

Sistematicidad de la explotación en el capitalismo cubano

Louis Thiemann

Erasmus University Rotterdam

En la segunda mitad de los años 80, los dirigentes de varios países comunistas en Europa del Este se sentaron con sus analistas más críticos para entender cómo una apertura del sistema económico podría reformar al socialismo. En Cuba, Fidel Castro y el PCC se rehúsan y condenan este proceso –desoyendo incluso los consejos de sus catedráticos y expertos–. Cuba sufre el eufemístico ‘Periodo Especial’ bajo el pretexto de que una apertura de la economía traería explotación feroz y desigualdad social.

Sin embargo, en estas tres décadas de transición pos-socialista, en Cuba se han desarrollado relaciones de capital, formas de explotación y diferencias de acceso, que resultan más graves que en los países pos-comunistas de Europa del Este, Asia Central, y Asia Oriental. En términos de desigualdad de ingresos, Cuba ha abierto una brecha mayor que cualquiera de sus antiguos ‘países hermanos’[1]. Mientras los líderes del PCC condenaban la ‘apertura’ al capitalismo y la competencia en estos países, efectuaban en Cuba una ‘transición no-abierta’, basada en los monopolios. En lugar de una ampliación de derechos económicos, el acceso a la oportunidad ha sido exclusivo al Estado, o sea a grupos y clanes que controlan partes de este, o pueden acceder a este control por relaciones familiares o de lealtad.

Este proceso se ha desarrollado a través de tres rutas fundamentales que permiten la redirección de valor dentro de la economía: la explotación del trabajo, los márgenes comerciales y el uso del capital social.

1 Explotación del trabajo

Las utilidades generadas en empresas estatales claves –importadoras, comercializadoras de alimentos y combustible, cadenas de supermercados y ferretería (TRD), empresas del turismo, exportadoras de recursos humanos, etc.– se dividen en una tasa salarial excepcionalmente baja y una tasa de ganancia que excede los sueños de los capitalistas privados en los mercados abiertos.

Apoyémonos en las cifras oficiales: el trabajo estatal en Cuba sigue siendo mayoritario, con una tasa de empleo estatal que se mantuvo desde los 80. En 2016, el 45.9 por ciento de los cubanos en edad laboral tenían contratos laborales a tiempo completo con empresas y agencias estatales, mientras que solo otro 12.4 por ciento obtuvieron puestos formales fuera del Estado. El trabajo estatal también sigue creando la mayoría del valor en el PIB nacional, y en el presupuesto del Estado. Pero –y aquí es donde la transición cubana se distingue de otras– este trabajo prácticamente no se remunera. Del PIB cubano (8.130 dolares por persona), los salarios, los pagos redistributivos y las pensiones representan solo el 1.5 por ciento (123,17 dolares per cápita). El consumo de los hogares, que el Estado calcula en 6.445 dolares, proviene únicamente del 1.9 por ciento de los salarios, la redistribución y las pensiones.[2] Los salarios estatales son tan bajos (un promedio de 32 dolares mensuales) que más del 90 por ciento de los empleados no cubren con este sus necesidades básicas. En algunos casos los salarios no cubren ni los gastos asociados con trasladarse hacia su puesto de trabajo, alimentarse y vestirse durante la jornada laboral. Trabajar, en estos casos, genera pérdidas.

El Estado empresarial, en otras palabras, ha dejado atrás muchas de las responsabilidades de aprovisionamiento y, al mismo tiempo, ha reevaluado el potencial extractivo de sus monopolios. La búsqueda de profit ha podido avanzar de forma rápida y radical, como resultado de la falta de competencia en muchos sectores (con la excepción del mercado negro) y la estrecha relación entre poder empresarial y poder regulador y represivo.

2 Márgenes comerciales

Las principales corporaciones comerciales – TRD, Panamericana, Oro Negro, CIMEX, Habaguanex, Palmares y PALCO, entre otras –casi todas en manos del consorcio empresarial de las Fuerzas Armadas (GAESA)– logran vender sus productos y servicios a la población con márgenes extraordinariamente elevados. Los manuales internos para los administradores de tiendas TRD, por ejemplo, incluyen un método muy simple para calcular los precios de venta: el costo al que la empresa compra un producto se multiplica con un exponente fijo. En el 2004 este multiplicador era 2.4, y posteriormente se ha aplicado un rango de entre 2.4 y 3. Esto significa que la empresa logra márgenes de entre 140 y 200 por ciento sobre el precio de importación o compra. Las cervezas Cristal y Bucanero, por ejemplo, producidas en Cuba con capital extranjero, se adquieren en la fábrica a un precio que oscila alrededor de los treinta centavos CUC, y se venden en los establecimientos y tiendas estatales tres veces por encima de este valor. Estos son márgenes con los que soñarían los capitalistas que operan

en mercados de libre competencia.

