

*Cuba inesperada**

Emily Morris

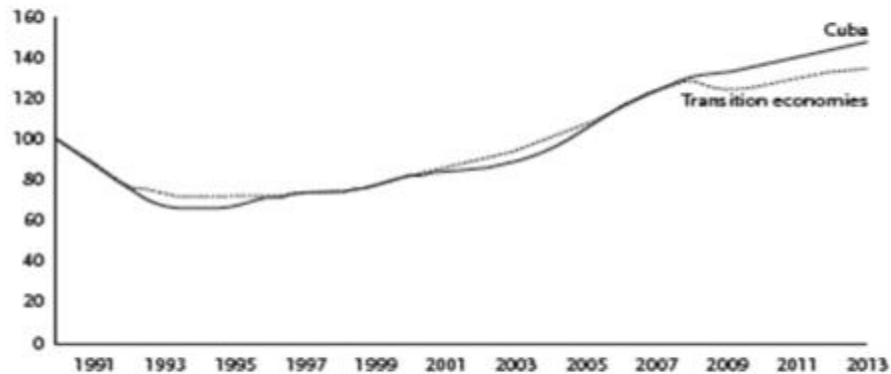
¿Cuál es el veredicto sobre la economía de [Cuba](#), casi un cuarto de siglo después de la caída del bloque soviético? La historia que generalmente se cuenta es sencilla, con un mensaje claro.

En ella se describe una alternancia cíclica de la política gubernamental entre momentos de capitulación pragmática a las fuerzas del mercado, que eran responsables de todos los progresos, y los períodos de rigidez ideológica y la reafirmación del control del Estado, que son responsables de todas las dificultades económicas [1].

Después de la disolución del bloque comercial **CAME**, los observadores norteamericanos de Cuba estaban seguros de que la economía socialista estatal enfrentaría un colapso inminente. “Cuba necesita una terapia de choque, un cambio rápido a los mercados libres”, declararon. La restauración del capitalismo en la isla era “inevitable”; cualquier demora entrañaría no sólo obstaculizar el desempeño económico, sino que sería infligir graves costos humanos y desacreditar los logros sociales de Cuba. Dada su obstinada negativa a embarcarse en un curso de la liberalización y privatización, la “hora final” de [Fidel Castro](#) había, por fin, llegado. [2]

El problema con este razonamiento es que la realidad ha fracasado visiblemente en cumplir con sus predicciones. A pesar de que Cuba enfrentó excepcionalmente graves condiciones, sufrió el peor shock externo de cualquiera de los miembros del bloque soviético y, gracias al largo embargo económico de los [EE.UU.](#), ha enfrentado un entorno único hostil a nivel internacional, su economía ha tenido resultados parejos con otros que pertenecieron al CAME, ocupando el décimo tercer lugar entre los 27 de los cuales el Banco Mundial tiene datos completos. Como muestra la Figura 1, su trayectoria de crecimiento ha seguido la tendencia general para las “economías en transición”: una profunda recesión a principios de los noventa, seguido de una recuperación que demoró alrededor de una década en restaurar la renta nacional per cápita real a su nivel de 1990, aumentando aproximadamente el 40 por ciento por encima de ella en 2013. [3]

FIGURE I: Real GDP per head, Cuba and transition economies, 1990–2013*

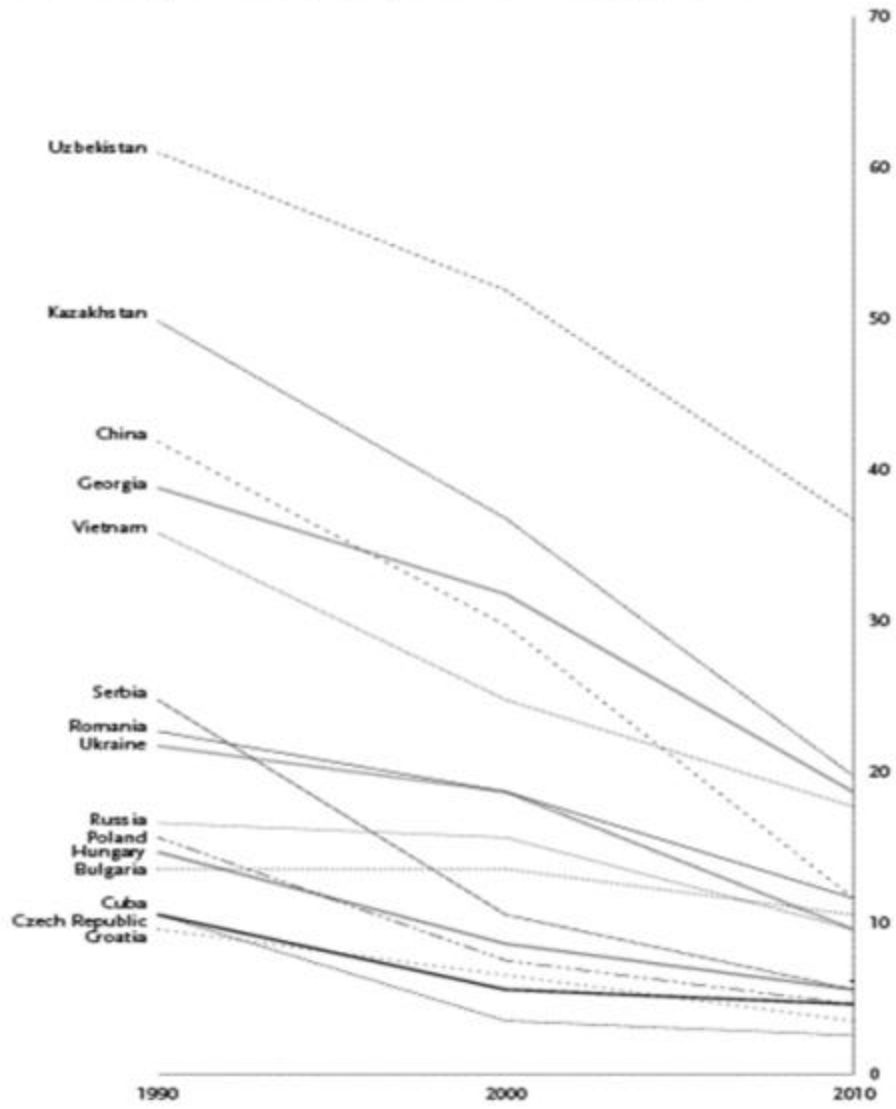


* Index 1990=100. Sources: Data for transition economies (ex-Comecon, minus Vietnam and Mongolia) from EBRD, Transition Report and Economist Intelligence Unit, Country Data; Cuban data from Oficina Nacional de Estadísticas e Información (ONEI), Anuario Estadística de Cuba, various years.

Producto Interno Bruto real per cápita, Cuba y las economías en transición, 1990-2013

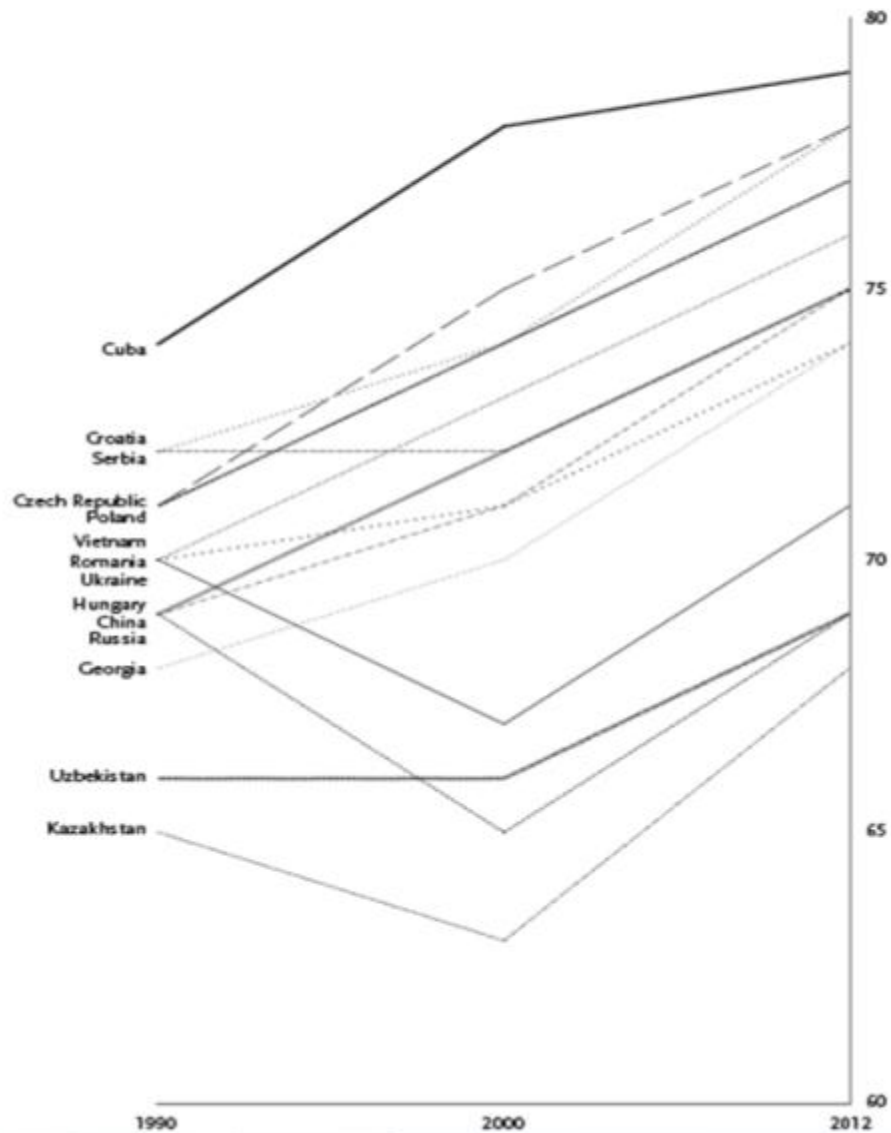
No hay duda de que los cubanos han sufrido graves dificultades desde 1990, pero en términos de resultados sociales, otros países del CAME lo han pasado peor. Como se muestra en la Figura 2, la tasa de mortalidad infantil de Cuba en 1990 era del 11 por mil, ya mucho mejor que la norma del CAME; para el año 2000 se había reducido a sólo el 6 por mil, una mejora más rápida de lo que muchos de los países de Europa central que se habían refugiado bajo las alas de la [Unión Europea](#). Hoy en día es de 5 por mil, mejor que los EE.UU., de acuerdo con estimados de la [ONU](#), y muy por encima del promedio de [América Latina](#). Datos de esperanza de vida, que se muestran en la Figura 3, dan un panorama similar: en Cuba, la esperanza de vida se elevó de 74 a 78 años en el transcurso de la década de 1990, a pesar de un ligero aumento en las tasas de mortalidad para los grupos vulnerables durante los más difíciles años de la crisis. Mientras tanto, en los otros miembros del CAME, el aumento de la pobreza contribuyó a que se redujera el promedio de 69 a 68 años. Hoy Cuba tiene la mayor expectativa de vida entre todos los ex miembros del bloque soviético, y entre los más altos de América Latina.

FIGURE 2: *Infant mortality rates, selected countries, 1990–2010*



Tasas de mortalidad infantil, países seleccionados, 1990-2010

FIGURE 3: Life expectancy at birth, selected countries, 1990-2012



Esperanza de vida al nacer, países seleccionados, 1990-2012

La opinión de Miami

Estos resultados han sido pasados por alto en gran medida por los especialistas principales fuera de la isla, un grupo mayoritariamente financiado y asentado en los Estados Unidos, y abrumadoramente dominado por *émigré* 'Cubanólogos', como se definen a sí mismos, que son profundamente hostiles al régimen de La Habana. [5]

Las principales figuras desde 1970 han incluido a [Carmelo Mesa-Lago](#) de la **Universidad de Pittsburgh**, "el Decano de los Estudios de Cuba" y autor de más de treinta libros; y su frecuente co-autor **Jorge Pérez-López**,

director de asuntos económicos internacionales para el Departamento de Trabajo de Estados Unidos, un negociador clave del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (**TLCAN**) y a la cabeza por muchos años de la Asociación para el Estudio de la Economía Cubana (**ASCE**). La publicación anual de la ASCE, “Cuba en Transición”, publicada desde Miami, ofreció una serie de esquemas para la reestructuración de la economía de la isla siguiendo patrones capitalistas. Como el título de su revista sugiere, los cubanólogos trabajaron con las suposiciones de la “economía en transición”, que surgió como una rama de la economía del desarrollo en la década de 1990 para gestionar la apertura de los antiguos países del CAME al capital occidental. Este modelo, a su vez se basó en el marco del **Consenso de Washington**, que había cristalizado alrededor de las reformas neoliberales impuestas a países de América Latina por el **FMI** y el **Banco Mundial** en los 1980s. [6] Sus prescripciones de políticas centradas en la apertura de la economía a los flujos mundiales de capital, la privatización de activos estatales, la desregulación de precios y salarios y recortes al gasto social, el programa implementado a través de Europa central y Oriental, así como gran parte de la antigua Unión Soviética, por tecnócratas y asesores del **FMI**, el **Banco Mundial**, el **BERD** (Banco Europeo de Recuperación y Desarrollo), la **USAID** y otras instituciones internacionales. Entre los líderes en este campo estaba el libro de **János Kornai** declaradamente hayekiano *El camino hacia una economía libre* (1990); en unos años una industria floreciente sobre la “transición” se habría desarrollado, e incluía como un axioma que había una sola ruta a seguir, desde la economía socialista planificada estatal al capitalismo de libre mercado. La resistencia no sólo era inútil, sino costosa, y las reformas parciales estaban “condenadas al fracaso” [7]. Cuando los “países en transición” cayeron en recesión a partir de 1990, sus dificultades fueron atribuidas a la tibieza de sus élites políticas: “velocidad y la escala” eran la esencia; era imprescindible aprovechar la “política extraordinaria” del período [8], poner más énfasis en las instituciones y la “buena gobernanza”.

