

El sector privado en el nuevo modelo económico cubano

The Private Sector in the New Cuban Economic Model

Ricardo Torres Pérez^{1*} <https://orcid.org/0000-0001-9492-5511>

Oscar Fernández Estrada¹ <https://orcid.org/0000-0002-1866-576X>

¹Universidad de La Habana, Cuba.

*Autor para la correspondencia. ricardo@ceec.uh.cu

RESUMEN

El lugar del sector privado en el emergente modelo económico cubano sigue siendo un asunto de desencuentro, sin consensos generales a la vista. El presente artículo propone una serie de argumentos para justificar la conveniencia de otorgar a este sector un rol más relevante en el contexto económico nacional. Dichos elementos se mueven desde los problemas generales propios de economías planificadas, hasta las condiciones concretas de la economía cubana en el proceso de actualización. Dar ese paso también favorecería el logro de otros objetivos anunciados para el proceso.

Palabras clave: economía cubana, planificación central, reforma económica, sistema de propiedad.

ABSTRACT

The role of the private sector in the emerging Cuban economic model remains a matter of disagreement, with no general consensus in sight. This article proposes a series of arguments to justify the convenience of extending to this sector a more relevant role in the national economic context. These elements range from the general problems of planned economies to the specific conditions of the Cuban economy in the process of updating. This step would also favour the achievement of other objectives announced for this process.

Keywords: Cuban economy, central planning, economic reform, ownership structure.

Recibido: 13/1/2020

Aceptado: 28/1/2020

INTRODUCCIÓN

A lo largo de la historia del modelo económico cubano posterior a 1959, el sector privado ha permanecido, más allá de ligeros asomos temporales, confinado a desempeñar un papel impreciso y de pequeñísima escala. Ello responde a la influencia del cuerpo teórico que sustentó el modelo de sociedad implantado en Cuba a partir de ese entonces, así como a una variada estela de factores de índole extraeconómica. Desde la primera mitad de la década de 1960 el modelo evolucionó hacia un estrechamiento de la heterogeneidad socioeconómica con la supresión abrupta de la presencia de capital privado en la economía, así como de la pequeña producción mercantil. Según las estadísticas oficiales, la ampliación cuantitativa del sector estatal se extendió a lo largo de tres décadas y llegó a su punto culminante en 1989, cuando empleaba cerca del 95 % del total de trabajadores de la nación, aunque sectores clave como la banca, el comercio exterior y el comercio mayorista ya eran completamente propiedad estatal desde 1963.

A partir del año 2010 la dirección del Partido Comunista de Cuba impulsó un debate sobre la necesidad de actualizar el modelo económico cubano, para hacerlo más funcional a las nuevas exigencias del desarrollo de la nación (Partido Comunista de Cuba, 2011). El rol del sector privado constituye, desde ese momento, uno de los ejes centrales del debate alrededor de la reforma en curso (Fernández, 2011).

Según ha sido declarado por las propias autoridades, una mayor participación en la economía de formas de propiedad privada constituye uno de los principios por los que apuesta el nuevo modelo (Torres, 2014). Ya desde los noventa, como resultado de las transformaciones acometidas durante el llamado período especial, una cierta forma de sector privado de naturaleza familiar ganó espacios relativamente significativos, al alcanzar cifras cercanas al 12 % del total de trabajadores empleados en la economía.¹ Durante ese tiempo las actividades autorizadas para este sector estuvieron legalmente restringidas, dada la proscripción de

contratar fuerza de trabajo por privados nacionales –excepto en algunas labores muy específicas en la agricultura–. Sin embargo, la tendencia natural para esta forma mercantil simple es intentar desarrollarse a partir del incremento del empleo de trabajadores, condición necesaria para superar las limitaciones del modelo.

