

CUBA Y LOS ANTIGUOS PAÍSES SOCIALISTAS DE EUROPA: LA IMPORTANCIA DE LOS ASPECTOS INSTITUCIONALES Y DE ECONOMÍA POLÍTICA EN LA TRANSICIÓN DEL SOCIALISMO A UNA ECONOMÍA DE MERCADO

Rolando Castañeda¹

“Los latinoamericanos metían tremendas muelas sobre la deuda externa, de las posibles revoluciones venideras, de la corrupción de los presidentes respectivos, del hambre y la miseria, sin querer ver el hambre y la miseria cubanas.”

—Zoé Valdés, *Traficantes de Belleza*, 1999, p. 16.

Recientemente se han publicado cuatro estudios sobre la situación económica de Cuba: *La economía cubana: Reformas estructurales y desempeño en los noventa* y *Cuba: Evolución económica durante 1998* (CEPAL, 1998, 1999), “What Cuba Can Teach Russia” y *The Cuban Way* (Jatar-Hausmann, 1999a, 1999b). Estos estudios indican que Cuba no está mal, que algunas políticas económicas erróneas del gobierno cubano son correctas, y que, por el contrario, Cuba lo ha hecho mejor que Rusia, y, posiblemente, mejor que los antiguos países socialistas de Europa central. Más aún que Rusia tiene que aprender de la experiencia cubana.

Estas publicaciones que, en mayor o menor grado, se oponen a cambios fundamentales en la economía cubana, han surgido en el contexto de una situación de recesión más o menos generalizada en 1998 y 1999,

que es la peor de los últimos 15 años, en los países latinoamericanos que han adoptado las reformas de liberalización y privatización. Asimismo, cuando, después de una década de reformas, los resultados de la transición en los países de Europa central y la antigua Unión Soviética han sido limitados y dejan mucho que desear. Todos los antiguos países socialistas europeos y de la antigua Unión Soviética, excepto de Polonia y Eslovenia, tenían en 1998 índices del PIB real inferiores a los de 1989 (ver Cuadro 1).

Pasar del socialismo al capitalismo envuelve una serie de transformaciones institucionales y consideraciones de economía política, que han superado las recetas fáciles de la sabiduría convencional de liberalizar los mercados, orientar la economía al exterior, privatizar y mantener los equilibrios macroeconómicos. Los antiguos países socialistas europeos han sufrido, al menos inicialmente, una significativa reducción de la producción, marcados aumentos del desempleo y la inflación, bajos niveles de inversión, y un empeoramiento sustantivo en la distribución del ingreso y en los índices de pobreza. Por ello, hay opiniones que cuestionan como insuficientes, de deficiente calidad y mala economía política, las reformas que general-

1. El autor agradece las sugerencias de Francisco León. Las opiniones aquí expresadas son de su exclusiva responsabilidad y no reflejan sus vínculos institucionales. Se dedica este ensayo a Félix Antonio Bonne Carcassés, René Gómez Manzano, Vladimiro Roca Antúnez y Marta Beatriz Roque Cabello, autores de *La Patria es de Todos*, quienes están encarcelados desde junio de 1997 y fueron juzgados y condenados por el “delito de opinión.”

Cuadro 1. Economías en Transición: Recesión y Crecimiento en 1989-1998

Países	Años de disminución inicial del PIB	¿Ha caído el PIB después de la recuperación inicial?	Tasa de crecimiento del PIB			Índice del PIB de 1998 (1989=100)	Posición Relativa
			1989-1993	1993-1998	1989-1998		
Polonia	2	no	-3.2	6.0	1.8	117.1	1
Eslovenia	3	no	-5.0	4.3	0.0	100.5	2
Eslovaquia	4	no	-6.9	5.9	-0.0	99.8	3
Repúb. Checa	3	si	-4.0	2.3	-0.5	95.4	4
Hungría	4	no	-4.9	3.1	-0.5	95.3	5
Uzbekistán	6	no	-3.8	1.0	-1.2	89.9	6
Albania	3	si	-9.9	6.1	-1.3	88.6	7
Estonia	5	no	-10.2	4.3	-2.4	80.1	8
Belarus	6	no	-5.2	-0.4	-2.7	78.5	9
Croacia	4	no	-12.2	5.6	-2.7	78.3	10
Rumania	3	si	-6.6	-0.0	-3.0	76.1	11
Macedonia	6	no	-8.6	0.4	-3.7	71.4	12
Bulgaria	4	si	-6.6	-2.1	-4.1	68.6	13
Lituania	5	no	-11.9	1.6	-4.7	65.1	14
Turkmenistan	5	si	-4.4	-5.3	-4.9	63.8	15
Kyrgyzstan	5	no	-8.4	-2.0	-4.9	63.7	16
Kazakhstan	6	si	-6.7	-4.4	-5.4	60.6	17
Latvia	3	si	-15.4	2.7	-5.8	58.4	18
Armenia	4	no	-18.4	5.7	-5.9	58.4	19
Rusia	7	si	-7.9	-4.9	-6.3	55.9	20
Azerbaijan	6	no	-15.0	-3.5	-8.8	43.6	21
Ucrania	9	sin recuperación	-9.2	-10.3	-9.8	39.4	22
Moldavia	7	si	-13.3	-10.3	-11.6	32.8	23
Tajikistan	6	no	-15.1	-9.3	-11.9	32.0	24
Georgia	5	no	-28.5	3.2	-12.4	30.5	25
Cuba	4	no	-10.1	3.0	-3.0	75.3	12a

Fuentes: ECE (1999), p. 264 y CEPAL (1998,1999).

mente se han empleado en la transición del socialismo a una economía de mercado.

¿Cuál es la real situación socioeconómica de Cuba a finales de siglo? ¿Qué debe hacer para enfrentar exitosamente la transición hacia una economía de mercado? ¿Qué debe hacer en el contexto del presente entorno internacional? El propósito de este ensayo es hacer reflexiones básicas sobre estas interrogantes en el contexto internacional de finales del siglo XX.

El resto del ensayo se divide en siete secciones. La primera sección presenta un marco analítico de equilibrio general que identifica aspectos sustantivos y estratégicos para examinar la transición del socialismo al capitalismo y que ayuda a entender las experiencias de la transición en Europa, la antigua Unión Soviética y Cuba. La segunda sección revisa los indicadores socioeconómicos de Cuba en los años 1990 con base en los informes de la CEPAL y la situación más re-

ciente (Maybarduk, 1999a, 1999b). La tercera sección comenta críticamente los trabajos de Jatar-Hausmann y de la CEPAL, así como sus implicaciones para el proceso de reformas de Cuba. La cuarta sección revisa lo ocurrido en los antiguos países socialistas de Europa y de la antigua Unión Soviética y resume la explicación convencional de lo ocurrido en esos países. La quinta sección presenta la crítica del profesor Kolodko, ex-Premier de Polonia en 1993-1997, al proceso de reformas realizado en los antiguos países socialistas de Europa y de la antigua Unión Soviética. La sexta sección comenta la llamada segunda generación de reformas que son necesarias para consolidar y ampliar los beneficios derivados de la primera generación de reformas realizadas en los países en transición del socialismo a una economía de mercado. Finalmente, la última sección presenta las principales conclusiones del trabajo y enfoca las preguntas formuladas anteriormente.

UNA CONCEPTUALIZACIÓN DE LA TRANSICIÓN

Olivier Blanchard (1997) presenta un marco analítico de equilibrio general que identifica mecanismos, interacciones y dinámicas claves en la transición del socialismo a una economía de mercado, los cuales aclaran dificultades especiales y sugieren políticas particulares para realizar la transición en la forma más eficiente y efectiva posible.

Blanchard distingue dos sectores al principio de la transición: el sector privado—que es pequeño, comprende nuevas actividades, tiende a ser muy dinámico y es creador de empleo—y el sector público que es muy grande, suele ser estático por una serie de complejidades y rigideces, y tiene empleo excedente. Las actividades privadas en general y las orientadas al exterior en particular, poseen poca experiencia y recursos de capital para expandirse.

La transición envuelve dos procesos básicos: (1) la reasignación de recursos (entre ellos de empleo) del sector público al sector privado, básicamente de actividades manufactureras a proveedoras de servicios; y (2) la reestructuración de las empresas del sector público—cambios en la organización de la propiedad y modernización en varias dimensiones: nuevos equipos, gerencia y administración, plantas, líneas de producción y técnicas—la cual va acompañada de un aumento de la producción, un marcado aumento de la productividad y de generación de desempleo. La expansión del sector privado se ve estimulado positivamente por el grado de desempleo existente y negativamente por el nivel de salario real, mientras que el proceso de reestructuración se ve afectado adversamente por el grado de desempleo y positivamente por el nivel de salario real. Ambos procesos (reasignación y reestructuración) se pueden complicar por la desorganización del sector estatal en el proceso de la transición de la planificación central al mercado.

La estrategia óptima de transición consiste en estimular al máximo el sector privado sin desorganizar al sector estatal, para lograr así su más rápida reestructuración. China y Vietnam lo están haciendo exitosamente al expandir rápidamente el sector privado, pero con una modesta reestructuración del sector esta-

tal y en un régimen político no democrático ni pluralista. En contraste, los antiguos países socialistas de Europa central lograron expandir el sector privado rápidamente, pero no evitaron la desorganización o desarticulación del sector estatal. Han tenido una lenta reestructuración de las empresas del sector estatal, lo que ha hecho más lenta la transición, con una caída drástica de la producción y el aumento del desempleo, a pesar de la reducción de la participación de la población en la fuerza laboral, lo que a su vez ha hecho más lento el necesario proceso de reestructuración. Sin embargo, los cambios se han realizado en un contexto crecientemente democrático y participativo.

