

ARTÍCULO ORIGINAL

Growth Diagnostic: las restricciones al crecimiento de Cuba para el siglo xxi
Growth Diagnostic: Binding Constraints for Growth in Cuba in the 21st Century

Felipe Correa Mautz

Departamento de Economía, Universidad de Chile, Santiago.

RESUMEN

Se realizó un diagnóstico al crecimiento de Cuba, siguiendo la metodología propuesta por Hausmann *et al.* (2005), modificada para adaptarse a la realidad económica y estadística del país. Se siguió un enfoque más analítico e interpretativo de las características económicas en la identificación de las restricciones más importantes para un aumento en el crecimiento económico, realizado sobre la base de los datos y la literatura disponible referida al crecimiento económico y al desarrollo de Cuba en particular. En el escenario actual, las principales restricciones activas para Cuba se encuentran en el alto costo y la poca disponibilidad de financiamiento, y, en segundo lugar, en la baja apropiabilidad derivada de las insuficiencias de la institucionalidad, que considera el papel del mercado y la relación entre el Estado y los privados.

PALABRAS CLAVE: crecimiento económico, desarrollo económico, economía cubana.

ABSTRACT

A growth diagnostic was performed in Cuba, following the methodology suggested by Hausmann, Rodrik and Velasco, modified to adapt itself to the economic and statistical framework of the country. A much more analytical and interpretative approach of the economic features was followed in identifying the most important bindings for the economic growth, carried out based on data and available literature regarding economic growth and development in Cuba. In the present scenario, the main active bindings for Cuba can be found in the elevated cost and lack of financial availability, and, secondly, in the low appropriation caused by the failure of institutionalization, which takes into account the role of the market, and the relation between the State and the private sector.

KEYWORDS: economic growth, economic development, Cuban economy.

INTRODUCCIÓN

En este trabajo se realiza un diagnóstico al crecimiento de Cuba, siguiendo la metodología propuesta por Hausmann *et al.* (2005). La no disponibilidad de ciertos datos claves para la realización de un análisis económico más preciso sobre los riesgos de la economía cubana restringe muchas veces una correcta apreciación de la situación. Por lo mismo, un enfoque más analítico e interpretativo de las características económicas del crecimiento es realizado aquí con preferencia sobre la opción de metodologías que pudieran utilizar técnicas econométricas más sofisticadas. De este modo, la identificación de las restricciones más importantes se realiza sobre la base de la revisión de los datos y la literatura referida al crecimiento económico y al desarrollo de Cuba en particular.

Crecimiento y desarrollo en Cuba **Desarrollo humano**

El índice de desarrollo humano (IDH) se encuentra disponible en Cuba solo a partir de 1985. En una comparación mundial, en el año 2011 Cuba ocupaba la posición 51 entre 187 países; en términos generales, un buen resultado. Además, Cuba permanece muy por arriba del promedio mundial y latinoamericano. Por otro lado, si la comparación se hace en referencia a los países agrupados en la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), podemos ver que a Cuba aún le falta mucho por avanzar. Un acercamiento a las diferencias más profundas puede hacerse al comparar el ingreso nacional bruto per cápita y el IDH, posicionando a Cuba por encima de esta relación. La eficiencia en la asignación del ingreso orientado al desarrollo humano es entonces claramente superior para Cuba, ubicada en una posición excepcional.

Crecimiento económico

La caída de la Unión Soviética, principal socio comercial y aliado político de Cuba, contribuye a explicar la espectacular caída en el PIB y en el PIB per cápita a partir de 1989. Según la tendencia de estas dos series, desde 1970 hasta 2009 el producto retrocedió a los niveles de 1976: se perdió la tercera parte del PIB logrado hasta el año 1988. Solo en el año 2004 se logra alcanzar nuevamente los niveles máximos alcanzados en 1984. Por su parte, las exportaciones siguen un comportamiento similar al del producto: tienen su nivel más bajo en 1993, con tendencia al aumento progresivo a partir de este año hasta superar en 2003 los niveles máximos históricos.

En cuanto a la determinación de la importancia de la productividad total de los factores (PTF), Doimeadiós (2008) informa que esta variable está determinada por elementos endógenos al proceso de crecimiento. La estimación de una función de producción agregada para la economía cubana parece arrojar que el crecimiento ha transitado de uno basado en la acumulación de factores (capital y trabajo) hasta 1990, a uno basado en mejoras en la productividad a partir de este año. Este autor señala que un índice para cuantificar la evolución del contexto institucional, basado en cambios institucionales tendientes a centralizar o descentralizar los sistemas de dirección de la economía, contribuye a explicar los cambios en la tasa de crecimiento. La relación de este índice con la PTF es inversa, es decir, a medida que se incrementa la

concentración de las decisiones en el gobierno central, la productividad se reduce. Se argumenta que el contexto descentralizador de la economía en los noventa permitió no solo la recuperación económica, sino también ganancias de eficiencia.

