

La transición económica en Cuba: eludiendo los caminos europeos y asiáticos

NO SE SABE CON PRECISIÓN CUÁNDO EMPEZÓ EN CUBA EL “período especial en tiempo(s) de paz”. Fidel Castro, Presidente del Consejo de Estado y del Consejo de Ministros, habló por primera vez de este concepto en marzo del 90, frente a un Congreso de la Federación de Mujeres Cubanas. En el mes de agosto siguiente, el periódico *Granma* anunció que el país se hallaba en ese “período”. No se sabe cuándo ni de qué manera, es decir, llegando a qué meta, Cuba cerrará ese capítulo doloroso. Pero se trata de una fase esencial de la revolución castrista: ya abarca casi la quinta parte de su historia. No se podrá escribir la epopeya del comandante en jefe, nacido en la Sierra Maestra, sin documentar su papel en una de las más grandes recesiones económicas del siglo XX, una recesión “en tiempo de paz”.

Después de la caída simbólica del Muro de Berlín, todos los países que eran miembros del CAME optaron por unos cambios políticos mayores incluyendo, a veces, la desaparición del propio país. Cuba fue el único en seguir el mismo rumbo. Rechazó tres oportunidades de implementar una nueva política, tanto en el IV Congreso del Partido Comunista en noviembre del 91, como en la reforma de la Constitución en julio del 92, o en las elecciones generales de febrero del 93. El gobierno de La Habana mantuvo (hasta ahora) en los años noventa la orientación política implementada desde 1986: un “proceso de rectificación de errores y de tendencias negativas”. El “período especial” fue, para Cuba, la única respuesta, exclusivamente económica, a una situación política nueva.

No se pueden negar los factores que diferencian a Cuba dentro del grupo de los países del campo socialista: era

Jean-François Fogel

el único miembro del CAME en América; era, además, con relación a su tamaño, el país más involucrado en importantes guerras ajenas (a pesar de que a finales de los años 80 se terminaban los conflictos en Etiopía y en Angola); en fin, era el país que, quizás con Vietnam, más ayuda recibía de la Unión Soviética y sobre todo más dependía de los intercambios dentro del CAME. Pero, por ser miembro de una comunidad económica internacional, Cuba convivía con los mismos problemas que los otros socios, en el momento en que ésta se desplomaba. El “período especial” constituyó también la respuesta única de un país que compartía con el resto de los países socialistas la necesidad de conseguir una transición económica hacia un mundo diferente.

En ocho años todos los países ex-socialistas buscaron reconstruir sus economías según proyectos que apuntan hacia la necesidad de una regulación por el mercado. Cuba, que optó por seguir siendo socialista, sigue también dedicándose a inventar un modelo económico de una complejidad excepcional. Cuatro tipos de empresas: mixta, de capital totalmente extranjero, estatal y cooperativa; utilizan tres monedas (peso, peso convertible y dólar americano) dentro de dos economías (socialista y capitalista) bajo las orientaciones y autorizaciones de un único poder político.

Aunque el gobierno de La Habana no publica datos y estadísticas confiables, es posible, manteniendo el enfoque en los procesos y en las estructuras, más que en la evaluación de su magnitud, seguir esa transición de una economía destrozada hacia una economía fragmentada. Obviamente sorprendidas por la caída del campo socialista, las autoridades de La Habana lucharon por mantener su postulado inicial: Cuba es diferente. Después de resistirse, durante varios años, al movimiento que llevaban sus ex-socios, se esforzaron en limitar su caminata sobre el itinerario de Europa del Este antes de minimizar su paseo por el camino asiático. La historia de la transición económica en Cuba es la historia de un rechazo.

EL INMOVILISMO CUBANO

Para Cuba, tanto como para los otros países socialistas, la crisis económica había empezado antes del 89. Desde mediados de los años ochenta, los síntomas de una contracción económica eran obvios. En 1986, dos negociaciones con el Club de París terminaron con dos renunciaciones: después de cerrar cada acuerdo, La Habana no supo responder a las obligaciones de la deuda en divisas contraída con países occidentales. En 1987, fueron introducidas las primeras medidas de reducción del consumo: disminución de la cuota de pan y arroz, reducción del transporte, supresión de la merienda de la mañana, pago de los comedores obreros, etc. En 1988, la implantación desde el primero de enero de la nueva ley sobre empresas del estado en la Unión Soviética aceleró el desorden en los suministros del primer proveedor económico de Cuba. Al empezar 1989, no era necesaria la caída del muro de Berlín para que Cuba se hundiera en las dificultades.