El marco analítico de Blanchard sugiere políticas óptimas de la transición, de las cuales algunas son más cautelosas o “heterodoxas” que las de la sabiduría convencional, cuyo énfasis es en la intensidad de la liberalización y desregulación de los mercados. Así Blanchard otorga prioridad a consideraciones institucionales y de economía política, y recomienda que se mantengan los subsidios a las empresas estatales por más tiempo para evitar la desorganización productiva y déficits fiscales mayores, vía apoyo a los desempleados. Sugiere marchar con cautela en la reestructuración estructural inicial (tipo República Checa), evitando “desempleo excesivo,” que ha sido generalmente estructural o de largo plazo con la consecuente marginalización de las personas envueltas, y el desaliento y freno a la reestructuración. Sostiene que se deben establecer reglas para la privatización de las empresas del sector público sin dar énfasis a la participación inicial de los “outsiders,” para facilitar la necesaria reestructuración, pero permitiendo la reventa posteriormente a ellos. Si bien apoya políticas macroeconómicas restrictivas para acelerar la reestructuración, considera que otras políticas convencionales no funcionan en esta dualidad organizacional-productiva, debido a que afectan adversa o aún perversamente al sector estatal, por ejemplo, liberalización prematura del sector financiero, tanto interna como externamente; y que el desarrollo del sector privado se ha dificultado por prohibiciones legales o burocráticas a la libre entrada en las actividades o por impuestos excesivos.

En un estudio sobre la privatización en los países de Europa central y la antigua Unión Soviética en 1989-1999, Havrylyshyn y Gettigan (1999) confirman en general la conceptualización de Blanchard en cuanto a la crucial importancia del nuevo sector privado en la transición, así como la conveniencia de la privatización de las empresas del sector estatal y el aumento resultante en eficiencia en términos de menor requerimiento de empleo y de subsidios estatales. Havrylyshyn y Gettigan sostienen que lo importante no es privatizar rápido (como lo hicieron la República Checa y Rusia) sino privatizar bien (como lo hizo Polonia), que el marco institucional y de competencia en que se privatiza es importante, y que la privatización a “outsiders,” especialmente inversionistas extranjeros, es mejor que la de “insiders,” pero no se pronuncian sobre cuál es la mejor estrategia dinámica al respecto. Por ello, tal como señala Blanchard, podría ser conveniente privatizar primero a “insiders” y posteriormente a “outsiders.”

La generalizada desorganización y la consecuente contracción de la producción de las empresas del sector estatal unido a la lenta expansión del sector privado, pueden establecer situaciones en que países que no hacen reformas sustantivas hacia el mercado, como Cuba, tengan, al menos temporalmente, un mejor (o menos malo) desempeño económico que otros países, como Rusia y otros 15 países del Cuadro 1, que hacen reformas, pero desarticulan al sector estatal y no estimulan suficientemente el sector privado.

LA EVOLUCIÓN ECONÓMICA CUBANA EN LA DÉCADA DE LOS 1990

“El gobierno sigue siendo muy fuerte y tiene una enorme capacidad de control social, pero lamentablemente no usa esa influencia para iniciar las transformaciones modernizadoras que el país necesita con urgencia”... “Al no haber reformas la situación en derechos humanos continúa siendo muy desfavorable y la situación económica y social continúa empeorando”

—Elizardo Sánchez, *El Mercurio*, Santiago, Chile, 21 de agosto de 1999, p. A 5.

“los cambios en tal sentido (del apocamiento económico) demandan reformas económicas más audaces,

no sólo apuntalamientos de un sistema que una prolongada experiencia ha demostrado ineficaz.”

— Carlos Manuel de Céspedes, *El Nuevo Herald*, Miami, 15 de setiembre de 1999 (internet)

Según la CEPAL (1999), el producto interno a precios de 1981 se contrajo de CU\$19,586 millones en 1989 a CU\$14,754 millones en 1998 (CU\$=pesos cubanos), o sea, una disminución del 24.7 por ciento (ver Cuadro 2). La producción se contrajo 2.9 por ciento en 1990, 10.7 por ciento en 1991, 11.6 por ciento en 1992 y 14.9 por ciento en 1993, experimentando después una recuperación del 0.7 por ciento en 1994, 2.5 por ciento en 1995, 7.8 por ciento en 1996, 2.5 por ciento en 1997 y 1.2 por ciento en 1998. Por lo tanto, el nivel de vida del ingreso y calidad de vida del cubano se deterioró significativamente en 1989-1998, determinado por la reducción del 3 por ciento anual del PIB real, lo que se ve reforzado por el hacinamiento habitacional existente y el deterioro de los servicios sociales.

Las exportaciones de bienes y servicios a precios corrientes se contrajeron de US\$6.0 mil millones en 1989, o aproximadamente el 28.8 por ciento del PIB, a US\$2.0 millones en 1993 o el 12.0 por ciento del PIB, aunque se recuperaron a US\$4.0 mil millones en 1998 (ver Cuadro 2). Dicha reducción refleja la disminución de los ingresos externos de Cuba que se originaban en términos de intercambio artificiales y muy favorables con la antigua Unión Soviética, determinados principalmente por precios subsidiados para el azúcar y níquel, o sea, la causa del síndrome holandés en la Cuba socialista, así como el cambio del comercio de los antiguos países socialistas europeos hacia otros países que tienen más elevados y exigentes estándares para los productos que adquieren. También la reducción se debe al bajo nivel competitivo e ineficiencia productiva del país, adn en el azúcar, el principal rubro de exportaciones de bienes. Sólo el 6 por ciento y el 25 por ciento de las UBPC cañeras fueron rentables en 1997 y 1998, respectivamente (CEPAL, 1999, p. 3).² El período 1989-1998 muestra una baja elasticidad efectiva de la oferta de las exportaciones de bienes y servicios y una concentración en bienes primarios y en servicios con inversión extranjera. Cuba tiene muy bajos índices de

Cuadro 2. Cuba: Indicadores Socioeconómicos Seleccionados, 1989-1998

Indicadores	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
1. PIB miles de millones de pesos de 1981 a/	19.6	19.0	17.0	15.0	12.8	12.9	13.2	14.2	14.6	14.8
2. Tasa de crecimiento del PIB real a/	0.7	-2.9	-10.7	-11.6	-14.9	0.7	2.5	7.8	2.5	1.2
3. Deflactor implícito del PIB e/	1.8	3.4	-7.1	3.6	17.3	23.1	12.0	-0.8	nd	nd
4. Exportaciones de bienes y servicios en millones de dólares b/	5,993	5,940	3,563	2,522	1,992	2,197	2,926	3,708	3,875	4,046
5. Exportaciones de bienes y servicios como % del PIB f/	28.8	28.5	20.3	15.4	12.0	10.7	11.4	13.4	nd	nd
6. Producción de azúcar, millones toneladas d/	8.1	8.0	7.6	7.0	4.3	4.0	3.3	4.5	4.3	3.3
7. Importaciones de bienes y servicios como % del PIB f/	41.4	38.4	26.8	16,7	14,3	11,7	13,5	17,7	nd	nd
8. Importaciones de bienes de capital como % de las importaciones totales g/	22.6	26.5	21.7	8.0	3.8	3.2	6.0	nd	nd	nd
9. Formación bruta de capital como % del PIB c/	26.3	24.8	14.0	6.5	6.4	5.2	7.4	7.1	7.0	nd
10. Ahorro nacional bruto como % del PIB c/	9.9	12.7	5.4	2.8	2.6	4.6	5.6	6.3	4.9	nd
11. Déficit fiscal como % del PIB a/	7.3	10.0	23.2	32.7	33.5	7.4	3.5	2.5	2.0	2.4
12. Deuda bruta como % del PIB a/	31.7	34.6	40.0	42.9	58.2	47.3	48.3	45.9	44.2	45.2
13. Liquidez monetaria como % del PIB a/	21.6	25.4	40.4	56.1	73.2	51.8	42.6	41.8	41.1	41.8
14. Tasa de desempleo equivalente i/	7.9	10.8	19.2	25.6	35.2	33.5	31.5	27.3	nd	nd
15. Salario medio mensual (1990=100) f/	103.8	100.0	96.4	86.2	77.2	59.5	56.1	58.6	nd	nd
16. Gasto social primario, millones de pesos de 1981 h/	3,295	3,174	3,186	2,926	2,588	2,088	1,974	2,168	nd	nd
17. Gasto social primario como % del PIB h/	15.7	15.6	17.3	17.6	18.1	14.5	13.4	13.6	nd	nd
18. Gasto en educación, millones de pesos de 1981 h/	1664	1578	1578	1445	1195	936	851	903	nd	nd
19. Gasto en educación como % del PIB h/	7.9	7.8	8.6	8.7	8.3	6.5	5.8	5.7	nd	nd

Fuentes: CEPAL (1999): a/ Cuadro 2, b/ Cuadro 1, c/ Cuadro 4, y d/ Cuadro 13.

CEPAL (1998): e/ Cuadro A.1, f/ Cuadro A.4, g/ Cuadro A.19, h/ Cuadro A.60, e i/ Cuadro III.2.

apertura y comercio internacional para una pequeña economía que tradicionalmente ha estado orientada al exterior y depende significativamente de las remesas familiares estimadas en unos US\$800 millones en 1998.³

La formación bruta de capital como porcentaje del PIB cayó continuamente del 26.3 por ciento en 1989 al 5.2 por ciento en 1994, aunque mostró cierta recuperación alcanzando 7.0 por ciento en 1997 (ver Cuadro 2). Como viene señalando la CEPAL en sus informes anuales, los muy bajos niveles de inversión son insuficientes para reponer la capacidad productiva del país y auguran un crecimiento económico muy bajo en el futuro. “Uno de los desafíos fundamentales de Cuba es recuperar los niveles de inversión de los años ochenta para impulsar la reactivación económica” (CEPAL, 1999, p. 8). El porcentaje de importaciones de bienes de capital dentro de las importaciones totales es de apenas un dígito desde 1992. El

ahorro nacional bruto como porcentaje del PIB es también de un dígito desde 1991 y hace al país muy dependiente de la inversión extranjera e incapaz de servir la deuda externa.