Otro lado del análisis se refiere a la acumulación de capital vía inversión y formación bruta de capital fijo. Madrid-Aris (1998) concluye que todo el crecimiento del periodo 1963-1988 se debe casi enteramente a la acumulación de capital, más que a las ganancias en productividad. En particular, en el sector agrícola es donde se concentraron las mayores inversiones en este periodo. En Cuba, el crecimiento en el *stock* de capital físico y en el *stock* de capital humano ocurrió al mismo tiempo, a la vez que decrecía el índice tecnológico. Entre 1963 y 1988 la acumulación de capital contribuye a explicar entre un 57 % y un 81 % del crecimiento.

En los años posteriores a 1995, la formación bruta de capital fijo cae sustancialmente, aun si se compara con el llamado «periodo especial». La actual falta de inversión podría entonces posicionarse como una restricción al crecimiento de la economía cubana, que en periodos anteriores no era determinante. La distinción entre inversión privada e inversión pública hasta 1988 no aplicaba para el caso de Cuba, por la decisión política de mantener restringido el esquema privado de inversión. Sin embargo, a partir de 1993 se produce un cambio en este esquema, y se experimenta un aumento a partir de 1990 del número de asociaciones privadas autorizadas para operar (Spadoni, 2002).

Finalmente, el análisis de los términos de intercambio muestra una situación crecientemente favorable para Cuba desde 1970 hasta 1990, año a partir del cual estos se deterioran rápidamente para mantenerse alrededor de cero hasta 2008, cuando sufren una brusca caída que puede ser explicada por la crisis mundial, los huracanes que afectaron a la Isla ese año (con pérdidas que sobrepasaron los 10 mil millones de pesos), el aumento en los precios de los alimentos importados, la baja en los precios provenientes del turismo y las remesas, el aumento en el precio del petróleo y la caída en el precio del níquel (Vidal, 2009b; Pérez, 2010). Como señala Vidal (2009a), tanto las variaciones en los términos de intercambio, como las exportaciones reales y el financiamiento externo, contribuyen a explicar las desviaciones del crecimiento de su tendencia de largo plazo.

El costo del financiamiento Ahorro e inversión

Según la evidencia internacional, los niveles de formación bruta de capital fijo que presenta Cuba en los últimos años no alcanzarían para mantener niveles de crecimiento de largo plazo, puesto que no se tiene evidencia de economías que no hayan crecido rápido en el largo plazo sin tener tasas de inversión iguales o superiores al 25 %. En la composición de la formación bruta de capital fijo, según De Long y Summers (1991), solo la inversión en maquinaria y equipos tendría efectos positivos sobre el crecimiento: un 3 % de inversión significaría un 1 % de crecimiento del PIB per cápita. En este sentido, el actual nivel de inversión de Cuba estaría lejos de constituir un factor que pudiera sostener un crecimiento de largo plazo, ya que la inversión en maquinaria y equipos se ha mantenido entre el 1 % y el 4 % del PIB en los últimos quince años. Puede verse que la mayor parte de la inversión se destina a la construcción, lo que no es perjudicial toda vez que pueda relacionarse con la facilita-

ción de procesos, como pueden ser el aumento del turismo o la orientación hacia la producción.

Otro mecanismo de acumulación de capital es la importación de bienes de capital, el cual pudiera ser la forma en que ocurre el progreso técnico. Sin embargo, las estadísticas disponibles no ofrecen un desglose de las materias de importación, las que han venido en ascenso y pudieran ser un hecho positivo, en la medida en que contribuyan al progreso tecnológico y tengan un incremento que se corresponda con un aumento de las exportaciones para no afectar el ahorro externo (sobre todo considerando el déficit crónico de divisas de la economía cubana). En relación con esto, De Miranda (2012) declara que Cuba ha conservado un patrón de inserción internacional caracterizado por su condición de exportador de materias primas e importador de bienes industriales, apoyando la tesis de un progreso técnico realizado a través de las importaciones de bienes de capital.