A finales de los 1990s, varios factores habían dado lugar a una modificación de la ortodoxia de la “transición”. En primer lugar, la estabilización de los regímenes pro-occidentales en la mayor parte del ex bloque soviético disminuyó el sentido de la urgencia política. En segundo lugar, el contraste entre la fuerte contracción de las economías ex CAME privatizadas y los resultados decepcionantes de los programas de ajuste estructural en América Latina y África, y en pleno auge el desarrollo dirigido por el Estado en **Chinay** los países de reciente industrialización de Asia oriental eran demasiado evidentes para ser ignorados. Y así surgió el Post-Consenso de Washington. Los economistas de la transición se quedaron detrás de sus colegas del desarrollo en hacer este cambio, pero con la llegada del nuevo milenio un libro de texto influyente reconoció la divergencia ‘humillante’ entre sus predicciones y los resultados reales; los estudiosos de transición pasaron a desarrollar su propio Post-Consenso Washignton.[9] Pero aunque ahora había menos énfasis en la velocidad de la reforma, el “progreso en la transición” era todavía considerado la principal explicación para el éxito económico y los problemas fueron atribuidos sistemáticamente a la insuficiente liberalización.

Los principales cubanólogos se unieron en gran medida al modelo del Consenso de Washington. Hicieron responsables a las “características anti-mercado” de la política cubana por la profunda recesión de 1990-1993 y las privaciones del Período especial; a los factores externos se les dio importancia secundaria. De acuerdo con la crítica de las reformas parciales, Mesa-Lago atacó las medidas de Cuba en 1994 como que eran “a medias” y “medio-cocinadas”. [10] La explicación habitual de la política cubana es muy simple: es el resultado del “dogmatismo obstinado” de su Presidente, su “aversión a la reforma del mercado, su voluntad de aplastar a los que se le oponen y llevar a toda la nación junto a él en su oposición”. Unos pocos comentaristas diseminaron la culpa un poco más en general: **Rubén Berríos** la emprende contra líderes envejecidos y rígidos burócratas, aferrándose a los viejos hábitos; **Mauricio de Miranda Parrondo** ve una resistencia a la reforma por parte de toda la capa gobernante. El fracaso total [11] por no aplicar políticas de “transición” ha dejado a la economía cubana en quiebra o, más recientemente, la convirtió en una mera dependencia de **Venezuela**.

Visión desde La Habana

El eje Pittsburgh-**Miami** tiende a pasar por alto dos aspectos importantes en los cuales la experiencia de los cubanos difería de las de las poblaciones ex CAME en Europa Central. En primer lugar, los recuerdos de la extrema pobreza y la privación asociada con el sistema pre-comunista, junto con la fuerza relativa de los logros de Cuba en materia de salud y educación antes de 1989, los habían dejado con menos apetito por la reforma radical de libre mercado. En segundo lugar, mientras que el sentimiento nacionalista en Europa Central podía abrazar la “transición” como la liberación de la dominación rusa, en Cuba popularmente se percibía como una amenaza a la soberanía nacional que emanaba del depredador histórico, los EE.UU. Este es el panorama en el que los economistas cubanos y los políticos están trabajando.[12] Los consejeros y funcionarios no hablan en términos de “transición”, sino más bien de ‘ajuste’- respuesta a un cambio radical en las condiciones externas, dentro de los parámetros establecidos por la ideología socialista y nacionalista. Esto implica un marco político más flexible que el rechazo rígido, impulsado por la ideología, a la reforma representada por los cubanólogos. Los economistas y los responsables políticos expresaron por igual estos parámetros en términos de *principios*, en vez de dogmas marxistas-leninistas o una “línea del partido”. Estos principios invariablemente incluyen la defensa de la soberanía nacional, la preservación de los *logros de la Revolución* -las ganancias o logros en educación, salud, equidad social y empleo pleno, con frecuencia mencionados simplemente como *los logros*- y manteniendo la “ética revolucionaria” la cual ha incluido una fuerte postura oficial contra la corrupción y la oposición a la ostentación. [13]

Los debates internos sobre la política económica han sido en gran medida invisibles para los observadores extranjeros, incluyendo los cubanólogos con sede en Estados Unidos. En parte, esto se debe a lo cerrado del proceso político en Cuba y el control estatal sobre los medios de comunicación, dejando a muchos comentaristas externos depender de rumores; mucho de lo que llega a los EE.UU. se deriva de informes selectivos por parte de grupos disidentes, financiados ya sea por parte de organizaciones de emigrados o los programas norteamericanos, y que sirven principalmente para confirmar prejuicios preconcebidos. Los complejos procesos de discusión, formulación de políticas y adaptación, en el que las preferencias de los líderes no siempre prevalecen, se han cerrado a los extranjeros. Además de las rondas constantes de las reuniones en el barrio, niveles regionales y nacionales estructurados por el sistema de Poder Popular, ha habido debates entre los economistas que alimentan los debates políticos.

Los investigadores del Centro de Estudios de la Economía Cubana (CEEC), el Centro de Investigaciones Sobre la Economía Internacional (CIEI), el Centro de Investigaciones de la Economía Mundial (CIEM), el Instituto Nacional de Investigaciones Económicas (INIE) en el Ministerio de Economía y Planificación, y, hasta 1996, el Centro de Estudios de América (CEA) han participado en seminarios periódicos con los responsables políticos, identificando las debilidades del sistema actual y debatiendo soluciones para ellas. Los grupos de trabajo establecidos por un programa de investigación de la Universidad de La Habana examinaron diferentes modelos de socialismo y su aplicación a Cuba; problemas a nivel económico sectorial; propuestas de reforma de la gestión de la empresa; y las implicaciones, tanto políticas como filosóficas, del fin del bloque soviético. Sus escritos, publicados en *Economía Cubana: Boletín Informativo* del CIEM, *Cuba: Investigación Económica* del INIE y en otros lugares tienden a adherirse a los estilos oficiales de discurso, lo que puede oscurecer su significado para los observadores externos; importantes perspectivas analíticas pueden ser enterradas entre pesadas consideraciones históricas, citas de discursos y elogios a los líderes por sus logros hasta el momento. El vocabulario también es familiar: en lugar de la jerga del **FMI**, los economistas cubanos se refieren a la “adaptación”, “actualización”, el “uso de mecanismos de mercado”, el “ajuste” de los precios administrados, la descentralización de “medidas” y los procesos económicos emergentes. Leer esto a través de la transición-o-de-los espejuelos-rotos de los cubanólogos, no equivale a ningún debate en absoluto, y confirma su sospecha de que la política está determinada totalmente por capricho presidencial. [14]

Hay, por supuesto, una serie de comentarios fuera de la isla que caen fuera de la corriente; aquí se pueden distinguir tres enfoques. Primero, simpatizantes del régimen o apologistas, que contrarrestan la tendencia negativa de los cubanólogos dando un brillo muy positivo a la realidad cubana. En común con el consenso, presentan la posibilidad de elegir entre desafío o transición al capitalismo, pero celebran lo primero y lamentan cualquier apertura al mercado como “rendirse a lo inevitable”. [15] Un segundo grupo podría ser descrito como amigos críticos: son más positivos acerca de los objetivos de los políticos cubanos, y más dispuestos a reconocer los problemas que enfrenta el país; pero al igual que los cubanólogos, vinculan el progreso de la “transición” al desempeño económico y sostienen que el insuficiente “cambio sistémico” es el culpable de los problemas de Cuba. [16] Por último, un pequeño número de economistas han tratado de analizar el desarrollo de Cuba en sus propios términos, sin elucubraciones teológicas, en una perspectiva comparada. Sobre la base de estas investigaciones, José Marzo-Poquet ha sugerido que la política económica cubana puede ofrecer una alternativa a la de los países en “transición”, una que sea evolutiva y de carácter experimental; Claes Brundenius, comparando sus fortalezas y debilidades con las de **Vietnam** y China, así como las de los países del Este y centro de Europa, llega a la conclusión provisional de que se puede producir “una economía de mercado con características cubanas”. [17]

Dada la comparación implícita en los comentarios tradicionales entre el curso de Cuba y los de las “economías de transición”, es notable que los estudios comparativos de ellas realmente son relativamente raros. En parte, esto puede deberse al problema de la identificación de los conjuntos de datos proporcionales, pero también refleja una tendencia general entre los cubanólogos para centrarse exclusivamente en su isla natal. [18] Al mismo tiempo, los principales economistas de “transición”, que hacen un amplio uso de los marcos comparativos -uno de sus puntos fuertes- tienden a concentrarse en Europa del Este y central, la antigua Unión Soviética, o los contrastes Rusia-China, haciendo caso omiso a la luz que el curso distinto de Cuba podría aportarles. Lo que sigue, entonces, será una narración analítica, trazando la evolución de la política de ajustes, desde la gestión de crisis hasta la estabilización, la reestructuración de Cuba y la más reciente ronda de reformas, bajo **Raúl Castro**, en sus perspectivas comparativas. [19] Su objetivo es no sólo es poner de relieve los problemas de las interpretaciones existentes, sino contribuir a un debate más fructífero de la trayectoria de Cuba y, más en general, para volver a abrir la cuestión de las estrategias de desarrollo alternativo para los pequeños países en un mundo globalizado.

I. SORTEANDO LA CRISIS

De todos los países del bloque soviético, **Cuba** fue particularmente vulnerable a la caída de la **URSS**. Había sido prácticamente obligada a entrar en relaciones con el **CAME**, al cual se unió en 1970, debido al embargo norteamericano, impuesto por **Kennedy** en 1962 tras el fracaso de la invasión militar apoyado por la **CIA** el año anterior, lo que cortó las relaciones con su antiguo socio comercial. Durante los años 70 y 80, Cuba se había vuelto cada vez más dependiente de la URSS en el comercio y las finanzas. La economía se había vuelto muy dependiente de las exportaciones de azúcar, porque Cuba recibió un precio preferencial -\$ 0,42 por libra en el inicio de los años 90, en comparación con un precio en el mercado mundial de \$ 0,09. Las importaciones ascendían a 40 por ciento del PIB incluido el 50 por ciento del suministro de alimentos de la isla, el 90 por ciento de su petróleo y los insumos esenciales para la agricultura y la manufactura; un déficit comercial de \$ 3 mil millones fue financiado por la Unión Soviética en términos generosos. Después de los intentos de convertir los acuerdos del **CAME** en comercio en divisas en enero de 1990, los acuerdos bilaterales con la URSS se rompieron por completo en el año 1991. [20] Alimentos, combustible e insumos dejaron de llegar. La escala de este choque externo es evidente a partir de los datos comparativos sobre los ingresos de exportación, crédito externo y la capacidad de importación.

En el caso de Cuba, los ingresos de exportación fueron golpeados con particular dureza, dependiente como era de los precios inflados del azúcar y con oportunidades excepcionalmente escasas para la diversificación a otros socios comerciales. En la mayoría de los antiguos países del **CAME**, los ingresos de exportación habían casi recuperado su

nivel de 1990 para 1993; en el caso de Cuba, eran el 79 por ciento inferiores pues habían bajado de \$ 5.4 mil millones a \$ 1.2 mil millones. La Habana también fue golpeada más fuertemente en términos de financiamiento externo. La dureza del golpe se vio agravada por la pérdida repentina del crédito externo y la falta de nuevas fuentes de financiación. Mientras que los “países en transición” disfrutaron del apoyo del [FMI](#), el Banco Mundial y el BERD para ayudar con su ajuste posterior al CAME, las sanciones de Estados Unidos significaban que no había ese tipo de asistencia para Cuba. El total de los préstamos oficiales netos a las “economías de transición” para 1991-1996 ascendieron a 112 dólares per cápita, mientras que para Cuba la cifra era de \$ 26. [21] Con la Oficina de Control de Activos Extranjeros ([OFAC](#)) de EE.UU., que amenaza las instituciones financieras de terceros países con el enjuiciamiento por relaciones con La Habana, el acceso de Cuba al crédito comercial durante la crisis también era extremadamente limitado.

El resultado del colapso de los ingresos por exportación y el crédito externo fue una contracción aguda de la capacidad de importación de Cuba, incomparable con cualquier otro país post-CAME. Entre 1990 y 1993, una disminución del 70 por ciento en el gasto de las importaciones redujo la relación importaciones/PIB de Cuba desde alrededor del 40 por ciento, uno de los más altos del grupo, al 15 por ciento, una de las más bajas, de acuerdo con el BERD. En 1993, Cuba tenía menos dinero disponible para cubrir sus necesidades totales de importación de lo que había gastado en 1990 solo en combustible y comida. Al mismo tiempo, los intentos de Cuba para la reconstrucción de los ingresos de divisas fueron obstruidas por las sanciones norteamericanas, que bloquearon el acceso no sólo a los mercados de Estados Unidos, sino también a los préstamos o la ayuda al desarrollo de la mayoría de las instituciones multilaterales, al tiempo que financiamientos comerciales eran más caros y difíciles de conseguir. Como resultado de ello, Cuba se enfrentó a las más duras restricciones de divisas que cualquier país del antiguo CAME; esto restringió la inversión y el crecimiento, y dejaron la economía excepcionalmente vulnerable a los cambios en los términos de intercambio o fluctuaciones en las cosechas.

Medidas de emergencia

Las aseveraciones de los cubanólogos sobre que las características endógenas fueron las responsables de la severidad de la contracción de 1990-1993 es ignorar el impacto extraordinariamente grave del colapso del CAME. Viendo sólo una opción entre la transición o la rigidez, ellos han caracterizado la política del gobierno después de 1990 como una mera extensión de su estrategia de rectificación “anti-mercado” de 1986, del *proceso de rectificación* -serie de medidas adoptadas para hacer frente a la desaceleración de los 1980s sufrida por todos los países del CAME- incluyendo una campaña anti-corrupción- poniendo frenos a los mercados agrícolas, invirtiendo en el turismo y los negocios conjuntos. La Habana fue acusada de no “tomar medidas para hacer frente a la profunda crisis económica”. [22] Sin embargo, para enfrentar la crisis externa de 1990 a 1991, el gobierno cubano no hizo nada. Las medidas de emergencia se adoptaron con rapidez para dirigir rápidamente los recursos que se agotaban a las prioridades económicas y sociales. De hecho, la gravedad del golpe hizo imposible la continuidad: con insumos que no llegaban, el plan económico dejó rápidamente de funcionar. En lugar de embarcarse en un proceso de liberalización y privatización al igual que sus antiguos socios del CAME, sin embargo, el enfoque cubano conservó, e incrementó, sus activos institucionales existentes. Estos incluyen no sólo el estado de bienestar, los controles de precios, el monopolio del intercambio internacional y la propiedad nacional de los medios de producción, sino también una capacidad para una respuesta colectiva dirigida por el Estado que se benefició de una larga tradición de galvanizar el apoyo voluntario a través de la movilizaciones masivas y un proceso político que podría recurrir a los mecanismos de participación y debate público.