El déficit fiscal aumentó continuamente del 7.3 por ciento del PIB en 1989 al 33.5 por ciento del PIB en 1993, pero después se redujo al 2.4 por ciento en 1998 (ver Cuadro 2). Cuba se declaró en moratoria de su deuda externa en 1986. Según CEPAL la deuda externa bruta, excluyendo la contraída con el antiguo bloque socialista, ascendía a US\$10,500 millones en 1998 y “una buena parte está constituida por créditos de corto plazo con elevadas tasas de interés” (CEPAL, 1999, p. 6). Sólo el servicio de la deuda externa a una tasa de interés del 10 por ciento absorbería el 4.5 por ciento del PIB y es semejante al ahorro nacional.

Cuba tiene un significativo excedente monetario. La circulación monetaria, definida como el efectivo en

2. Maybarduk considera que “It is possible that it no longer has a competitive advantage in the crop and that with low international prices it should decrease production even further” (Maybarduk, 1999b, p. 7).

3. En las remesas posiblemente se incluyan también otro tipo de ingresos como los pagos por debajo de la mesa a los empleados, las propinas del turismo y los ingresos por la prostitución.

circulación y los depósitos en las cuentas de ahorro, aumentó de CU\$4,163 millones en 1989 a CU\$11,043 millones en 1993, es decir, una expansión del 165.3 por ciento. Después se redujo a CU\$9,710 millones en 1998. Así, la relación entre dichos activos monetarios y el PIB, o sea la liquidez monetaria, aumentó continuamente del 21.6 por ciento en 1989 al 73.2 por ciento en 1993 y, posteriormente, se contrajo al 41.8 por ciento en 1998 (ver Cuadro 2). Dado que los precios oficiales o controlados no han tenido aumentos similares, ello explica la fuerte presión inflacionaria “reprimida” a los precios oficiales. El gobierno sólo ha presentado cifras sobre la inflación en 1996-1998, y no ha mostrado cifras sobre el circulante en “pesos convertibles” ni los depósitos en cuentas de ahorro denominados en divisas o “pesos convertibles” que comenzaron en diciembre de 1994.

Los gastos sociales primarios en general y los gastos de educación en particular se redujeron como proporción del PIB en el período 1989-1996, del 15.7 por ciento y 7.9 por ciento en 1989 al 13.6 por ciento y 5.7 por ciento en 1996, respectivamente (ver Cuadro 2). El índice del salario medio mensual en términos reales se contrajo del 103.8 en 1989 al 58.6 en 1996 y la tasa de desempleo equivalente aumentó del 7.9 por ciento en 1989 al 27.3 por ciento en 1996 (ver Cuadro 2). No hay estimaciones para 1998 en el informe de la CEPAL de 1999. Maybarduk (1999b, p. 2) destaca la baja participación de la población en edad de trabajar en la fuerza laboral; 45 por ciento en contraste con 70 por ciento en los Estados Unidos en 1996.

Según cifras oficiales la zafra azucarera alcanzó 3.6 millones de toneladas en 1999. La crisis internacional ha conllevado menores precios para el azúcar y el níquel, aunque Cuba se benefició significativamente de los menores precios para el petróleo en 1998; esta situación parece haberse revertido en 1999 cuando los precios del petróleo han aumentado relativamente más que los precios del azúcar y níquel. Además, las líneas de crédito y los préstamos comerciales de corto plazo son muy onerosos dado el elevado riesgo país que se ha acentuado por la crisis mundial para las economías emergentes y porque Cuba no tiene acce-

so a préstamos a mediano y largo plazo. Hay informaciones periodísticas de que Cuba está atrasada en sus pagos a los proveedores de corto plazo. De acuerdo a las declaraciones de las autoridades cubanas, el crimen, la corrupción y los problemas sociales, como la prostitución, se han acentuado. Cuba sigue dependiendo de los ingresos de las remesas familiares, que equivalen al pago de la nómina de los salarios estatales y que se verán alentadas por las medidas adoptadas por el gobierno de Estados Unidos a partir de 1999 de permitir giros directos a Cuba.

De acuerdo al Informe de Desarrollo Humano de 1999 (PNUD, 1999), Cuba tenía un índice de desarrollo humano de 0.765 en 1997, y ocupaba la posición 58 entre los 174 países considerados. En la región latinoamericana y del Caribe dicho índice es inferior al de 11 países: Barbados (.859), Bahamas, Chile, Argentina, Uruguay, Costa Rica, Trinidad y Tobago, Venezuela, Panamá, México y Colombia (.768). Cuba tenía un índice de desarrollo humano mayor al que le correspondería con base en su producto real per cápita, medido por la paridad de poder adquisitivo (US\$3,100), el cual también es inferior al de otros 9 países: Brasil, Belice, Ecuador, Jamaica, Perú, República Dominicana, Paraguay, Guyana y Guatemala, mostrando la pobreza relativa del cubano en la región (ver Cuadro 3). Cuba sólo tiene un mayor nivel de producto real per cápita que 5 países de la región: El Salvador, Bolivia, Honduras, Nicaragua y Haití. En los índices sociales Cuba ocupa la tercera posición en esperanza de vida al nacer, la sexta en tasa de alfabetización de adultos y la duodécima posición en tasa bruta de matriculación.

Otra forma de determinar la situación relativa de Cuba en términos internacionales, es estimar qué lugar ocuparía si se calificara su competitividad internacional de acuerdo con los indicadores del Foro Económico Mundial. El Foro utiliza 8 criterios para determinar la competitividad de un país: el grado de apertura económica, el papel del Estado en la economía, la eficiencia del sistema financiero como intermediario de recursos hacia el sector productivo, la calidad de la infraestructura económica (carreteras, ferrocarriles, puertos, telecomunicaciones, transporte aéreo), la aplicación de tecnologías modernas, la ges-

Cuadro 3. América Latina y el Caribe: Índices de Desarrollo Humano y sus Principales Componentes, 1997

Posición del País en el Índice de Desarrollo Humano y País	Esperanza de Vida al Nacer (años)	Tasa de Alfabetización de Adultos (%)	Tasa Bruta de Matriculación a/	PIB Real per cápita	Valor del Índice de Desarrollo Humano
29 Barbados	76.4	97.6	80	12,001	0.857
31 Bahamas	73.8	95.8	74	16,705	0.851
34 Chile	74.9	95.2	77	12,730	0.844
39 Argentina	72.9	96.5	79	10,300	0.827
40 Uruguay	73.9	97.5	77	9,200	0.826
45 Costa Rica	76.0	95.1	66	6,650	0.801
46 Trinidad y Tobago	73.8	97.8	66	6,840	0.797
48 Venezuela	72.4	92.0	67	8,860	0.792
49 Panamá	73.6	91.1	73	7,168	0.791
50 México	72.2	90.1	70	8,370	0.786
57 Colombia	70.4	90.9	71	6,810	0.768
58 Cuba	75.7	95.9	72	3,100	0.765
72 Ecuador	69.5	90.7	73	4,940	0.747
79 Brasil	66.8	84.0	80	6,480	0.739
80 Perú	68.3	88.7	78	4,680	0.739
82 Jamaica	74.8	85.5	63	3,440	0.734
83 Belice	74.7	75.0	72	4,300	0.732
84 Paraguay	69.6	92.4	64	3,980	0.730
88 República Dominicana	70.6	82.6	66	4,820	0.726
99 Guyana	64.4	98.1	64	3,210	0.701
107 El Salvador	69.1	77.0	64	2,880	0.674
112 Bolivia	61.4	83.6	70	2,880	0.652
114 Honduras	69.4	70.7	58	2,220	0.641
117 Guatemala	64.0	66.6	47	4,100	0.624
121 Nicaragua	67.9	63.4	63	1,997	0.616
152 Haití	53.7	45.8	24	1,270	0.430

Fuentes: PNUD, Informe sobre Desarrollo Humano (1990, p. 134-137).

a/ En primaria, secundaria y terciaria combinada.

ción a nivel de las empresas, la competitividad en el mercado de trabajo, y el marco legal e institucional para los negocios. Sin duda la clasificación de Cuba sería baja en las 8 categorías utilizadas, con una baja competitividad internacional resultante.

El modelo de desarrollo cubano no sólo ha conducido a una economía altamente distorsionada e ineficiente, sino que además ha fallado en lograr objetivos fundamentales en cuanto a mejoras sostenibles en el crecimiento del producto, una significativa reducción de la pobreza en términos de ingreso per cápita, y mantener la igualdad alcanzada en la distribución del ingreso en el período 1960-1989. Las fallas en estos frentes se han debido a la falta de políticas públicas orientadas a establecer incentivos positivos en el país para integrarse a una economía global muy dinámica, compleja, competitiva y exigente.

Luego del inmovilismo del período 1989-julio de 1993, el gobierno cubano comenzó un cauteloso y limitado proceso de reformas económicas a partir de agosto de 1993, orientado a superar los problemas anteriores a la crisis, pero agudizados por ésta, tales como el alto nivel de la deuda externa, y otros que resultaron de la falta de las políticas económicas de ajuste a principios de los años 1990, tales como el déficit fiscal y el excedente monetario. El gobierno adoptó medidas para atraer remesas del exterior, estimular la pequeña agricultura y el trabajo por cuenta propia en la artesanía y los servicios, y ampliar el ámbito de la inversión extranjera. Sin embargo, Cuba nunca se declaró una economía socialista de mercado, como lo hicieron China y Vietnam.

Cuba tiene un sistema económico (y político) muy concentrado y centralizado. Fidel Castro es el Presidente de la República, el Comandante en Jefe de las

Fuerzas Armadas, el Primer Secretario del Partido Comunista, el Presidente del Consejo de Estado y el Presidente del Consejo de Ministros. Personalmente Castro detuvo los experimentos liberalizadores previos al Tercer Congreso del Partido Comunista de 1986, las propuestas aperturistas presentadas al Cuarto Congreso de octubre de 1991, y la continuación de las reformas emprendidas en 1993-1994. La Asamblea del Poder Popular se reúne dos veces al año por tres días para discutir una amplia agenda de trabajo.