En este contexto las autoridades deciden reconocer la existencia y necesidad de un sector privado en Cuba, primero aceptándolo de forma tácita con la autorización a la contratación de fuerza de trabajo por privados, y luego plasmándolo de forma explícita al incluirlo en el documento de la «Conceptualización del modelo económico y social cubano de desarrollo socialista» (Partido Comunista de Cuba, 2017), así como en la *Constitución de la República de Cuba* (2019). Ello representa una de las transformaciones conceptuales más trascendentes en los últimos sesenta años, que aún aguarda por una implementación práctica que permita la institucionalización del sector. Este artículo tiene como objetivo discutir varios argumentos que sustentan la conveniencia de otorgar al sector privado un papel más relevante en el modelo económico cubano.

1. FORMALIZACIÓN DEL SECTOR PRIVADO PARA ORDENAR LA SEGUNDA ECONOMÍA

La economía cubana, durante su decurso como economía socialista, se ha caracterizado, en la mayoría de sus etapas, por un modelo altamente centralizado de asignación de recursos, con muy pocos espacios de mercado oficialmente reconocidos. Sin embargo, aún en este tipo de modelos los elementos de mercado desempeñan un rol insustituible. La naturaleza mercantil de las relaciones que tienen lugar entre los agentes económicos resulta innegable. Por ejemplo, el consumidor, por lo general, es libre de distribuir sus ingresos entre los diferentes bienes o servicios ofrecidos a la venta –con excepción de aquellos bienes sujetos a formas de racionamiento–. He aquí la primera evidencia. Aunque las cantidades a ofertar hayan estado establecidas por el plan central y los precios oficiales sean fijos y casi invariables en el tiempo,² las fuerzas del mercado actúan aún por el lado de la demanda y, por supuesto, lo hacen de manera independiente de la voluntad de cualquier autoridad. El mercado, por lo tanto, no solo existe, sino que determina la forma en que se distribuyen los bienes y servicios que el plan decidió producir. Aunque el plan controlara también la totalidad

de la distribución de los ingresos, las personas elegirían a qué bienes o servicios destinarlos. Algo similar ocurre con al menos otros 4 elementos que atestiguan la presencia inevitable del mercado en segmentos de las llamadas economías de planificación central (Brus, 1978):

- 1) La elección que realizan las personas entre las alternativas de empleo generadas por la economía planificada cultiva mercados laborales.
- 2) La subsistencia inevitable de actividades económicas fuera del alcance estatal, por pequeña que sea, genera mercados de insumos y de bienes y servicios finales.
- 3) Los intercambios de bienes que se producen entre personas naturales –no identificadas como sector privado– son computables como transacciones de mercado.
- 4) La inmensa mayoría de las relaciones de comercio exterior, donde están involucradas las empresas estatales importadoras y exportadoras, por supuesto que ocurren en condiciones de mercado.

Estas economías, por su naturaleza, si bien pueden conseguir objetivos puntuales con gran eficacia, les resulta imposible asignar de modo cotidiano los recursos que garanticen equilibrios en los mercados, debido a las inevitables brechas de información al ejecutar las decisiones desde el centro (Kornai, 2014). Cuando se desconoce el mercado, se ignora o se pretende sustituirlo por un mecanismo discrecional externo, se generan brechas de toda índole entre oferta y demanda que ocasionan situaciones recurrentes de escasez y excedentes simultáneos, la mayor parte de las veces no relacionados a desbalances económicos reales sino a decisiones imprecisas o atemporales del mecanismo centralizado.

Dada la recurrencia de esta situación y la imposibilidad para el mecanismo central de producir los ajustes oportunos, florece y se estandariza un mecanismo automático de ajuste que se organiza en una dimensión paralela. Este, buscando rellenar los desequilibrios, halla la forma de redistribuir, a como dé lugar, los recursos que encuentra a su paso, para lo cual genera las más inverosímiles soluciones y canales, muchas de ellas violatorias de las leyes formales. A ese entramado que se construye como resultado consustancial de este tipo de economías se le llama, en la literatura académica, «segunda economía». Por definición, se refiere a actividades que se realizan fuera del alcance de la regulación directa del Estado,

aunque pueden ser actividades permitidas. Opera en paralelo, como complemento corrector inevitable (Brus, 1978).