Quizás, si buscamos una fecha para el comienzo de la crisis económica en Cuba, tendríamos que elegir el 23 de enero del 89. Ese día, estaba prevista

una reunión –la última que se intentó establecer con ese fin– para concluir un nuevo acuerdo entre el Club de París y los representantes del gobierno cubano; ellos la cancelaron a último momento. Unos días antes, al terminar el año 1988, la Asamblea Nacional del Poder Popular había aprobado el Decreto-Ley 50 sobre las empresas mixtas. Cuba ya caminaba apartada del mundo financiero internacional, con el sueño de atraer inversiones directas a la isla. Su política económica cabía en cuatro orientaciones: creación de empresas mixtas, desarrollo de las bio-tecnologías, ampliación del turismo, y por fin, implementación del plan alimentario, un confuso proyecto de doce puntos diferentes incluyendo la lucha en un frente lechero, la búsqueda del plátano regado por microjet o el pastoreo racional del profesor Boisin, que prometía repartir hierba a las vacas con una barrera eléctrica móvil.

Se trata de lo positivo, claro, porque para los cubanos el “período especial” era una reducción fulminante del consumo individual y social según las cuatro fases del chiste famoso: “poco; muy poco; nada; nadie”. El concepto del “período especial” salía directamente de unas directivas elaboradas para la gestión de la economía en caso de guerra. Incluía tres fases, que correspondían a tres niveles de combate:

- Bloqueo total de la isla;
- Ataque militar contra la isla (bombardeos y hostigamientos en las costas);
- Ocupación de una parte de la isla por el enemigo.

A esas tres hipótesis correspondían tres niveles de actividad de la economía:

- Fin de la inversión social e industrial; reducción del transporte.
- Fin completo de todas las inversiones y autarquía casi total de las provincias.
- “Cambodización” (es decir, sobrevivencia de la población urbana en el campo).

Es con ese proyecto escalofriante y nunca dado a conocer en detalle que las autoridades cubanas consiguieron tres años de inmovilismo.

En noviembre del 91, entrando en el segundo año del “período especial”, la resolución del IV Congreso explicaba la necesidad de aguantar esa situación, renunciando ante la sola idea de tener alguna idea. “No existen –advertía– en estos momentos las más elementales razones, para formular, con el alcance que se supone, la parte del programa referida al desarrollo económico y social cuya materialidad puede ser materialmente asegurada”. Las únicas perspectivas abiertas por ese documento correspondían a la “autofinanciación en divisas convertibles” de unas instituciones y a la “cooperación entre empresas y entidades del estado”. En un país que prohibía oficialmente la tenencia de divisas a las personas y cuyas empresas y entidades se dedicaban al racionamiento del consumo, es obvio que ese programa no tenía nada de alentador.

Por lo menos, en esa fase, los dirigentes cubanos se mantuvieron en dos terrenos que siempre pisaron con eficiencia: el racionamiento del consumo y la propaganda política. La gestión de la escasez ya se apoyaba en Cuba en casi treinta años de experiencia. A cada hogar corresponde una libreta. La red de distribución funciona según el postulado de una oferta insuficiente. El

comportamiento de su clientela obedece a los conceptos de cuota, “turno”, “cola de espera”. Entonces, el manejo económico de la nueva situación suponía, sin empezar ninguna transición, únicamente el cambio de números para apoyar la reducción del consumo. El “no hay” que llegó a ser el estribillo de la vida cotidiana era la consecuencia de esa primera opción.

La propaganda impulsada desde el sector ideológico del partido apuntaba hacia las dificultades económicas de los ex-socios de Cuba que se habían metido en el camino de la transición. Descenso, en tres años, del 70 por ciento del empleo en la industria en la ex-Alemania del Este; subida del 500 por ciento de los precios, en un mes, en Bulgaria; desplome de la situación económica en Polonia después de un inicio positivo: todo lo que fueron dificultades transitorias, alimentaba los periódicos y el noticiero de la noche en la televisión. En las reuniones, los militantes del partido y de las organizaciones de masas debían apoyar el inmovilismo y promover el miedo frente al cambio bajo el refrán clásico de “más vale malo conocido que bueno por conocer”.

En realidad, la pérdida de coherencia de la economía estaba por conocerse. Se sabía que la existencia de suministros de países del CAME a todos los niveles y en todos los sectores de la producción y de la distribución vulneraba el sistema cubano. Se sabía también que el sistema cubano era poco eficiente. Pero no se sabía el descalabro que provocaría una desaparición desordenada de los suministros. Los llamamientos a la creatividad tecnológica, las ilusiones puestas en las reservas de productividad y en la búsqueda de soluciones de emergencia no impidieron un desorden creciente y el descenso brutal de la actividad económica. Con la desaparición del proveedor principal, la Unión Soviética, a fines de 1991, no se podía ni soñar con el alivio para la situación. Fidel Castro prometía entonces, para 1992, una “prueba de fuego”.

El comandante se equivocó. La “prueba” llegó en 1993, con unos disturbios en Cojímar y en Regla, con una tormenta en marzo, con inundaciones en junio y septiembre, con una zafra de 4,28 millones de toneladas (igual que en 1944) y con una epidemia de neuritis óptica y periférica. Cuba era, de todos los países socialistas, aquél “cuya situación económica se degradó más desde el 89 al 93”, según el balance hecho en La Habana por dos expertos del Fondo Monetario Internacional. A pesar de la prudencia de Fidel Castro no era posible esperar más. El 26 de julio del 93, cuarenta años, día por día, después del asalto al Moncada, y más de tres años y medio después de la caída del Muro de Berlín, se anunció la legalización del dólar. Cuba se resignaba a tomar el mismo camino de los países de Europa del Este.