Las fuerzas del mercado sólo se utilizan en los sectores agrícola, artesanal, los servicios personales y en el enclave del turismo. La propiedad privada de los medios de producción está limitada a la agricultura, la artesanía y el trabajo por cuenta propia, actividades alentadas parcialmente en 1993 y 1994, pero muy reguladas, controladas y con elevados impuestos, los cuales fueron aumentados a niveles prácticamente confiscatorios a partir de mayo de 1996 y que son criticadas frecuentemente por las autoridades y la prensa oficial. Sólo existen pequeños propietarios individuales u organizados en cooperativas que ocupan el 14.9 por ciento de las tierras agrícolas (3.4 por ciento y 11.5 por ciento, respectivamente) y en el área de servicios y artesanías (trabajo por cuenta propia). En junio de 1996 se estimó que había 208,000 personas autorizadas como cuentapropistas en 160 ocupaciones, los balseros del interior de la isla como Jatar-Haussman los denomina apropiadamente, pero sólo había 130,000 en 1999 debido a las medidas señaladas (Maybarduk, 1999b, p. 3).

Las reformas económicas adoptadas a partir de 1993, a veces proveen incentivos perversos y tienen efectos empobrecedores por la forma parcial en que se han aplicado, especialmente la dolarización, la inversión privada extranjera y los bonos salariales. La descentralización de las empresas, especialmente las que efectúan comercio con el exterior, es una respuesta a los cambios ocurridos en éste, que antes se efectuaba principalmente con gobiernos de los antiguos países socialistas, pero ahora se realiza con empresas privadas.

El fundamentalismo, o la línea dura del socialismo económico, ha prevalecido sobre el pragmatismo y el

reformismo por 40 años. Hubo una amplia y detallada discusión en los años 1960 que concluyó con la “Gran Ofensiva Revolucionaria” que confiscó y estatizó las pequeñas y medianas empresas agrícolas, comerciales e industriales en 1968. Después, hubo un proceso de apertura y mayor racionalidad económica con el Sistema de Dirección y Planificación Económica en 1975-1985, que terminó abruptamente en 1986 con el “Proceso de Rectificación de Errores y Tendencias Negativas” que eliminó los mercados libres campesinos, los mercados artesanales, el mercado de viviendas, los bonos y otros incentivos materiales a los trabajadores, y el cálculo económico a nivel de las empresas. Todas esas medidas fueron restablecidas en 1993-1994, pero tienen menor amplitud y profundidad que antes de 1986 y están prácticamente paralizadas o han tenido reversiones desde 1996.

El Proceso de Rectificación se realizó cuando todos los otros países socialistas (tanto en Europa como en Asia, excepto Corea del Norte) estaban en algún proceso de apertura y reforma económica. También rebatió que las reformas económicas son irreversibles en Cuba. La dirigencia cubana basó la Rectificación en la “corrupción prevaleciente” en la sociedad, pero realmente se debió al enriquecimiento de individuos y funcionarios en un sistema que tiene dos o más precios diferentes para un mismo bien, uno en el mercado oficial y otro en el mercado libre o en el negro (“clandestino”), lo que incentiva conductas rentistas (arbitrajes, corrupción y privilegios), especialmente para los que tienen posiciones de autoridad.

La dirigencia política insiste en una visión de la realidad en la cual los problemas principales del país tienen origen externo: la caída del bloque socialista, la desaparición de la Unión Soviética, el injusto orden internacional, y el recrudescimiento del embargo norteamericano, primero por la Ley Torricelli y después por la Ley Helms-Burton. Reiteradamente ha ignorado, por un lado, que la globalización es un fenómeno determinado en gran parte por los avances en las comunicaciones, el transporte y la información tecnológica y, por otra parte, por la fragilidad y vulnerabilidad del sistema económico desarrollado y tiene una visión apocalíptica del inminente desplome del sistema económico internacional por una crisis profunda

y “terminal” del capitalismo en la cual hasta Bill Gates será un “homeless”: “Y un día Bill Gates va a ser más pobre que uno de los que mueren bajo los puentes de Nueva York” (*El Mercurio*, Julio 4, 1999, pp. D12-13.).

LA “ALTERNATIVA” CUBANA: LOS ESTUDIOS DE LA CEPAL Y DE JATAR-HAUSMANN

Jatar-Hausmann (1999a, 1999b) hace un fuerte caso por la reconciliación nacional y presenta un conjunto de consideraciones económicas que ameritan reflexión. Por ejemplo, señala que debe hacerse el ajuste fiscal antes de liberalizar la tasa de cambio y que lo importante es privatizar bien dentro de cierto ordenamiento mínimo.

CEPAL (1998) presenta el estudio más amplio y completo estadísticamente sobre la economía cubana desde 1989, muestra la precaria y decadente situación económica de Cuba, destaca algunos de los serios problemas existentes, en especial los deficientes índices macroeconómicos (bajos niveles e índices de inversión, ahorro nacional y exportaciones, y elevados niveles e índices de deuda externa y liquidez monetaria), así como de empobrecimiento en forma de remuneraciones reales, nivel de empleo y su calidad, y de deterioro de los servicios sociales y de la seguridad social (ver Cuadro 2). Destaca la ausencia de programas integrados para superar dicha situación y hace dramáticas advertencias a las autoridades cubanas, las cuales desafortunadamente el gobierno cubano está ignorando: “el proceso de reformas no podría detenerse sin consecuencias al parecer graves” (CEPAL, 1998, p. 20); “reprimir...la segunda economía ... podría provocar el surgimiento de estallidos sociales, expresados en mercados negros y corrupción generalizada” (CEPAL, 1998, p. 20); y “si han de perfeccionarse los esfuerzos comprometidos hasta ahora tendría que consolidarse y completarse gradual pero sistemáticamente el proceso de reformas” (CEPAL, 1999, p. 7).

Los estudios de CEPAL y Jatar-Hausmann, sin embargo, hacen comparaciones internacionales inapropiadas; tienen importantes sesgos y errores en cuanto a las causas, condicionantes y diagnósticos de los problemas existentes; tienen algunas inconsistencias de análisis; y presentan omisiones cruciales. Por lo tanto, no es de extrañar que hagan apreciaciones y recomendaciones erróneas sobre algunos problemas fundamentales de la economía y sus perspectivas futuras que implican mantener el socialismo real y apoyan la posición contraria a cambios sistémicos por el gobierno. Asimismo, CEPAL y Jatar-Hausmann mantienen una visión apologética de las deficientes reformas recientes, especialmente CEPAL (1998) en los capítulos 1 y 2 sobre temas generales, que está en contraposición con lo que sostiene posteriormente en mayor detalle en los capítulos 3 y 4 sobre temas sectoriales específicos y en el informe de 1999.

CEPAL y Jatar-Hausmann aceptan sin mayores salvedades las estadísticas de un país socialista, excepto que CEPAL comenta que “adolecen de imprecisiones” (CEPAL, 1998, p. 8), cuando se ha comprobado que las mismas han resultado poco confiables. Hoy está establecido que la Unión Soviética y los países socialistas europeos sobreestimaron muchos datos por razones de prestigio y relaciones públicas (Easterley y Fischer, 1994). Cuba no debe ser una excepción, especialmente cuando publica escasas series estadísticas, no tiene cifras confiables de inflación⁴ y provee series engañosas sobre variables importantes como la inversión extranjera. También las series históricas sobre el producto han sido puestas en duda por investigadores especializados (Mesa-Lago y Pérez-López, 1985).

Jatar-Hausmann (1999a) compara el desempeño económico de Cuba con el de Rusia en los años 1990, sostiene que el primero ha sido superior y que Rusia (y tal vez otros antiguos países socialistas europeos) deberían seguir el “ejemplo” cubano, al menos, en cuanto a que el Estado es mejor que la mafia, cómo mantener ocupados a los militares y cómo

4. Segdn CEPAL (1998) el deflactor implícito del PIB muestra cifras negativas para 1991, año en que la tasa de cambio de mercado negro pasó de CU\$7 a CU\$20.

atraer la inversión extranjera. Realmente, el desempeño de Cuba se debe comparar con los países en transición que han realizado las reformas bien y no con aquellos que han realizado las reformas mal o deficientemente. Si Cuba no efectúa reformas políticas, la comparación económica relevante es con China y Vietnam; si Cuba efectúa reformas políticas, con Eslovenia y Polonia. Si bien CEPAL hace una comparación entre las reformas de Polonia y Cuba, se limita a señalar que las primeras se basaron en una abundante ayuda externa y en una creciente desigualdad del ingreso que Cuba no tiene o que no está dispuesta a tolerar, respectivamente (CEPAL, 1998, p. 23-25). El Cuadro 1 muestra los índices del PIB de Cuba y Polonia en 1989-1998, los cuales son claramente favorables a Polonia. Polonia tenía un índice del PIB superior en 1998 al de 1989 y experimentó una tasa anual de crecimiento real del PIB en 1993-1998 superior a la Cuba.

El Cuadro 1 presenta la recesión y crecimiento de economías en transición—Cuba, los antiguos países socialistas de Europa y de la Unión Soviética—en 1989-1998. En 1998, Cuba tenía un índice del PIB con base 1989=100 inferior a los de 11 países (Polonia, Eslovenia, Eslovaquia, la República Checa, Hungría, Uzbekistán, Albania, Estonia, Croacia, Belarus y Rumania). En cambio el índice del PIB de Cuba era superior a los de otros 14 países. Además, de los 11 países que tenían un mayor índice del PIB que Cuba, 7 habían experimentado una mayor tasa de recuperación anual que la de Cuba en 1993-1998, que alcanzó 3.0 por ciento.