Lo contenido dentro de esta llamada «segunda economía» abarcaría diferentes ámbitos que se interconectan. Pueden ser actividades legales o ilegales, pueden realizarse fuera o incluso dentro de la economía estatal. A continuación, algunos ejemplos:

- 1) Actividades legales que se realizan dentro de la primera economía: empresas estatales que contratan servicios a privados o cooperativas.
- 2) Actividades ilegales que se realizan dentro de la primera economía: producciones privadas ilegales que se realizan dentro de empresas estatales, intercambios informales entre empresas estatales que se realizan fuera del plan, ventas de productos privados en tiendas minoristas estatales, comisiones privadas por suministros de servicios públicos, reportes falsos de empresas estatales para acceder a recursos del plan.
- 3) Actividades legales que se realizan fuera de la primera economía: trabajadores por cuenta propia y cooperativas, artesanos y agricultores, compraventa de bienes personales sin fines comerciales, trueques, permutas, entre otras.
- 4) Actividades ilegales que se realizan fuera de la primera economía: producción/distribución de bienes y servicios por privados sin licencia, comercios prohibidos como la importación comercial por personas naturales, actividades especulativas con bienes escasos, arbitraje, especulación monetaria, juegos ilegales, entre otras.

Entonces, dado que el mercado actúa de forma permanente e inevitable en variados ámbitos de la economía, al menos por el lado de los individuos en la demanda de bienes de consumo –y también en la oferta de fuerza de trabajo–, si se quiere evitar la aparición de escaseces o la acumulación de existencias invendibles, el plan debería ser capaz de orientar la producción teniendo en cuenta la oscilación de precio y renta de la demanda. Pero esto es virtualmente imposible. A la autoridad central le será siempre muy difícil tomar en cuenta la demanda. Aun si poseyera instrumentos, conocimientos y voluntad para estudiar la demanda, le resultaría imposible garantizar, desde el centro, que la producción se corresponda con ella y,

por tanto, no tiene la mínima posibilidad de evitar la recurrencia de escaseces en unos casos o excedentes artificiales en otros. Ahí es donde la flexibilidad de un sector privado de pequeñas y medianas empresas aportaría soluciones adecuadas.

Esta segunda economía constituye entonces una necesidad estructural de las economías centralmente planificadas, una resultante de su propia naturaleza. En la medida en que el Estado restrinja los espacios de legalidad, estaría forzando una expansión de las actividades ilegales. Por lo tanto, el reconocimiento y ordenamiento de un sector privado debidamente institucionalizado tendría la potencialidad de absorber y formalizar gran parte de esa economía paralela responsabilizada con la solución de las brechas entre oferta y demanda, mientras el mecanismo de asignación central podría continuar ocupándose de las metas estratégicas.

2. LA «RACIONALIDAD» DE CONSIDERAR LA EXPANSIÓN DEL SECTOR PRIVADO

Un crecimiento significativo de la productividad y la eficiencia medias en la economía no parece alcanzable en el caso cubano sin cambios radicales en el sector público, especialmente en la empresa estatal, que se mantiene como dominante en la estructura del empleo y el producto. Este proceso comenzó en 2010, como parte de un programa mayor que también contemplaba una «racionalización» de los servicios sociales (Partido Comunista de Cuba, 2011). Uno de los aportes esenciales del sector privado estaría en proveer a la economía de mayor flexibilidad y agilidad para comenzar el varias veces pospuesto, pero necesario, proceso de reestructuración productiva (descontinuar actividades inviables y traspasar fuerza de trabajo y factores hacia sectores con futuro).