¿Por qué tan tarde? Podemos arriesgar una hipótesis acerca del inmovilismo del gobierno:

- Presencia de una comunidad hostil detrás del Estrecho de la Florida.
- Aislamiento internacional (Cuba no pertenece al FMI ni a la OEA; no alberga, en esa época ni una ONG).
- Perfil psicológico de un líder más cómodo en el manejo de la crisis provocada por él mismo.

• Desconcierto de unas autoridades que no se prepararon, hasta el final, a la hipótesis del desplome del campo socialista.

Hay que robar una palabra a la afición a los toros para describir el talento de las autoridades cubanas en esa fase: se trata del *aguante*. Un torero que tiene *aguante* sabe esperar la carga del toro y aprovecharla antes de empezar su pase. El gobierno cubano tuvo *aguante* durante más de un año. Tenía listo el texto sobre la legalización del dólar cuyos borradores circulaban por todas partes cuando comenzó la transición económica, en el verano del 93.

UNA CAMINATA RETICENTE DETRÁS DE LOS EX-SOCIOS EUROPEOS

Ahora, podemos aprovechar las herramientas de una disciplina científica: la transitología, la ciencia de la transición. Economistas, politólogos e historiadores se han unido para construir modelos de los “cambios de sistema”. En el caso de Europa del Este, se trata de estudiar cómo unos países pasaron de la gestión planificada de su economía a una regulación por el mercado. Los estudios apuntan siempre hacia dos etapas/metapas perseguidas por todos los gobiernos: la búsqueda rápida de un equilibrio macro-económico; y, después, la reconstrucción del sistema de financiamiento de la economía.

En realidad, esto se desarrolla en cuatro campos diferentes que van en el siguiente orden: la política presupuestaria, la política de cambio, la política del crédito, y la reconstrucción del sector bancario. En el caso de Cuba lo específico fue que los esfuerzos del gobierno, quizás por la abundancia de divisas en la economía del país, empezaron por la política del cambio.

Los países de Europa del Este buscaron la estabilidad del cambio y, en ocasiones, una devaluación competitiva, pero lo hicieron siempre dentro de una política más amplia de liberalización del comercio exterior. Cuba no se dedicó a establecer una política nueva en su comercio exterior pero consiguió la estabilidad del cambio. La devaluación brutal del *zloty* en Polonia, la política de *crawling peg.*, que emplearon Bulgaria y Rumanía al rechazar el establecimiento de un nivel fijo, o las políticas de Checoslovaquia y Hungría que mostraron un pragmatismo deficiente, no superaron en nada los logros de Cuba.

La “legalización del uso y tenencia de divisas” entró en vigor en la Isla en agosto del 93, con un redoblamiento simultáneo de los precios en las tiendas en dólares. Eso impidió una explosión de la tasa de cambio. Al contrario, el dólar que se había cotizado hasta 150 pesos bajó a 80 después de su legalización. No hay que olvidar el nombre oficial de las tiendas que venden artículos en dólares: “tiendas de recuperación de divisas”. A finales del 93, sólo había 70 tiendas así en toda la Isla. Es decir, una para cada 150.000 cubanos. Poco a poco, la ampliación progresiva de esa red y la subida constante de los precios en dólares permitió mejorar la tasa de cambio. El final de ese proceso exitoso corresponde a la apertura de los kioscos de cambio oficial (de la empresa CADECA) en noviembre del 95. En ese momento, el cambio se establecía a 25 pesos por un dólar. Ya las autoridades se atrevían a emitir, de manera limitada, unos pesos convertibles, prueba del éxito de su política en ese sector.

El terreno de la batalla esencial, lo ocupa siempre la política presupuestaria. Es casi una ley económica: en “tiempo de paz”, no se producen mutaciones estructurales de la economía dentro de un entorno inestable. El Fondo Monetario Internacional puso siempre como condición para su ayuda a los gobiernos que pretendían salir del socialismo la reducción del exceso de liquidez en la economía. Los países de Europa del Este, al empezar su transición, tenían un exceso de la demanda frente a la oferta. La liberación brutal de los precios en Polonia o Bulgaria, como la liberación gradual en otros países no bastaban: había que buscar, al nivel de la política presupuestaria una contracción real de la masa monetaria y una reducción del déficit público.

En Cuba, además, la caída de la producción había provocado una abundancia del circulante. El Ministro José Luis Rodríguez dice que la masa monetaria se duplicó del 91 al 93. Lo obvio era que los cubanos llevaban, a veces, más de un año de sueldo en el bolsillo. Casi nadie había perdido su salario o sus ayudas del estado, el gasto social se mantenía. Entonces, había que sospechar un aumento del déficit del presupuesto. Y Cuba actuó desde marzo hasta agosto del 94, es decir durante sólo seis meses, como los otros países de Europa del Este, con la voluntad de restablecer de manera brutal unos equilibrios.

- Marzo: Reducción del presupuesto militar.
- Abril: Reorganización de los organismos administrativos del gobierno.
- Mayo: Aumento de precios de consumo.
- Julio: Eliminación de las gratuidades.
- Agosto: Nueva ley del sistema tributario.

Ya a finales del 95, las autoridades publicaban comunicados de victoria sobre la reducción de la masa monetaria (hablaban de un 24 por ciento desde junio del 94 hasta fines del 95) y la bajada del déficit del presupuesto (de un 85 por ciento entre el 93 y el 95).

Con toda honestidad, no se podía hacer más en un país que no tenía impuestos sobre los ingresos o tasas sobre el valor añadido. En Cuba, las empresas no pagaban impuestos, no existía un concepto de deuda pública frente a un mercado financiero. El Estado había hecho lo único que podía hacer: recoger los billetes del bolsillo de los ciudadanos para pasarlos a las cajas públicas.

La política del crédito no era una herramienta que podía contribuir al restablecimiento de los equilibrios. En el momento de la caída del muro no existía en Cuba el crédito al consumo. Tampoco había un mercado financiero interno para empresas. Éstas se financiaban con subvenciones o préstamos cuya entrega sólo obedecía a criterios políticos. La ausencia de bonos del Estado o de obligaciones emitidas por empresas hacía inalcanzables las iniciativas de los países europeos en ese terreno.

Si recopilamos la historia de Cuba entre agosto del 93 y agosto del 94 vemos que el país se puso en el mismo camino que los otros países de Europa del Este, pero con una especie de timidez, o más bien de legalización de lo que ya no se podía detener. “La política de toda la isla no acaba con eso”, fue la manera en que Fidel Castro anunció a los diputados, en una sesión a puertas

cerradas, que había que legalizar la tenencia de dólares. Todo lo que se hizo después, durante doce meses, fue a la vez coherente y limitado con relación a ese primer movimiento. Cuba adoptó exitosamente una política de grandes equilibrios parecida a la de sus ex-socios pero se negó contundentemente a construir un nuevo financiamiento de su economía.

Desde enero del 87, en Hungría, hasta diciembre del 96, en Rumanía, todos los países de Europa establecieron de verdad un nuevo sector bancario. Hungría, el país más alentado, que contaba con cinco bancos comerciales al iniciar ese período, poseía treinta y cuatro a finales del 93, incluidos ocho bancos extranjeros. A la misma fecha, Polonia ya tenía seis bancos nacionales, nueve regionales, más noventa y seis entidades bancarias con vínculos financieros en el exterior. No hay economía de mercado sin financiación de los actores económicos, ya sean empresas, trabajadores individuales u hogares. Todos los países se preocuparon de permitir y, a veces, favorecer la creación de bancos.

En el caso de Cuba sólo se hizo un pase de magia. A principios de los años 90, poco a poco, el Banco Nacional de Cuba, sobrecargado de deudas con el Club de París y múltiples acreedores, dejó el Banco Financiero para asumir pequeñas operaciones comerciales a muy corto plazo. Casi siempre, eran operaciones a corto plazo garantizadas por una cuota de azúcar de la próxima zafra. A comienzos del verano 96, el Banco Financiero, que tenía demasiados acreedores, se encontró a su vez con una capacidad muy limitada de conseguir préstamos afuera. Como el Banco Nacional de Cuba en su época, fue abandonado con sus deudas y, para asumir su papel, no se estableció un nuevo banco sino varias instituciones con la creación del Grupo Nueva Banca. Ésta incluye, sobre todo, al Banco Metropolitano donde se reconoce el ex *International Branch 9073* que hacía las operaciones en divisas para el Banco Nacional de Cuba. El Grupo incluye además un Banco Internacional de Comercio, una Sociedad Financiera Nacional (que se dedica al corto plazo y sobre todo a cuidar los dólares de CATECA) y, por fin, un Banco de Inversiones que se supone cuida el crédito a medio y largo plazo.

¿Cuál es la realidad de ese dispositivo? Quizás se entiende en toda su plenitud con las entrevistas que el Ministro de Relaciones Exteriores, Roberto Robaina, dedicó en noviembre del 96 a los Embajadores de Francia, Italia, Brasil, Reino Unido y Canadá. Con cada interlocutor, se trataba de conseguir todo o parte de un préstamo de 500 millones de dólares. Cuba no tiene un sistema bancario en el que su gobierno pueda confiar para encontrar dinero.

Una nueva maniobra tuvo lugar, en junio de ese año, con la creación del Banco Central de Cuba, encargado de la emisión de dinero y de las regulaciones del sector. Así, el Banco Nacional de Cuba se queda apartado, con la mayoría de las deudas y del silencio cubano frente al mundo financiero internacional y se abre para ese Banco Central la posibilidad de intentar conseguir lo inalcanzable para Cuba: nuevos créditos a medio o largo plazo. Francisco Soberón, el banquero responsable de esa construcción, es un hombre talentoso, pero no puede –y quién podría– curar la doble enfermedad de la economía

de su país: una deuda que se acerca ahora a once mil millones de dólares (sin contar la contraída con los países ex-socialistas), y la impotencia de Cuba frente al Fondo Monetario Internacional y a los grandes bancos.