La extracción normalizada de altos márgenes comerciales es también el principal freno para la inversión extranjera en joint ventures con las empresas nacionales. Los posibles inversionistas entienden que es imposible encontrar clientela para sus productos si además del precio de producción y distribución, y del margen comercial de la empresa extranjera, se suma un margen altísimo por parte de la empresa cubana que el Estado le asigna como ‘socio’. El representante de una corporación italiana con varias décadas operando en el país nos describe este dilema:

“Nos propusieron abrir una tienda para la población con herramientas eléctricas y de mano, y teníamos mucho interés porque hay mucho mercado para esos productos, y poca oferta. Les presentamos nuestra propuesta con los precios a los que suministraríamos los productos a la tienda, que sería de Habaguanex. En el próximo encuentro nos mostraron el listado con los precios que ellos le pondrían a la población, ¡lo habían triplicado! Así no se vendería nada. No nos conviene correr con los gastos de inversión para una tienda fantasma.”

3 Capital social

Para la mayoría de las actividades económicas, no se han entregado derechos libres a la población, sino cartas blancas a individuos o grupos que las ejercen de forma exclusiva. La entrega de estos privilegios (en muchos casos monopolios) se basa en el capital social que han acumulado los receptores.

El muy publicitado otorgamiento de licencias a ‘cooperativas no agrícolas’ (CNA, operando desde el 2013) demuestra el valor del capital social. Las licencias se entregaron a personas y grupos muy selectos, empoderando principalmente a antiguos gerentes de empresas estatales y ministerios, o personas conectadas a nudos de poder. Aquellos beneficiados (435 hasta marzo de 2019) lograron por esta vía el privilegio de formar medianas empresas y explotar entre docenas y cientos de trabajadores (en restaurantes para el turismo, fábricas de materiales para la construcción, ‘cooperativas’ constructoras, mercados agrícolas, etc.). Además, cuentan con el suministro de insumos, herramientas y hasta vehículos oficiales a precios muy privilegiados. Pueden, asimismo, firmar contratos de servicios y venta muy lucrativos tanto con empresas y agencias estatales como con inversionistas extranjeros.

Además de las CNA, el segundo bloque de licencias exclusivas para

formar empresas privadas de mediano y gran tamaño ha sido otorgado a empresas extranjeras y mixtas. Nuevamente, esto ha aislado oportunidades sustanciosas para las personas involucradas, tanto extranjeros como cubanos. Dado el secretismo alrededor del funcionamiento de los convenios entre el Estado y las empresas extranjeras radicadas en La Habana, es difícil saber cuántas de ellas son realmente de capital cubano, mientras se formulan como extranjeras con el propósito de operar como empresas privadas.

En resumen, si bien se ha vuelto omnipresente la desigualdad de ingresos, de acceso a la oportunidad y progresivamente también de las propiedades, existe un vacío analítico y terminológico alrededor de sus causas sistémicas. Esto es causado y alimentado por la falta de transparencia de los flujos económicos, así como por la falta de instituciones independientes que pudieran investigarlos, además de la ausencia de casos semejantes por los cuales traducir la transición. Mientras la academia cubana oficialista sigue estancada en discusiones en tono de perestroika sobre cómo mejorar el supuesto ‘modelo socialista’, los cubanólogos en el extranjero suelen pensar que se vive una ‘transición inconclusa’. Esta última perspectiva se afirma en estudios sobre el cuentapropismo y la inversión extranjera como núcleos de una apertura gradual al capitalismo, y en el seguimiento de cambios y fricciones en las fachadas del Estado –legislaciones económicas, discursos de políticos, publicaciones en el Granma, etc–.

En mi opinión ambos grupos (con excepciones notables) se han perdido la verdadera transición. Cuba es hoy una economía redondamente capitalista, dado que no solo su gestión empresarial, sino también sus leyes y regulaciones claves, se determinan principalmente por la búsqueda de ganancia a costo de los trabajadores y los consumidores. Desde mediados de los años 80, y hasta fines de los 2000, se ha efectuado una transformación maquillada pero sistemática, que se institucionaliza y reacomoda a través de las reformas de Raúl Castro y el reciente proyecto constitucional. No en vano las quejas que con más frecuencia se escuchan en la isla ya no son contra ‘el socialismo’ que refiere el Granma, sino contra el ‘capitalismo feroz’ y la explotación real a la que los cubanos se ven sometidos cuando lo cierran.

1] Entre los pos-socialistas, Turkmenistán es el país más comparable en términos de desigualdad de ingresos (coeficiente GINI).

[2] Estadísticas publicadas por la Oficina Nacional de Estadísticas e Información (ONEI).