La teoría económica, tanto neoclásica como keynesiana, atribuye al ahorro gran importancia en la determinación de la inversión y sostenibilidad de la demanda. La volatilidad del ahorro de los hogares (privados) —en términos de ahorro monetario (ingresos monetarios menos egresos monetarios) y variación en las cuentas de ahorro como porcentaje del PIB— se contradice con los procesos de reforma de la economía; de manera que muestra una incapacidad para generar ahorro privado sostenido. Sin embargo, aunque el modelo neoclásico predice que el ahorro privado se traduce en inversión, el problema de Cuba radica en la imposibilidad de orientar este ahorro hacia la inversión y el emprendimiento privado, un problema condicionado por el entramado institucional que aún prohíbe la inversión a gran escala en empresas privadas. Las reformas propuestas por el VI Congreso del Partido Comunista de Cuba flexibilizan la compra de bienes de capital desde la esfera no estatal; sin embargo, esta parece concebirse todavía de forma limitada y a pequeña escala (Palacios, 2012).

La inversión extranjera directa (IED) se ha mantenido marginal en la inversión. En una comparación de Cuba con América Latina, la OCDE y los estados pequeños del Caribe, se evidencia la dispar situación de Cuba con respecto a otros países en cuanto a la IED. Se ha argumentado que, en las actuales condiciones, casi no existen otras fuentes de financiamiento que no sean el Estado o la IED (De Miranda, 2012), debido al carácter estatal de la propiedad de los medios de producción, lo que hace trascendentales los niveles de IED para el financiamiento privado, si se asume una situación donde los cuentapropistas aún no han podido generar un nivel de excedentes que permita la inversión.

Extensión y profundidad del sistema financiero

Es ampliamente reconocido que la profundidad y extensión del sistema financiero y el mercado de capitales son aún débiles, y están acotados a cierto tipo de transacciones con un fuerte control del Estado, lo que en décadas anteriores se llamó «represión financiera». Según Castañeda y Montalván (1996), el bajo nivel de ahorro interno del país estaría determinado por el bajo nivel de ingresos, la represión financiera existente y la carencia de instituciones financieras básicas e instrumentos de ahorro a largo plazo. Por otro lado, las tasas de interés pasivas o a muy bajo nivel (2 %) no actúan con la misma fuerza que el sector dólar (Pérez, 2010), lo que constituye una característica del sector de pesos donde el ahorro de los hogares pareciera estar desconectado del financiamiento de las empresas.

Un importante corolario de esta situación es el poco efecto que han tenido las crisis financieras de las últimas décadas en la economía interna, pues el mecanismo de transmisión financiera es casi inexistente. Según un informe de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe, el sector financiero cubano no sufrió mayores alteraciones, en buena parte debido a su bajo nivel de profundidad y de exposición a las corrientes financieras internacionales y a la ausencia de un mercado de capitales (CEPAL, 2010). La crisis *sub prime* solo tuvo impactos negativos en el sector real a través de la caída de los precios de las exportaciones, lo que representa una fortaleza si se tienen en cuenta los importantes efectos negativos que la crisis produjo en economías más sujetas a los flujos financieros internacionales.

Para ilustrar lo dicho anteriormente, se puede tomar como medida de profundidad financiera la cantidad de dinero y cuasi-dinero reflejado en el índice M2 como relación del PIB, que para Cuba considera el dinero circulante y las cuentas de ahorro a la vista. Hasta 1994, Cuba tenía un significativo excedente monetario. La circulación monetaria aumentó de CU\$ 4 152,5 millones en 1989 a CU\$ 9 939,7 millones en 1994, lo que representa un aumento del 139,4 % (Castañeda y Montalván, 1996). Para los años más recientes se mantiene alrededor de un 40 % del PIB desde 2007 en adelante. En países como Estados Unidos, el M2 representa dos veces el PIB, lo que refleja en Cuba el poco desarrollado sistema financiero aun si se considera su nivel de ingresos per cápita ajustado.

Se fortalece el papel del crédito bancario mediante el endurecimiento de la restricción financiera de las empresas. Las limitaciones impuestas a la inversión privada han generado un contrasentido en una economía socialista, según De Miranda (2012), en el cual el ahorro se destina al consumo ante la imposibilidad de inversión; de manera que queda establecido el consumo como la meta económica, y se convierte la sociedad cubana en una sociedad de consumo insatisfecha. El VI Congreso del Partido Comunista de Cuba delinea algunas políticas futuras, entre las cuales se encuentra una mayor autonomía financiera para las empresas estatales (una autonomía que permite la creación de fondos descentralizados para el financiamiento e inversión), y también una mayor autonomía financiera para el sector no estatal, que puede acceder así a diferentes servicios y financiación bancaria (Palacios, 2012).

