingresos y consumo que se ha creado. Precios bajos para quien no los necesita, implica precios más altos en los mercados de libre formación, que ahora, ante una libreta más restringida, adquieren un carácter obligatoriamente complementario, al que tienen que acudir todas las familias, tengan altos o bajos ingresos.²⁶

El peso de la libreta en la distribución se ha reducido considerablemente, Aunque la distribución social aún representa un 70% de la energía alimentaria que se consume, la propia libreta constituye solamente un 54%. En otros productos —higiene y limpieza, ropa y calzado—, el número de distribuciones se ha reducido o prácticamente ha desaparecido. De hecho el completamiento de la demanda en cuanto a estructura y cantidad tiene que obtenerse en diferentes mercados, que por su carácter segmentado o acceso en dólares, presentan un alto costo para el consumidor.

El complemento de los alimentos debe ser obtenido por el consumidor en el Mercado Agropecuario; los servicios de reparación, zapatos, muebles, alimentos ligeros etc., en el sector de cuenta propia; bebidas, alimentos, ropa reciclada y otros productos por la oferta estatal liberada; y por último, el mercado informal se presenta como fuente de productos de origen ilegal o cuya comercialización no está permitida —queso, café, huevos y otros. Las tiendas en divisas proveen el complemento de la oferta en alimentos y en los artículos de higiene y limpieza, así como la oferta mayoritaria o exclusiva de ropa, calzado, efectos electrodomésticos y otros equipamientos del hogar.

La regulación de los nuevos mercados se ha realizado, principalmente, tratando de limitar los excesivos ingresos que allí se crean, y de captar esos excedentes económicos a favor del Estado; muchas veces con un pago de licencia no diferenciado —lo que, en la práctica, determina un costo de entrada elevado: limita el número de participantes a aquellos con mayores posibilidades económicas. Adicionalmente, se mantienen limitaciones sobre los tipos de actividades a realizar, las posibilidades de acceso a la materia prima y otras que, en la práctica, elevan la inelasticidad de la oferta, expresada en una resistencia a la baja de los precios. Implícitos en estas regulaciones, hay juicios de valor respecto al peso relativo que deben alcanzar las formas de propiedad no socialistas en la composición social.

Como resultado, la oferta para el consumo no cuenta con un mecanismo de regulación económica que propicie el desarrollo de la oferta para la venta en pesos, dado que aún no se ha establecido una forma de financiamiento para la producción estatal de bienes de consumo que se inserte directamente en el propio proceso de la reproducción, y que pueda autoacrecentarse por medio de su contribución al crecimiento general de la economía. Debido a ello, la expansión del financiamiento queda condicionada pasivamente al balance global de la divisa, sujeto a grandes tensiones. Este es uno de los principales ciclos estratégicos de regulación de la actividad económica inconcluso en la actual etapa de transformaciones económicas.²⁷

El sistema creado tiene la particularidad de propender a mantener una posición de equilibrio. Es difícil avanzar en la reducción de los precios en los nuevos mercados debido a su inelasticidad, pero tampoco propicia el incremento de los mismos, debido a un peculiar mecanismo antinflacionario. Cada vez que la oferta se hace deficitaria en el mercado racionado o estatal a bajos precios, el consumidor tiene que desplazar su demanda hacia otro mercado con un diferencial de precios mayor, hasta llegar eventualmente al mercado en divisas. Tiene entonces que convertir sus ingresos en moneda nacional a la tasa de cambio del mercado informal. Por consiguiente, existe un destino de última instancia, a muy elevados precios para el asalariado, el cual puede absorber todo el excedente monetario disponible, sin efectos inflacionarios ulteriores. La oferta del mercado en divisas puede considerarse prácticamente como infinita, con un sistema de precios basado en el costo de importación, más que en la demanda.

Como se aprecia, el actual mecanismo resuelve un conjunto de problemas y mantiene una determinada estabilidad; brinda una amplia estructura de oferta (si bien segmentada en distintos mercados); permite mantener una cierta composición entre formas de propiedad; y dispone de mecanismos para controlar el excedente monetario, bien por medio de una oferta estatal de productos de alta conversión, o por el desplazamiento de la demanda hacia el mercado en divisas.

Este mecanismo permite un determinado control y equilibrio de la ecuación ingresos-consumo, pero también encierra el peligro del estancamiento y la creciente dolarización. Queda, por tanto, pendiente la necesidad de crear los mecanismos para desarrollar un mercado de bienes de consumo en moneda nacional, con un surtido que abarque las necesidades básicas de la reproducción de la fuerza de trabajo, y permita alcanzar precios de oferta y demanda sustancialmente más bajos que los actuales; y cuyo desarrollo no entre en contradicción con la estructura deseada en cuanto a formas de propiedad.

El interés y la posibilidad de maximizar la producción en cada unidad productiva, debe ser algo que surja automáticamente de la conformación del sistema de gestión, no un objetivo impuesto administrativamente desde afuera y dependiente para su aseguramiento operativo de decisiones centralizadas. En tanto esto no se logre, alcanzar la recuperación de esta industria equivaldría a tratar de empujar una carretilla sin rueda.

Tercer reto: respuesta del sector agropecuario

Si se toman de conjunto todo el sector agropecuario y el industrial cañero; de una parte se pone el total de sus exportaciones; y de otra se suma el costo de las importaciones directas de alimentos junto con los insumos requeridos para su producción nacional, el balance que se obtiene resulta negativo. Este sector primario, lejos de brindar un excedente en divisas para el desarrollo de otras actividades, requiere por el contrario del aporte de otros sectores, simplemente para cumplir la tarea de alimentar a la población.

Esta forma de analizar el problema vinculando las exportaciones con la importación de alimentos, es necesaria en el caso de Cuba debido a que, aproximadamente, el 50% de la tierra se dedica a cultivos de exportación. Según la lógica de la especialización internacional del trabajo, debería ser más eficiente dedicar esas tierras a las exportaciones, e importar alimentos con dichos ingresos, que tratar de producirlos directamente.