CEPAL (1998) tiene consideraciones económicas que más que heterodoxas son erróneas. Entre estas se destacan cuatro:

1. CEPAL señala que la profundidad de la crisis fuerza segmentaciones (financieras, cambiarias, laborales, etc.) en la economía (CEPAL, 1998, p. 14). La causalidad es en la dirección contraria. Son las segmentaciones decididas o impuestas por los erróneos diseños y gestiones de políticas públicas, las que crean y agudizan la crisis sistémica y generalizada, que impiden superarla al crear distorsiones y efectos negativos en toda la economía. Ello es reconocido por la CEPAL en su informe de 1999 al comentar la política monetaria, “lo que ha conducido a la segmentación de los mercados y a la distorsión de los precios relativos” (CEPAL, 1999, p. 6). “La dualidad monetaria y del sistema de precios... hoy día complica el funcionamiento del sistema económico, ya que crean distorsiones en términos de incentivos y equidad” (CEPAL, 1999, p. 8).
2. CEPAL indica que las políticas cambiarias empleadas de marcada dualidad e ingeniería de controles y asignaciones de divisas son “políticas modernizadoras adaptativas” (CEPAL, 1998, p. 14). Jatar-Haussman (1999a, p. 92) también apoya no efectuar el ajuste cambiario citando la experiencia rusa. Es lo contrario, son las políticas aplicadas las que han agudizado los problemas preexistentes a la crisis en vez de superarlos, al desalentar la producción de los bienes transables en el contexto de una severa escasez de divisas y un entorno internacional de creciente competencia, complejidad y exigencia. Para retomar el crecimiento, el tipo de cambio real tiene que depreciarse para reorientar y destinar más producción hacia el sector de bienes transables, ajuste que debe contribuir a solucionar el problema de desempleo abierto y encubierto.
3. CEPAL (1998) y Jatar-Haussman presentan diagnósticos sobre las causas y condicionantes de los problemas con énfasis desproporcionado en el origen externo de los mismos (el embargo económico norteamericano), pero ignoran que los problemas se generaron internamente por el diseño y gestión de malas políticas e instituciones, que se han arrastrado por años y que en su conjunto han creado nefastos efectos acumulativos. Específicamente, CEPAL y Jatar-Haussman desconocen que la severidad con que la crisis ha afectado a Cuba, en forma de costos adicionales, ha dependido en gran medida del incompetente y postergado ajuste de las autoridades (demora e insuficiente intensidad de las medidas tomadas), así como la reversión parcial de las reformas adoptadas en 1993 y 1994, incluso sobre la inversión extranjera directa.

4. El análisis de CEPAL (1998) sobre los efectos distributivos del ajuste es incorrecto, tanto estática como dinámicamente, ya que ignora que los resultados del mismo se han concentrado y se están consolidando en sectores reducidos de la población y que no existen tendencias para mejorar la igualdad de oportunidades y las opciones de largo plazo. Las políticas aplicadas han creado grandes diferencias a través de las segmentadas remuneraciones que se traducen en marcadas desigualdades de ingreso: “Más de un millón de trabajadores reciben estímulos pecuniarios, conforme a distintos regímenes” (CEPAL, 1998, p. 19). No se analiza la exclusión social que se deriva de estas políticas, ni si las oportunidades y opciones para los ciudadanos están mejorando o empeorando a través del tiempo, ni si todo ello es contradictorio con el sostenimiento de un alto ritmo de crecimiento que permita mejorar las remuneraciones de todos los trabajadores y resolver los problemas urgentes de pobreza. El informe de la CEPAL de 1999 señala que “se requieren incrementos graduales de salarios que privilegien a los actuales sectores perdedores que han experimentado una brusca disminución de sus ingresos reales” (CEPAL, 1999, p. 8).

Las citadas consideraciones y análisis de la CEPAL y Jatar-Haussman son parte esencial de los problemas, atacan los efectos, pero no sus verdaderas causas y condicionantes. Están más dirigidas a complacer a las autoridades nacionales que a mostrar sus costos para la economía, así como sus amplias y profundas ineficiencias y deficiencias.

CEPAL y Jatar-Haussman tienen omisiones cruciales en lo referente a los derechos humanos básicos, las libertades económicas fundamentales, la sana gobernabilidad, la transparencia de la gestión y políticas públicas, la falta de incentivos privados y sociales positivos, y los conflictos de intereses privados y sociales que afectan muy negativamente la calidad de vida del cubano. El gobierno de Cuba es uno de los pocos países a nivel mundial que aún no ha firmado ni ratificado los Pactos Internacionales de Derechos Civiles y Políticos (1966) ni de Derechos Económicos, Sociales y Culturales (1966), los cuales reciben

tanta atención en los estudios sobre el Desarrollo Humano del Programa para el Desarrollo de las Naciones Unidas (PNUD, 1999, p. 224). También CEPAL y Jatar-Haussman omiten el trascendental tema ambiental y la creciente emigración, que se ha visto acentuada en el verano de 1999.

CEPAL (1998) tiene inconsistencias internas y evidentes contradicciones sobre la situación existente y los resultados recientes sobre estabilización económica y los logros sociales. CEPAL destaca varias veces que Cuba ha logrado estabilizar su economía, pero no indica que el excedente monetario le impide hacer algunos ajustes en la economía: “El principal reto consiste en conseguir una reducción sustancial de las brechas externa y fiscal, así como de los déficits reprimidos (racionamiento de productos y exceso de liquidez monetaria)” (CEPAL, 1999, p. 8). Asimismo, CEPAL indica que Cuba brinda servicios sociales por arriba de los que disfrutaban economías de similar y aún mayor nivel de ingreso, pero no señala que estos niveles son insostenibles.

CEPAL presenta abundantes inconsistencias respecto a cómo resolver los problemas existentes. Por ejemplo, sostiene “limitar los procesos de liberalización de la 'segunda economía' por sus efectos segmentadores en la sociedad o en la dispersión del poder político” (CEPAL, 1998, p. 22), “No se dispone en Cuba de muchos márgenes de maniobra, ni se pueden tomar riesgos mayores” (CEPAL, 1998, p. 23), pero “lo anterior no niega la necesidad de cancelar de manera progresiva distorsiones económicas flagrantes” (CEPAL, 1998, p. 25), “legalizar y liberalizar la formación de pequeñas empresas familiares” (CEPAL, 1998, p. 381) y “Alentar ese clima libertario de reconstrucción de valores sería tarea insoslayable del gobierno” (CEPAL, 1998, p. 382). A su vez, Jatar-Haussman (1999b) señala que las empresas estatales han pasado de tener de tener presupuestos blandos a ser centros de ganancias; sin embargo, ignora que las empresas estatales azucareras tienen pérdidas, pues sus costos de producción son mayores que sus ingresos. Un problema que Cuba enfrenta, contrario a China, es que las empresas estatales o mixtas no compiten con otras empresas privadas; por lo tanto, no

hay un entorno de presiones e incentivos adecuados para una mayor productividad y eficiencia.

Las prescripciones de CEPAL (1998) son incompletas, inadecuadas e inconsistentes porque mientras señala que hay que realizar cambios fundamentales sólo apoya cambios parciales e insuficientes. El énfasis, al igual que el de Jatar-Haussman, es en mantener el sistema socialista y la distribución del ingreso en vez de superar la crisis económica fundamental y sistémica. Tampoco CEPAL y Jatar-Haussman hacen el caso por la necesidad de una estrategia económica y social que simultáneamente aborde y asegure un crecimiento estable de la economía, con creación de empleo de calidad, mejoras en la productividad y los salarios reales, políticas públicas que permitan una mejor calidad de vida en sentido pleno, así como oportunidades y opciones a toda la población. Desde 1992, la CEPAL ha venido planteando la necesidad de un enfoque integrado que privilegie las políticas conducentes al crecimiento con equidad social (CEPAL, 1992).⁵

Maurizio Giuliano (1998) ilustra el daño que los estudios de la CEPAL y Jatar-Haussman están causando al debilitar la posición de los economistas cubanos independientes y los intelectuales de los centros dependientes y asesores del partido comunista, por ejemplo el CEA, quienes han planteado la imperiosa necesidad de adoptar cambios significativos de políticas y reformas institucionales para la gobernabilidad, aún dentro del socialismo, y superar los importantes problemas existentes. De hecho, algunos economistas del propio CEA propusieron una alternativa concreta a las políticas económicas y reformas institucionales oficiales (Carranza, Gutiérrez y Monreal, 1997), lo cual incomodó notablemente al gobierno, que no tolera sugerencias alternativas a los cánones oficiales ni siquiera a los intelectuales del partido comunista, según consta en las actas de las reuniones efectuadas en el CEA incluídas en el libro de Giuliano. Así, el gobierno desató una severa represión contra estos economistas en 1997, simultáneamente a los preparativos de la visita del Papa Juan Pablo II a Cuba. Dicha

represión incluyó, entre otras medidas, una solicitud formal de autocritica, una fuerte amonestación para que no continuaran analizando la economía cubana, y su traslado a otros centros de trabajo, el que continúa hasta el presente.

CEPAL y Jatar-Haussman contribuyen al ambiente enrarecido de Cuba al respaldar el discurso socialista y redistribuidor, que lleva a la vacilación y la inacción con lo cual queda muy poco por corregir. Resulta grave abandonar el desarrollo y la modernización como objetivos nacionales que deben ser abordados para superar la pobreza generalizada en esta generación y en el actual entorno internacional. CEPAL y Jatar-Haussman debieron apoyar nuevos avances liberalizadores y de correcciones positivas, como lo hicieron en su oportunidad el Informe Solchaga y la propuesta de los economistas del CEA. Especialmente cuando respaldan viejas políticas que han fracasado no sólo en Cuba sino en el mundo entero como indicó Carlos Manuel de Céspedes.

El problema no es de mantener la distribución del ingreso lograda ni mucho menos el socialismo real, mundialmente fracasado, sino de alcanzar un desarrollo sustentable y equitativo viable que elimine la pobreza generalizada en un entorno internacional de creciente y exigente competencia. Cuba no ha alcanzado una meta sino por el contrario tiene que comenzar vigorosa y decididamente un proceso de modernización, reinserción internacional y transformación institucional para no quedarse marginada del dinámico ritmo de progreso internacional.