La transferencia exitosa de factores hacia sectores viables requiere por lo menos de tres condiciones. En primer lugar, el sistema requiere dotarse de información para detectar las actividades y unidades moribundas. En ese sentido, una reforma monetario-cambiaria profunda es imprescindible. En segundo lugar, tienen que crearse los mecanismos para hacer posible que los factores móviles (trabajo y una parte del capital) se desplacen hacia los nuevos sectores. Este proceso no está exento de fricciones, dado que se requiere tiempo y recursos

para liquidar las empresas inviables y crear los nuevos puestos de trabajo. Un sector privado emergente puede contribuir a viabilizar este proceso.

La reestructuración del empleo es quizá el área donde se observan los resultados principales. El Estado logró aligerar sus plantillas. Entre 2010 y 2018, 1 200 000 trabajadores dejaron de ser empleados públicos. Al mismo tiempo, la población en edad laboral aumentó en cerca de 300 000 personas. Ese millón y medio (cifra gruesa) encontró empleo en el sector no estatal, la informalidad o la emigración. Ello da cuenta de nuevas tendencias en el panorama socioeconómico doméstico como la creciente desigualdad, el delito económico, nuevos empleos como el contrabando de productos o las importaciones individuales. Esta transformación no hubiese sido posible sin la expansión del cuentapropismo y, en menor medida, de las cooperativas no agropecuarias.

Es conocido que la dualidad monetario-cambiaría produce distorsiones brutales a lo largo de toda la economía. Los estímulos perversos a las importaciones y el desincentivo a los exportadores, el encubrimiento de los resultados de la gestión de las empresas a partir de las distorsiones contables y la imposibilidad de llevar a cabo una medición certera de los hechos económicos a nivel sectorial o global se encuentran entre las más evidentes (Lage, 2016). Ahora, como resultado de la unificación resultará inevitable implementar una devaluación de la tasa oficial empresarial, encareciendo las fichas de costo de cada producción con componente importado. Si se transmite ese efecto por toda la cadena, lo natural sería un incremento notable en los precios de los bienes y servicios que enfrenta el consumidor final. El Estado seguramente intentaría lo indecible por evitar un impacto social negativo, para lo cual tendría que fijar centralmente los precios finales y subsidiar la irrentabilidad de las empresas afectadas. Sin embargo, para eliminar las distorsiones de ineficiencia propiciadas actualmente por la dualidad se requiere un ajuste real que transparente todos los resultados económicos y permita tomar decisiones rigurosas con las actividades ineficientes. El incremento de la eficiencia del sector estatal requiere de una reforma integral a su sistema empresarial. Ello implicaría una transformación conceptual que independice su gestión de las estructuras de gobierno para demarcar en serio las funciones empresariales de las estatales, que elimine toda estructura superior de dirección que parasite su funcionamiento, que transforme los rígidos mecanismos actuales de asignación de recursos hacia métodos de planificación financiera facilitadores de su desarrollo, que permita operar con un medio de

pago con capacidad plena para completar ciclos de producción-comercialización-reaprovisionamiento y que también genere un sistema de incentivos óptimo que estimule incrementos productivos, exportaciones y expansión de capacidades a corto y largo plazos. En resumen, una reforma que le permita al sector privado ser empresas (Fernández, 2011). Como consecuencia inevitable tendrían que quedar disponibles un número significativo de empleados en este sector que gravita sobre los niveles actuales de productividad. Aquí surge nuevamente el imperativo de institucionalizar el sector privado, tal como lo ordena la nueva Constitución. Ello significa propiciar la formalización como pequeñas empresas en, al menos, todos aquellos emprendimientos que hoy existen bajo las licencias concedidas para el ejercicio del trabajo por cuenta propia, así como de todos los que puedan surgir para responder a las necesidades del desarrollo.