Este análisis revela una deficiencia estructural de la economía cubana: el bajo nivel de efectividad económica del sector agropecuario-cañero. El problema funcional se confirma cuando se comparan los rendimientos en una serie de cultivos principales con los que se obtienen en otros países de la región.²⁸

Hasta la fecha, el impacto de las transformaciones económicas en la agricultura ha sido relativamente modesto, con un nivel de producción de aproximadamente un 60% respecto al existente al inicio del período especial. Evidencia que, a diferencia de los altos crecimientos alcanzados en otros países socialistas que han aplicado reformas en el sector agropecuario —como China y Viet Nam—, en nuestro caso el grado de respuesta ha sido modesto o nulo, como es el caso de la rama cañera.

Aun cuando la creación de las Unidades Básicas de Producción Cooperativa, los Mercados Agropecuarios y las entregas de tierras en usufructo constituyeron transformaciones importantes para el sector

agropecuario, en la práctica las nuevas entidades quedaron insertadas en el mismo esquema de dirección material centralizada de la agricultura, por lo cual su forma de gestión sufrió pocas modificaciones. En la reestructuración de los organismos centrales ejecutada durante 1994, tanto el Ministerio de la Agricultura como el de la Industria Azucarera no participaron. Este asunto ha quedado pendiente, aun cuando ya se inició en 1997.

Hasta ahora, la reanimación del sector agropecuario ha dependido fundamentalmente de la introducción de los esquemas de financiamiento en divisas en los cultivos de exportación. A partir de aquí se han ido obteniendo mayores recursos para el resto de las actividades, con lo cual se ha ido conformando una especie de superesquema para el sector agropecuario no cañero. Se ha logrado un cierto grado de recuperación de la actividad, pero también se ha posibilitado, para la agricultura no exportadora, la supervivencia del anterior mecanismo de asignación centralizada de los recursos productivos, con las limitaciones históricamente conocidas que presenta un sistema de tal tipo para la agricultura.²⁹

Un sistema productivo de estas características solo es posible regularlo con eficiencia por medio de la aplicación de métodos monetario-mercantiles, de modo que el productor tenga posibilidad de decidir el momento y magnitud de los recursos productivos que requiere, dentro de los límites de su capacidad económica para lograr su eficiente reproducción, y las posibilidades del país para disponer globalmente de los mismos. Igualmente, resulta imprescindible continuar avanzando en lograr una organización del trabajo que permita identificar el esfuerzo de cada trabajador agrícola con sus resultados, así como vincular sus ingresos a estos últimos.³⁰

En el caso de la industria azucarera, ha existido hasta el presente un sistema de dirección altamente centralizado, dirigido a asegurar las metas de producción física de azúcar, que solo recientemente comenzó a modificarse. Sin embargo, aunque dos kilogramos de azúcar puedan parecer iguales, el valor neto en divisas que puedan tener incorporado puede ser muy diferente,

dependiendo de la fecha en que fue producido, la eficiencia de la industria, el rendimiento del campo cosechado, y hasta de las condiciones financieras de los créditos empleados. Un kilogramo de azúcar producido después que ha caído la curva del rendimiento, puede tener un valor neto en divisas negativo y, sin embargo, computa igualmente para una meta cuantitativa.

A lo anterior debe añadirse que el precio que se obtiene actualmente por una tonelada de azúcar es menos de la tercera parte de lo que se obtenía anteriormente por su venta a la Unión Soviética. En consecuencia, el margen para operar con eficiencia en esta industria se ha reducido en proporción similar, lo cual hace obsoleta muchas de las prácticas productivas de las últimas tres décadas.

La ineficiencia de esta industria incide en la capacidad global del sector agropecuario para producir y hacer frente a la importación de alimentos. De acuerdo con estimados, una compactación de las tierras y la elevación de los rendimientos a niveles comercialmente alcanzables permitiría liberar un monto de tierras de aproximadamente unas 20 000 caballerías, que entonces pudieran ser destinadas a la producción de alimentos. Con un cambio en el sistema de gestión de la industria azucarera, a favor de un mecanismo empresarial más descentralizado y autogestionado, orientado a maximizar los resultados económicos en relación al financiamiento y los activos a su disposición, podrían movilizarse de forma mucho más efectiva los grandes recursos y producciones de todo tipo, actualmente subordinados a la agroindustria azucarera.

Lo anterior no supone la pérdida de una dirección centralizada en cuanto a los objetivos estratégicos de producción. En la etapa capitalista, con una propiedad fraccionada de la rama, las metas productivas fijadas centralmente por el Instituto Cubano de Estabilización del Azúcar tenían un alto cumplimiento. De hecho, la motivación económica determinaba que esas metas se fijaran como topes máximos que cada cual estaba interesado en alcanzar, y no como metas mínimas hacia las que hubiera que compulsar administrativamente a unos productores reticentes. Salvando las diferencias entre uno y otro sistema social en cuanto al peso relativo de las motivaciones económicas y las sociales, queda como concepto esencial la necesidad de invertir las relaciones entre el centro y las unidades productivas. El interés y la posibilidad de maximizar la producción en cada unidad productiva, debe ser algo que surja automáticamente de la conformación del sistema de gestión, no un objetivo impuesto administrativamente desde afuera y dependiente para su aseguramiento operativo de decisiones centralizadas. En tanto esto no

se logre, alcanzar la recuperación de esta industria equivaldría a tratar de empujar una carretilla sin rueda.