LA EXPERIENCIA DE LOS ANTIGUOS PAÍSES SOCIALISTAS Y LAS EXPLICACIONES CONVENCIONALES SOBRE LA MISMA

“Han pasado diez años desde la caída del Muro de Berlín y Europa del Este sigue sin levantar cabeza. Aunque la mayoría de los países que formaron parte de la órbita soviética ha logrado avanzar hacia la democracia reformando con éxito sus instituciones políticas, en el plano económico las cosas han demostrado ser mucho más complejas. ... Según las últimas esti-

5. Así, CEPAL (1992) apoyó un nuevo modelo de desarrollo para América Latina, basado en la restauración y mantenimiento de los equilibrios macroeconómicos, incrementando la orientación hacia el exterior, ampliando el rol de las fuerzas del mercado, y apoyando programas sociales orientados hacia los grupos más pobres de la población.

maciones del Banco Europeo de Reconstrucción y Desarrollo (BERD) el Producto Interior Bruto (PIB) de países como Estonia, Macedonia o Bulgaria se ha contraído alrededor del 40 por ciento desde 1989 y sólo dos de los veinticinco países en transición han recuperado el PIB que tenían antes de la apertura de sus economías a Occidente”.

—“Futuro en Problemas,” *El Mercurio*, Santiago, Chile, 10 de julio de 1999, p. D5.

Evaluar los efectos de las reformas macroeconómicas realizadas no es una tarea fácil ya que se necesita tener un modelo aceptable y controlar factores exógenos que también afectan los resultados, pero que no están relacionados con las reformas. Un procedimiento simple de evaluación, pero de valor limitado, es examinar los resultados antes, durante y después de introducir las reformas. Según la explicación convencional, el pasar del socialismo a una economía de mercado genera inicialmente e inevitablemente una reducción en la producción y una aceleración del proceso inflacionario.

Fischer, Sahay y Vegh (1998) en un artículo sobre la transición a una economía de mercado de los países de Europa del Este y de la antigua Unión Soviética, llegan a las siguientes conclusiones: (1) la caída inicial de la producción, aunque está sobreestimada, fue sustancial, un promedio acumulado del 41 por ciento; (2) la tasa de inflación, asociada a la liberalización de precios y a la devaluación, fue muy elevada; (3) una vez concluido el proceso de estabilización, después del cual la tasa de inflación disminuye, el crecimiento posterior comienza a los dos años; (4) la tasa de crecimiento posterior depende de lo extenso de las reformas estructurales en tres áreas (la liberalización de precios y el grado de competencia, el nivel de comercio y el régimen de cambio externos, y la reforma bancaria), así como de las políticas macroeconómicas (el régimen del tipo de cambio y la política fiscal); (5) los países que estabilizaron primero a través de tasas de cambio fijas, lo que provee una fuerte ancla, y de déficits fiscales bajos, lograron crecer antes y realizar reformas de mercado mayores, lo cual, a su vez, ha influido en tasas de crecimiento mayores; (6) los gastos en educación primaria y secundaria son muy importantes para reentrenar a la población en las instituciones de mercado, crear destrezas empresariales, y

favorecer la innovación y la adaptación tecnológica; (7) los países que no han avanzado suficientemente en el proceso de privatización y los sistemas bancarios, presentan problemas mayores; y (8) a los países de Europa del Este y de la antigua Unión Soviética les tomará un promedio de 35 años alcanzar los niveles de ingreso por habitante actuales de los países de la OECD. Es curioso destacar que el ensayo pone énfasis en la calidad de la inversión, pero no en la calidad de las reformas de mercado, cuando hoy día hay una creciente literatura sobre este tópico, especialmente en lo referente a las reformas del sector financiero y sobre la privatización (Stiglitz, 1998).

Stanislaw Gomulka (1999) establece lo inevitable de la “recesión transformacional,” utilizando la terminología de Kornai o la destrucción creativa a la Schumpeter en la transición del socialismo a una economía de mercado. Esta se caracteriza por recesión con inflación, el crecimiento de los servicios y la reducción de la manufactura, y fuertes caídas en la inversión. Gomulka explica la recesión transformacional por: (1) los cambios relativos en los precios asociados a la liberalización de precios y del comercio exterior que son necesarios para eliminar las escaseces y la sustitución forzosa de bienes, así como para restablecer la competencia, pero que se deben realizar enfrentando severas rigideces microeconómicas; (2) la eliminación de la excesiva demanda agregada mediante políticas fiscales y monetarias restrictivas; (3) el colapso de los mercados cautivos del CMEA; y (4) el colapso de la industria de armamentos. Gomulka destaca que el crecimiento subsiguiente ha estado asociado a la calidad de la privatización y el crecimiento del “nuevo” sector privado y que es necesario estimular el ahorro privado.

Peter Boone y Jakob Horder (1999) sostienen que el proceso inflacionario que se desató en Europa del Este y los países de la antigua Unión Soviética, se debió principalmente al desplome del orden económico, político e institucional en esos países. Según ellos, el proceso inflacionario comenzó antes de la liberalización de precios debido a la pérdida de confianza en la moneda, aún cuando había políticas monetarias restrictivas, y no estuvo mayormente influenciado por el excedente monetario. Después el proceso infla-

cionario continuó determinado por grupos de presión que solicitaron créditos para mantener empresas no viables y no para reducir los costos sociales de la transición. El proceso inflacionario se detuvo en la medida que hubo desarrollos institucionales para reducir el déficit fiscal y detener la inflación.

El análisis de Boone y Horder presenta debilidades y contradicciones. Las principales son: ignorar la importancia del excedente monetario y la inercia inflacionaria, que no se mencionan ni una sola vez; subestimar el dañino efecto de la inflación sobre la tasa de crecimiento, que si bien se menciona ocasionalmente, se le resta importancia en varias ocasiones. En general el estudio no le da mayor importancia a la diferencia de políticas apropiadas para reducir la inflación, pero termina con varias recomendaciones de políticas, entre ellas: las llamadas píldoras de envenenamiento (como las cajas de convertibilidad o “currency boards”), los préstamos externos del FMI con condicionalidades, y los acuerdos políticos e institucionales sobre el proceso presupuestario.

Hernández-Catá (1997) considera que la experiencia de los países en transición, una vez se controla por diferencias regionales, conflictos bélicos, etc, depende fundamentalmente de la intensidad y persistencia de la liberalización y desregulación en varios mercados claves. Así, concluye que los países que lograron mayor intensidad y persistencia de liberalización y desregulación de los mercados han experimentado una mayor caída inicial del PIB y una mayor y más vigorosa recuperación posterior, que aquellos países que han tenido una menor intensidad de liberalización y desregulación de mercados (Hernández-Catá, 1997, gráfica 3, p. 422).

LA NECESIDAD DE LAS REFORMAS INSTITUCIONALES O DE REFORMAS DE SEGUNDA GENERACIÓN: ERRORES COMETIDOS EN EUROPA Y LA ANTIGUA UNIÓN SOVIÉTICA

Grzegorz W. Kolodko (1999a, 1999b), Profesor de la Universidad de Varsovia y Primer Vice Premier y Ministro de Finanzas de Polonia en 1994-1997 cuestiona la validez y eficacia de la posición convencional y reduccionista expuesta anteriormente, ya que ignora aspectos institucionales, de economía política y de

calidad de la liberalización y desregulación de los mercados que dependen de la existencia de instituciones y de aspectos de secuencia. Aún Hernández-Catá (1997) reconoce que países que han utilizado tasas de cambio fijas han logrado estabilizar antes y, por ello, comenzar la recuperación del crecimiento antes.

Kolodko sostiene que las políticas aplicadas en los países de Europa central y la antigua Unión Soviética y apoyadas por las instituciones financieras internacionales y la Tesorería de los Estados Unidos en esos países, fueron diseñadas para el contexto de América Latina después de la crisis de la deuda, en el cual ya existían instituciones de mercado. Actualmente, la primera generación de reformas, o el llamado Consenso de Washington, está siendo ampliada y profundizada para incluir también otro grupo de reformas mayormente institucionales (la llamada segunda generación de reformas), así como para incluir aspectos de economía política y aspectos relativos a la calidad en la aplicación de dichas reformas (Stiglitz, 1998 y Burki y Perry, 1998).

Según Kolodko las políticas aplicadas tuvieron mucho de “choque” y poco de terapia, lo que fue muy destructivo del sector estatal superando la expansión lograda por el sector privado. En el mejor de los casos, estas políticas han demostrado ser condiciones necesarias pero insuficientes para realizar una transición exitosa. Por ello, han fracasado en esos países, donde hubo una fuerte depresión económica con más destrucción que construcción, aún mayor a la Gran Depresión de los años 1930. Así el nivel de ingreso en esos países en 1998, con excepción de Polonia y Eslovenia, era inferior al de 1989 (ver Cuadro 1). Las políticas públicas utilizadas dieron énfasis a la apertura al exterior, la liberalización de los mercados, la privatización de actividades económicas y el mantenimiento de disciplina financiera. Ahora están en proceso de reconsideración para incluir los componentes institucionales que fueron casi excluidos de la primera generación de reformas del Consenso de Washington. Aún en los países latinoamericanos actualmente se considera necesario otra generación de reformas para integrar mejor estas economías a los procesos de globalización y democratización y obte-

ner mayor provecho de las reformas realizadas. O sea, se requieren políticas públicas adicionales que conduzcan a un crecimiento sostenido mayor en el difícil y competitivo entorno internacional de finales del siglo XX.