Otra ventaja de este mecanismo de creación de empleo radica en los relativamente menores requerimientos unitarios de capital por empleo creado. Dado el principio de la preservación del patrimonio productivo fundamental en manos del Estado, lo que supone la ausencia de un programa masivo de privatizaciones, el crecimiento del sector privado depende del surgimiento de nuevos negocios, necesariamente pequeños, aunque algunos sí logran aumentar su volumen en el tiempo. Su tamaño medio es especialmente reducido con el promedio de las empresas estatales, en su mayoría de grandes dimensiones. Esta característica es relevante para un país urgido de acometer una reestructuración de su aparato productivo en condiciones de escasez de capital. Por esta vía se podrían movilizar factores productivos (sobre todo fuerza de trabajo) que permanecen subutilizados, lo que redundaría en aumentos de producción proporcionalmente mayores al incremento en el uso de factores e insumos importados.

Las cifras actuales de la tasa de actividad económica³ sugieren que el volumen de factores en esta situación es significativa. La proporción de personas en edad laboral con un empleo formal se ha reducido sistemáticamente desde 2011, de un 76 % a un 64 %. Hay múltiples factores explicativos, pero uno muy importante es la inversión. Aunque los volúmenes de inversión han crecido, se mantienen muy deprimidos. A pesar de que se insiste en la crisis demográfica, lo cierto es que el país tiene más población en edad laboral en este momento que nunca antes en su historia. El problema radica en el aprovechamiento de esa fuerza de trabajo.

Se ha reconocido de manera suficiente que quizá el principal activo con que cuenta el país para su desarrollo futuro es una fuerza de trabajo con niveles de instrucción altos para los estándares de un país en desarrollo. Esto es el resultado de una política deliberada por parte del gobierno cubano, orientada a proveer una educación accesible a todos los ciudadanos. Sin embargo, el rendimiento de esa inversión se ha ubicado consistentemente por debajo de lo deseable y se observa una tendencia al descenso en la contribución del capital humano al crecimiento económico (Cribeiro, 2011).

En ese contexto, el tipo de actividades aprobadas para el sector no estatal no se corresponden con el perfil descrito para la fuerza laboral cubana. La inmensa mayoría de las actividades incluidas en la lista de autorizaciones se pueden clasificar como de bajo valor agregado, cuyos requerimientos de habilidades complejas es reducido. Esto brinda un espacio muy limitado para emplear eficientemente este recurso clave. Un cambio favorable en este ámbito posibilitaría aprovechar más eficientemente el capital humano disponible, lo que es un aporte diferente a la creación de empleos en sentido general.

La expansión del sector privado en estas condiciones contribuiría a reducir la informalidad, lo que viene acompañado de múltiples beneficios, incluyendo un amplio número de ventajas de tipo social (Pagés, 2010). A su vez, esta mejora en el uso formal de factores domésticos supone otra ventaja clave: el incremento de la recaudación de impuestos.

Otra contribución notable sería el aumento de la competencia en varios mercados, tanto entre negocios privados, como con las empresas del Estado. Aunque frecuentemente subestimado, este es un proceso de gran importancia por varias razones. Incluso si se pone en práctica una transformación profunda de la empresa estatal, durante un tiempo prolongado sus prácticas estarán alejadas de las que son comunes en entornos de mercado. En ese escenario, cierto nivel de competencia de parte de otros negocios privados puede contribuir a crear una estructura de incentivos en la gerencia que privilegie el aumento de la eficiencia y la innovación (Stiglitz, 1994). Por otra parte, la concurrencia de muchos oferentes en mercados específicos (en algunos de ellos casi todos privados) puede contribuir a aumentar la efectividad de otros instrumentos de política monetaria para contener la inflación. Ello es particularmente importante durante las etapas iniciales de la transformación, dado que este proceso casi siempre viene acompañado de mayor volatilidad macroeconómica (Lage, 2016).

Otro servicio importante estriba en mejorar la integración interna de la economía. El modelo económico exhibe una amplia variedad de barreras que limitan el desarrollo de relaciones horizontales entre entidades, lo que fragmenta el mercado interno y reduce el aprovechamiento de economías de escala y de las capacidades de producción. La densidad de los encadenamientos productivos en una economía particular también depende del marco normativo que regula los diversos tipos de relaciones que se establecen entre entidades (compraventa, cooperación, asociación comercial).