Bajos retornos privados a la actividad económica Indicadores de gobernanza

Al considerar la apropiabilidad privada de los retornos a la actividad económica, algunos de los principales problemas que implican fallas de mercado son la corrupción, los derechos de propiedad y, en general, la buena gobernanza en un país. Los indicadores agregados de gobernanza del Banco Mundial desarrollados por Kaufmann, Kraay y Mastruzzi (2011) incorporan treinta bases de datos subyacentes y reportan las percepciones de gobernanza de un gran número de encuestados y expertos alrededor del mundo, quienes dan luces sobre la situación.

En el control de la corrupción, que mide la percepción sobre la extensión en que el poder público sea utilizado para beneficios privados (incluyendo pequeñas y grandes formas de corrupción), Cuba se encuentra sobre el promedio de buen rendimiento, con un deterioro entre 2002 y 2009, pero vuelve a repuntar a sus niveles anteriores al año 2002 a partir del 2010.

Por encima del promedio también se encuentra la estabilidad política y ausencia de violencia, que mide la probabilidad de que el Gobierno sea desestabilizado o derrocado mediante mecanismos inconstitucionales de violencia o terrorismo. Este indicador ha evolucionado favorablemente desde los magros niveles de 1996, y ha declinado levemente desde 2005 en adelante. Dos indicadores son levemente peores que el promedio: la efectividad gubernamental, que mide la percepción sobre la calidad del servicio público y el grado de independencia de presiones políticas; y el estado de derecho, que mide la percepción sobre cuán extendida se encuentran la confianza y el acatamiento de las reglas sociales, y, en particular, el cumplimiento de contratos, los derechos de propiedad, la policía y las cortes. Estos dos aspectos han tenido mejoras sustanciales desde 1996 en adelante: se ha presentado en la efectividad gubernamental una mejora, con variaciones entre años (con mantención de un buen nivel los últimos cinco años), y una mejora paulatina del estado de derecho. Finalmente, dos son los aspectos en los que Cuba está más bajo: voz y rendición de cuentas, y calidad regulatoria. El primero refleja la percepción sobre la capacidad de los ciudadanos de participar en la elección de su Gobierno, y la libertad de expresión, de asociación y de prensa. El segundo refleja la habilidad del Gobierno para formular e implementar políticas y regulaciones que permitan y promuevan el desarrollo del sector privado.

Los bajos niveles en voz y rendición de cuentas se deben en parte al control que ejerce el Estado sobre la prensa y las publicaciones profesionales y de organizaciones no gubernamentales (Ritter, 2002), y al sistema político unipartidista. Este indicador empeora entre 1996 y 2006, y comienza a subir lentamente a partir de ese año. Por otra parte, los bajos índices en cuanto a la calidad regulatoria reflejan la presencia mayoritaria que tiene el Estado en la economía y las políticas que van dirigidas no hacia el desarrollo del sector privado, sino hacia el desarrollo del sector público. Este indicador ha descendido paulatinamente desde 1996 en adelante, y es notable la deficiencia que aún presenta la economía en potenciar el sector privado. Un ejemplo de esto es que una mejora en el ambiente regulatorio para pequeñas empresas en el sector del auto-empleo, legalizado en 1993, podría mejorar considerablemente los beneficios y reducir los efectos negativos en este sector (Ritter, 2002).

La institucionalidad política y económica: mercado y Estado

Las instituciones desempeñan un papel importantísimo en el crecimiento económico. Amplia ha sido la literatura en los últimos años que relaciona la calidad de instituciones humanas (como el mercado, el gobierno central y los gobiernos locales), el mercado financiero, la justicia y las condiciones institucionales en las que se desarrollan las relaciones sociales y de producción, para explicar el desempeño económico y en materia de crecimiento de un país (North, 1991).

Cuba presenta un caso muy particular en el concierto internacional, porque pertenece al grupo de los escasos países donde el mercado está sometido a un férreo control estatal. Esta situación condiciona completamente la economía cubana, al restringir el poder fundamental como asignador de recursos que posee el mercado y el sistema de precios. Además de la significación que tiene una redistribución del excedente empresarial, el carácter estatal de la propiedad en gran parte de las empresas cubanas ha contribuido en la práctica a potenciar comportamientos no deseados, como la falta de incentivos para la reducción de costos por parte de los administradores (funcionarios del Estado), para la adopción de nuevas tecnologías en las empresas, o para aumentos de la productividad por parte de los trabajadores. Según Hernández-Catá (2005), los esquemas de incentivos desde el Estado hacia la