Específicamente, Kolodko sostiene que: (i) los arreglos institucionales, entre ellos crear un marco que favorezca la competencia, son el factor más importante para el progreso hacia el crecimiento sostenido; (ii) el desarrollo de nuevas instituciones y la modificación de conductas sociales, por su naturaleza, son procesos graduales y no se pueden crear mediante choques (“shocks”); (iii) la liberalización de mercados sin un orden mínimo, que es necesario establecer y desarrollar, puede conducir al predominio del crimen organizado y de la corrupción generalizada del tipo existente en los países de la antigua Unión Soviética; (iv) el tamaño del gobierno es menos importante que la calidad de sus políticas y la manera en que se efectúan los cambios en el tamaño del mismo; (v) los gastos del gobierno deben ser redirigidos a la formación de capital humano y a la expansión de la deficiente infraestructura económica; (vi) el sistema judicial se deberá transformar para servir las necesidades de una economía de mercado, especialmente para que exista confianza en la propiedad privada, el cumplimiento de los contratos y se restaure un clima de legalidad; (vii) los gobiernos regionales y municipales y las instituciones no gubernamentales se deberán fortalecer para descentralizar y desregular adecuadamente; (viii) es de buena economía política mantener ciertas políticas de equidad, particularmente en un contexto crecientemente democrático y de contracción, al menos temporal, de la economía para evitar el entorpecimiento del crecimiento futuro, ya que es muy difícil apoyar cambios cuando *la mayoría se empobrece y unos pocos se hacen muy ricos*; (ix) no deben confundirse los objetivos económicos (un mejor nivel de vida y el crecimiento sostenido) con los medios o instrumentos (por ejemplo, las privatizaciones o las liberaliza-

ciones) ni olvidar incluir el componente de los cambios estructurales de largo plazo en las políticas de transición; y (x) la liberalización prematura de los mercados de capitales a los movimientos de capital de corto plazo puede causar una serie de efectos negativos.⁶

En artículos de tenor semejante, Dani Rodrik (1999) y Lance Taylor (1999) recuerdan al antropólogo Karl Polanyi, autor de la Gran Transformación, quien señaló que el capitalismo, tanto nacional como internacional, sólo puede lograr efectos estabilizadores, reguladores y legitimadores con el apoyo de instituciones sociales y políticas apropiadas. Igualmente, Luttwack (1999) considera que el capitalismo moderno funciona adecuadamente en los Estados Unidos porque dispone de instituciones en términos de valores sociales y sistema de justicia, que le permiten operar con cohesión social.

LA SEGUNDA GENERACIÓN DE REFORMAS

La crisis de la deuda de principios de los años 1980 estableció el escenario propicio para la introducción de reformas económicas amplias en América Latina que terminaron por cambiar drásticamente el modelo de desarrollo tradicional de la región basado en la sustitución de importaciones y la intervención estatal, que la mayoría de los países siguieron después de la Segunda Guerra Mundial. A medida que la crisis de la deuda se extendió, uno por uno los países de la región encontraron severamente restringido su acceso a los mercados financieros internacionales; en estas circunstancias, el ajuste fue inevitable. Típicamente, el país que sufría una crisis externa tenía también grandes e insostenibles déficits fiscales y, en muchos casos, experimentaba una alta inflación. De esta forma, los problemas macroeconómicos se encontraban en la base de la crisis y, por lo tanto, los programas de ajuste tuvieron un papel preponderante.

Las reformas impulsadas incluyeron drásticas reducciones de los déficits del sector público, la promoción

6. La importancia de este tema, como otros muchos sobre orden y secuencia, ya había sido destacada por McKinnon (1991), pero no recibió suficiente atención. La rápida reversión y volatilidad de los flujos de capitales de corto plazo ha llevado a otros prominentes economistas a cuestionar los beneficios netos de la apertura de la cuenta de capitales de corto plazo (Bhagwati, 1998a, 1998b; Krugman, 1998, 1999; Stiglitz, 1998).

de la competencia a través de la apertura y orientación de la economía hacia el exterior, la privatización y desregulación de los servicios públicos, una radical redefinición del rol del Estado en la economía, y la eliminación de las excesivas restricciones contra la inversión directa extranjera.

Las reformas realizadas eran necesarias para promover un crecimiento a tasas mayores y sostenibles, mejorar la eficiencia en la asignación de recursos y promover un entorno favorable a la acumulación de capital físico y humano. Sin embargo, la respuesta de la oferta a este tipo de reformas requiere tiempo, porque las nuevas políticas para ser efectivas tienen que lograr credibilidad, la cual sólo se obtiene a través de la consistencia general y de la persistencia de éstas en el tiempo. También la respuesta de la oferta requiere de un incremento de la tasa de inversión y del desarrollo de nuevas empresas y nuevos productos para los mercados externos. Ambos tipos de reacciones toman tiempo en concretarse una vez que el nuevo marco de políticas se hace creíble. Adicionalmente, la respuesta de la oferta se ve limitada por la calidad del capital humano existente y por el sistema jurídico-institucional.

Los resultados y avances logrados mediante la aplicación de esta primera generación de reformas—la estabilidad macroeconómica, una mayor integración a la economía mundial y estructuras de mercados más competitivas—han sido importantes, pero también se han encontrado problemas en el funcionamiento de los sistemas financieros, la liberalización de los mercados laborales, y la puesta en práctica de una legislación que promueva la eficiencia y la competencia en empresas de servicios públicos. Por ello, se necesita aprender acerca de la forma de diseñar un paquete de reformas más general que maximice las sinergías entre ellas.

Hay algunas guías a considerar para maximizar los beneficios netos de las reformas. Así, el beneficio neto final de una reforma comercial se ve severamente reducido en ausencia de la estabilidad macroeconómica, si el mercado del trabajo está altamente regulado y si la infraestructura de transporte es deficiente. En tal caso, para mejorar la respuesta a las reformas, se debe trabajar en varios frentes simultáneamente. Aziz y

Wescott (1997) presentan evidencia empírica que apoya esta idea. Además, desde el punto de vista de la economía política de las reformas, es indispensable no sólo estudiar los mecanismos más eficientes para reducir la oposición a las reformas, sino que se debe fomentar la movilización de los grupos que se benefician de ellas. Dado que las reformas pueden ser un “juego de suma positiva,” algunos de los beneficios deben ser invertidos en brindar información general sobre beneficios netos de las reformas y en compensar a los perdedores para reducir la oposición resultante de las pérdidas de corto plazo de grupos de la población perjudicada para que el proceso no se convierta en uno de suma cero o negativa.

Algunos estudios han concluido que con las reformas de primera generación, la tasa de crecimiento del producto potencial tiene un máximo por debajo del que se requiere para lograr avances importantes en la reducción de la pobreza y de esta forma lograr un apoyo más generalizado a éstas. Así, Lora y Barrera (1997) concluyen que con las reformas de la primera generación, la tasa de crecimiento del producto puede alcanzar un máximo de sólo un 3.8 por ciento al año, tasa baja para reducir los problemas de pobreza. Adicionalmente, el World Bank (1997) encontró que, controlando por factores económicos y de políticas económicas asociados con diferencias en el crecimiento de largo plazo, la tasa de crecimiento del PIB en América Latina es 1.5 por ciento menor que la tasa de crecimiento de los países más avanzados. El estudio argumenta que debilidades de políticas (calidad de las mismas) e institucionales son los factores principales que determinan esta diferencia en las tasas de crecimiento.

Burki y Edwards (1996), Burki y Perry (1998), y Stiglitz (1998) sostienen que es necesaria una segunda generación de reformas para elevar el crecimiento del producto, incrementar las oportunidades de los grupos más pobres de la población para avanzar en la sociedad, mejorar la equidad, y reducir la vulnerabilidad externa de la economía, y, de ese modo, asegurar la sustentabilidad del esfuerzo general de las reformas. Por ello, no es sorprendente que los gobiernos se están preocupando de la remoción de los obstáculos que reducen el retorno de las reformas de la primera

generación. En forma paralela, con la creciente democratización y participación ciudadana han surgido presiones para mejorar la cobertura y calidad de la educación y la salud a los que las personas más pobres tienen acceso para mejorar el acervo y calidad de su capital humano y potenciar su desarrollo y realización.

Las llamadas reformas de segunda generación incluyen: la modernización del sector público, la descentralización administrativa para tener más flexibilidad en responder a las cambiantes realidades y las nuevas oportunidades, la reforma judicial, las reformas de regulación y supervisión de servicios financieros y de empresas de servicios públicos, y las reformas educacionales y al sector salud. Estas reformas tienen como objetivo principal mejorar la provisión y distribución de los servicios sociales para aumentar y mejorar la calidad de la inversión en capital humano, los servicios judiciales, y mejorar la competencia en la generación y provisión de los servicios financieros y servicios públicos. El problema con la segunda generación de reformas es que no existe el acervo de conocimientos en cuanto a su diseño, intensidad y secuencia, como el que existe con respecto a las reformas de la primera generación. Aún queda mucho por aprender en estas áreas debido a problemas de principal y agente, información asimétrica, selección adversa, riesgo moral, externalidades y características de bienes públicos de algunos servicios.

En el sector público, los esfuerzos se han puesto en modernizar y mejorar la eficiencia de la administración pública, clarificar y simplificar los procedimientos, descentralizar la administración y la prestación de los servicios, y lograr una activa y directa participación de los usuarios en su diseño, control y ejecución. Los progresos incluyen la introducción y aplicación de criterios de oportunidad, desempeño y resultados en los programas gubernamentales, así como una mejor organización y definición de las responsabilidades y tareas dentro del sector público. También, la segunda generación de reformas enfatiza un rol activo del gobierno en la regulación y supervisión financiera y en la puesta en práctica de un marco regulador que promueva la competencia y la eficiencia de la prestación de los servicios públicos (electricidad,

telecomunicaciones, transporte, agua y saneamiento) y la construcción y operación de infraestructura.

La importancia de tener un sistema financiero sano y fuerte es fundamental, dado que las crisis financieras son por lo general muy costosas y crean grandes dificultades e histéresis macroeconómicas, como lo han mostrado las experiencias recientes de varios países de la región (Colombia, Ecuador, México y Venezuela) y de varios antiguos países socialistas de Europa (Albania, Letonia y la República Checa). Las dificultades han surgido como resultado de una debilidad en la regulación y supervisión de las instituciones financieras, lo que ha significado que las mismas tomen riesgos sin que éstos sean manejados adecuadamente (problema del riesgo moral). Este ha sido el caso, particularmente, de los riesgos cambiarios y de las diferencias en cuanto a madurez de activos y pasivos. Por otro lado, el manejo de las instituciones financieras requiere de conocimientos y experiencias específicas al sector. Además, la regulación y supervisión financiera es difícil, puesto que una institución con problemas de insuficiente capitalización puede funcionar sin mayores problemas aparentes durante un tiempo. Por ello, antes de liberalizar, se hace necesario tener una adecuada capacidad reguladora y supervisora instalada asignada a superintendencias financieras u otras organizaciones similares.