Una forma de brindar a los productores agropecuarios y cañeros la posibilidad de actuar verdaderamente como productores mercantiles respecto a los factores productivos, puede ser estableciendo para cada entidad agrícola o industrial un marco financiero de recursos para adquirir los diferentes tipos de insumos productivos —fertilizantes, plaguicidas, combustibles, piezas y equipos—, los cuales se entregarían no por asignación, sino comprados en una red comercial de tiendas, según la conveniencia del productor, tal como ocurre actualmente en otras esferas como la industrial. En este esquema el productor no depende de nadie para establecer la combinación de recursos productivos que estima más oportuna.³¹

La tendencia debe ser a la eliminación de las antiguas estructuras para el abastecimiento técnico-material y su sustitución por la red comercial de ventas antes aludida. Las ventas en dicha red pueden ser en pesos, a partir de una restricción financiera relacionada con el aporte productivo de cada entidad. Un sistema similar al descrito, ya se practica en la industria pesquera.³²

Un elemento importante en un reordenamiento monetario-mercantil de la agricultura lo constituye la reestructuración del sistema de precios agrícolas y de sus insumos, los cuales deben tender en el mediano plazo a precios de oferta y demanda y reflejar una tasa de cambio económicamente fundamentada. De igual modo se haría necesario ir eliminando progresivamente el exceso de trabas y regulaciones administrativas que atan a los productores en cuanto al manejo de la masa ganadera y la comercialización de los productos —que en la práctica no han podido evitar el deterioro de esta rama— y sustituirlas por métodos económicos.

El cuarto reto: empleo y organización empresarial

La reestructuración del empleo ocurrida en la primera etapa del período especial, se caracterizó por un cambio en su composición, que implicó la disminución o traslado de medio millón de empleos estatales y el surgimiento de medio millón de empleos no estatales. Junto a esto, se produjo también una disminución de medio millón de personas en la población económicamente activa, que sirvió para compensar el incremento de los recursos laborales en el primer quinquenio de los 90, último con altas tasas de incorporación. La economía experimentó una fuerte caída en los niveles de actividad y se deterioró la capacidad competitiva de muchas empresas. Se

originó así un importante excedente relativo de fuerza de trabajo, cuya solución se ha ido abordando de forma paulatina, pero que representa una deuda pendiente en cuanto a situaciones de excedentes o baja productividad laboral. El resultado es que se ha mantenido un cierto equilibrio en la esfera laboral, con un nivel de desempleo que no excede el 7%, que para las características de la economía cubana no representa un problema social importante, y de hecho coexiste con un número significativo de oferta de plazas sin cubrir.

El mejor escenario de empleo hacia el futuro sería el de su reestructuración, con un redimensionamiento de las capacidades existentes, de forma que se alcance una importante elevación de la productividad en la economía, acorde con el incremento de su capacidad competitiva. Además, que el proceso anterior se viese compensado con la creación de nuevos empleos de calidad que permitieran utilizar una fuerza de trabajo de una alta calificación —en definitiva, la ventaja competitiva más estratégica de que dispone el país a largo plazo. Sin embargo, según la tendencia observada, con las tasas actuales de crecimiento, las posibilidades de creación de nuevos empleos son bastante limitadas. Esto, a su vez, limita el ritmo al cual puede eliminarse el excedente existente y elevar la productividad y reducir los costos en las actividades actuales.

Una baja dinámica del empleo afecta las posibilidades de formación de la fuerza de trabajo de alta calificación. Se trabaja bajo el principio de que los graduados puedan disponer de un empleo asegurado, y la extrapolación de las tendencias actuales hacia el futuro brindan poco margen en cuanto a volumen de matrícula en la enseñanza superior. Ya la tasa de escolarización universitaria ha caído a la mitad de lo que era al inicio del período especial, y muestra un distanciamiento respecto a las tendencias en gran número de países de la región.

Todo esto subraya la necesidad de analizar las posibilidades de un mayor desarrollo del empleo en la perspectiva; naturalmente, no a partir de más recursos —que podrían o no existir—, sino de medidas que, por su carácter, contribuyan a crear las condiciones para su realización.

Los trabajos realizados hasta la fecha para identificar nuevas fuentes de empleo, arrojan como primera posibilidad la agricultura, especialmente debido a los desbalances territoriales existentes. Sin embargo, considerado en una perspectiva histórica,³³ dichos déficits deben quedar más que compensados por la tendencia natural de la agricultura a recuperar —y superar— sus niveles anteriores de productividad. A esto debe coadyuvar la restauración paulatina de los insumos

técnicos y la evolución de los sistemas de gestión en ese sector hacia formas más eficientes que las actuales.³⁴

Una tendencia posible es mantener un elevado monto de ocupación en la agricultura, y que se sostenga una situación de escasez de recursos laborales como expresión de su baja productividad. Esta agricultura de baja productividad y rendimientos, podría retener niveles de ocupación en el sector agropecuario superiores al millón de trabajadores, con una participación en la ocupación cercana al 30%. Sin embargo, tan pronto se logre un movimiento positivo de la productividad y de los rendimientos, las reservas del sector deben dar lugar a una reducción global paulatina de los requerimientos de fuerza de trabajo.

Resulta, por tanto, posible una situación de corto plazo de escasez cuantitativa de fuerza de trabajo; mientras que a mediano plazo, puede preverse que el sector agropecuario sea donante de fuerza de trabajo, en correspondencia con las tendencias históricas del desarrollo.

Industria

La reestructuración de la industria y la elevación de la eficiencia, implica una progresiva racionalidad en el empleo. Sin embargo, las industrias altamente eficientes dan poco empleo. Hoy día la tecnología y la calidad en los procesos viene asociada a la automatización. Es una regularidad en el mundo actual que el subsector industrial —compuesto por las industrias de más alta tecnología—, presente una oferta relativamente reducida de empleo. Generalmente, esta reducción se compensa por la existencia de un gran número de pequeñas y medianas empresas, con costos fijos y empresariales más bajos, las cuales brindan una proporción más voluminosa de empleo.