administración son pobres, al igual que al interior de las empresas. Otras prácticas presentes al interior del sistema estatal son la captura de cuotas de poder de intereses específicos, el tráfico de influencias y el desvío de recursos del Estado. Ejemplo de esto son el uso de la propiedad pública para propósitos privados (como autos y choferes, de parte de las personas que tienen acceso a los bienes públicos) o el fenómeno por el cual el empleo de alto nivel y varios tipos de recompensa material son asignados más sobre la base de contactos políticos que a certificación de calificaciones (Ritter, 2002). Esfuerzos se han hecho para mejorar esta situación, como la creación del Ministerio de Auditoría y Control en 2001, y la Contraloría General de la República en 2009.

Si bien otras instituciones pudieran reemplazar al mercado en su papel de asignador de recursos, en la práctica los mecanismos de control y dirección eficientes existen pobremente. Aunque hay que destacar que sí se han hecho intentos de mejorar la debilidad en el sistema de administración económica centralizado, al descentralizar, por ejemplo, las finanzas de las empresas, la toma de decisiones y la responsabilidad (Ritter, 2002). Doimeadiós (2008) señala que la concentración de las decisiones en el gobierno central lleva a una reducción de la productividad total de los factores, del mismo modo que la descentralización de la economía (como ocurrió, por ejemplo, en la década de los noventa) genera aumentos de eficiencia y productividad, lo que contribuye al argumento de descentralización de la dirección y las decisiones de la economía.

La tecnología de producción cubana se caracteriza por ser aún muy atrasada. Este escenario puede analizarse desde la perspectiva del desarrollo propuesta por Krugman (1992), en la cual existe un sector tradicional (por ejemplo, la producción agrícola en Cuba) y un sector moderno. El papel del Estado de «empujar» la producción hacia el sector moderno consiste en coordinar las expectativas y las decisiones de inversión de los agentes (Skott y Ros, 1997). El sector tradicional no había dado hasta 1993-1994 los resultados esperados, y se mantenía en pie, en gran medida, gracias a los subsidios del Estado (Hernández-Catá, 2005). En este periodo es cuando se realiza una radical reforma sobre el sector, al introducir las cooperativas y legalizar los mercados de agricultores libres. Sin embargo, estas cooperativas aún presentan altos niveles de interferencia desde el Estado, y tienen, a juicio de economistas cubanos, una insuficiente autonomía de gestión para desarrollarse y volverse rentables (Piñeiro, 2012).

Por otro lado, los bajos niveles de formación bruta de capital fijo desde 1995 en adelante han hecho que la economía se mantenga en sectores tradicionales trabajo-intensivos, donde no existe aprendizaje y el crecimiento es lento, lo que determina una situación de histéresis (Stiglitz, 1989). Una posible causa de esta situación es la ausencia de empresas a pequeña escala en los sectores de negocios, científico e ingenieril, de servicios computacionales, administración y consultoría, e innovaciones en manufactura de alta tecnología, los que se han expandido rápidamente en otros países (Ritter, 2002). En Cuba han existido intentos para establecer empresas del Estado en áreas de servicios profesionales, pero han sido generalmente burocráticas y sujetas a autoridades externas no oficiales.

Otra dificultad en la institucionalidad cubana es la casi inexistencia de un mercado financiero donde se vinculen ahorristas e inversionistas privados. Esto es lógico, dado que el carácter de la inversión es, en casi su totalidad, estatal. De esta manera, el emprendimiento privado está restringido en su financiamiento y su capacidad institu-

cional y legal de existir. Pasos se han dado hacia la implementación de una institucionalidad financiera; por ejemplo, la creación del Banco Central de Cuba en 1997 y las reformas financieras del mismo año, que permitieron un número nuevo de instituciones financieras (Hernández-Catá, 2005).

El auto-descubrimiento, el cambio estructural y el problema de la coordinación

En términos generales, a partir de los noventa la economía cubana vive un proceso de des-industrialización, caracterizado por un retroceso en la producción física de la industria en sus diferentes ramas. Hasta el año 2010 este proceso no se revierte, y se encuentra muy por debajo de los niveles de 1989. De las 24 categorías en que la Oficina Nacional de Estadísticas de Cuba separa la industria nacional, en la actualidad en 16 de ellas el volumen físico de producción es menos de un 40 % del nivel que presentaban en 1989. Los productos derivados de la refinación del petróleo y los productos alimenticios no han tenido tendencias tan dramáticas como los otros sectores, y se mantienen bajo los niveles anteriores. Por otro lado, los productos químicos, los productos del tabaco, los metales comunes, las bebidas y la industria manufacturera (incluidos los muebles) han tenido una tendencia a la recuperación, aunque sin sobrepasar significativamente los niveles de producción de 1989.