La caracterización de [Fidel Castro](#) de los años de la crisis como un **Período Especial en Tiempo de Paz** fue vista por observadores externos como un eufemismo, pero dentro de Cuba se entendió inmediatamente como una

referencia a los procedimientos de protección civil establecidos en caso de desastre natural o un ataque de Estados Unidos. El Ejercicio de Defensa Económica de 1990, en que se cortaron los suministros de electricidad y agua por períodos cortos, para ensayar respuestas colectivas de emergencia relacionadas con las fábricas, las oficinas, los hogares, las escuelas y los hospitales utilizaron métodos de organización colectiva y la coordinación de múltiples organismos, similares a las de ejercicios de preparación para huracanes o de defensa militar. Los mismos tipos de movilización fueron evidentes a principios del 1991 con el Programa Alimentario, en el que fueron llamados los agricultores y habitantes de la ciudad a contribuir a la producción de alimentos; los *Foros* de piezas de repuesto de diciembre de 1991, sobre ideas para el reciclaje de máquinas y la sustitución de importaciones; y el Plan energético en enero de 1992, en el que los hogares, las empresas y las autoridades locales identificaron maneras de reducir el consumo de combustible.

Los esfuerzos de Cuba para mantener el empleo y el estado de bienestar durante la crisis, y para asegurar que se satisficiesen las necesidades básicas, estaban otra vez en fuerte contraste con los países en “transición”, donde el desempleo oficial se había disparado a un promedio del 20 por ciento en la década de 1990. [23] En Cuba, donde el 98 por ciento de la fuerza laboral oficial era empleada por el estado, el número total de puestos de trabajo en realidad aumentó en 40.000 entre 1990-1993 y la tasa oficial de desempleo cayó de 5,4 a 4,3 por ciento [24] -incluso mientras la economía se contraía en un tercio, fueron abandonados los proyectos de inversión, las asignaciones de combustible y el transporte se recortaron, se redujo la semana laboral (de 5,5 a 5 días), y las fábricas cerradas o operadas en horarios severamente reducidos. Un Decreto del Ministerio de Trabajo y Seguridad Social en abril de 1991 aseguró formalmente la seguridad del empleo, estipulando que los trabajadores despedidos debido a la falta de insumos se mantendrían en la nómina y recibirían dos tercios de su salario hasta que fueran reasignados. La responsabilidad del Estado de garantizar las necesidades básicas significaba que el costo adicional de mantener a los trabajadores empleados en esta forma, en lugar de las prestaciones por desempleo, fue relativamente bajo.

La seguridad alimentaria básica se mantuvo en condiciones de escasez aguda durante los inicios de los 1990s. El *acopio*, cuerpo de distribución estatal, adquirió la comida de los almacenes de importación y granjas cubanas y canalizó los suministros a través del sistema de racionamiento de alimentos y otras redes, como las *vías sociales*, que proporcionaron alimentos gratuitos o subsidiados a los lugares de trabajo, escuelas y centros de salud. Gracias a los precios fijos del sistema de racionamiento, el costo per cápita de satisfacer las necesidades básicas de alimentos, alrededor de 40 pesos al mes, se mantuvo por debajo de la pensión mínima de la seguridad social de 85 pesos mensuales. [25] Al principio de la crisis, las tiendas estatales que habían vendido los alimentos fuera del racionamiento -*por la libre*-a precios más cerca de los niveles del mercado, se cerraron. [26] El Programa Alimentario promovió el auto-aprovisionamiento local y la experimentación a pequeña escala, incluyendo el uso de la tracción animal, abonos orgánicos, control biológico de plagas y el cultivo de tierras marginales. [27]

La descentralización y el debate

La narrativa de los cubanólogos sobre la rigidez política y control fuertemente centralizado tiene poca relación con las formas que el Estado cubano adoptó a medida que las circunstancias variaban, incluso durante lo peor de la crisis. La descentralización de la toma de decisiones a nivel local comenzó dentro del extenso estado del bienestar a medida que el suministro de alimentos para el sistema de racionamiento y otras *vías sociales* se hizo menos fiable. [28] La protección social llegó a depender de una serie de organismos estatales locales, incluyendo el Sistema de Vigilancia Alimentaria y Nutricional (SISVAN) -que supervisa los niveles de nutrición, asignó raciones suplementarias y mantuvo redes de apoyo para las madres y los bebés, con el apoyo de [UNICEF](#) y profesionales de la salud, que estaban familiarizados con las personas más vulnerables en sus comunidades. Como parte de este proceso la red de Consejos Populares, creada en 1991, ayudó en la identificación de los hogares “en riesgo” y en la administración de

los programas de ayuda. [29] Esta adaptación y la descentralización de los organismos fue acompañada de una relajación del control central en la economía en general. Como los suministros no llegaban, los gerentes de empresas tenían que encontrar soluciones locales a los problemas; por su parte, el Ministerio de Comercio Exterior, que anteriormente tenía un monopolio, cedió el derecho sobre las fuentes de insumos de origen y mercados seguros a cientos de empresas. [30]

Un discurso que rechaza a Cuba como el único estado “no-democrático” en el continente americano no tiene espacio para el examen del conjunto de las organizaciones de masas que constituyen su esfuerzo por crear un sistema “participativo”; pero la historia del período posterior a 1990 no se puede entender sin referencia a estos procesos. Los debates nacionales se han puesto en marcha en los momentos críticos, la participación de las asambleas en toda la isla, abiertas a todo el mundo -otro contraste con los países del orientales del CAME. En 1990, cuando la crisis aún se desarrollaba, los preparativos ya estaban en marcha para el IV Congreso del Partido Comunista de Cuba. Como se profundizaron los problemas económicos, el ámbito y el alcance de las discusiones previas al Congreso se ampliaron; miles de reuniones se llevaron a cabo no sólo en instituciones del Partido, sino también en el lugares de trabajo y asambleas de las organizaciones de masas.

El Congreso, que se celebró tan sólo tres meses después de la disolución final del CAME, produjo una resolución de 18 puntos en la economía que se convirtió en la primera declaración formal integral del nuevo marco de la política de Cuba. [31] A diferencia de los programas de transición elaborados por los otros antiguos países del CAME, con la ayuda de asesores occidentales, la resolución del PCC no era un modelo para la liberalización, sino una lista de principios y objetivos generales; no se anunciaron medidas concretas, ni ningún calendario o secuenciación. Pero la caracterización de los cubanólogos del texto del PCC como meramente “anti-mercado” es engañosa. La resolución reiteró el compromiso con los principios fundamentales de la soberanía y la protección social, y conservó un marco general de la propiedad estatal; pero más allá de eso, incluyó una mezcla de liberalización y enfoques dirigidos por el Estado. Algunos artículos como “desarrollar el turismo”, “promover las exportaciones”, “minimizar las importaciones”, “buscar nuevas formas de inversión extranjera”, “controlar el gasto estatal y el suministro de dinero”-sugirieron una liberalización parcial en respuesta a las nuevas condiciones internacionales, mientras que otros- “continuar con el programa de alimentos”, “dar prioridad a la salud, la educación y el trabajo científico”, “centralizar la planificación para el beneficio público”, “proteger los logros de la revolución”- indicaban un rol del Estado todavía extenso. Una reforma constitucional del año siguiente confirmó el conjunto de las prioridades sociales, políticas y económicas mientras continuaba la vaguedad acerca de los detalles de la política. Ambos documentos revelan un enfoque heterodoxo y flexible en la política económica, a través de un proceso de formulación de políticas complejas que -a pesar de que fue cuidadosamente documentado al menos por uno de los investigadores de los Estados Unidos en ese momento- fue ignorado en gran medida fuera de la isla. [32]

II. DESEQUILIBRIOS Y ETABILIZACIÓN

Tanto las fortalezas y debilidades de la respuesta política inicial de Cuba a la crisis son evidentes en las cuentas fiscales. En contraste con la fuerte contracción del gasto público en los países en transición, [33] en **Cuba** se le permitió al gasto global a subir ligeramente de 14.2 mil millones de pesos en 1990 a un promedio de 14.5 mil millones para 1991-1993. Las prioridades del gobierno fueron reveladas en un mayor gasto en salud (un 19 por ciento) y las subvenciones (de hasta el 80 por ciento), lo que pagó por un aumento del 40 por ciento en el personal médico y mantener la distribución de alimentos subsidiados. Estos incrementos fueron parcialmente compensados por fuertes recortes en Defensa, una baja de un 43 por ciento entre 1989 y 1993, y la inversión, que se redujo en más de la mitad. Con el **PIB** y los ingresos del gobierno en declive, el déficit fiscal aumentó de 10 por ciento del PIB en 1990 al 34 por ciento en 1993. El equilibrio macroeconómico fue claramente una prioridad durante la emergencia inicial. Los

beneficios del gasto deficitario durante la crisis fueron claros -sirvió para mitigar tanto la contracción y reducir al mínimo el costo social de la crisis externa. Sin embargo, la política guardó para después problemas a más largo plazo: en ausencia de financiamiento externo o cualquier mercado financiero nacional, el déficit fue totalmente monetizado, dando lugar a una fuerte caída en el valor del dinero: la tasa del mercado negro se redujo de alrededor de 7 pesos por dólar en 1990 a más de 100 pesos por dólar en 1993.

Este grado de depreciación de la moneda no era excepcional entre los antiguos países del CAME, pero en el caso de Cuba, porque la inflación fue suprimida por los controles estatales, produjo un patrón único de los cambios en los precios relativos y los ingresos. En los otros países ex CAME la liberalización de los salarios, los precios y tipos de cambio desató espirales de depreciación-inflación-descapitalización que se tradujeron en fuertes caídas en los salarios reales, sobre todo para los peor pagados, por lo que la desigualdad de los salarios reales se amplió rápidamente. [34] En Cuba, la caída en el valor del peso se limitó a los precios y tipos de cambio en la economía informal; dentro de la economía formal, dominada por el Estado, la desigualdad de los salarios reales se redujo en realidad, porque los que estaban en el extremo más alto de la escala que podían permitirse el lujo de bienes importados y del mercado negro se vieron de pronto enfrentados a un aumento brusco de los precios, mientras que para los de los salarios o beneficios estatales más bajos, que sólo podían permitirse los productos de primera necesidad a precio fijo, el costo de vida inicialmente se mantuvo estable.

Sin embargo, el declive del peso creó un abismo cada vez mayor entre los que tenían acceso a la moneda fuerte y los que dependían de los ingresos en pesos. Las personas que trabajaban en el sector estatal se hicieron cada vez más conscientes de la brecha entre sus ingresos reales y los de las personas que operan en la economía informal en el mercado negro, por lo que los incentivos materiales iban en la dirección opuesta a los morales. El colapso del valor del peso en relación con el dólar era también un símbolo de la erosión de la autoestima nacional cubana, con los que dependían de los salarios en pesos convirtiéndose constantemente en el pariente empobrecido no sólo de los de afuera: *logusanos* que habían emigrado a los EE.UU. y la nueva afluencia de turistas, pero también de los ladrones y *jinetes* en casa. También había un abismo cada vez mayor entre la retórica heroica oficial de la unidad y de la dificultad compartida, y la realidad cotidiana de la pobreza y la desigualdad -*del dicho al hecho hay un gran trecho* como se decía. La parte más corrosiva del discurso de la ética revolucionaria fue el hecho de que muchos de los que inicialmente se negaron a participar en la actividad del mercado negro, o incluso a comprar en los mercados informales, ahora se vieron obligados a hacerlo. Su participación reacia que se refleja en el vocabulario de disculpa, marcó una aceptación involuntaria en que la necesidad de *resolver y sobrevivir* tenía que anular otras consideraciones. [35] Con el tiempo, este sistema dual socavó los incentivos al trabajo y la solidaridad social; aumentaron las presiones para robar, el ausentismo y la corrupción que fueron un lastre para la economía formal. Por 1993-1994 hubo imperativos sociales, económicos y políticos urgentes de acción para restaurar la estabilidad monetaria: los suministros de alimentos estaban en lo más precario; la desesperación llevaría a la “crisis de los ‘balseros’” y un motín en la capital, *el habanazo*. A diferencia de los otros países ex CAME, sin embargo, pero en línea con el objetivo de tratar de salvaguardar los *logros*, el gobierno se negó a adoptar un paquete de estabilización de terapia de choque. Los cubanólogos culparon la caída del peso a esta “terquedad”, y acusaron al gobierno de negarse a reconocer los problemas. Pero aunque el discurso oficial cubano continuó refiriéndose a la disminución en el poder de compra no como inflación, lo que sugiere una pérdida permanente de la capacidad de compra, sino como ‘escasez’, el gobierno no estaba negándose. Con las dificultades, que eran agudas en 1993, siendo compartidas por todos los funcionarios, aparte de la pequeña minoría que recibía remesas apenas era necesario explicar los problemas, y los asesores económicos estaban ocupados lidiando con los retos de la política. [36] Una serie de reformas fueron introducidas en 1993-94; dado que eran muy diferentes de las recetas del Consenso de Washington para la estabilización, fueron obviadas por inadecuadas por los cubanólogos. Sin embargo, tuvieron éxito en producir un cambio notable.

El regreso del dólar

Las nuevas medidas no se presentaron como reformas de estabilización, ni destinadas principalmente para hacer frente a la depreciación monetaria. Ellos trataron de llevar las actividades del mercado negro al sector formal, y por lo tanto, elevar la actividad económica y reducir el déficit fiscal a través del aumento de los ingresos. La primera medida, en julio de 1993, fue la eliminación de la prohibición de la tenencia de dólares americanos. Los dólares en lo adelante podrían ser canjeados por pesos cubanos (CUP) y viceversa, en las transacciones personales. Hasta entonces, el peso cubano había sido la única moneda que circulaba dentro de la economía oficial, aparte de un pequeño número de tiendas de propiedad estatal conocidas como *diplo tiendas* que atendían principalmente a diplomáticos, estudiantes extranjeros y los pocos cubanos, principalmente músicos y deportistas, que habían ganado dinero en el extranjero.