El modelo cubano se ha caracterizado por la sustitución de relaciones comerciales (monetario-mercantiles) por otras de tipo administrativo con alto grado de verticalidad y jerarquía. Esto se puede observar, por ejemplo, en el escaso desarrollo de los servicios a empresas, los que tienen una proporción muy pequeña dentro de la estructura del valor agregado total. En la práctica, las relaciones horizontales entre entidades responden en gran medida a la estructura institucional, determinada por un número de ministerios e institutos centrales y sus respectivas representaciones territoriales.

Todo ello se acompaña de la escasa autonomía en que se desenvuelve la toma de decisiones en las empresas y la débil integración de las diferentes formas de propiedad, lo que da cuenta de la desarticulación interna de la economía. Este aporte podría ocurrir a través de dos vías no excluyentes. Por un lado, se ofrecerían servicios de enlace (transporte, logística general) entre empresas estatales, lo que atenuaría su desconexión actual. Por otro lado, comenzarían a surgir oferentes en actividades que antes no tenían representación, completando o densificando cadenas productivas. Esto tendría lugar porque las condiciones actuales impiden que empresas estatales participen en esas actividades.

El potencial para el mejoramiento de la distribución de ingresos de este tipo de entidad se relaciona con los bajos requerimientos de capital por empleo creado y permite que los estratos de medianos y bajos ingresos puedan participar activamente en los emprendimientos a este nivel. La efectividad de estas entidades no se define a nivel global por el volumen unitario de valores creados, sino por las nuevas combinaciones de factores e insumos que hacen posible el entramado productivo. En general, se podría resumir su contribución a partir de:

- El alto potencial para la creación de empleos con bajos niveles de capitalización.
- El mejor aprovechamiento del capital humano.

- La flexibilidad y adaptabilidad, muy necesarias en la estructura productiva cubana.
- El mejoramiento de la articulación productiva, especialmente en el ámbito local.
- La ampliación de la base impositiva y la reducción de la informalidad.
- La mayor competencia en determinados segmentos, lo puede hacer una contribución no despreciable a equilibrios macroeconómicos claves, como el mantenimiento de bajas tasas de inflación e incentivos claros para aumentar eficiencia y estimular la innovación en empresas estatales.

CONSIDERACIONES FINALES

Una nueva concepción estratégica en relación al rol del sector privado en el modelo económico cubano parece haberse iniciado con el llamado proceso de actualización desde el año 2010. Respecto a etapas anteriores hay mérito en el intento de reformular el peso relativo de las formas de propiedad en el nuevo modelo como esfuerzo por atemperarlo a las necesidades del desarrollo. No obstante el despliegue inicial, durante los últimos años esta transformación se ha visto frenada por las reminiscencias de un pensamiento cauto, que no termina de aceptar la idea de la heterogeneidad socioeconómica y la coexistencia de formas variadas como lo natural y óptimo de la economía de tránsito socialista, o no está dispuesto a tolerar una mayor descentralización de ciertos espacios de poder económico que necesariamente conlleva el desarrollo del sector privado.

Pero son variadas las razones por las que se requiere institucionalizar la presencia de este sector en la economía cubana. La necesidad de cubrir las brechas generadas por el mecanismo de asignación centralizada podría acometerse con mayor flexibilidad desde emprendimientos de pequeña escala con plena autonomía decisoria como caracteriza al sector privado cubano. Además, su reconocimiento representa un potencial para encauzar gran parte de las actividades desarrolladas en la segunda economía, que hoy funcionan bajo condiciones de ilegalidad.