En ocasiones los gobiernos, por razones de finanzas públicas y para maximizar el valor de venta de las empresas estatales mediante la captación de rentas monopólicas, han privatizado servicios públicos sin establecer previamente el marco legal para promover la competencia y la supervisión efectiva en la generación y prestación de los servicios. Este tipo de estrategia ha encontrado serios problemas ya que promueve organizaciones de mercados poco competitivas, con efectos negativos en la calidad de los servicios prestados y el bienestar de los consumidores. Por ello, un área cubierta por la segunda generación de reformas es la introducción de regulaciones que promuevan la competencia en los servicios públicos. En los países que han efectuado progresos sustanciales en la privatización de la energía, telecomunicaciones, carreteras, aeropuertos, puertos y servicios de agua potable y alcantarillado, se han encontrado algunos problemas

en la operación de los sistemas, que no fueron previstos por el marco de regulación establecido al momento en que se realizaron las privatizaciones. Al respecto, existe un amplio consenso en cuanto a que la capacidad reguladora del Estado debe ser mejorada para promover la competencia en la producción y distribución de estos servicios públicos. La teoría moderna de regulación provee suficientes fundamentos analíticos para una regulación eficiente. Sin embargo, queda mucho por hacer en cuanto a mejorar la capacitación y calificación de los reguladores y en asegurar que éstos sean realmente independientes del proceso político.

El sistema judicial juega un papel clave en el mercado a través de varios canales: la definición y el refuerzo de los derechos de propiedad y facilitar el cumplimiento de los contratos; la reducción de los costos de transacción; la limitación a la discrecionalidad del sector público; y la reducción del crimen y la corrupción en la sociedad como un todo. Al respecto, es ampliamente conocido que el sistema judicial actual en muchos países es poco confiable y altamente impredecible; realmente lento; provee un escaso acceso a los grupos más pobres; es muy costoso; y está sujeto a amplias intervenciones políticas. Las reformas deberán estar encaminadas a dar mayor autonomía al poder judicial sin restarle responsabilidad social, mejorar la capacitación y los salarios de los jueces, a un rediseño general del proceso judicial para modernizarlo y hacerlo más rápido y eficiente, así como realizar ciertas funciones fuera del sistema mediante arbitrajes y mediaciones.

En cuanto a las reformas en la provisión de los servicios sociales existe aún mucho por aprender acerca del modo más eficiente para mejorar la calidad de prestación de servicios. En el caso de la educación incluye la modernización de la currícula y las metodologías de enseñanza, el entrenamiento y motivación de los profesores, la asignación de recursos de acuerdo con los servicios prestados, la autonomía de las escuelas, la publicación y difusión de resultados de pruebas académicas periódicas, los pagos de acuerdo con los resultados y la productividad, la participación de los padres y apoderados en el control y evaluación de la eficiencia y la calidad en los servicios, las pro-

porciones de insumos que requieren las distintas condiciones locales, y la organización administrativa y funcional del sector. Problemas similares aparecen en el caso de la salud, tanto en la salud preventiva como en la curativa (BID, 1997).

CONCLUSIONES Y ALGUNAS OBSERVACIONES FINALES

La evolución del PIB real de Cuba en 1989-1997 fue peor que la de 11 antiguos países socialistas europeos aunque mejor que la de otros 14 antiguos países socialistas europeos y de la antigua Unión Soviética.

Cuba está muy lejos de tener buenas situación y perspectivas económico-sociales como pudiera desprenderse de los estudios de la CEPAL y de Jatar-Haussen, y necesita cambios fundamentales y tiene que ampliar y profundizar su proceso de reformas para enfrentar el proceso de globalización y tener un crecimiento económico más dinámico. Cuba muestra indicadores de desarrollo humano relativamente bajos en la región latinoamericana, especialmente en lo referente a índices de producto por habitante donde ocupa la vigésima primera posición, lo que muestra la pobreza relativa del país en la región, aunque sus índices sociales están entre el tercero y el duodécimo de la región. Además, como señala la CEPAL (1998), y es corroborado por los visitantes a la isla, los logros sociales se están deteriorando y éstos son insostenibles a menos que el país recupere sus índices de apertura económica e inversión. Adicionalmente, es muy difícil que la crisis financiera que afecta a América Latina desde 1998 no esté afectando significativamente a Cuba en 1999, a través de la pérdida en los términos de intercambio y términos financieros más onerosos para los préstamos comerciales y bancarios.

La transición del socialismo a la economía de mercado en los países de Europa central y la antigua Unión Soviética ha sido generalmente adversa en términos de producción, desempleo, inflación, pobreza y distribución del ingreso. Sin embargo, esto no significa que en Cuba no haya que emprender cambios y reformas sino que hay que hacerlos adecuadamente en términos de calidad de las medidas y dando debida consideración a los aspectos institucionales y de economía política para lograr significativas sinergias. Particularmente si se considera que la llamada prime-

ra generación de reformas es necesaria pero insuficiente para lograr un crecimiento sustentable con equidad.

Tal como lo muestran las experiencias latinoamericanas y de los países de Europa central es imprescindible realizar reformas institucionales (la llamada segunda generación de reformas) para que este tipo de economías que tuvieron una amplia intervención del Estado en la producción de bienes y servicios se puedan integrar adecuadamente a una economía globalizada muy competitiva, dinámica y exigente, así como con creciente democracia y participación ciudadana.

En este sentido Cuba deberá orientarse en los próximos años, a realizar propuestas novedosas que contengan reformas económicas básicas no sólo para li-

beralizar y desregular su economía, integrarse a los mercados internacionales, y lograr y mantener los equilibrios macroeconómicos básicos, sino también para realizar las reformas institucionales imprescindibles con consideraciones apropiadas de economía política, como señala Kolodko, que motiven a la población al cambio. Sólo así se desarrollarán y funcionarán mercados competitivos, se establecerán incentivos que motiven apropiadamente a los individuos y organizaciones a crear riqueza, y se evitará la oposición generalizada a las reformas que convierten a la transición en un juego de suma cero o una trampa de la transición, cuando definitivamente puede ser un juego de suma positiva, como Eslovenia y Polonia lo están haciendo exitosamente.

BIBLIOGRAFÍA

- Jahingir Aziz y Robert F. Wescott, *Policy Complementarities and the Washington Consensus*, IMF Working Papers, 97/118, setiembre, 1997.
- Roger R. Betancourt, "Cuba's Economic Reforms: Waiting for Fidel on the Eve of the Twenty-First Century," en este volumen.
- Jagdish Bhagwati, "The Capital Myth," *Foreign Affairs*, Vol. 77, 1998.
- Jagdish Bhagwati, "Why Free Capital Mobility May be Hazardous to Your Health: Lessons from the Latest Financial Crisis," comentarios en la reunión del NBER sobre controles de capitales de noviembre de 1998.
- Olivier Blanchard, *The Economics of Post-Communist Transition*, Oxford, Oxford Press, 1997.
- Peter Boone y Jacob Horder, "Inflation: Causes, Consequences, and Cures" en *Emerging from Communism*, editado por Peter Boone, Stanislaw Gomulka y Richard Layard, Cambridge, Mass: The MIT Press, 1997.
- Shadid Javed Burki y Sebastian Edwards, *Latin America after Mexico*, Washington: The World Bank, 1996.
- Shadid Javed Burki y Guillermo Perry, *Beyond the Washington Consensus: Institutions Matter*, Washington, D.C.: The World Bank, 1998.
- Julio Carranza, Luis Gutiérrez y Pedro Monreal, *Cuba: La Restructuración de la Economía* (segunda edición). Santiago: Alerce Talleres Gráficos, S.A., abril de 1997.
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), *Equidad y Transformación Productiva: Un Enfoque Integrado*, Santiago de Chile, 1992.
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), *La economía cubana: reformas estructurales y desempeño en los noventa*, México: Fondo de Cultura Económica, 1998.
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), *Cuba: Evolución Económica durante 1998*, LC/MEX/R72, 31 de mayo de 1999.
- Stanley Fischer, Ratna Sahay y Carlos A. Vegh, *From Transition to Market: Evidence and Growth Prospects*, IMF Working Paper W/98/52, April 1998.
- Stanislaw Gomulka, "Output: Causes of the Decline and the Recovery," en *Emerging from Commu-*

- nism*, editado por Peter Boone, Stanislaw Gomułka y Richard Layard, Cambridge, Mass: The MIT Press 1997.
- Maurizio Guiliano, *El Caso CEA: Intelectuales e Inquisidores en Cuba, Perestroika en la Isla?*, Miami, Ediciones Universal, 1998.
- Oleh Havrylyshyn y Donald MacGettigan, *Privatization in Transition Countries: A Sampling of the Literature*, IMF Working Paper, January 1999.
- Ernesto Hernández-Catá, "Liberalization and Behavior of Output During the Transition from Plan to Market," *IMF Staff Papers*, Vol. 44, No. 4, December 1997, pp. 405-429.
- Ana Julia Jatar-Hausmann, "What Cuba Can Teach Russia," *Foreign Policy*, Winter 1998-99, pp. 87-103.
- Ana Julia Jatar-Hausmann, *The Cuban Way. Capitalism, Communism and Confrontation*, West Hartford, Conn: Kumarian Press, Inc. 1999.
- Grzegorz W. Kolodko, *Ten Years of Post-Socialist Transition: Lessons for Policy Reform*, World Bank, Policy Research Working Paper, 2095, April 1999.
- Grzegorz W. Kolodko, "Equity Issues in Policymaking in Transition Economies," en *Economic Policy & Equity*, editado por Vito Tanzi, Ke-young Chu y Sanjew Gupta, Washington, DC: International Monetary Fund, 1999.
- Paul Krugman, "Curfews on Capital Flight: What are the Options?," página web de Paul Krugman, profesor de MIT, 1998
- Paul Krugman, *The Return of Depression Economics*, New York: W. W. Norton & Company, 1999.
- Eduardo Lora y Felipe Barrera, *Una Década de Reformas Estructurales en América Latina: El crecimiento, la productividad y la inversión, ya no son como antes*, Banco Interamericano de Desarrollo, documento de trabajo 150, junio de 1997.
- Edward Luttwak, *Turbo Capitalism*, New York: HarperCollins, Publishers, Inc. 1999.
- Gary H. