

¿Es posible que las Pymes puedan revertir la inflación en Cuba?

Miguel Alejandro Hayes

La energía gastada sobreviviendo el subdesarrollo también se emplea en debates ya superados. Y Cuba no es la excepción, sino la regla.

La prueba de ello es que, por segunda vez en menos de 15 años, la sociedad cubana se vuelca a discutir si bares, cafeterías, comercializadores de importaciones y algún que otro negocio de alto valor agregado puedan, en materia económica, traer grandes cambios positivos para el ciudadano común.

Según aprecio en las docenas de textos publicados en la prensa oficial e independiente sobre dicho tema, parece haber un ligero consenso en un aspecto: las reformas y aperturas gubernamentales a la pequeña empresa privada (pyme) son insuficientes para que este sector aporte todo su potencial. Si esto es así, tiene mucho sentido pensar que, complementando las reformas actuales, la economía podría daría saltos significativos. Sin embargo, tal idea no está exenta de ser sometida a algunas pruebas desde determinados elementos de la ciencia económica.

Para ello, es necesario recordar que, desde el punto de vista del bienestar más elemental de la ciudadanía cubana, el principal problema económico es la brecha entre los salarios y el nivel de precios de la economía.

Por tanto, dado el carácter de servicio público que deben cumplir las políticas públicas, el resultado esperado de la puesta en práctica de una de ellas (como es la apertura a las pymes) y como sinónimo de cambio económico positivo en el contexto cubano, es que se logre reducir la brecha entre el nivel de salarios y el nivel de precio. Es decir, lograr el aumento del poder adquisitivo del salario mediante el aumento de la oferta de bienes y servicios, acompañado de la reducción de los precios de venta de estos.

En consecuencia, la pregunta clave sobre las pymes en Cuba es: ¿pueden revertir el efecto de la inflación y dar un aumento importante al poder adquisitivo del salario cubano? Lo que, expresado de manera más concreta, es: ¿pueden las pymes cubanas generar volúmenes de oferta suficiente para satisfacer las necesidades ciudadanas y a un precio asequible? Y ante una respuesta afirmativa, ¿en qué escenario sería posible?.

A pesar de que existen varios puntos para abordar esta temática, existen 3 que considero que pueden resultar claves:

1. La relación de las pymes con los costos de producción
2. Su potencial en cuanto a volumen de producción
3. Los incentivos que genera la estructura de mercado en escasez de oferta

1. Cualquier empresa, con independencia de su tamaño, debe ir al mercado de factores de producción (trabajadores, medios y herramientas de trabajo, tecnología, materias primas, etc.). Las grandes empresas pueden tener, dado sus grandes volúmenes de compras, capacidad y poder de mercado para renegociar ciertos precios. Pero esa no es la situación de la mayoría de las empresas, mucho menos de las pequeñas. Luego, salvo determinadas situaciones puntuales o espacios específicos de mercado de factores como el laboral, las pymes son precio-acceptantes en dicho mercado. En otras palabras, no tienen poder de mercado para gestionar una reducción de los costos de sus factores de producción. Así, las pymes no solo se ven imposibilitadas de reducir sus precios de venta mediante la reducción del costo de sus factores de producción, sino que, además, si estos aumentan, ellas tendrán que subir sus precios de venta.

Conclusión: si suben los precios de los factores de producción, tarde o temprano las pymes subirán sus precios de venta. Un buen ejemplo es el precio de la divisa en el mercado informal (la divisa es necesaria para que las pymes importen varios bienes). Existen alternativas, que pasan por asociaciones de oferentes que les den poder negociador, pero resultan impensables en la Cuba de hoy.

2. Por otro lado, una alternativa muy común para aliviar el costo ascendente de los factores de producción, está asociada a la salida que se le dé a la producción, específicamente al aumento de los volúmenes de venta. Si bien la ganancia de una empresa es la multiplicación de la rentabilidad de cada unidad vendida por el total de unidades vendidas, los efectos de una reducción de la rentabilidad de cada unidad se compensan aumentando el total de unidades vendidas. Se trata de la aplicación de economías de escala. Sin embargo, para poder aumentar los volúmenes de venta y compensar la caída de la rentabilidad, se necesita elevar el volumen de producción a niveles suficientes y, además, que esa oferta encuentre salida en el mercado. En el escenario cubano, las pymes enfrentan varias restricciones para esto: un aumento significativo del volumen de oferta por vía de importación podría disparar la demanda de divisas, de modo que, el precio de estas se dispare y se manifieste en el precio final de ventas; las restricciones legales y la discrecionalidad de la política de apertura impide el acceso a condiciones para aumentar la oferta, sumando que el tránsito hacia mayores volúmenes de oferta puede implicar el paso de pyme a gran empresa, y esa es una limitación bien clara a las pymes cubanas hoy: no pueden pasar a ser grandes empresas. Incluso, si tal restricción no existiera, entonces las pymes son una alternativa a los precios en tanto serían un paso intermedio a las empresas necesarias: las grandes.

3. Por último, superando la taxonomía empresarial como una traba y suponiendo que las empresas privadas tengan el potencial de aumentar sus ofertas y reducir sus precios, vale cuestionarse si tendrán incentivos para ello. Téngase en cuenta que, los mercados cubanos se caracterizan por la escasez de oferta y necesidades insatisfechas, y la escasez es la dictadura del oferente. Es decir, en escasez, el oferente ejerce cierto monopolio que le permite imponer precios. Por eso, un tránsito de esa estructura de mercado no siempre resulta atractivo para los oferentes establecidos. Para una empresa con una cuota de mercado correspondiente, y niveles de ganancias aceptables, la aparición de nuevos oferentes o el aumento del volumen de su propia oferta de manera significativa, implica someterse al riesgo de la competencia y/o aumentar los esfuerzos de gestión y de trabajo, todo ello, con la caída de la rentabilidad unitaria. En pocas palabras, en escasez, los productores tienen razones suficientes para no querer aumentar la oferta, dado que tendrán que trabajar más duro para sostener los niveles de ganancia. La escasez acomoda a los oferentes. Y quizá esta es la mayor restricción que enfrenta la pyme como alternativa: una cultura empresarial deformada y adaptada a funcionar con muy poca competencia y sin necesidad de enfocarse en los precios, más allá de transferir los costos de producción.

Teniendo en cuenta los puntos anteriores, hay razones para creer que, con independencia de la magnitud de las reformas económicas, incluso si esta ocurre bajo un signo político pos-continuidad, las pymes no son en sí mismas una alternativa al problema de los altos costos de la vida en Cuba.

No quiere decir ello que, se deba abandonar el fomento de las pymes en Cuba. Por el contrario, lo que señala es la necesidad de su verdadero impacto favorable en el poder adquisitivo del salario, que solo será posible si cuentan con el esquema institucional y el acompañamiento necesario. Además, y más importante, que estas sean una alternativa, pero como parte de una estrategia que también incluya grandes empresas capaces de aplicar economías de escala.

Recuérdese que se trata de un debate ya superado.