EL FANTASMA DEL CAPITAL

Es desde esa perspectiva, la de un país aislado del mundo financiero internacional, que se debe examinar la transición en Cuba más allá de los equilibrios macro-económicos, de la política del cambio y del crédito. Los países de Europa del Este se dedicaron a la creación, dentro de su economía, de un sector privado. Cuba lo hizo también pero limitándose a no cambiar la situación de los ciudadanos cubanos frente a la propiedad del capital.

Este punto constituye el *tabú* absoluto. Ningún cubano –menos los miembros de la Asociación Nacional de Agricultores Pequeños– puede conseguir un préstamo de manera oficial. Es lógico: la ley prohíbe a los cubanos ser propietarios de una empresa. Para ellos, el capital sigue siendo un fantasma que pasea por las únicas empresas existentes en el país, es decir: colectivizadas, estatales, mixtas o extranjeras. No puede ni existir el concepto de capital cubano privado.

Basta recordar que un país que se queja de manera constante de su imposibilidad de conseguir créditos en el mercado mundial no acepta la presencia de bancos extranjeros en su territorio. Sólo se permite, desde 1984, la actividad de los despachos de representantes de bancas extranjeras. A esa actitud de rechazo de cualquier actividad de financiamiento que no pase por el Estado corresponde el carácter limitado de las privatizaciones en Cuba.

Ese tema, en todos los países ex-socialistas de Europa, es tan enorme como el número de sus soluciones. La transitología enseña que existen la pequeña y la gran privatización, según el tamaño de las empresas. Y sólo hay tres soluciones para privatizar: ventas de empresas al sector privado, restitución de bienes expropiados por el estado y, por fin, creación de nuevas actividades.

La pequeña privatización, la de las tiendas o la de los restaurantes es, quizás, la que muestra más diferencias. Según el número de empleados, el valor de los activos, el sector de actividad, el proceso de cesión, se multiplicaron las soluciones. Cuba consiguió, con relación a lo que se hizo en Europa, limitar el proceso a la creación de nuevas actividades gracias al famoso Decreto Ley 141 de “autorización del trabajo por cuenta propia”. Hay algo cómico, próximo a la poesía surrealista en la lista de los oficios: forrador de botones, tostador de granos, vigilante de bicicletas, conductor de carritos para niños movidos por animales pequeños, etc. Se llegó hasta a inventar un nombre para las personas encargadas de rellenar los mecheros que no se podían rellenar por razones de seguridad.

Desde su aparición, en septiembre del 93, los *cuentapropistas* forman la población más hostigada de toda la isla: unas inspecciones constantes, una atención especial en el momento de utilizar los decretos leyes 149 y 150 sobre “enriquecimiento indebido” y “enriquecimiento ilícito”. Unas limitaciones físicas también: no más de doce asientos en un restaurante, prohibición para

los taxistas de recoger pasajeros cerca de los hoteles, impuestos pagaderos en dólares y de un altísimo nivel. Desde enero del 97, los cuentapropistas tienen la obligación de enseñar siempre, de manera visible, un carnet de identidad para hacienda, y desde mayo de este año no pueden alquilar un lugar para trabajar. Está claro que todo apunta hacia la disminución de esa población de empresarios pioneros y solitarios, pues desde el inicio de sus actividades, no pueden contratar a nadie, sólo recibir la ayuda de familiares en primer grado. La pequeña privatización, éxito generalizado en Europa, se limitó en Cuba a la creación de empresas artesanales sin empleados ni capital.

En la privatización grande, todos los países utilizaron el capital extranjero pero con unas limitaciones en el porcentaje del capital detenido según los sectores de actividad, o con la necesaria aprobación de las autoridades. Cuba se puso también en el camino, en septiembre del 95, con la Ley 77 sobre inversión extranjera. La solución cubana se resume en dos puntos radicales: todas las inversiones son posibles (menos en unos sectores “sociales” como salud o educación) pero todas las inversiones tienen que ser aprobadas por el Consejo Ejecutivo del Consejo de Ministros.

Es la gran diferencia: los países de Europa implementaron una legislación sobre las sociedades, sobre las quiebras, sobre la contabilidad, construyendo un cuadro jurídico para los inversionistas, ya fueran nacionales o extranjeros. Cuba se negó a definir una solución que no pasara por un acuerdo del inversionista o del empresario con el poder político. En el mismo momento en que se promulgaba la Ley 77 circulaba en la isla un documento del Comité Central titulado “El trabajo del Partido en la coyuntura actual”. Se podía leer: “Nuestra sociedad se encamina hacia una economía mixta con una presencia mayor de las relaciones mercantiles en la economía nacional”. No se trata de matices: hay una “presencia de relaciones” en esa visión; no hay existencia y enraizamiento de unas entidades nuevas que correspondan a la economía de mercado.