Pero ahora un número creciente de cubanos estaban recibiendo los dólares ya sea por las remesas familiares o la obtención de divisas informalmente o ilegalmente a través de la actividad del turismo. Se suponía que iban a cambiarlos a la tasa oficial de 1 peso por dólar; pero dado que el valor del peso se había reducido en ese momento, la mayoría de la gente la estaba usando ya sea para ir de compras a las *diplo tiendas* a través de intermediarios, o en el intercambio en el mercado negro. Con la ampliación del desequilibrio monetario, la prohibición del uso de dólares se estaba convirtiendo en inviable: la policía estaba perdiendo el tiempo, se estimulaba la corrupción menor y creaba frustración entre el creciente número de cubanos que tuvo que romper la ley con el fin de gastar su moneda fuerte. A través de la legalización, y con el cambio de divisa, posteriormente, facilitado por la creación de un peso convertible (CUC) con un valor a la par con el dólar y el establecimiento de la estatal Casas de Cambio (conocido como *Cadecas*) en 1995, el gobierno alentó a las remesas como una nueva fuente de divisas que necesitaban desesperadamente. La medida también impulsó los ingresos fiscales, a través de impuestos sobre las ventas en las tiendas en dólares, y mitigó la erosión de la autoridad del Estado causada por sus esfuerzos cada vez más inútiles para impedir a los cubanos el uso de sus dólares.

La reforma quedó muy lejos de la liberalización de los mercados de divisas implementadas bajo la tutela occidental en los demás países ex CAME, ya que sólo se aplicaba a las transacciones personales dentro de la economía nacional; todas las demás operaciones de tipo de cambio se mantuvieron bajo el control del Estado. Pero limitada como lo fue en el alcance y la función, tuvo el efecto de la incorporación del sistema de doble moneda en la economía formal: la dicotomía ya no era entre el mercado negro y el sector legal, sino entre el sector de transacción personal, donde los dólares americanos circulaban y podían ser cambiados en las *Cadecas* al cambio ‘no oficial’ del mercado, luego alrededor de 100 pesos para el dólar, y el sector estatal, que utiliza el tipo de cambio “oficial” de la paridad dólar/peso. Al traer la dicotomía del sistema de doble moneda a la luz pública, las *Cadecas* también cambiaron la forma en que los cubanos entendieron la caída de los ingresos reales, porque la disminución del peso ya no podía ser negada. La falta de poder adquisitivo ahora era oficialmente cuantificable como una cuestión de pobreza y no de escasez, y el abismo entre la minoría con acceso a divisas fuertes y los que no lo tenían, se convirtió en un problema de desigualdad en lugar de ilegalidad. Al mismo tiempo, la tarea de restaurar los ingresos reales y los niveles de vida llegó a ser vista bajo una luz diferente: ahora el ajuste implicó la necesidad de restaurar el valor de mercado del peso cubano, lo que significaba que el desequilibrio monetario tuvo que ser puesto bajo control por la reducción del déficit fiscal; y el suministro de bienes, especialmente alimentos, disponibles para su compra en pesos tuvo que ser aumentado.

La segunda medida, introducida en septiembre de 1993, amplió el alcance de la actividad por cuenta propia bajo el Decreto Ley 141. La gama de actividades cuentapropistas fue ampliado de 41 a 158, lo que resultó en un aumento de los registrados como autónomos de alrededor de 15.000 a finales de 1992 a más de 150.000 en 1999. Esto fue bien recibido por los cubanólogos como medida de liberalización, pero criticado por su limitado alcance. Los trabajadores por cuenta propia eran todavía sólo alrededor del 5 por ciento de la fuerza laboral; las licencias duraban sólo dos años

y tenían que ser obtenidas en la oficina local del Ministerio de Trabajo; la gama de actividades aprobadas se limitaba principalmente a los servicios personales. Sin embargo, la reforma abrió un nuevo camino mediante el establecimiento de un sistema de impuestos para este tipo de empresas, con una estructura inicialmente cruda, y a menudo regresiva, de tarifas planas que fue mejorado posteriormente cuando la capacidad de presentación de informes y recopilación creció.

Consultas

Mientras que la despenalización del dólar y la apertura del trabajo por cuenta propia se introdujeron por decreto, el régimen procedió con más cautela en materia de ajuste fiscal, cuya necesidad fue reconocida en la Asamblea Nacional en diciembre de 1993. En lugar de imponer un paquete de austeridad de recortes de gastos, el gobierno una vez más puso en marcha un debate nacional y estableció un nuevo proceso de consulta, los Parlamentos Obreros, para debatir los cambios. Estos foros fueron convocados en los meses siguientes para considerar las propuestas de recortes; el paquete final no se introdujo hasta que sus deliberaciones se completaron, en mayo de 1994. El retraso fue incomprensible para los aspirantes a asesores económicos externos de Cuba, que insistieron en la necesidad urgente de estabilización. Pero el proceso de consulta era importante para el éxito del ajuste. Sin duda, tenía sus defectos, pero no era un mero parche a medidas de reducción de personal que ya se hubieran decidido: algunos de los recortes propuestos fueron abandonados debido a las objeciones.

Mientras el impuesto sobre la renta fue aceptado en principio, este fue rechazado para los empleados del Estado; y mientras se acordaron aumentos grandes de precios para los cigarrillos, el alcohol, la gasolina, la electricidad y algunos medios de transporte, [37] los de los bienes básicos se mantuvieron fijos muy por debajo de su costo, sin tener en cuenta las implicaciones fiscales. También se confirmó que si se eliminaban puestos de trabajo el proceso debía ser gradual, para permitirles a los trabajadores despedidos la posibilidad de encontrar otro empleo. La participación de los trabajadores en la elaboración de las medidas de estabilización significaba que a pesar de que la seguridad del empleo se debilitó, el compromiso de prevenir el desempleo masivo se mantuvo intacto. La reapertura repentina de los mercados *-agromercados-* anunciada en septiembre de 1994 para los agricultores, en las postrimerías del *habanazo*, también contribuyó a la estabilización, aunque ese no era su objetivo principal. Los detalles de las conversaciones entre los líderes del gobierno no se han hecho públicos, pero la decisión se cree ampliamente que fue resistida por Fidel Castro, que vio en los agromercados un “caldo de cultivo para una gran cantidad de males y deformaciones”, y con el apoyo de Raúl y la Asociación Nacional de Agricultores Pequeños (ANAP) con el argumento de que podrían ayudar a aumentar el suministro de alimentos. [38] Una vez más, los observadores de Cuba en Pittsburgh y Miami vieron la reforma como insuficiente, ya que representa sólo una liberalización parcial del mercado de los productos agrícolas: el Estado sigue desempeñando un papel importante en la distribución de alimentos para satisfacer su garantía universal de las necesidades básicas. El sistema de racionamiento se mantuvo en su lugar y los agricultores estaban siendo obligados a facilitar las cuotas para el *acopio* y sólo podían vender el excedente en los mercados; los nuevos puntos de venta estaban fuertemente regulados, inspeccionados y sometidos a impuestos. Oficialmente, los precios se determinan libremente por la oferta y la demanda, pero sin embargo, el gobierno trató de frenar eso mediante la imposición de restricciones a la flexibilidad de los precios y la subvaloración de ellos en puntos de venta del estado.

En conjunto, estas cuatro políticas trajeron una sustancial estabilización fiscal y monetaria, pero la naturaleza del ajuste contrasta marcadamente con la de las otras economías ex CAME. La primera diferencia es que, en lugar de reducir el déficit fiscal mediante la reducción de los gastos del Estado, como ocurrió en la antigua Unión Soviética y Europa del Este, el gobierno cubano cerró la brecha principalmente por el aumento de los ingresos del Estado. Entre 1993 y 1995, los ingresos fiscales nominales aumentaron un 37 por ciento, mientras que el gasto se redujo en sólo un 5

por ciento. Dos terceras partes de los nuevos ingresos vinieron del aumento de las ventas en las tiendas de divisas de propiedad estatal, que ahora se llaman Tiendas de Recaudación de Divisas (TRD), y el resto gracias a nuevos impuestos indirectos y tasas. La segunda diferencia es que los presupuestos de asistencia social cubana se mantuvieron incólumes, con la reducción de personal limitada principalmente a los subsidios del Ejército, la administración del Estado y de las empresas. [39] Con la posesión de un gasto nominal constante ya que el PIB creció, la relación gasto/PIB del gobierno de Cuba cayó desde un máximo del 87 por ciento del PIB en 1993 al 57 por ciento en 1997, aunque esto era todavía mucho mayor que el promedio de “país en transición” de alrededor del 40 por ciento. [40] De esta manera, Cuba logró combinar la protección social con la rápida reducción del déficit fiscal, de 5.1 mil millones de pesos en 1993 a menos de 800 en 1995. Este fue un cambio mucho más radical que lo que se consiguió en otras partes: el déficit fiscal había promediado 30 por ciento del PIB entre 1991 y 1993, en comparación con un promedio de 8.8 por ciento para los países ex CAME; en 1995 se había reducido a 5,5 por ciento, y se estabilizó en torno al 3 por ciento a partir de entonces. [41]

Las medidas de 1993-1994 también ayudaron a estabilizar el peso: la despenalización del dólar atrajo nuevos flujos de divisas, el autoempleo dio un poco de estímulo a la oferta de servicios, el ajuste fiscal redujo el déficit público, el gasto monetizado y los agromercados aliviaron la escasez de alimentos [42] y redujeron precios. [43] A finales de 1994, la depreciación de la moneda no sólo había sido detenida, pero parcialmente revertida, con una tasa de alrededor de 60 pesos por dólar: menos de la mitad de su valor de 150 pesos por dólar en febrero de 1994. En los siguientes 18 meses continuó apreciándose, para llegar a 18 pesos por dólar a mediados de 1996. Este grado de consolidación de la moneda no ha sido igualada por los países en “transición”: mientras que la mayoría tuvieron éxito en detener la depreciación, ninguno logró un rebote. [44] Sin embargo, a pesar de que la inflación de Cuba fue puesta bajo control, los desequilibrios monetarios graves persistieron como el valor del peso, que se mantuvo muy por debajo de su nivel de 1990. Esto significaba que los salarios y los precios estatales, que se mantuvieron relativamente estables en términos nominales, se mantuvieron bajos en relación con las monedas duras y los precios de mercado. La tasa de cambio infravalorada de CADECA sirvió como medio de suprimir la demanda de importaciones a través de las dificultades compartidas durante la próxima década, mientras que el gobierno se centró en la necesidad urgente de reconstruir los ingresos de divisas.

La enemistad de EE.UU.

Sin embargo, aun cuando la economía se estabilizó, el entorno externo se agravó. El embargo comercial impuesto por Kennedy en 1962 había sido confirmado por sucesivas órdenes ejecutivas en las décadas que siguieron. Pero en 1992, durante el Período Especial, se endureció por la **Ley Torricelli**. En 1996, la cuerda se tensó aún más cuando Clinton firmó la **Ley Helms-Burton**, el aumento de las penas para las instituciones de terceros países ‘traficando’ con los antiguos activos de Estados Unidos, confiscados después de 1959; y prohibió la entrada en los EE.UU. a los que habían trabajado para estas empresas. La prohibición se extendió a los pagos en dólares procesados a través de la bolsa de New York, incluso si las transacciones no implicaban ninguna entidad estadounidense. La Ley obligó a los países que comercian con EE.UU. a certificar que sus productos no contienen materias primas o intermedias de Cuba. [45]

La importancia dada al principio de la soberanía nacional y la seguridad en Cuba es fácilmente comprensible en este contexto. Sin embargo, también ha impuesto restricciones perjudiciales en la discusión interna. El gobierno de [Fidel] Castro respondió a la Ley Helms-Burton con una ley para ‘reafirmar la dignidad y la soberanía de Cuba’, que hizo ilegal para cualquier cubano divulgarse información, en particular de economía, que podría socavar la seguridad nacional. Un resultado fue el cierre de un importante programa de investigación en el Centro de Estudios de América (CEA) después de que sus investigadores publicaron el primer análisis exhaustivo del ajuste cubano en inglés. [46]

Este tipo de actitud defensiva -los investigadores se habían considerado a sí mismos como revolucionarios leales pero críticos- en última instancia sirvió para debilitar la capacidad de Cuba para responder creativamente a las condiciones cambiantes

III REESTRUCTURACIÓN

Con el embargo de Estados Unidos bloqueando el acceso a la financiación derramada sobre los otros países ex CAME, Cuba ha tenido que crear nuevas industrias enteras con recursos extremadamente limitados. El nivel de la inversión agregada, que se redujo en más del 85 por ciento entre 1990 y 1993, se ha mantenido muy bajo. De acuerdo con cifras oficiales de ingreso nacional, para el año 2012 todavía era sólo la mitad del nivel de 1990, con una relación de inversión/ PIB de alrededor del 10 por ciento, en comparación con un promedio para los miembros ex CAME de 20-25 por ciento. [47] Con una tasa tan baja de la inversión agregada, que es aún más sorprendente que la recuperación y el crecimiento del PIB de Cuba ha estado en línea con la media del “país en transición”. Las políticas se han centrado en la mejora de las reservas de divisas mediante el desarrollo de nuevas industrias de exportación, lo que reduce la dependencia de las importaciones de alimentos y de energía, la búsqueda de nuevos mercados y la obtención de fuentes alternativas de financiamiento externo, todo dentro de las limitaciones impuestas por las sanciones de Estados Unidos. Su éxito relativo, en términos del grado de reestructuración alcanzado por el monto de financiamiento disponible, se puede atribuir a un enfoque dirigido por el Estado de “elegir solo ganadores”

Atraer la inversión

Debido a las sanciones, la inversión extranjera directa ha ofrecido la más barata, y a menudo la única vía, para Cuba obtener financiación en moneda dura. También permite a los funcionarios cubanos mantener conversaciones con los socios extranjeros a puerta cerrada, y así evitar la atención de la Oficina de Control de Activos Extranjeros. Se ha enfrentado a desafíos de la sospecha de los inversores, la renuencia dentro del gobierno cubano- “La Inversión Extranjera no nos gustaba mucho”, admitió Fidel con ironía en el Congreso del PCC en 1997, antes de pasar a explicar su importancia y la necesidad de adaptar las estructuras legales, financieras y técnicas de Cuba. Desde 1990, la política hacia la inversión extranjera directa ha evolucionado para adaptarse a estas restricciones. [48] El proceso de ajuste de las actitudes, reglamentos, de contabilidad, de arbitraje, de seguros y de mano de obra se inició tan pronto como Cuba perdió sus socios del CAME. Las empresas mixtas con empresas privadas extranjeras se habían legalizado en 1982, y el primer proyecto piloto establecido en 1988; pero en respuesta a la necesidad urgente de nuevos acuerdos, cincuenta habían sido firmado a finales de 1991. Una reforma constitucional de julio de 1992 redefinió la propiedad estatal obligatoria que se aplica únicamente a los medios de producción “fundamentales”; una ley de inversión extranjera en 1995 aclaró aún más el marco regulatorio.