El avance hacia un más pleno desarrollo de las fuerzas productivas implica una mayor diferenciación tecnológica y de formas empresariales. Hacia la cúspide, implantar las prácticas más modernas y aspirar a la mayor productividad posible en las industrias en que estratégica y económicamente resulta aconsejable; y en los estratos de base, descentralizar para cubrir más ampliamente el potencial en cuanto a desarrollo de las fuerzas productivas que puede brindar la actividad industrial, incluso en sus formas más artesanales.³⁵

La uniformidad y rigidez del actual sistema empresarial equivale a tratar de poblar un territorio con un solo tipo de planta. Hay muchos espacios ecológicos que quedan vacíos y la vulnerabilidad ante cualquier perturbación es mayor.

Muchas veces las empresas pequeñas operan en condiciones locales inviables para una empresa de mayor

tamaño y características más formales. En la supervivencia y afianzamiento de estas empresas, influye grandemente el factor subjetivo, por lo que su organización y forma de repartir los beneficios y las pérdidas debe corresponderse a dichas características.

Un elemento importante es el hecho de que los mecanismos de financiamiento que se han venido desarrollando comportan, hasta el momento, una fuerte centralización. El concepto de pequeña y mediana empresa significa —en nuestro caso— no tanto una cuestión de tamaño, como de funcionamiento independiente.

Un aspecto esencial de la descentralización es la distribución territorial. Cuando, por ejemplo, se recomienda un mayor empleo de la pequeña y mediana empresa en la industria alimentaria, un aspecto esencial que informa ese criterio es la posibilidad de utilizar más oportunamente los recursos agrícolas en cada territorio. También resulta posible argumentar la conveniencia de propiciar una mayor iniciativa económica para los niveles intermedios y de base del sistema de ciudades y pueblos como vía para lograr un reequilibrio economía-población en las nuevas condiciones.

Si se clasifican las ramas industriales según el grado de avance en el proceso de reanimación económica, aproximadamente el 50% de la industria ha sido efectivamente reactivado con una trayectoria de expansión estable. El resto de las ramas pueden clasificarse de expansión potencial, con la característica de que tienen un alto peso en el empleo. Aquí se encuentran las limitadas por suministros del sector primario, pero también las que requieren mayor agilidad y capacidad innovativa, junto con costos internacionalmente competitivos, como los casos de las confecciones y el calzado.

En general, hay un conjunto de actividades en posible expansión. Aquí la rapidez en el tiempo de diseño, la organización del proceso de producción y la entrega del pedido, es más determinante que la producción masiva. Para estos casos, es más importante la capacidad de respuesta y la adaptación a las necesidades del cliente que las grandes escalas de producción, de ahí la necesidad de ensayar nuevas formas empresariales basadas en empresas más independientes, de menor tamaño, con más posibilidades de reconocimiento a los talentos especiales; y también de existencia más coyuntural y menores garantías de ingresos por parte del Estado.

Lo esencial es reconocer que esto es parte del cambio en el paradigma técnico-productivo que se ha gestado mundialmente en el sector manufacturero, y comenzar a avanzar en esa dirección.³⁶

Servicios

En Cuba, el sector de los servicios ha experimentado un amplio desarrollo, lo cual ha estado en correspondencia con el modelo económico-social y ha permitido apoyar la política de pleno empleo en distintas etapas. Actualmente, los servicios alcanzan cerca de un 40% de la ocupación. En su composición hay una importante participación de los servicios básicos a la población —como educación y salud pública—, que por su grado de desarrollo no deben tener grandes crecimientos en el futuro. Sin embargo, los servicios de carácter empresarial, financieros y personales tienen una presencia relativamente baja, esto brinda margen para una mayor expansión del sector. También la recuperación del transporte y la exportación de servicios —incluyendo el propio turismo—, constituyen potencialidades adicionales.³⁷

Los empleos en el sector de los servicios pueden tener muy diferentes características. Durante mucho tiempo, prevaleció un fuerte prejuicio respecto a la ocupación en el sector terciario, el cual se clasificaba, en su mayoría, como una actividad improductiva. Se ignoró que una parte importante de estas actividades constituían una expresión de la división social del trabajo.

Así, por ejemplo, el llamado *outsourcing* o contratación externa, actualmente ha cambiado completamente el perfil de las empresas modernas. Servicios informáticos, financieros, de diseño o de mercado —que antes realizaban las propias empresas industriales— son ahora contratados a entidades especializadas que pasan a clasificarse en el sector de los servicios. También la importancia económica de los servicios de salud y de educación ha tenido un creciente reconocimiento desde el punto de vista del desarrollo económico. Al incrementarse los ingresos per cápita, el transporte, el turismo y otros servicios personales, presentan una creciente demanda, lo cual permite satisfacer el consumo con un menor contenido de densidad material. Estas tendencias resultan en una mayor eficiencia de la economía en su conjunto, y por ende de la productividad social.

Eso no significa que cualquier crecimiento de la ocupación en el sector de los servicios es conveniente: puede no resultar así. Tal expansión debe estar guiada por condicionantes adecuadas, entre otras, un mayor desarrollo de las relaciones contractuales y de competencia que posibiliten una efectiva especialización del trabajo y reducción de los costos; y no por mecanismos de intermediación sin base en la eficiencia económica que a la postre resulten contraproducentes.

En buena lógica, en el momento en que se alcanzasen los nuevos empleos en la industria, la

construcción y los servicios producto del crecimiento y el mejoramiento en los niveles de productividad de la economía, también estaría en proceso de manifestarse un cierto decrecimiento de la ocupación agrícola debida al aumento de la productividad en el sector y la mayor disponibilidad de insumos técnicos. En total, el incremento neto del empleo formal en el mediano plazo, bajo una hipótesis de productividad creciente, estaría en el entorno del medio millón de ocupados.³⁸ Los estimados anteriores de creación de empleos están asociados a hipótesis bastante optimistas. Un escenario más probable implica posibilidades más reducidas de creación de nuevo empleo estatal. Conviene, por tanto, un breve examen del tema del empleo no estatal.