Esa falta de definición jurídica provoca que las inversiones en Cuba pertenezcan todas al mundo contractual. Se establecen a través de un documento firmado por una entidad extranjera y el Consejo de Ministros. No se puede construir de verdad algo nuevo. Por eso, todas las inversiones pertenecen a lo que se llama *operations and management* de empresas ya existentes o comercios con bienes o productos también existentes en la isla. La inversión extranjera se queda de manera mayoritaria en los sectores tradicionales de la economía: turismo, cítricos, níquel, productos del mar, tabaco y ron.

La gran diferencia de la transición económica en Cuba, con relación a los países del Este, es el rechazo absoluto de cualquier estatuto general para el capital. La ley no ofrece ninguna posibilidad a los cubanos y sólo autoriza a los extranjeros a conseguir un acuerdo directo con el poder político. Se trata de un verdadero fracaso con tres consecuencias:

- A pesar de que Cuba recibe sobre todo fondos privados (las remesas del exilio), el poder sólo admite fondos de empresas. No existe un cuadro jurídico para la mayoría de los fondos disponibles.
- Cuando existen, los capitales extranjeros no pueden entrar libremente

dentro de la economía por la ausencia del organismo más obvio para manejar esa problemática: la banca. Prueba última y reciente de esto, la creación de Eco-matrix, un Fondo Privado de Inversiones en Cuba, establecido en Bahamas.

• Por fin, Cuba, que rechaza la presencia de los organismos financieros en su territorio y que se niega a construir una legislación financiera no puede restablecer vínculos clásicos con la comunidad monetaria internacional (es decir, el FMI y los grandes bancos).

UN PASEO MÍNIMO POR EL CAMINO ASIÁTICO

Hay muchas razones para hacer un paralelo entre la política económica seguida en Cuba y las opciones de Vietnam y China. En los tres países, la transición económica se produjo manteniendo el monopolio de un partido único sobre la vida política. La muerte de Deng, en China, y las elecciones en Vietnam permitieron comprobar otra vez ese año que, a pesar de los enormes cambios económicos, el poder continúa igual en ambos países asiáticos. Pero, para salir de la economía planificada, el camino asiático pasó por varios puntos que Cuba eludió por completo. Y más que parecidos, hay una diferencia entre Cuba y los dos países asiáticos.

China y Vietnam hicieron una salida temprana hacia un cambio fuerte y arriesgado. China empezó a cambiar en el 79, unos meses después del verano de Pekín, y Vietnam en el 86, después de comprobar que era imposible imponer el modelo económico del norte en el sur del país. Cuba esperó a tener motines (en Cojimar y Regla) para moverse.

Ambos países asiáticos empezaron la reforma en el campo, por una descolectivización de la agricultura que provocó una fuerte subida de la producción alimentaria y de las cosechas para la exportación. Cuba tomó la decisión de empezarla al revés, frente a la descolectivización hecha en Asia, se crearon, en septiembre del 93, las unidades de producción cooperativa que recibieron el 42 por ciento de la tierra. Sólo después, cuando Raúl Castro dijo con generosidad: "Si hay comida para el pueblo, no importan los riesgos" se empezó una descolectivización de la agricultura, pero no por el principio, sino por el final, con la creación de los mercados agropecuarios en septiembre del 95.

Ambos países asiáticos establecieron también un sistema combinando mercados, competencias y planificación sencillas, lo que permitió, en el caso chino, el desarrollo frenético de la producción, cuya denuncia fue uno de los principales motivos de la protesta de la Plaza de Tiananmen. China, según su constitución del 93 es "una economía de mercado socialista" y Vietnam tiene también una economía organizada alrededor de un mercado. Cuba mantiene en su Constitución y sus documentos de trabajo, la referencia a la planificación.

China y Vietnam permitieron que la inversión desde afuera se produjera en industrias manufactureras con una amplia mano de obra, lo que posibilitaba, a través de los salarios, difundir riqueza dentro de la población. Las inversiones en Cuba se producen en sectores (turismo, minas) que no utilizan mucha mano de obra. El crecimiento de los ingresos lo aprovecha sobre todo el Estado.

Ambos países asiáticos normalizaron sus relaciones con el Fondo Monetario Internacional desde el inicio de sus cambios. En el caso de China, bastó un año para volver como miembro. Vietnam, que como Cuba tenía que soportar un embargo de Estados Unidos, consiguió, sin embargo, en dos años, unos créditos internacionales al desarrollo. Es cierto que ambos países, también al revés que Cuba, realizaron una apertura fulminante al mercado financiero. En el 79, la ley sobre las empresas mixtas anunció el principio del cambio en China, y en Vietnam el cambio de la política económica decidido en el 86, fue seguido en el 87 por un código de inversiones extranjeras. Ambos países empezaron por establecer una bolsa de acciones donde se cotizaban las empresas de la nueva economía.