Pero mientras que el objetivo ha sido el de atraer nuevas inversiones, el Estado cubano no renuncia al control. Se siguió restringiendo el alcance de la inversión extranjera directa, cualquier gran transferencia de activos estatales a la propiedad extranjera requiere que el Comité Ejecutivo del Consejo de Ministros esté convencido de que sería para “contribuir a la capacidad económica del país y el desarrollo sostenible, sobre la base del respeto a la soberanía y la independencia del país”, al proporcionar capital nuevo, nuevos mercados, la tecnología o las habilidades, incluyendo la experiencia de gestión. Las aprobaciones han estado en una base de caso por caso, y en los últimos años muchas de las propuestas han sido rechazadas, con un proceso de revisión de la política en curso. Por tanto, las normas se han asegurado de que la apertura a la inversión extranjera directa haya sido controlada dentro del sistema de gestión económico estatal-socialista.

La evolución de la política de IED respondió a las circunstancias cambiantes. A principios de 1990 algunas oportunidades se perdieron, debido a las demoras o malentendidos; una vez que habían identificado los problemas, las autoridades trataron de simplificar los procedimientos para hacer las cosas más fáciles. Para 1997, la capacidad de importación se había recuperado lo suficiente como para reducir la necesidad urgente de divisas, mientras que la Ley Helms-Burton disuadía a los inversores extranjeros. Como resultado no hubo una mayor liberalización del régimen de IED en el Congreso del PCC de 1997, justo un espaldarazo al enfoque existente, especificando que el capital debe buscarse, en particular para la infraestructura, la minería y el desarrollo energético. Esto fue seguido por un cambio hacia proyectos más grandes, lo que resulta en la no renovación de los contratos para los pequeños inversores. Aunque los cubanólogos lamentaron un cambio de política, la naturaleza esencial de la estrategia de la inversión extranjera directa se mantuvo sin cambios. Mientras que el número de acuerdos de empresas conjuntas por año se redujo de alrededor de 40 en 1991-1997 a un promedio de 25 al final de la década, los contratos más grandes significan que el flujo de entrada neto anual promedio de capital extranjero aumentó de \$ 180 millones en 1993-96 a \$ 320 millones en 1997-2000.

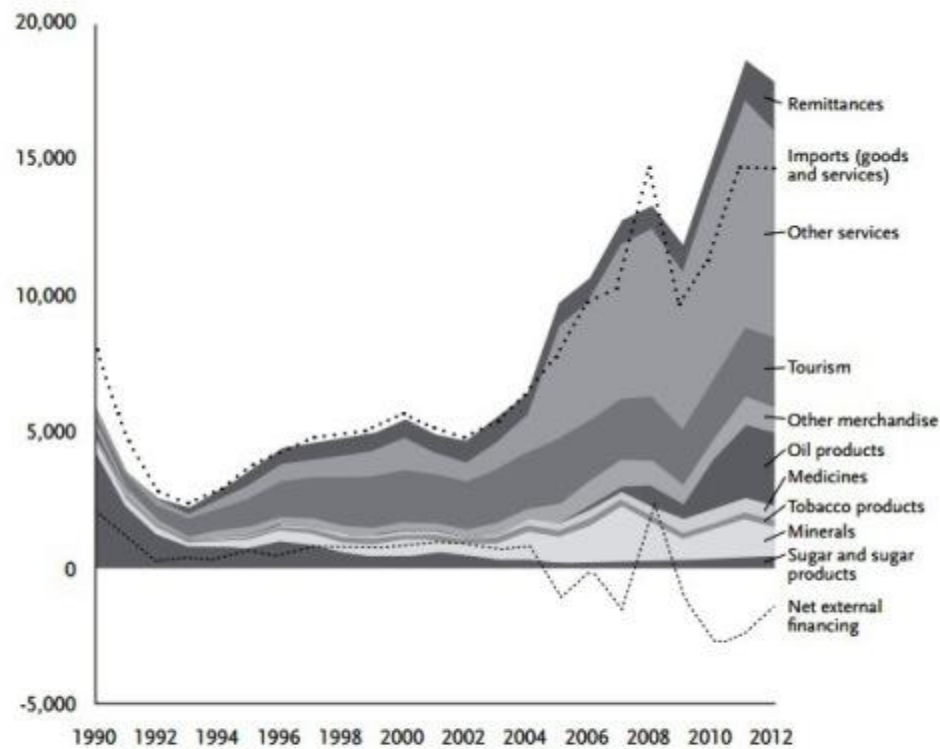
Este período también vio la primera parte de la privatización de los activos cubanos, en 1999 una empresa francesa, Altadis, tomó una participación del 50 por ciento de Habanos, el distribuidor internacional de los tabacos cubanos, por 500 millones de dólares y la primera empresa mixta de propiedad totalmente extranjera, una planta de energía que costó 15 millones de dólares construida por una empresa panameña. A partir de 2001-08, la política de IED fue de nuevo afectada por el empeoramiento de las relaciones con los EE.UU. durante la ‘guerra contra el terror’ -Cuba había sido designada un “estado patrocinador del terrorismo” por la Administración Reagan-con el aumento del monitoreo y enjuiciamientos. Bush Jr estableció un Proyecto de Transición en Cuba para planear una Cuba post-comunista y el Departamento de Estado intensificó los esfuerzos para detectar y enjuiciar a los violadores de las sanciones norteamericanas, desalentando el interés de empresas extranjeras. En 2004, Washington impuso una multa de 100 millones de dólares al banco suizo UBS por la entrega de un lote de billetes de dólar a Cuba. La Habana respondió cancelando el uso de dólares en transacciones nacionales, aunque todavía podrían tenerse y cambiarlos por CUC, con un recargo del 10 por ciento.

Al mismo tiempo, las relaciones de Cuba con Venezuela iban floreciendo. [Hugo Chávez](#) había sido invitado a Cuba por primera vez como un líder de la oposición en 1994. Después de la victoria electoral de Chávez en 1998, y especialmente después de la derrota del intento de golpe en 2002 y la huelga contra su gobierno, los vínculos comerciales entre los dos países se fortalecieron, culminando en un acuerdo bilateral en diciembre de 2004 del intercambio de petróleo venezolano de 53.000 barriles al día-por servicios profesionales cubanos, trabajadores de la salud y maestros. Por primera vez desde 1990, Cuba recibió financiamiento significativo en términos preferenciales, el levantamiento de la inversión y el crecimiento anual del PIB, que se elevó a un promedio de 10 por ciento en 2005-07. Con Venezuela, Cuba fue miembro fundador de un nuevo acuerdo comercial, el **ALBA** -Alianza Bolivariana para los Pueblos de Nuestra América- que llegó a incluir a Bolivia, Ecuador, Nicaragua y cuatro naciones de las islas del Caribe. El promedio anual de crecimiento de los ingresos de exportación se elevó 30 por ciento en 2005-07, un aumento del 9 por ciento sobre la década anterior.

Aunque las estadísticas cubanas sobre los flujos internacionales de capital son muy escasas, la evidencia disponible confirma la reestructuración radical de la producción y el comercio internacional logrado con relativamente escasa financiación. La IED de Cuba ha sido de sólo alrededor del 1 por ciento del PIB desde mediados de los años 90, en comparación con un promedio para los países ex CAME en Europa del Este y Central en torno al 4 por ciento. [49] La Habana tuvo éxito en conseguir un alto impacto por cada dólar de inversión de capital mediante la selección de ganadores y negociar contratos directamente. Sin embargo, el resultado es que la reinserción de Cuba en la economía mundial ha sido liderada por sólo un puñado de industrias. Las figuras 4 y 5, a continuación, ponen de relieve la

estrecha base de la reestructuración económica de Cuba y la recuperación a partir de 1990. La figura 4 muestra las cuatro fuentes principales de crecimiento y el cambio a partir de 1990: en primer lugar el turismo en la década de 1990, a continuación, el níquel y la energía, en la pasada década, los servicios profesionales lideran en la recuperación. Dentro del CAME, el azúcar había representado el 73 por ciento de todos los ingresos de exportación; el déficit comercial había sido de alrededor de \$ 2 mil millones.

FIGURE 4: *Composition of foreign exchange flows, 1990–2012*



Sources: Oficina Nacional de Estadísticas e Información (ONEI) and author's estimates. The ONEI does not publish data on net external financing, and its series for remittances was only published from 1997–2000, so these figures are author's estimates, based on the available information.

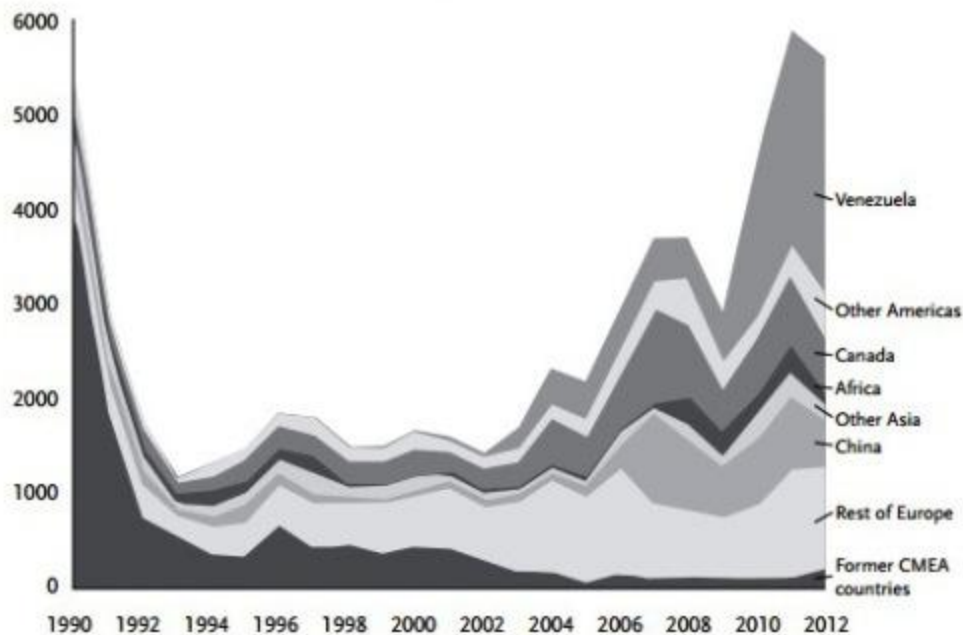
Composición de los flujos de intercambios externos 1990-2012

Para el 2012, el azúcar representaba sólo el 3 por ciento de los ingresos de exportación, mientras que las industrias de reciente desarrollo del turismo, de níquel, de procesamiento de petróleo y de servicios profesionales ganaban lo suficiente como para producir un superávit comercial anual de bienes y servicios combinados de más de mil millones de dólares. La industria del turismo y la minería de níquel se recapitalización a través de la inversión extranjera directa privada; el procesamiento de petróleo y servicios profesionales a través del convenio Cuba-Venezuela de 2004. Esto último ha hecho la mayor contribución a los ingresos de divisas, de hecho, las ganancias de la venta de servicios profesionales a Venezuela han superado las de todas las exportaciones de bienes combinados desde el año 2005, aunque el mayor crecimiento desde el año 2008 ha venido de la refinería de petróleo de Cienfuegos, una *joint venture* entre las empresas petroleras estatales cubanas y venezolanas. El sector de la biotecnología, en el que se han concentrado las esperanzas, ha estado recientemente creciendo a un saludable ritmo -las exportaciones se duplicaron

entre 2008 y 2012- pero, con sólo el 3 por ciento de los ingresos totales de exportación, aún no ha crecido lo suficiente como para conducir la economía nacional. Para el año 2012 el superávit comercial de Cuba (de bienes y servicios combinados), junto con las remesas que se estima han crecido a alrededor de 2 mil millones, parecen haber proporcionado suficientes divisas para permitir una acumulación de reservas internacionales, indicado por el saldo negativo del estimado “financiamiento externo neto” en la Figura 4.

La figura 5, que muestra el destino geográfico de las exportaciones, revela la medida en que el comercio de bienes de Cuba se ha reorientado. En 1990, el 75 por ciento de las exportaciones se vendieron a los antiguos países del CAME, pero para 2012 éstos representaron menos del 5 por ciento. Alrededor del año 2000, Cuba había tenido éxito en el logro de un grado sin precedentes en la diversificación de sus socios para la exportación, con Europa Occidental representando el 32 por ciento del total, los antiguos países del CAME el 27 por ciento y Canadá el 17 por ciento, Asia el 12 por ciento, y el resto en las Américas, excepto en los EE.UU., que permanece cerrado a las exportaciones cubanas, un 10 por ciento. Desde entonces, la dependencia de un solo socio ha aumentado una vez más: en 2012, Venezuela representó no sólo el 45 por ciento de las exportaciones de bienes, estos deben ser productos derivados del petróleo de la refinería de Cienfuegos, pero también muchos de los servicios no turísticos de Cuba.

FIGURE 5: *Destination of goods exports, 1990–2012*



Source: Oficina Nacional de Estadísticas e Información (ONEI)

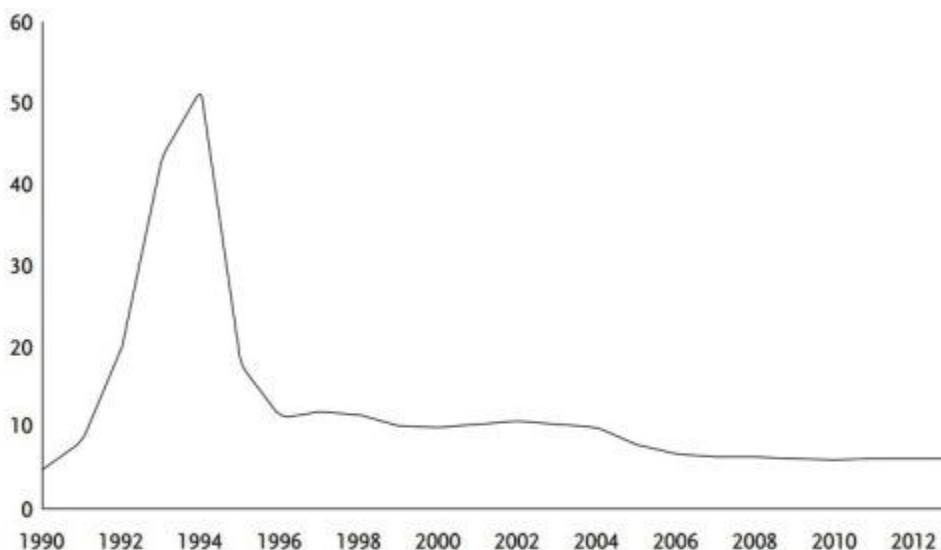
Figure 5, showing the geographical destination of exports, reveals the extent to which Cuba's goods trade has been reoriented. In 1990, some 75 per cent of exports were sold to former Comecon countries, but by 2012 these accounted for less than 5 per cent. Around 2000, Cuba had succeeded in achieving an unprecedented degree of export-partner diversification, with Western Europe accounting for 32 per cent of the total, former Comecon countries for 27 per cent, Canada for 17 per cent, Asia for 12 per cent, and the rest of the Americas—excluding the US, which remains closed to Cuban exports—a further 10 per cent. Since then, dependence on a single partner has once again increased: by 2012, Venezuela accounted for not only 45 per cent of goods exports—much of this being oil products from the Cienfuegos refinery—but also most of Cuba's non-tourism services.