El problema de la baja ocupación, aun en condiciones de cierto crecimiento económico, es una cuestión presente en todas las economías de mercado, y más aun los países de menor desarrollo. Para tomar un ejemplo cercano, todas las economías de América Latina presentan un alto porcentaje de empleo informal como complemento del empleo formal.³⁹

En Cuba el esfuerzo ha consistido en brindar un empleo no solo formal, sino también estatal, como forma de lograr una más plena expresión de la política social. Estos objetivos fueron reajustados a las condiciones económicas de los años 90, y se crearon espacios para la ocupación no estatal, en dos modalidades: la cooperativa y la privada. Posteriormente, se han fortalecido las regulaciones sobre la actividad privada, incluyendo la aplicación de impuestos para reducir la excesiva diferenciación en los ingresos. Una consecuencia es que se ha creado un fuerte acotamiento a la manifestación formal-legal de dichas actividades.

En la medida en que no se logre crear el empleo estatal necesario, las restricciones al empleo no estatal limitan una franja posible de actividad económica que puede contribuir a revalorizar el peso y a recuperar el consumo. No se trataría de una recuperación liderada por una segunda economía, según la tesis de algunos autores,⁴⁰ sino de un apoyo complementario a las políticas principales a desarrollar en el sector estatal, sobre las cuales se ha hecho referencia a lo largo del trabajo.

Actualmente existen factores que contribuyen a que los efectos del empleo no estatal resulten contradictorios con los objetivos sociopolíticos del actual modelo económico. En primer término, los desequilibrios y tensiones del mercado de bienes de consumo dan oportunidad a que actividades de poca complejidad económica puedan resultar excesivamente lucrativas. Por otra parte, la ineficacia de las formas empresariales estatales para actuar en un contexto

mercantil, resultan en una competencia poco efectiva, a la par que da lugar a un contraste poco favorable.

De lograrse formas empresariales más flexibles para el sector estatal mediante una pequeña y mediana empresa que pudiera funcionar en un contexto de mayor autonomía, y de obtenerse un mayor desarrollo del mercado de bienes de consumo, la propia competencia determinaría condiciones de coexistencia con el empleo no estatal mucho más favorables.⁴¹

Otro aspecto a destacar es la poca presencia de la forma de producción cooperativa en la economía cubana. Aun en economías capitalistas desarrolladas, la forma cooperativa ha mantenido una amplia vigencia en una serie de actividades que, por sus características, se avienen a esta forma de producción —desde la agricultura y la industria, hasta los servicios de diferentes tipos. Dentro de las formas no estatales, la forma cooperativa es la de mayor contenido social, y en principio puede constituir una forma intermedia, menos antagónica, entre el trabajo plenamente social y el privado.

Consideraciones finales

La economía política de una economía mixta es un capítulo inédito de la teoría marxista. En un principio, se consideró que construir el socialismo en un solo país no era posible. Después, la historia transformó esa aspiración en una realidad; a partir de ella surge y se desarrolla el campo socialista. Sin embargo, con la desaparición de la unión económica de los países socialistas, se modifican nuevamente las premisas objetivas que sustentan a las economías socialistas.

China, Viet Nam y Cuba respondieron a este reto postulando la identificación de intereses no incompatibles con los países capitalistas, de modo de establecer un acceso mutuamente ventajoso al financiamiento, la tecnología y los mercados capitalistas, indispensables en las nuevas condiciones. Ello a su vez, obliga a lograr un modo de reproducción intensiva y de alta competitividad, a fin de que las economías socialistas puedan mantener una dinámica aventajada. Este nuevo contexto se presenta en un horizonte histórico que, por el momento, no es posible acotar.

Los dos imperativos del modelo económico socialista y el problema de su adecuada correlación vuelven a cobrar vigencia: ¿cómo solucionar las tareas económicas y, a la par, conservar y desarrollar los rasgos propios de una sociedad socialista?

En el caso de China, se ha planteado que una vez conquistado el poder político, la lucha de clases se convierte en la contradicción secundaria, y la contradicción principal pasa a ser el escaso desarrollo

de las fuerzas productivas y las necesidades de la población y de la sociedad. En Cuba la correlación entre los factores económicos y políticos es diferente debido a las agresiones provenientes de su cercano y poderoso vecino, y de la alianza de intereses que hasta ahora ha existido con la clase desplazada del poder por la Revolución, que emigró a los Estados Unidos.

En nuestro caso, los imperativos económicos y políticos del modelo económico se encuentran particularmente tensionados, lo que confiere una especial complejidad a su diseño. En compensación, en Cuba las conquistas sociales han constituido un elemento esencial de la supervivencia como nación con identidad propia, de lo que deriva una profunda raíz histórica que sustenta y da continuidad a las tareas de construcción de la nueva sociedad.

Este es el gran desafío. El propósito del presente trabajo no ha sido más que contribuir, modestamente, a comprender las complejidades que se enfrentan y estimular la búsqueda de soluciones respecto al modelo económico más adecuado a nuestras condiciones. Hay, naturalmente, muchos importantes aspectos no abordados, y tampoco se ha pretendido decir la última palabra en los que han sido examinados. No obstante, nos daríamos por satisfechos si logramos contribuir de alguna manera a la reflexión sobre un tema de vital importancia.

Notas

1. El autor ha escogido tratar en el presente trabajo temas novedosos de la economía sobre los cuales no ha habido mucha discusión o no existe un amplio consenso. Es justo relevar a las instituciones a las que pertenece de cualquier responsabilidad por los criterios aquí expresados.

2. Estimado del autor sobre la base de encuestas de ingresos y gastos. Brundenius y Zimbalist estimaron dicha relación en alrededor de tres veces. Claus Brundenius y Andrew Zimbalist, «Crecimiento con equidad: el desarrollo cubano en una perspectiva comparada», *Cuadernos de Nuestra América*, julio-diciembre de 1989.

3. Aunque estos agregados estadísticos resultan elocuentes, ocultan diferencias particulares aun más dramáticas. Así, por ejemplo, en 1995 la riqueza del mexicano más rico era igual al ingreso combinado de los 17 millones de mexicanos más pobres. A nivel mundial, la riqueza de las 10 personas más opulentas fue 1,5 veces mayor que el ingreso nacional conjunto de todos los países de menor desarrollo relativo. PNUD, *Informe sobre Desarrollo Humano*, Nueva York, 1997.