Otra vez, como en el caso de la comparación con los países europeos, se verifica que la diferencia entre Cuba y los otros países ex-socialistas tiene que ver con la presencia de inversiones venidas de afuera; en China, en Vietnam, es la diáspora la que lleva nuevos recursos para el desarrollo. Hay que utilizar los datos con sumo cuidado, pero parece que China recibió así ciento setenta y cinco mil millones de dólares. Vietnam consiguió más de seis mil cuatrocientos millones de dólares entre el 88 y el 93. Cuba, que tiene una diáspora amplia y rica, no le permite invertir en su economía.

Cuando vemos que La Habana acaba de promover cuatro zonas francas para mimetizar el éxito de las cuatro zonas francas creadas en China en el 79, debemos recordar que el éxito chino se produjo desde el 90, y con la extensión de los sectores abiertos a la inversión extranjera, al transporte, a la construcción, a la distribución. Cuba, que se colocó en el camino del cambio en el 93, no puede recuperar el tiempo perdido. Hay momentos, hay sectores favorables, hay necesidad de una masa crítica para que se produzca el despliegue económico. A pesar de adoptar varias ideas eficientes promovidas en Asia, Cuba se negó a meterse de verdad en el camino asiático de la transición económica. Los viajes de Fidel Castro, de Carlos Laje, de Roberto Robaina, a Asia, no condujeron a la importación de ideas políticas. Los responsables cubanos imitaron también en medida limitada las experiencias de la transición en esa parte del mundo y sin tocar los aspectos financieros.

HOMO CUBANUS

Más allá de los sistemas económicos, cualquier transición plantea el problema del cambio de los comportamientos. Hacer del *homo sovieticus* –ese ser resignado, ajeno al concepto de eficiencia y que espera todo del Estado– un *homo economicus* –actor económico capaz de iniciativas y motivado por la posibilidad de conseguir un beneficio personal– es el reto de todo proceso de salida de una gestión planificada. En el caso cubano, la importancia creciente, a principios de los años 90, del mercado negro y de los arreglos en dólares, apuntaba hacia la hipótesis de una evolución espontánea.

Puede ser que la necesidad de sobrevivir o, como dicen los cubanos, de “inventar” haya contribuido a la aparición en ciertos cubanos de unos comportamientos nuevos. Pero no se trató de otra cosa que de un mejor manejo,

por la población, de un mercado negro que siempre existió. Las figuras del *maceta*, del *bisnero*, formaban parte del panorama social cubano antes de la caída del Muro de Berlín tal como existían en los otros países socialistas personas que se dedicaban al cambio clandestino, a la venta de bienes robados o a la distribución de bienes escasos. En la ausencia de un flujo de capital, ninguno de esos individuos llegó a aprender el esquema de la inversión que corresponde al dominio del tiempo por un agente económico.

Hubo y hay todavía una transición económica en Cuba, pero es un proceso tímido y limitado por la dimensión cerrada del sistema. Sobre todo, es una transición económica que no se acompaña de una transición financiera. Todavía, el cubano ignora que en el mundo capitalista cada operación de producción o de comercio tiene una contrapartida financiera. Se comporta como el comerciante fenicio que va de puerto a puerto comprando y vendiendo mercancías sin acumular nunca recursos en un solo lugar para producir de manera regular y con costos cada vez menores.

La llamada *segunda economía* de los países socialistas es una escuela comercial, no una escuela de producción eficiente. El mercado negro se define con relación a la economía socialista. No es más que la imagen en negativo de sus fallos, de sus carencias. Los *paladares* que tanto impresionaron al principio a los viajeros y turistas en Cuba, son lugares milagrosos frente al mal llamado sector de la *gastronomía de Estado*. Pero podemos adivinar que ni un solo paladar podría sobrevivir, tal como funciona, en una economía abierta con cadenas de cafeterías, restaurantes gastronómicos y tiendas de meriendas. Los *cuentapropistas* cubanos, oficiales u oficiosos, tienen como límites las limitaciones propias de la economía del país. En el futuro, tendrán que aprenderlo todo y, para empezar, el arte de comprar en un mercado libre.

Con un cierto cinismo se podría argumentar que con la corrupción de los cuadros del Estado se estableció una situación que impone a los cubanos el actuar con relación a normas de producción y de comercio de la economía internacional. El *pincho* que aprovecha la firma de un contrato o la relación con el gerente de una empresa mixta para enriquecerse tiene que entender cuanto dinero existe en cada sector de su negocio. Es cierto que, dentro del aparato cubano, sobre todo en las actividades vinculadas al turismo, aparece una nueva raza de ejecutivos al tanto de los procesos de inversión y buenos conocedores del sistema de las *comisiones* en el comercio. En eso, Cuba empieza a parecerse a China. Pero no se puede comparar todavía la magnitud del fenómeno de la corrupción civil y militar que afecta a las autoridades provinciales en China con lo que denunció Carlos Lage, Secretario del Comité Ejecutivo del Consejo de Ministros, al promulgar su "código de ética de los cuadros cubanos". En China es necesario promover directivas para impedir el ingreso de fondos del ejército en libretas personales de ahorro o la construcción de casas privadas con fondos del Estado. Por el momento, Cuba no permite abiertamente la aparición de una burguesía compradora y corrompida que mezcla las tareas de mando en la vida del partido comunista, de las fábricas y de la policía.