IV LAS REFORMAS DE RAÚL

El aumento de los ingresos de divisas en 2005-07 a través del comercio con Venezuela trajo un alivio muy bienvenido. Pero para el momento en que Raúl Castro y su equipo habían asumido formalmente el cargo en 2008, el aumento había terminado. Tres huracanes muy destructivos y la caída de los precios del níquel a raíz de la crisis financiera mundial eliminaron el superávit comercial y las reservas de divisas fueron drenadas, dejando a Cuba incapaz de

cumplir con sus obligaciones de deuda. A pesar de que la protección social siguió intacta, la oferta de dinero se había estabilizado y la disciplina fiscal segura, estaba claro que iba a llevar más que la recuperación de los ingresos de divisas para permitir que el peso cubano volviese a su nivel anterior y así restaurar el valor real de salarios, prestaciones y precios. El desequilibrio monetario se había arraigado; la co-existencia de dos conjuntos de precios, ingresos, tipos de cambio, y mercados administrados por el estado, bloqueó la integración entre las economías nacionales y externos, lo que resulta en una estructura desequilibrada y distorsionada de la producción. En términos reales, los salarios estatales cubanos se habían mantenido por debajo de su nivel de 1990 durante muchos años, con la tasa de cambio de CADECA ahora a 24 pesos por dólar, en comparación con la antigua tasa del mercado negro de 7 pesos en 1990 (Figuras 6 y 7). La desigualdad y los incentivos perversos persistieron. Sólo una pequeña parte privilegiada de la población con acceso a divisas fuertes podía permitirse el lujo de ir de compras con regularidad en los mercados libres; para el resto, los beneficios del 'goteo' del nuevo sector no estatal eran débiles e indirectos, procedentes principalmente de la recaudación de los impuestos destinados a financiar el gasto social.

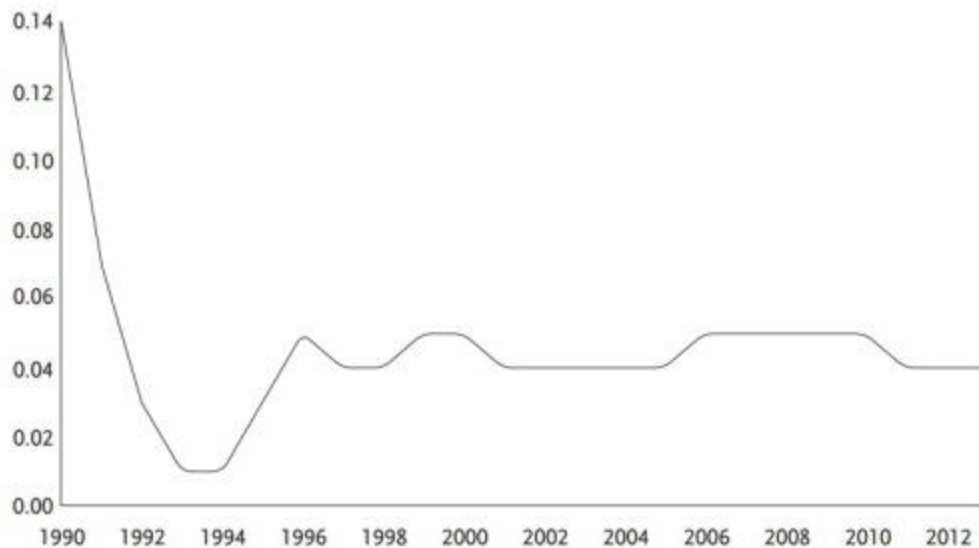
FIGURE 6: Value of \$100 as a multiple of the average monthly wage



Sources: Author's calculations based on Oficina Nacional de Estadísticas (ONE) data for average monthly wages, the black-market exchange rate until 1993, and the 'unofficial' but legal Cadeca rate (pesos exchanged for convertible pesos then exchanged for hard currency) thereafter. The Cadeca rate is available only for personal and non-state sector transactions.

Valor de \$ 100 como múltiplo del salario mensual promedio

FIGURE 7: Cuban Peso–US Dollar market exchange rate, 1990–2013



Sources: Author's calculations based on the black-market exchange rate until 1993, and the Cadecca rate thereafter.

Tasa de cambio de mercado peso-dólar 1990-2013

Además de la creciente desigualdad, la bifurcación de la economía había obstaculizado el desarrollo a través del crecimiento de un sector informal parasitario, que drena los recursos de la economía formal, ofreciendo incentivos para que los trabajadores calificados, incluidos los maestros, ocupen puestos de trabajo de baja cualificación por salarios en CUC y fomentar el robo de los recursos del Estado, para la re-venta en el mercado negro a precios elevados. La prevalencia de la corrupción y el aumento de la desigualdad de ingresos habían socavado progresivamente la ética igualitaria y la credibilidad de la retórica socialista, un efecto agravado a medida que los cubanos más ricos ahora pueden asegurarse el acceso preferencial a los puestos de trabajo, la educación y la salud mediante el pago por el privilegio a través de canales informales. Mientras tanto, el costo de los subsidios consume fondos que de otro modo podrían haber sido utilizados para la inversión.

Lineamientos

El primer problema para el nuevo equipo de **Raúl Castro**, dirigido por el ministro de Economía, **Marino Murillo**, fue restaurar el equilibrio externo, después de los problemas de 2008. Esto se logró mediante una fuerte reducción de las importaciones, que redujeron el crecimiento oficial del PIB a sólo el 1,4 por ciento. [50] Desde entonces, la estrategia económica ha sido definida como 'actualización' del modelo -de diversificación de la producción, la reanimación de la economía nacional descapitalizada, y la realineación de precios, tasas de cambio e ingresos- en lugar de poner en marcha un proceso de estilo chino de la acumulación capitalista bajo el liderazgo del Partido Comunista.

A pesar de que el estilo de liderazgo de Raúl es muy diferente al de su hermano, este ha sido cuidadoso en vincular esta revisión con las políticas de Fidel, varias veces utilizando citas de sus discursos, una de las favoritas ha sido 'Revolución es sentido del momento histórico; es cambiar todo lo que debe ser cambiado'. [51] Después de algunas

reformas iniciales modestas, Raúl preparó el terreno para un enfoque más radical con el lanzamiento de un debate nacional más en el período previo al VI Congreso del PCC en abril de 2011. Un [proyecto de documento](#), “Lineamientos de la Política Económica y social del Partido y la Revolución”, se distribuyó en noviembre de 2010 para su discusión en reuniones en todo el país, donde se observaron comentarios y revisiones propuestas. Un texto redactado de nuevo se presentó al Congreso, modificado, y luego se publicó en mayo de 2011. [52] A pesar de que estos “[Lineamientos](#)” estaban destinados para dirigir la política hasta el año 2016, el documento no fue para nada un plan quinquenal. Al igual que la resolución del PCC de 1991, sobre la economía, se esbozó un conjunto de principios y objetivos, en lugar de establecer un programa de reformas.

A pesar de todas las deficiencias del sistema de participación de Cuba, este continuó sirviendo tanto como una restricción y un conductor de la política oficial. Esto fue ilustrado por la forma en que fue examinado y revisado una directiva de despidos a gran escala del sector público, con la participación de los sindicatos oficiales, después de que los empleados del Estado arremetieron contra el ritmo excesivamente apresurado del ajuste y la inviable e injusta forma en que se llevaba a cabo. Los acontecimientos demostraron que, aunque de ninguna manera “independiente”, los sindicatos cubanos desempeñaron un papel importante en el establecimiento de límites de la política y en la aplicación práctica de la “racionalización” o cierres de empresas. [53] El proceso de consulta sobre los “Lineamientos” también proporcionó una oportunidad para el escrutinio público, lo que resultó en algunos ajustes significativos en el documento final. Y mientras que la ejecución desde mayo de 2011 ha sido coordinada centralmente por una comisión bajo el liderazgo de Murillo, con informes periódicos sobre el progreso obedientemente presentados a la Asamblea Nacional y al Partido, este ha implicado a una gama mucho más amplia de organismos, con interacciones complejas entre las partes, el gobierno y comisiones de expertos. El proceso de implementación ha incluido una serie de experimentos y proyectos piloto, así como programas de reconversión, de investigación y de monitoreo.

Las “Lineamientos” y discursos oficiales hacen un montón de referencias a “utilizar los mecanismos” del mercado, pero esta relación como un componente de la política dirigida por el Estado, en contraste con la tendencia neoliberal que han apuntalado las estrategias “de transición” en otros lugares. En las medidas adoptadas hasta la fecha han participado elementos de la liberalización, incluyendo la expansión del sector no estatal, más amplio margen para la inversión extranjera, concesiones fiscales para las zonas especiales de desarrollo y la desregulación de los mercados de automóviles de segunda mano y de vivienda. Pero en lugar de ceder el control de la economía al sector privado, el gobierno ha acompañado a estos movimientos con medidas destinadas explícitamente a fortalecer la supervisión del Estado. Desde que Raúl asumió la presidencia, ha aumentado los recursos y la autoridad de la jefa de la Contraloría General, Gladys Bejerano, una figura clave que consistentemente ha sido pasada por alto por los comentaristas externos. El trabajo de la Contralora General no sólo se ha destinado a fortalecer los esfuerzos de lucha contra la corrupción, con la atención centrada en los más perniciosos abusos de alto nivel, lo que lo que ha llevado a largas penas de prisión para algunos altos funcionarios, sino también a mejorar el cumplimiento tributario, a través de la difusión de información y un importante programa de capacitación a nivel nacional para los funcionarios, gerentes, contadores y los autónomos. Es decir, el uso de los activos institucionales del Estado para construir el aparato y la cultura necesaria para reforzar la eficiencia y la equidad en el sector formal, en el que los mercados están jugando un papel más importante que antes.

El desempeño económico cubano desde la crisis financiera global ha sido más débil de lo esperado, con un promedio de crecimiento anual del PIB de menos del 3 por ciento, no llegan a las metas repetidamente. La ayuda de Venezuela continúa, pero el impulso inicial que esta trajo se ha estabilizado desde el año 2008, y la continuada exclusión de Cuba del mercado de Estados Unidos y la mayoría de las fuentes de financiación internacional sigue siendo un lastre para el crecimiento. Ha habido pocas mejoras en los salarios reales en el sector estatal, aparte de los trabajadores de servicios de salud que vieron un alza a principios de 2014. Una decepción particular ha sido la falta de un repunte

significativo en la producción agrícola, a pesar de la distribución de tierras a los agricultores privados y una serie de medidas destinadas a mejorar sus incentivos, redes de distribución, el suministro de insumos y la disponibilidad de financiación. En perspectiva comparada, el crecimiento del PIB cubano ha sido peor que la media de los países “en transición” desde el año 2008, a pesar de una reducción sustancial de las plantillas del sector público; el ajuste se ha mantenido lo suficientemente lento para evitar un *shock* de demanda o generar un fuerte aumento del desempleo. Pero los resultados quedan por debajo de la mejora que se espera de las reformas de 2011. Más allá de jugar con las regulaciones para que los nuevos mercados funcionen mejor, movidas más audaces están siendo consideradas para aumentar la inversión extranjera y para hacer frente a las dificultades persistentes creadas por el sistema de doble moneda.

Una segunda iniciativa, la apertura de la Zona Especial de Desarrollo de Mariel a finales de 2013, unida por una nueva línea de ferrocarril a La Habana, está destinada tanto a promover un ‘clúster’ industrial orientado al procesamiento de la exportación alrededor del puerto y para atraer a las empresas cubanas y extranjeras que proveen el mercado interno. Acompañando a estos dos acontecimientos hay una nueva ley de inversión extranjera, que entró en vigor a finales de junio de 2014 después de muchos años de discusión. Para decepción de los cubanólogos, esto es sólo una revisión de la legislación de 1995: mientras que hay ajustes a los impuestos y otros incentivos, y una invitación más explícita a los inversionistas de Estados Unidos, los principios centrales permanecen: el Estado cubano será el guardián y debe estar convencido de que cada inversión extranjera contribuye a sus objetivos de desarrollo.

Día Cero

Sin embargo, el éxito en la atracción de la inversión extranjera sólo puede perpetuar un modelo de crecimiento distorsionado, siempre y cuando la diferencia entre los tipos de cambio, el tipo de cambio “oficial” de la paridad peso-dólar-CUC, y la tasa de CADECA ‘no oficial’ pero legal de 24 pesos a el CUC/ dólar crea una gama de precios oficiales, no oficiales, en dólares y pesos no convertibles, que impiden la integración entre las economías nacionales y externas. A medida que el sector no estatal se ha desarrollado, se ha vuelto cada vez más claro que las empresas privadas relativamente ineficientes han sido capaces de prosperar dentro de la economía nacional ya que sus costos en pesos cubanos, incluyendo la mano de obra, están infravalorados en la tasa CADECA/CUC que utilizan para sus transacciones. En efecto, el Estado cubano está subsidiando el nuevo sector no estatal a través de la tasa infravalorada de CADECA. Mientras tanto, las empresas estatales tienen que utilizar el tipo de cambio oficial sobrevaluado, una grave desventaja en términos de su competitividad. Una forma de “ilusión monetaria” que significa que las empresas estatales eficientes reportan pérdidas por lo que no pueden obtener capital para la inversión, mientras que los empresarios privados que operan a niveles muy bajos de productividad disfrutaban de fuertes subsidios estatales ocultos pero se quejan de impuestos excesivamente altos.