4. Por modelo económico se entiende la expresión sintética de los principios, el modo de regulación y los mecanismos de gestión de un determinado sistema económico.

5. Una analogía puede ayudar a ilustrar estos conceptos. Controlar la temperatura de una habitación según el estado de los parámetros físicos que la condicionan requiere una enorme cantidad de información (potencia del aire acondicionado, volumen de la

habitación, incidencia de los rayos solares, veces que se abre la puerta, número de personas, etc.) y aun así es posible que se cometan grandes imprecisiones. Por otra parte, un simple termostato que arranque o pare el aire acondicionado cada vez que la temperatura salga de determinado intervalo, es capaz de hacer la misma tarea con más precisión y mucho menos traslado de información. En este caso el termostato es el mecanismo reductor de la variedad. Según la Ley de la Variedad Necesaria planteada por Ashby, solo la variedad puede destruir la variedad. Ross Ashby, *An Introduction to Cybernetics*, Methuen & Co., Londres, 1964, p. 207.

6. Un tratamiento más extenso de este tema aparece en Alfredo González, «Modelos económicos socialistas: escenarios para Cuba en los años noventa», *Cuba. Investigación Económica*, octubre de 1995.

7. Estas soluciones aspiraban a lograr resultados económicos sin sacrificio de los criterios de tipo social y político. Las experiencias incluyeron, entre otras, la creación de los denominados contingentes para la rápida terminación de las inversiones; la consagración y dirección priorizada de las investigaciones para acortar el ciclo investigación-producción, que permitió consolidar el despegue de la biotecnología; y la introducción acelerada de nuevas técnicas de alta productividad en la agricultura (microjet, drenaje parcelario, etc.) y el mayor involucramiento del Partido en ese sector, en especial, en lo referente al programa alimentario.

8. Esta cuestión de reducir los costos en divisas e incrementar la participación de la producción nacional ha sido reiterada en los balances anuales de las entidades que operan en divisas. Véase, por ejemplo, el resumen del balance del CIMEX, presidido por Carlos Lage, en *Granma*, 7 de marzo de 1998.

9. Técnicamente la dolarización puede medirse como la relación entre los depósitos en moneda extranjera, y la suma del M2 en moneda nacional más los depósitos en moneda extranjera. P. Nogueira Batista, «Crisis monetaria, dolarización y tipo de cambio», *Revista de la CEPAL*, n. 50, agosto de 1993, p. 103.

10. Reserva de valor, unidad de medida, medio de cambio.

11. P. Nogueira Batista, ob. cit., p. 101. En la dolarización hay cierto efecto de histéresis, por el cual resulta difícil su reversión total. «Después que los agentes se habitúan a operar con moneda extranjera, no es nada fácil inducirlos a encarar nuevamente los costos asociados al cambio de unidad monetaria y convencerlos de abandonar la moneda históricamente más estable en favor de la moneda nacional, aunque se haya conseguido una reducción apreciable de la tasa de inflación», (p. 102).

12. El proceso de la reproducción económica requiere una proporción mayoritaria de recursos nacionales, y una parte complementaria de recursos importados. En una economía en que los flujos reales y los monetarios estén ajustados, aun existiendo convertibilidad, un productor no puede transferir arbitrariamente capacidad de compra en recursos nacionales para realizar importaciones, por cuanto ello le impediría después completar sus recursos productivos en moneda nacional. Estos equilibrios son los que hay lograr a nivel de cada productor y de la economía en su conjunto. La moneda, los mecanismos monetario-mercantiles y la planificación financiera constituyen los instrumentos que sirven para ajustar y compulsar todo el sistema.

13. La comparación de los ingresos en pesos y en dólares no es una cuestión fácil. Es común en los trabajos de la prensa extranjera magnificar las diferencias de ingresos en Cuba

convirtiendo los salarios en pesos a dólares por medio de la tasa del mercado informal; y de este modo situar los ingresos de un profesional en 15 ó 20 dólares. Esto refleja un aspecto de la realidad, por ejemplo, que 15 dólares pueden ser cambiados por, digamos, 300 pesos. Sin embargo, si se fueran a adquirir los productos de la libreta de abastecimiento en una tienda en divisas, harían falta aproximadamente el doble de dólares que los pesos requeridos para su compra en el mercado racionado, debido a que los precios respectivos son mayores en la tienda en divisas. A lo anterior habría que agregar los servicios de salud, educación y la seguridad social gratuita a la cual tiene derecho el asalariado. Por tanto, la otra cara de la realidad es que los pesos de un asalariado tienen mayor poder adquisitivo en lo que respecta a necesidades básicas, que los dólares sin las ventajas que brinda la política social. Para comprobarlo, un periodista extranjero puede intentar vivir un mes en Cuba con 15 dólares sin las prerrogativas de que disfruta un ciudadano cubano.

14. Cuando la limitante de la divisa actúa de forma absoluta sobre la actividad económica el costo marginal de los recursos nacionales tiende a cero, por lo cual en una serie de situaciones es racional considerar la eficiencia en divisas como base para la toma de decisiones. En la medida en que se reactiva la economía y se flexibiliza el mecanismo de toma de decisiones a nivel de la producción, la sola consideración de la divisa se convierte en un freno al proceso de elevación de la eficiencia, pues en gran medida la esencia de dicho proceso está en el empleo cada vez más amplio y económicamente fundamentado de los recursos nacionales.

15. El 90% de los trabajadores perciben salarios no superiores a 250 pesos, por lo cual, en la práctica, el grado de diferenciación de los ingresos es mucho menor de lo que supone la escala cuyo tope general es de 450 pesos. Didio Quintana, «La seguridad social y la distribución de los ingresos en Cuba», *Cuba. Investigación Económica*, diciembre de 1995.

16. Así, por ejemplo, una familia habanera formada por una pareja con un hijo, en la cual ambos cónyuges trabajen y ganen respectivamente 200 pesos, comparada con otra de la región oriental, con tres hijos, y que solo el hombre trabaje, también a razón de 200 pesos mensuales, tendrían una diferencia en el ingreso per cápita de más de 3 veces, a pesar de que los salarios de los miembros del núcleo que trabajan son exactamente iguales.

17. El incremento en la desigualdad que introduce el dólar, medida por ejemplo por el coeficiente de Gini, se reduce prácticamente en un 50% cuando la tasa de cambio informal disminuye de un orden de 20 a 1, a una relación de 10 a 1. Angela Ferriol *et al.*, *Efecto de políticas macroeconómicas y sociales sobre los niveles de pobreza. El caso de Cuba*, PNUD, diciembre de 1997.

18. «Resolución Económica del 5º Congreso del Partido Comunista de Cuba», *Granma*, 7 de noviembre de 1997.

19. En una segunda etapa el mecanismo del cambio de divisas a la tasa del mercado informal podría extenderse al resto de la economía, para comenzar a sentar las bases de una futura convertibilidad. Para ello podría establecerse un método dirigido de subastas para la compra y venta de divisas; en este caso buscando equilibrar las necesidades de aquellos que generan ingresos en divisas, pero no cubren sus gastos nacionales a la tasa oficial, con los que tienen excedentes en recursos financieros nacionales y requieren de la divisa como complemento del gasto corriente o la capitalización. Al ir disminuyendo la tasa de cambio del mercado informal, el acceso al mecanismo de cambio se iría haciendo progresivamente más fácil. Los pasos finales de esta expansión estarían dados por la capacidad del balance central de divisas de aportar al mismo; alcanzada ya una

determinada suficiencia en divisas. La tasa de cambio informal se convierte en el precio de la divisa para el consumo no centralizado o para la regulación complementaria de otras actividades internas no productoras de divisas. Por ello es justo que dicha tasa se corresponda con el elevado nivel que presenta en el mercado informal, y que represente un menor grado de prioridad. Un procedimiento como el anterior puede brindar un método autorregulado de ir logrando una convergencia entre la tasa oficial y la tasa informal, a la par que permitiría ir ajustando por aproximaciones sucesivas, los mecanismos para la integración monetario-financiera de la economía.

20. El simple hecho de que se convirtieran los costos de importación de los bienes de consumo a precios internos por medio de una tasa de cambio de uno por uno significa de por sí una subvaloración de su precio, y por tanto un subsidio encubierto.

21. El consumo no es una categoría pasiva en el proceso de la reproducción, sino que esta muy estrechamente ligada al papel de la fuerza de trabajo como factor productivo. Las alteraciones en el consumo repercuten fuertemente en la disciplina y motivación de la fuerza de trabajo, tal como se ha evidenciado dramáticamente durante el período especial, en que ha sido necesario apelar a una serie de mecanismos compensatorios de estimulación para lograr una mayor intensidad y estabilidad de la fuerza de trabajo.

22. Alfredo González *et al.*, «Estudio de las proporciones globales de la economía en el período 1975-1985», *Compendio de Investigaciones*, n. 4, INIE, marzo de 1988.

23. Un factor importante en la inmovilidad de los saldos en las cuentas de ahorro es el hecho de que, en tendencia, el peso se ha ido fortaleciendo frente al dólar, lo cual genera una tasa de interés positiva que favorece su permanencia.

24. Algunas de las posibles vías principales para lograr el efecto anterior ya fueron examinadas en el punto anterior relativo a la dolarización y también serán abordadas más adelante al examinarse el sector agropecuario y la industria; en especial, la extensión del financiamiento en divisas a todos los productores potenciales de bienes de consumo; el traslado de los productos de amplio consumo popular con una calidad estándar hacia la venta en pesos; la ampliación hacia el sector agropecuario de los métodos de producción mercantil que ya hoy prevalecen en buena parte de la economía; y la creación de una nueva forma más autónoma de pequeña empresa industrial-artesanal de carácter mercantil. El descenso de los precios y de la tasa de cambio crea además importantes efectos redistributivos a favor de los asalariados.

25. Así, por ejemplo, el arroz entregado por la libreta equivale a unas 350 mil toneladas, por un valor de unos 185 millones de pesos; en tanto que el vendido en el mercado agropecuario es menos de un 3% de ese total, con un precio 17 veces mayor. La hipótesis de que la liberación de los precios llevaría el precio del producto a su valor en el mercado marginal, ignora el hecho de que los precios están en función de una capacidad de compra total y sería imposible dedicarle los 3 mil millones de pesos que resultarían en este caso solo a la compra de arroz. Una hipótesis más racional de que la restricción presupuestaria sea aproximadamente válida para un producto en particular, daría por resultado un precio promedio no superior a los 70 centavos por libra, menos de la quinta parte del precio que alcanza en el mercado libre.

26. La opción de restituir el monto de lo que anteriormente se distribuía por la libreta no parece una alternativa económicamente

factible en el mediano plazo, e implicaría un monto de subsidio al consumo muy superior al correspondiente a la etapa anterior, dada la pérdida experimentada en la relación de intercambio. En el plano de los ingresos, tal política estaría además en contradicción con la diferenciación de los ingresos que resulta de una aplicación más consecuente del principio de distribución socialista, y que debe encontrar como contrapartida en el fondo de consumo un gradiente de precios, calidades y surtidos, que permita el mejor acomodo entre ingresos y necesidades.

27. Por otra parte, en la práctica la inelasticidad de la oferta estatal y de los nuevos mercados acrecienta el papel de la oferta en divisa en la satisfacción y complemento de las necesidades básicas de la población, y aun cuando en definitiva los beneficios de esta actividad tributan al Estado, su expansión más que proporcional a costa de dichas necesidades, debilitan la moneda nacional y socavan el papel del salario en la recuperación de la economía.