La industria aún permanece en buena medida dependiente de recursos de extracción (como el petróleo o los metales) y con procesos muy simples. La única excepción es la elaboración de productos farmacéuticos y botánicos, los cuales hacia 2008 multiplicaban ocho veces la producción de 1989, cifra que pone en perspectiva a este sector como una de las industrias de punta de la economía cubana.

Las llamadas ventajas comparativas estáticas tradicionales se han acentuado en los últimos años, situación difícil para el cambio estructural necesario. Un análisis de la clasificación hecha por Díaz y Torres (2011) verifica que la especialización del país está confinada a sectores primarios y extractivos, lo que pone de manifiesto la debilidad del aparato productivo para aprovechar las ventajas comparativas, derivadas de los sectores donde existe mayor incorporación de ciencia y tecnología, y donde la calificación de la fuerza de trabajo es mayor (especialmente en la industria farmacéutica y de biotecnología).

Considerado como una industria no tradicional y relativamente joven, el turismo ha contribuido como fuente de divisas y como sector económico que ayuda a dinamizar otros sectores a través de encadenamientos productivos. En efecto, de 340 000 personas que visitaban la Isla en 1990, veinte años después este número se incrementa a 2 532 000 visitas en el año. Al mismo tiempo, los ingresos de divisas asociadas al turismo tuvieron un fuerte aumento durante los noventa para mantenerse relativamente constantes durante la última década.

Dentro de la industria, el sector que mejor desempeño ha tenido con respecto a los niveles de producción de 1989 ha sido la industria manufacturera, la cual ha sido potenciada por el turismo, dada la necesidad de introducir nuevas tecnologías y competir con importaciones de variados orígenes. Esto es importante en la medida en que las manufacturas poseen economías de escala dinámicas que tienen propiedades favorables en sí, y pudieran permitir un ritmo más acelerado de crecimiento (Rodríguez y Rodrik, 2001). En la manufactura, la fabricación de muebles de madera ha tenido

una *recuperación* importante; sin embargo, el nivel de conocimiento y de sofisticación de esta industria se considera igualmente pobre.

Por otro lado, el descenso en la producción agrícola ha creado una fuerte dependencia de las importaciones, las cuales han incrementado y han causado déficit comercial. Sin embargo, los intentos de sustitución de importaciones no han derivado en un proceso de reindustrialización con orientación exportadora. Cuba presenta un pequeño mercado interno que, sumado al déficit de ingresos con el que cuenta la población, hace urgente un giro hacia la política de promoción de exportaciones.

La diversificación es igualmente importante en el proceso de crecimiento, pues estimula el auto-descubrimiento y el surgimiento de industrias que presentan potenciales ventajas comparativas dinámicas (Hausmann y Rodrik, 2003). En Cuba se verifica una lenta progresión del número de productos exportados, lo que denota una escasa diversificación y una alta concentración del riesgo derivado de *shocks* externos negativos (Díaz y Torres, 2011). La diversificación de las exportaciones también se ve afectada por el magro desarrollo del sector agropecuario, situación que afecta negativamente la brecha fiscal y externa del país, pues obliga a la importación de grandes volúmenes de alimentos, de manera que se obstaculiza la diversificación productiva (CEPAL, 2004).

En cuanto al tipo de cambio, la dualidad cambiaria ha sido una carga que deben llevar los sectores exportadores y las industrias que practican el comercio internacional. A partir de 2004 se verifica una apreciación del tipo de cambio; en este periodo tanto el peso cubano como el peso cubano convertible experimentaron revaluaciones por decreto, del orden del 8 % frente a todas las divisas internacionales. En la práctica, se incrementa la cantidad de divisas en las arcas cubanas a costa de encarecer las exportaciones de bienes y servicios, lo que afecta la competitividad de los sectores transables.

El mantenimiento del atraso cambiario actúa como mecanismo que estimula el gasto en importaciones, mientras que en las exportaciones se produce el efecto contrario. Sin embargo, la modificación del tipo de cambio implicaría una restructuración importante no solo de los precios, sino también de los salarios, por lo que esta modificación tendría efectos negativos en el poder adquisitivo de la población, situación que en las actuales condiciones implica un costo muy alto para el sistema económico y político. Una solución sería el mecanismo de minidevaluaciones que permitan compensar mediante el aumento en la eficiencia (Marquetti, 2002).