China, como Vietnam y Cuba, mantiene, un fuerte sector de empresas estatales donde florece la nueva clase de ejecutivos que aprovechan su posición política para establecerse en el mundo de los negocios. Pero un examen más preciso muestra que las autoridades cubanas no van por el mismo camino. Prefieren no correr ningún peligro, manteniendo el control absoluto sobre sectores en actividad muy reducida. Más allá del turismo, existen pocas posibilidades en Cuba de mandar en una empresa del estado que saca beneficios fuertes. La figura del *manager español*, del *gallego* es, muchas veces, la que ocupa el sillón más atractivo en la empresa mixta. Por el contrario, en Vietnam, el Estado se quedó con las empresas más rentables pasando al sector privado las menos rentables. En China, del 78 al 97, la parte de producción nacional que corresponde a las empresas estatales disminuyó del 80 al 33 por ciento. Con la presencia creciente de empresas que venden afuera y mezclan en su capital inversionistas extranjeros, autoridades locales, provinciales e instituciones vinculadas al Partido Comunista, China consiguió producir una generación de ejecutivos conocedores de la economía de mercado.

En realidad, como en tantas otras oportunidades, la voluntad de seguir un nuevo rumbo económico se acabó en Cuba con el solo cambio del equipo de mando. Los cuadros de la Revolución actúan como siempre y al más alto nivel se produjo otro relevo, el tercero en un decenio. Ya, al final del paseo por los caminos europeos y asiáticos, se podría decir quiénes decidieron en la economía cubana:

- Humberto Pérez y la Juceplan hasta el 84.
- Osmani Cienfuegos y el “Grupo Central” hasta el 90.
- Carlos Lage y el Comité Ejecutivo del Consejo de Ministros desde el 93.

Se trata de un equipo nuevo, prestigioso, reconocido más allá de las fronteras que incluye a Carlos Lage, José Luis Rodríguez, Ministro de Economía y de Planificación, Manuel Millares, Ministro de Hacienda y Precios, y Francisco Soberón, Presidente del Banco Central de Cuba.

Bajo las órdenes de Fidel Castro, ese coautor manda sobre una economía cuyos actores son tan específicos que tenemos que describirlos como *homo cubanus*. En la producción, en la capacidad de robo de bienes del Estado, ese ser se parece a los mejores ejemplares del *homo sovieticus*, pero en la capacidad de hacer un negocio con todo, de encontrar dinero donde no hay más que escasez se trata de una maravillosa variante del *homo economicus*. Por la potencia de esa última ascendencia, adivinamos que la mutación de la especie será fulminante en el momento en que cambie su ecosistema. Y claro, que eso puede ocurrir dentro del sistema político actual.

No hay que menospreciar la posibilidad de que las autoridades cubanas por fin autoricen la creación de las pequeñas y medianas empresas, las Pymes. Tal como se habló durante dieciocho meses de la ley sobre la legalización del dólar antes de que se publicara, llevamos ya más de un año esperando ese texto cuyos borradores circulan entre ministerios y embajadas. La existencia de las Pymes permitiría la inversión de los dólares que siguen llegando de la comunidad cubana en el exilio. Sería dar una satisfacción a los que viven afuera

y sueñan con la posibilidad de jugar un papel en la evolución económica de la isla. Desde afuera, siempre se sueña. Hemos notado un alza en la cotización de los títulos de la deuda cubana contraída antes de la revolución. Pero también subieron bonos que corresponden a Irak o Corea del Norte, en ese mismo año, después de rumores sobre cambios en esos países y no pasó nada sino hambre y más aislamiento.

El único camino para una transición económica real sería el retorno de Cuba a la comunidad financiera internacional. Sabemos que se puede producir de dos maneras: a través de un arreglo con el Fondo Monetario Internacional –lo que no parece posible en el estado presente de las malas relaciones con los Estados Unidos–, o a través de la construcción de un cuadro jurídico para las inversiones extranjeras y la autorización de la actividad bancaria.

Hace ya varios años escribí con otro periodista, Bertrand Rosenthal, un libro que se titulaba *Fin de Siglo en La Habana*. Ese Fin de Siglo no hacía referencia a la atmósfera de la capital cubana en el desplome del campo socialista sino al siglo empezado en 1895 con la Guerra de Independencia. El título, optimista, anunciaba que Cuba ya, por fin, llegaba a ser un país independiente: después de ser una neocolonia americana y un satélite del campo socialista, el país alcanzó en el 92 una plena y terrible independencia. Pero los periodistas siempre hablamos demasiado rápido. Culminar el proceso de la independencia supone una última etapa para Cuba: ingresar a la comunidad económica de las naciones. Y, a pesar de los sueños de la revolución castrista, parece que hoy sólo los mercados financieros son de verdad, si no internacionalistas, a lo mejor internacionales.