El Lineamiento 55 establece claramente que el sistema de doble moneda debe abordarse, pero la redacción es crítica y el cambio ha sido lento en llegar. [54] El retraso se debe en parte a la aversión al riesgo. Cualquier reajuste monetario implicará una re-valoración perjudicial y, a raíz del colapso extremo del peso a principios de 1990, el Banco Central se ha centrado en mantener la estabilidad. El miedo a una nueva crisis ha provocado una preferencia por la precaución, no sólo dentro del gobierno y de la burocracia, sino también dentro de la población en su conjunto; muchos hogares se han adaptado a las estructuras de precios distorsionados, y por lo tanto se han convertido en dependientes de ellos. Entre los años 90 y mediados de 2008, la percepción de la mejora gradual a través del ajuste era suficiente para calmar el imperativo de restablecer el equilibrio en el sistema monetario; pero la desaceleración posterior ha llevado el tema a la palestra.

Finalmente, a principios de 2013, se hicieron los primeros movimientos. Después de dos años de estudio, un programa piloto comenzó a permitir que algunas empresas estatales utilicen las tasas de CUP-CUC de alrededor de 10 pesos por 1 CUC para compras a proveedores nacionales, sea estado, cooperativa o privados. En octubre de 2013, el gobierno anunció que se había elaborado un calendario para la reforma monetaria. En marzo de 2014 se publicaron instrucciones detalladas para la fijación de precios y liquidación de cuentas en el 'Día Cero', cuando el CUC desaparecerá. [55] El peso cubano se habrá entonces presumiblemente convertido en directamente convertible en moneda extranjera, aunque los detalles de cualquier control de cambios planificados no se conocen aún. Con el fin de minimizar la interrupción, el Estado va a establecer parámetros para los nuevos precios en pesos cubanos y proveerá subsidios para cubrir las pérdidas iniciales; los nuevos precios, denominados en la moneda única, reflejarían entonces la pérdida de poder de compra internacional del peso desde 1990, y los "subsidios ocultos" al sector privado serían eliminados.

Aún no se ha especificado el tema vital de cuál será el nuevo tipo de cambio único. La tasa CADECA existente de 24 pesos por dólar -la cual subvalora al peso- podría parecer ser la menos perjudicial y la que, a través de su enorme devaluación del tipo de cambio oficial, mejoraría radicalmente la competitividad del sector empresarial. Pero sería insertar la economía cubana en el mercado global como un productor de muy bajos salarios y establecer una separación excesiva entre los ex ganadores en CUC y las escalas salariales en pesos cubanos. Una tasa de 20, 15 o incluso 10 pesos por CUC/dólar ofrecería una corrección parcial de los ingresos reales relativos, además de mejorar la competitividad permitiendo un ajuste adicional una vez que las cosas se hayan asentado y la confianza se haya restaurado. [56]

En el momento de escribir este artículo, no hay aún fecha para el *Día Cero*, y todavía no hay certeza sobre cómo se manejaría una reevaluación del peso. Al abordar el proceso de unificación monetaria con precaución, el gobierno espera claramente que sea posible reducir al mínimo los costos del reajuste de precios. No hay casos directamente comparables al cubano, porque unificaciones monetarias de otros países se han llevado a cabo ya sea cuando las balanzas comerciales positivas han proporcionado abundantes divisas, o con el apoyo externo; y ninguno tenía la estructura particular de los mercados fragmentados y los precios de Cuba. Sin los datos monetarios necesarios para comprender plenamente las condiciones de Cuba, sólo podemos especular sobre el impacto probable del cambio. Pero parece claro que esta reforma tendrá consecuencias de largo alcance en los próximos años, no sólo para los precios relativos y la distribución del ingreso, sino también para la dinámica del crecimiento económico cubano.

Las divisiones sociales

No es fácil evaluar cuál es la proporción de la población con acceso a CUC o divisas, y en qué cantidades. Algunas estimaciones sugieren que la mitad de la población tiene algunos CUC, pero en muchos casos la suma es muy pequeña. La concentración de los ahorros en cuentas bancarias es muy alto, pero los que tienen éxito en las empresas en el mercado negro, por ejemplo, mantienen su dinero en otro lugar. Lo que puede ser identificado con alguna certeza son los grupos sociales que tienen más acceso a CUC, y los que no tienen ninguno. Los más pobres son los que dependen de las pensiones del Estado o de asistencia social, sin apoyo familiar. Las pensiones son apenas suficientes para la subsistencia, por lo que los servicios sociales tienen que complementarlos donde no hay familia, o la familia es demasiado pobre. A pesar de que hay más dinero alrededor de La Habana, y por lo tanto más oportunidades para los jóvenes y condiciones de ganar algo, para las personas mayores que no pueden hacer algo al respecto puede ser uno de los peores lugares, porque los precios de mercado son más altos. Las personas que realizan trabajos estatales muy mal pagados, sin acceso a las bonificaciones, las oportunidades para los hurtos, los trabajos complementarios o las remesas, también permanecen cerca del límite de subsistencia.

Los otros que están mal, probablemente más de la mitad de la población, son los que logran sobrevivir, ya que pueden complementar sus ingresos estatales de alguna manera, viven al día y no tienen suficiente para ahorrar. Los funcionarios del gobierno están en esta categoría, que también incluye a las personas que viven fuera de las modestas remesas o participan en la pequeña actividad privada, legal o ilegal. Las diferencias salariales son importantes, pero no son el principal determinante del consumo real; eso depende del acceso a los CUC. Algunos de los empleados del estado más afectados han sido los miembros y funcionarios del PCC, que se supone no participen en ninguna actividad no oficial. Es posible que tengan privilegios en especie, pero no en los ingresos. Para algunos profesionales, los viajes de trabajo al extranjero pueden ofrecer la oportunidad de obtener dinero extra para artículos grandes, tales como reparaciones de la casa. Con el paso del tiempo, la proporción de los trabajadores del Estado que recibe algún tipo de bono ha crecido. En primer lugar, había jabas mensuales, llenas de bienes básicos, como la lejía o pasta de dientes; ahora bonificaciones de 10 – 25 CUC o más son comunes. Durante la última década, los ingresos de un número creciente de hogares han aumentado lo suficiente como para conseguir un teléfono móvil, mejorar sus viviendas o comprar un coche de segunda mano. Pero los ingresos estatales nominales no han subido en línea con el costo de la vida, por lo que para alguien depender todavía de un salario en pesos solamente sigue siendo muy difícil.

La minoría rica es un grupo separado. Son las pocas personas que reciben remesas generosas, algunos agricultores privados, los pocos propietarios exitosos de empresas no estatales ilegales o no, figuras deportivas o culturales internacionales, gerentes de empresas corruptas y el ocasional funcionario público corrupto. Es decir, que no consiguen su privilegio de los ingresos en pesos pagados por el Estado cubano. Viven en un mundo diferente a la mayoría de la población. La política hacia este grupo es tratar de detectar y castigar la delincuencia económica y fortalecer el sistema fiscal, para asegurar que los altos ingresos están fuertemente gravados, tanto a través de impuestos sobre la renta y al por menor; pero el gobierno está abandonando cualquier intento de impedirles tener altos ingresos derivados de la actividad legal. Están siendo levantadas así las restricciones a los jugadores de béisbol que van a jugar en el extranjero, y los cubanos son ahora más libres de viajar al extranjero para trabajar y luego regresar.

Para la mayoría, sin embargo, la mejora en el nivel de vida ha sido leve y muy lenta; hecho aún más difícil de soportar, sobre todo en La Habana, porque ellos pueden ver las comodidades siendo disfrutadas por los demás, a menudo no ganadas con trabajo honrado. Productos básicos todavía están subvencionados, pero algunos alimentos básicos se han eliminado de la libreta y tienen que ser comprados en los mercados agrícolas. Este ha sido un proceso gradual, acompañado por un lento aumento de los salarios nominales y una extensión de las bonificaciones. Las fuentes de alimentación han mejorado, pero ha habido aumentos en los precios de servicios públicos de agua y electricidad, que tienden a anular el aumento de los salarios; por lo que para muchas personas, la mejora del nivel de vida es apenas perceptible. Sin embargo, la red de seguridad permanece en su lugar, y la infraestructura y los servicios públicos son sin duda mejor que antes, lo que refleja las prioridades del gobierno para utilizar los nuevos flujos de ingresos procedentes de los impuestos y la exportación de servicios profesionales.

¿Una alternativa?

El segundo y último mandato presidencial de Raúl Castro va a terminar el año 2018 a más tardar. En 2016, cuando el proceso de cinco años de ‘actualización’ bajo los actuales Lineamientos llegue a su fin, el objetivo es que la economía tenga una base productiva más amplia y un sector privado más grande, al tiempo que conserve los servicios de salud, educación y bienestar universal. Para lograrlo, tendrá que aumentar la tasa de inversión. Dado el éxito de Cuba en el cultivo de las relaciones oficiales con nuevos socios, entre ellos China, Brasil y Rusia, la aspiración a aumentar el flujo de la inversión extranjera parece factible. La tarea más difícil será la de aumentar la eficiencia y dinamismo dentro de

la economía nacional, al tiempo que evite acentuar las diferencias de ingresos y divisiones sociales que amenazan el proyecto socialista del Estado.

Antes de descartar a Cuba como una fuerza gastada, la magnitud de sus logros hasta la fecha debe ser reconocida. Si bien reconocen que los mecanismos de mercado pueden contribuir a una economía más diversificada y dinámica, las autoridades cubanas no se han tragado las promesas de privatización a gran escala y la liberalización, y siempre han sido conscientes de los costos sociales. Este enfoque, en forma no menos importante por las condiciones internacionales excepcionalmente difíciles, ha tenido más éxito en términos de crecimiento económico y la protección social que lo que los modelos del Consenso de Washington podrían predecir. Comparando la experiencia de Cuba con la de los antiguos países del CAME en Europa del Este o de hecho con China y Vietnam, es posible identificar algunas de las características distintivas de su trayectoria.

En primer lugar, Cuba fue capaz de mantener una red de protección a la sociedad durante la crisis, en agudo contraste con los otros. En el contexto particularmente severo del *shock* externo de la isla y el medio ambiente externo hostil, su compromiso con la provisión de bienestar universal, sin duda, sirvió para limitar las dificultades sociales. Vinculado a ello ha estado el proceso de amplia consulta popular, sobre todo en tres momentos críticos-el comienzo de la crisis, el proceso de estabilización, y el preludio de la nueva fase de ajuste de Raúl Castro. En tercer lugar, gracias a la mantención del control de los salarios y los precios durante el período inicial de choque y la recuperación, le fue posible restaurar la estabilidad con relativa rapidez mediante la restricción de una espiral inflacionaria. Aunque los salarios y los precios fijos crearon las condiciones para una economía informal floreciente, también sirvieron para reducir al mínimo las interrupciones y limitar la brecha de ingresos dentro de la economía formal. Aunque los dos son muy distintos, la estrategia tiene comparación con el sistema de China de la ‘doble vía’, en el que se mantiene el camino “planeado”, mientras que el camino del “mercado” se desarrolla a la vez, proporcionando oportunidades para la experimentación y el aprendizaje. Para tener todas sus ineficiencias y confusiones, la ‘bifurcación’ de Cuba y su ‘segunda economía’ jugaron un papel en la adaptación a las nuevas condiciones.

En cuarto lugar, el Estado retuvo el control del proceso de reestructuración económica, lo que le permitió canalizar los recursos en divisas muy limitados para determinadas industrias, logrando una notable recuperación de los ingresos de divisas en relación con la cantidad de capital disponible. Estas empresas también sirvieron como “oportunidades de aprendizaje” para los planificadores cubanos, gerentes y trabajadores a pensar a través de la forma de adaptarse a las distintas condiciones internacionales. La base de exportación creada con este enfoque puede ser demasiado estrecha para impulsar el crecimiento sostenible a largo plazo, pero fue una forma eficaz de restaurar la capacidad después de que el período de crisis. Por último, el rechazo de Cuba a la corriente principal de la ruta de ‘transición al capitalismo’ permitió espacio para un proceso de ajuste descrito por un funcionario como “evolución permanente” [57] -que ha sido flexible y sensible a las condiciones y limitaciones cambiantes de Cuba. Esto contrasta notablemente con las recetas más rígidas para la liberalización y la privatización impulsada por las hordas de consultores de transición en otros antiguos países del CAME. Cuba es un país pobre, pero sus sistemas de salud y educación son faros en la región. Su enfoque ha demostrado que, a pesar de las contradicciones y dificultades, es posible incorporar mecanismos de mercado dentro de un modelo de desarrollo dirigido por el Estado, con resultados relativamente positivos en términos de los rendimientos de la economía y los resultados sociales.

Esto plantea la siguiente pregunta: ¿por qué debemos suponer que el Estado va a abandonar su papel dominante en la economía, o que el enfoque actual de la política finalmente de paso a un camino de transición hacia el capitalismo? Un supuesto fundamental de la economía de transición ha sido la afirmación de Kornai que la ‘alteración parcial del sistema’ no puede tener éxito; la eficiencia y el dinamismo sólo se maximizan cuando la transformación de un sistema económico de “socialismo planificado” a un “mercado capitalista” es completa, porque el primero es demasiado

inflexible para sobrevivir en el largo plazo. Pero la experiencia de los antiguos países del CAME ha demostrado que el éxito no está garantizado y que los costos sociales pueden ser altos. Visto sin ideas preconcebidas, el caso cubano sugiere que otra manera podría ser posible, a pesar de todo.

Notas

1 Carmelo Mesa-Lago, 'Economic and Ideological Cycles in Cuba: Policy and Performance, 1959–2002', in Archibald Ritter, ed., *The Cuban Economy*, Pittsburgh 2004

2 Eliana Cardoso and Ann Helwege, *Cuba after Communism*, Cambridge, ma 1992, pp. 51, 1, 11; Andrés Oppenheimer, *Castro's Final Hour*, New York 1992

3 Cuba entró al Consejo de Ayuda Mutua Económica, conocido como CAME en 1970, después que el embargo de Estados Unidos cortara el acceso a los mercados americanos. Los otros miembros plenos en 1989 eran la URSS, la RDA, Polonia, Checoslovaquia, Hungría, Rumania, Vietnam y Mongolia. El término "economías en transición" aquí incluye los estados sucesores de todos los miembros del CAME aparte de Mongolia y Vietnam cuyo trayectoria ha estado determinada por su cercanía a la esfera de influencia de la República Popular China.