CONCLUSIONES

Hacia el año 2011 Cuba presentaba uno de los mayores niveles de IDH de la región, solo por debajo de Chile, Argentina y Uruguay; tenía, además, un muy buen resultado si se comparan los niveles de ingreso bruto per cápita. Sin embargo, uno de los principales aspectos que diferencian a Cuba de los niveles de desarrollo humano alcanzados por los países desarrollados representados en la OCDE es el nivel de ingresos per cápita que posee la Isla. Por tanto, se hace prioritario avanzar en un crecimiento sostenido del PIB y de los ingresos, como manera de aliviar también la condición de pobreza en que vive parte de la población, expresada en las distintas mediciones existentes. De esta manera, el crecimiento económico y el análisis de las restricciones activas para este efecto son un aspecto central en el objetivo de alcanzar

el pleno desarrollo que plantea una visión moderna del socialismo, característica que define a Cuba desde hace cincuenta años.

Ante el escenario actual, y derivado de la indagación nacional, puede decirse que las principales restricciones activas para Cuba se encuentran en dos puntos cardinales: primero, el alto costo y la poca disponibilidad de financiamiento; y segundo, la baja apropiabilidad derivada de las fallas de la institucionalidad que considera el papel del mercado y la relación entre Estado y privados. Cada una de estas restricciones, a su vez, tiene varias explicaciones, analizadas previamente y sintetizadas a continuación.

En cuanto al alto costo y la poca disponibilidad del financiamiento, se hace necesario un mejoramiento del sistema financiero que pueda hacer de puente entre las dos partes: los hogares que ahorran y los inversionistas privados, y empresas privadas (que pudieran tener carácter cooperativo para continuar con la restricción a la propiedad privada de los medios de producción que caracteriza al socialismo) o cuentapropistas que deseen iniciar actividades de forma autónoma, donde sectores importantes pudieran aportar los servicios profesionales, con positivas repercusiones hacia una mayor eficiencia, dada por asesores de empresa que trabajen por cuenta propia.

La segunda restricción identificada guarda relación con la baja apropiabilidad de los retornos a la actividad económica. La participación y la «democratización» en cierto sentido de las decisiones económicas, con una activa participación de las comunidades y el Estado, pudieran llevar sistemáticamente a un mejor resultado, al incorporar y ampliar los permisos de operación para los cuentapropistas, e incentivar la creación de empresas privadas de carácter cooperativo, no solo en el área agrícola, sino en todos los sectores de la economía. Conclusiones de la revisión de la situación en Cuba hacen deducir, además, que la baja productividad y eficiencia en la producción tienen su origen en la excesiva centralización de las decisiones económicas en el Gobierno central sobre las decisiones de qué producir y cómo producir, las cuales pudieran ser tomadas por las empresas, estatales o no, de forma autónoma. Los beneficios que implica el mercado como asignador de recursos pudieran aprovecharse si las decisiones económicas y la producción son llevadas desde la esfera estatal a la esfera privada en forma cooperativa o cuentapropista, si es que se decide mantener la prohibición de la propiedad privada de los medios de producción.

Se hace necesaria una discusión económica desde el Estado y la sociedad en general, donde se pongan estos elementos sobre la mesa, sin prejuicios y desde la comprensión de que solo un mayor crecimiento puede desplegar el potencial en desarrollo humano que posee Cuba (resultado de toda una historia de esfuerzos encaminados a poner al ser humano en el centro de la actividad económica).

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Castañeda, R. H. y G. P. Montalván (1996): «Cinco áreas de acción estratégicas para lograr el milagro económico cubano: una rápida recuperación con un alto y sustentable crecimiento con equidad e inclusión social», *Cuba in Transition*, vol. 6, Association for the Study of the Cuban Economy, Miami, pp. 219-233.

Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) (2004): *Política social y reformas estructurales: Cuba a principios del siglo xxi*, Naciones Unidas, México D. F.

Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) (2010): *Estudio económico de América Latina y el Caribe 2009-2010*, Naciones Unidas, Santiago de Chile.

De Long, J. y L. Summers (1991): «Equipment Investment and Economic Growth», *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 106, n.º 2, pp. 445-502.

De Miranda, M. (2006): «Política económica actual y claves de futuro», *Encuentro de la Cultura Cubana*, n.º 40, primavera, pp. 250-261.

De Miranda, M. (2012): «Los problemas actuales de la economía cubana y las reformas necesarias», *Cuba. Hacia una estrategia de desarrollo para los inicios del siglo xxi*, Universidad Javeriana de Cali, pp. 189-224.