28. Pablo Fernández, «El nuevo modelo agrario: un desafío a las puertas del tercer milenio», Primer Evento de Provincias Occidentales, ANEC, diciembre de 1997.

29. En la agricultura existen más de 5 mil entidades productivas de distinto tipo; con un peso muy elevado del elemento subjetivo en los resultados del proceso productivo; el cual está además sujeto a las variaciones en las condiciones del suelo y las vicisitudes del clima y de las plagas. A ello se agrega que el valor de los productos para el consumidor según el surtido, territorio y época del año está en dependencia de importantes factores de mercado.

30. Que el problema es más organizativo que de recursos se comprueba al repasar brevemente que existen más de 800 millones de dólares de importaciones de alimentos, incluyendo productos sustituibles como el arroz, los frijoles, la leche en polvo y la carne, en tanto faltan recursos productivos para apoyar el desarrollo de las producciones agropecuarias. Asimismo, hay un monto importante de tierras que permanecen ociosas, con cultivos de muy baja productividad o cubiertas por marabú; y por otra parte, el grado de intensidad del trabajo en la agricultura permanece bajo, aun en las nuevas formas de producción cooperativas.

31. De este modo todo el conjunto de las transacciones empresariales agropecuarias y azucareras podría ser sustraído de la circulación del dólar y llevado a un mecanismo de regulación por medio de la moneda nacional, más de acuerdo con el alto peso de los recursos nacionales en estas ramas y a su mayor grado de sustituibilidad en la producción respecto a los insumos importados. Si los recursos para la importación de alimentos se situaran bajo la misma autoridad financiera que los correspondientes a los insumos agrícolas, podría crearse, por medio de las operaciones financieras adecuadas, la liquidez necesaria para financiar con los ahorros en importaciones, los insumos productivos correspondientes. La extensión de este financiamiento a las producciones nacionales de fertilizantes, equipos y otros, cerraría un circuito más amplio de encadenamientos, y daría mayores posibilidades de valorizar las divisas disponibles a partir de los recursos nacionales; y permitiría contar con su propia fuente de financiamiento para su desarrollo.

32. Un sistema de las características del anteriormente señalado ya se ha comenzado a experimentar en el caso de la industria azucarera, y similarmente se han elaborado propuestas de este tipo para la rama ganadera.

33. Desde un punto de vista histórico, existen determinadas regularidades entre el incremento del ingreso per cápita y la estructura de la ocupación. La agricultura, de una participación en el empleo del 80% en los países de más bajo desarrollo, se reduce hasta menos de un 10% para los países desarrollados. La industria, de menos de un

5%, alcanza niveles de un 35% del empleo; en tanto que los servicios, de algo más de un 10%, se incrementan hasta más de un 55%. En los países muy desarrollados la proporción de los servicios puede incluso aumentar hasta cerca de un 70% a costa de los demás sectores.

34. Cuestiones como la entrega de parcelas familiares pueden constituir un movimiento compensatorio respecto a dicha tendencia general, ya que se trata de formas intensivas de ocupación con un nivel de eficiencia adecuada a esa escala, capaz de coexistir con formas más avanzadas.

35. Este modo de combinar los objetivos de productividad y de empleo permitiría superar el nudo gordiano del subempleo que actualmente presiona indiscriminadamente la eficiencia de un gran número de instalaciones industriales.

36. De lograrse la elevación propuesta de la competitividad, la industria puede constituir una opción importante de expansión del empleo, con efectos inducidos sobre el empleo en los servicios. Un aumento de la participación de la industria en la ocupación del 5% podría representar en el mediano plazo un incremento de 200 mil empleos. Si a ello se une la recuperación de los niveles constructivos, que pueden significar 100 mil empleos adicionales, entre ambos sectores pueden aportarse unos 300 mil empleos en la perspectiva.

37. Un 7% de incremento en la participación de los servicios en la ocupación permitiría la creación de más de 280 mil empleos.

38. Dado que en el 1995-2005 el incremento de los recursos laborales no sobrepasa las 100-150 mil personas, cifras como las anteriores permitirían ir asimilando parte de las reservas potenciales creadas en el período de la contracción económica.

39. En esta región el empleo informal alcanza proporciones entre un 20 y un 55%, con países como Perú y Honduras en los niveles más altos y valores de un 40% para México, 28% para Brasil y un 20% para la Argentina. En general se muestra cierta tendencia declinante entre la participación del empleo informal en la ocupación y el aumento del ingreso per cápita del país, aunque aun en los países más desarrollados se mantienen niveles no inferiores al 15-20%.

40. Muchas de las reformas en países de Europa del Este solo lograron mostrar crecimiento en el recién creado sector no estatal de la economía, también denominado segunda economía. En el caso de Cuba el factor determinante es la transformación del propio sector estatal; por consideraciones políticas y porque agrupa el grueso de los recursos productivos del país. CEPAL, *La economía cubana. Reformas estructurales y desempeño en los 90*, Fondo de Cultura Económica, México, 1997, p. 17. Véase también Jorge Pérez-López, *Cuba's Second Economy*, Transaction Publishers, New Brunswick, 1995.

41. Un aspecto que debe ser objeto de definición, para las formas de propiedad no socialistas, es el referente a la reproducción del capital, y la necesidad de mantener determinadas proporciones entre las formas socialistas y no socialistas. En las economías capitalistas existe una estratificación entre millones de empresas pequeñas y medianas, y las grandes corporaciones que en número reducido controlan más del 50% de la producción y son las que dominan los resortes del poder económico. Estas empresas pequeñas y medianas se renuevan constantemente con una existencia promedio no mayor de 4-5 años. Su destino es desaparecer, o si son exitosas, ser absorbidas por una gran empresa. Un esquema similar puede ser aplicado para una economía mixta socialista: a partir de que el capital privado alcance determinada magnitud podría postularse su incorporación a una empresa mixta de participación estatal.

© TEMAS, 1997.