4 Ver Manuel Franco et al., 'Impact of Energy Intake, Physical Activity and Population-wide Weight Loss on Cardiovascular Disease and Diabetes Mortality in Cuba, 1980–2005', *American Journal of Epidemiology*, vol. 166, no. 12, September 2007.

5 El término *Cubanology* fue acuñado en 1970, por analogía con la Kemlinología de la Guerra Fría: Helen Yaffe, *Che Guevara: The Economics of Revolution*, Basingstoke 2009, p. 4. Yaffe describe elemento por elemento de la investigación encargada por el Pentágono, Special Operations Research Office, CIA, 'National Defence Education' and the Cuban-American National Foundation, el poderoso lobby émigré.

6 Ver John Williamson, 'What Washington Means by Policy Reform', in John Williamson, ed., *Latin American Adjustment: How Much Has Happened?*, Washington, dc 1990.

7 János Kornai, *The Road to a Free Economy*, New York 1990, p. 31.

8 Anders Åslund, 'Principles of privatization for formerly socialist countries', Stockholm Institute of Soviet and East European Economics Working Paper 18, 1991; Leszek Balcerowicz, 'Common fallacies in the debate on the transition to a market economy', *Economic Policy*, vol. 9, no. 19, December 1994.

9 Gérard Roland, *Transition and Economics: Politics, Markets and Firms*, Cambridge, ma 2000, p. 14.

10 'Anti-market features': Mesa-Lago, 'The Economic Effects on Cuba of the Downfall of Socialism in the ussr and Eastern Europe', in Mesa-Lago, ed., *Cuba after the Cold War*, Pittsburgh 1993, p. 176; 'half-baked': Mesa-Lago, *Are Economic Reforms Propelling Cuba to the Market?*, Miami 1994, pp. 70–1.

11 Mesa-Lago, *Cuba after the Cold War*, pp. 246–7; Rubén Berríos, 'Cuba's Economic Restructuring, 1990–1995', *Communist Economies and Economic Transformation*, vol. 9, no. 1, 1997, p. 117; Mauricio de Miranda Parrondo, 'The Cuban Economy: Amid Economic Stagnation and Reversal of Reforms', Canadian Foundation for the Americas, Ontario 2005.

12 Lo que sigue se basa en entrevistas llevadas a cabo durante una serie de viajes de investigación desde 1995 con funcionarios del Ministerio para la Inversión Extranjera (MINVEC), Ministerio de Turismo (Mintur), Cámara de Comercio, el Ministerio de la Industria Básica, Ministerio de Comercio Exterior y el Banco Central de Cuba; académicos de la Universidad de La Habana; y directivos de Tabagest y Cubaníquel.

13 A pesar de que el tráfico de influencias y enriquecimiento ilícito, sin duda existen en Cuba, un esfuerzo por manner estándares éticos es evidente no sólo en las reglas formales de los funcionarios del gobierno y en la conducta de los miembros del Partido y severas penas para los que son encontrados culpables de corrupción sino también en el comportamiento y la apariencia de muchos funcionarios. Un exhaustivo estudio llevado a cabo para demostrar el alcance de la corrupción en Cuba terminó haciendo lo contrario y confirmó el alcance de los esfuerzos para contenerla: Sergio Díaz-Briquets and Jorge Pérez-López, *Corruption in Cuba: Castro and Beyond*, Austin 2006. Cuba scores relatively well on both World Bank and Transparency International corruption indices.

14 Por ejemplo, Cardoso and Helwege, *Cuba after Communism*, pp. 44–6.

15 Richard Gott, *Cuba: A New History*, New Haven, ct 2004, p. 325. See also Isaac Saney, *Cuba: A Revolution in Motion*, London and New York 2004; Antonio Carmona Báez, *State Resistance to Globalization in Cuba*, London 2004.

16 Manuel Pastor and Andrew Zimbalist, 'Waiting for Change: Adjustment and Reform in Cuba', *World Development*, vol. 23, no. 5, 1995. Ver también Jorge Domínguez and Daniel Erikson, 'Cuba's Economic Future: A Dozen Comparative Lessons', en Shahid Javed Burki and Daniel Erikson, eds, *Transforming Socialist Economies: Lessons for Cuba and Beyond*, Basingstoke 2005; Susan Eckstein, *Back from the Future: Cuba under Castro*, New Brunswick 1994.

17 José March-Poquet, 'What Type of Transition Is Cuba Undergoing?', , vol. 12, no. 1, 2000; *Post Communist Economies*, vol. 12, no. 1, 2000; Claes Brundenius, 'Whither the Cuban Economy after Recovery?', *Journal of Latin American Studies*, vol. 34, no. 2, May 2002.

18 Una excepción es una comparación superficial entre Cuba y las economías en transición (*Cuba's Aborted Reform: Socioeconomic Effects, International Comparisons, and Transition Policies*, Gainesville, fl 2005, pp. 158–164). Sus datos confirman que la tendencia del PIB de Cuba ha estado cerca del promedio de las economías en transición pero la discusión revela su propósito, centrarse sólo en la debilidad relativa de Cuba dedebilidad relativa con los actores más fuertes, y se opone a la posibilidad de que la política cubana podría haber beneficiado el crecimiento de cualquier manera. 3333

19 Un enfoque 'analítico narrativa' que demuestra la gama de posibles caminos de la transformación mediante el examen de cómo las condiciones específicas han determinado resultados de las políticas en cada caso, fue explorado por Dani Rodrik y otros -en particular Yingyi Qian, 'How Reform Worked in China'- en . Rodrik, ed, *En busca de la prosperidad: In Search of Prosperity: Analytic Narratives on Economic Growth*, Princeton and Oxford 2003.

20 Ver José Luis Rodríguez García's report, 'La Economía de Cuba ante la cambiante coyuntura internacional', in *Economía Cubana*, vol. 1, nos. 1 and 2, 1991 and 1992.

21 OECD, *Geographical Distribution of Financial Flows to Developing Countries*, 1998.

- 22 On post-crisis strategy as rectificación, see the contributions by Mesa-Lago, Svejnar and Pérez López in Mesa-Lago's Cuba after the Cold War; Jorge Pérez López, 'Castro Tries Survival Strategy', Transition, World Bank 1995. On failure to address the crisis: Marifeli Pérez-Stable, The Cuban Revolution: Origins, Course and Legacy, Oxford 1999, p. 176.
- 23 Nauro Campos and Fabrizio Coricelli, 'Growth in Transition: What We Know, What We Don't and What We Should', Journal of Economic Literature, vol. 40, no. 3, September 2002, Table 6.
- 24 Economía Cubana: Boletín Informativo, vol. 1, no. 2, p. 21 and vol. 1, no. 7, p. 22, 1992.
- 25 José Álvarez, 'Overview of Cuba's Food Rationing System', Gainesville, fl 2004, p. 4.
- 26 Paul Collins, 'Cuba's Food Distribution System', in Sandor Halebsky et al., Cuba in Transition: Crisis and Transformation, Boulder, co 1992.
- 27 Julia Wright, Sustainable Agriculture and Food Security in an Era of Oil Scarcity: Lessons from Cuba, London 2008.
- 28 Los esfuerzos para mantener la nutrición básica son descritos por Angela Ferriol Muruaga en 'La seguridad alimentaria en Cuba', Economía Cubana: Boletín Informativo, vol. 2, no. 3, 1996; 'Pobreza en condiciones de reforma económica: el reto a la equidad en Cuba', Cuba: Investigación Económica 4, no. 1, INIE, 1998; 'Retos de la política social', *Temas*, 1998 y 'Retos de la política social', Cuba: Investigación Económica 11, no. 2, 2005.11, no. 2, 2005. Cuba: Investigación Económica 11, no. 2, 2005.
- 29 Antoni Kapcia, Cuba in Revolution: A History Since the Fifties, London 2008, p. 165, describe de los Consejos Populares, 'un nuevo nivel de representación en el barrio'.
- 30 Elena Álvarez, 'Características de la Apertura Externa Cubana (I)', Economía Cubana: Boletín Informativo, vol. 1, no. 26, 1996.
- 31 PCC , IV Congreso del Partido Comunista de Cuba: Discursos y Documentos, La Habana, 1992.
- 32 For the account, see Gail Reed, Island in the Storm: The Cuban Communist Party's Fourth Congress, Melbourne and New York 1992. 33 Campos and Corricelli, 'Growth in Transition: What We Know', Table 10.
- 34 Joseph Stiglitz, Globalization and Its Discontents, London 2002, pp. 133–65; ver también Branko Milanovic', 'Income, Inequality and Poverty during the Transition from Planned to Market Economy', World Bank Regional and Sectoral Studies, Washington, dc 1998.
- 35 Marisa Wilson, 'No Tenemos Viandas! Cultural Ideas of Scarcity and Need', International Journal of Cuban Studies 3, June 2009.
- 36 Ediciones anteriores de 1990 de Economía Cubana: Boletín Informativo rastrear el desplazamiento, preocupaciones y respuestas.

37 George Carriazo, 'Cuba: Apertura y adaptación a una nueva realidad', *Economía Cubana: Boletín Informativo* 15, May 1994.

38 Fidel Castro, *Por el camino correcto: Recopilación de textos*, Havana 1986, citado en Díaz-Briquets and Pérez-López, *Corruption in Cuba*, p. 164. A propósito la reapertura de mercados agropecuarios, bajo el proceso de rectificación fue rechazada en el Congreso del PCC de 1991; posteriormente, en diciembre 1993, la Asamblea Nacional había desestimado otro llamado para su reintroducción. Por tanto, la cuestión se habría dejado en el orden del día de la parlamentos Obreros de enero a mayo de 1994.

39 Carriazo, 'Cuba: Apertura y adaptación a una nueva realidad'.

40 Campos and Coricelli, '*Growth in Transition: What We Know*', Table 6.

41 ONEI; World Bank, World Development Indicators.

42 La ingestión de calorías promedio retrocedió a los niveles de precrisis en 1999: Franco y otros, 'Impact of Energy Intake'.

43 Los precios al consumidor no fueron publicados por la ONEI para 1990–94, cuando el valor del peso estaba cayendo, por lo que no existe un índice oficial de los salarios reales. Precios de los alimentos más bajos habrían contribuido a un descenso en el índice oficial de precios al consumidor de 11,5 por ciento y 4,9 por ciento respectivamente en 1995 y 1996.

44 La tasa de inflación oficial promedio anual de Cuba fue de cero en 1997 a 2000 y sólo 2 por ciento en 2000-12, en comparación con los promedios de los países en transición de 28 por ciento a finales de los años 90 y alrededor de 8 por ciento en 2000-12. Hay un montón de controversias acerca de la tasa oficial de Cuba: los cambios reales en el costo de la vida para el sostenimiento doméstico han variado, en función de cuál es la proporción de ingresos que gastan en el mercado oficial o no oficial, urbano o rural, en pesos o en moneda dura, donde el comportamiento de los precios ha variado ampliamente. Sin embargo, no hay duda de que, aunque el poder de compra puede haber caído, el consumo global real de los hogares no ha disminuido a un ritmo que se correspondería con las tasas medias de inflación de las economías en transición desde mediados de los años 90.

45 Estos poderes extraterritoriales auto-otorgados provocaron uno de las pocas sostenidas protestas de los aliados de Estados Unidos: la UE presentó una demanda en contra de las disposiciones de la Ley Helms-Burton en la OMC, retirada cuando los EE.UU. estuvieron de acuerdo en no procesar a los países de la UE. Canadá, México, España, Francia, Italia y los Países Bajos han continuado con el comercio con Cuba; ejecutivos de Sherritt International, una empresa minera canadiense, tienen prohibido entrar en los EE.UU.

46 Julio Carranza Valdés, Luis Gutiérrez Urdaneta, and Pedro Monreal González, *Cuba: Restructuring the Economy: A Contribution to the Debate*, London 1996. La secuencia de eventos se documenta en Mauricio Guilliano, *El Caso de CEA: Intelectuales e Inquisidores en Cuba. ¿Perestroika en la Isla?*, Miami 1998.

47 Tasas de inversión de 1990s son proporcionados por Campos and Coricelli, '*Growth in Transition: What We Know*'; datos más reciente es proporcionada por el PNUD e indicadores de desarrollo del Banco Mundial.

48 La política de IED es discutida más ampliamente en Emily Morris, 'Cuba's New Relationship with Foreign Capital: Economic Policy-Making since 1990', *Journal of Latin American Studies*, vol. 40, no. 4, 2008.

49 World Bank (data are for Central and Eastern Europe).

50 Series oficiales del PIB real de Cuba se basan en los precios y ponderaciones de 1997, que implica cierta distorsión de las tasas de crecimiento anual, a pesar de que hace menos diferencia a la tendencia general. Jorge Pérez-López y Carmelo Mesa-Lago dudaron inicialmente de la existencia de una oleada de crecimiento en 2005-08 atribuyéndolo a "discontinuidades, la ofuscación y rompecabezas": ver Estadísticas del PIB cubano en el marco del período especial, en Cuba Transición de 2009, ASCE, pp. 153-66. Estaban más dispuestos a aceptar el crecimiento oficial del PIB Una vez que estas cifras comenzaron a mostrar un estancamiento.

51 'Revolución detecta el momento histórico; cambia todo lo que debe ser cambiado': Fidel Castro, 1 de mayo de 2000.

52 Partido Comunista de Cuba, 'Proyecto de Lineamientos de la Política Económica y social del Partido y la Revolución' de 2011.

53 On the role of trade unions see Steve Ludlam, 'Cuban Labour at 50: What About the Workers?', *Bulletin of Latin American Research*, vol. 28, no. 4, 2009, and 'Aspects of Cuba's Strategy to Revive Socialist Values', *Science and Society*, vol. 76, no. 1, 2012, pp. 41-65. The latest product of deliberations between government and unions has been the Labour Code (Law 116) approved by the National Assembly in December 2013 after a consultation process reported to have involved 2.8 million workers.

54 Literal: 'Se avanzará hacia la unificación monetaria, teniendo en cuenta la productividad del trabajo y la efectividad de los mecanismos distributivos y redistributivos. Por su complejidad, este proceso exigirá una rigurosa preparación y ejecución, tanto en el plano objetivo como subjetivo.'

55 Gaceta Oficial, 6 de marzo de 2014.

56 Para más detalles, ver "Cuba se prepara para la reforma del tipo de cambio", *Economist Intelligence Unit*, 12 de marzo de 2014.

*Publicado originalmente en inglés en la revista *New left review*. Traducción al español publicada en *La pupila insomne*.