Díaz, I. y R. Torres (2011): «Los encadenamientos productivos: un análisis para Cuba», ponencia, Seminario Anual sobre Economía Cubana y Gerencia Empresarial, Centro de Estudios de la Economía Cubana, La Habana, junio.

Doimeadiós, Y. (2008): «El crecimiento económico en Cuba: un análisis desde la productividad total de los factores», tesis de doctorado, Universidad de La Habana.

Hausmann, R. y D. Rodrik (2003): «Economic Development as Self-Discovery», *Journal of Development Economics*, vol. 72, n.º 2, pp. 603-633.

Hausmann, R.; D. Rodrik y A. Velasco (2005): *Growth Diagnostics*, Harvard University, Cambridge, M. A.

Hernández-Catá, E. (2005): *Institutions to Accompany the Market in Cuba's future Economic Transition*, Institute for Cuban and Cuban-American Studies, University of Miami.

Kaufmann, D.; A. Kraay y M. Mastruzzi (2010): «The Worldwide Governance Indicators: Methodology and Analytical Issues», *Hague Journal on the Rule of Law*, vol. 3, n.º 2, September, pp. 220-246.

Krugman, P. (1992): *Towards a Counter-Revolution in Development Theory*, Working Paper, World Economy Laboratory at Massachusetts Institute of Technology, Cambridge.

Madrid-Aris, M. (1997): «Growth and Technological Change in Cuba», en *Cuba in Transition*, vol. 7, Association for the Study of the Cuban Economy, Miami, pp. 216-228.

Madrid-Aris, M. (1998): «Investment, Human Capital, and Technological Change: Evidence from Cuba and its Implications for Growth Models», *Cuba in Transition*, vol. 8, Association for the Study of the Cuban Economy, Miami, pp. 465-482.

Marquetti, H. (2002): «Cuba: importancia actual del incremento de las exportaciones », en *La economía cubana en el 2001*, Centro de Estudios de la Economía Cubana, La Habana, pp. 147-192.

North, D. (1991): «Institutions», *Journal of Economic Perspectives*, n.º 5, pp. 97-112.

Palacios, J. (2012): «La reforma de la economía cubana. Evaluación de su potencial impacto en el crecimiento económico», *Papeles de Europa*, n.º 24, Universidad Complutense de Madrid, pp. 16-53.

Pérez, O. E. (2010): «Notas recientes sobre la economía en Cuba», *Espacio Laical*, año 6, n.º 3, pp. 75-81.

Piñeiro, C. (2012): «Visiones sobre el socialismo que guían los cambios actuales en Cuba», *Temas*, n.º 70, abril-junio, pp. 46-55.

Ritter, A. R. (2002): «Cuba's Economic Performance and the Challenges Ahead», Canadian Foundation for the Americas, <http://www.focal.ca/pdf/cuba_Ritter_Cuban%20economic%20performance%20challenges%20ahead_February%202002_RFC-02-1.pdf> [2012-10-14].

Rodríguez, F. y D. Rodrik (2001): «Trade Policy and Economic Growth: A Skeptic's Guide to the Cross-National Evidence», *National Bureau of Economic Research Macroeconomics Annual 2000*, vol. 15, Working Paper n.º 7081, abril, pp. 261-338.

Skott, P. y J. Ros (1997): «The "Big Push" in an Open Economy with Nontradable Inputs», *Journal of Post Keynesian Economics*, vol. 20, n.º 1, pp. 149-162.

Spadoni, P. (2002): «Foreign Investment in Cuba: Recent Developments and Role in the Economy», *Cuba in Transition*, vol. 12, Association for the Study of the Cuban Economy, Miami, <<http://www.ascecuba.org/publications/proceedings/volume12/pdfs/spadoni.pdf>> [2012-02-17].

Stiglitz, J. E. (1989): «Markets, Market Failures, and Development», *The American Economic Review*, vol. 79, n.º 2, May, pp. 197-203.

Vidal, P. (2009a): «La macroeconomía cubana en 2008: datos de cierre de año», *Economics Press Service*, n.º 1, IPS, La Habana, 15 de enero de 2009.

Vidal, P. (2009b): «El PIB cubano y el sector externo», ponencia, Seminario sobre Economía Cubana y Gerencia Empresarial, Centro de Estudios de la Economía Cubana, La Habana.

RECIBIDO: 22/8/2013
ACEPTADO: 17/10/2013

Felipe Correa Mautz. Departamento de Economía, Universidad de Chile, Santiago.
Correo electrónico: fecorrea@fen.uchile.cl