Por otra parte, dotar a este sector de la capacidad de absorber el ajuste de fuerza de trabajo y actividades que debe producirse en el sector estatal en un escenario de unificación cambiaria y con reforma de la empresa estatal constituye un movimiento estratégico. Fomentar su desarrollo en actividades productivas en lugar de rentistas, garantizarle un marco regulatorio

estable que incentive proyectos a largo plazo, diseñar un sistema tributario más realista que desestime la subdeclaración e implementar mercados mayoristas de insumos y medios de producción (perfectamente realizables ya mismo) son algunas de las quimeras urgentes. Ya no es posible dilatar más la creación de espacios para que los profesionales cubanos que no encuentren realización en el sector estatal viertan su empuje y experticia. Mejor en un sector privado nacional –social y políticamente articulado– que regalando sus valiosas vidas a las transnacionales de la emigración.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Brus, W. (1978). *El funcionamiento de la economía socialista. Problemas generales*. Barcelona, España: OIKOS Ediciones.
- Cribeiro, Y. (2011). *Contribución de la fuerza de trabajo calificada al crecimiento económico en Cuba. Principales determinantes* (tesis doctoral). Facultad de Economía, Universidad de La Habana, Cuba.
- Fernández, O. (2011). El modelo de funcionamiento económico en Cuba y sus transformaciones. Seis ejes articuladores para su análisis. *Observatorio de la Economía y la Sociedad Latinoamericana*, (154), 35-71.
- Constitución de la República de Cuba*. (2019). La Habana, Cuba: Editora Política.
- Kornai, J. (2014). The Soft Budget Constraint. *Acta Oeconomica*, (64), 25-79.
- Lage, C. (2016). *Esquema general de política monetaria en el nuevo escenario de la economía cubana* (tesis de doctorado). Banco Central de Cuba y Facultad de Economía de la Universidad de La Habana, Cuba.
- Oficina Nacional de Estadísticas e Información de la República de Cuba. (2018). *Anuario Estadístico de Cuba*. La Habana, Cuba.
- Pagés, C. (2010). *The Age of Productivity: Transforming Economies from the Bottom Up*. Washington D. C., Estados Unidos: Palgrave Macmillan.
- Partido Comunista de Cuba. (2011). Lineamientos de la política económica y social del Partido y la Revolución. En *VI Congreso del Partido Comunista de Cuba*, La Habana.

Partido Comunista de Cuba. (2017). Conceptualización del modelo económico y social cubano de desarrollo socialista. En *VII Congreso del Partido Comunista de Cuba*, La Habana.

Stiglitz, J. (1994). *Whither Socialism?* Cambridge, Inglaterra: MIT Press.

Torres, R. (2014). Transformations in the Cuban Economic Model. Context, General Proposal, and Challenges. *Latin American Perspectives*, 41(4), 74-90.

Notas aclaratorias

¹Aunque desde 1992 la Constitución reconocía la posibilidad de formas de propiedad 100 % privadas, esta se autorizaba solo, excepcionalmente, a capitales extranjeros. Las cifras referidas al empleo en el sector privado comprenden a los trabajadores por cuenta propia registrados, así como a los empleados de privados agrícolas. Los datos responden a cálculos de los autores sobre la base de las publicaciones de la Oficina Nacional de Estadísticas e Información de la República de Cuba (2018).

²En teoría, en una economía planificada los precios oficiales deberían ajustarse a las cantidades que se planean producir, estableciendo precios más bajos a mercancías que el plan decide producir en mayores cantidades y viceversa. Sin embargo, los precios en Cuba no se ajustan a lo previsto en el plan, sino que suelen permanecer inmóviles por largos períodos de tiempo.

³Proporción de la población económicamente activa (PEA) dentro de la población total en edad laboral.

Conflictos de intereses

Los autores declaran que no existen conflictos de intereses

Contribución autoral

RICARDO TORRES PÉREZ: elaboración de la introducción y el epígrafe 2 «La “racionalidad” de considerar la expansión del sector privado», elaboración conjunta de las conclusiones, revisión del formato general y validación de la bibliografía.

OSCAR FERNÁNDEZ ESTRADA: revisión de la introducción, elaboración del epígrafe 1 «Formalización del sector privado para ordenar la segunda economía» y elaboración conjunta de las conclusiones.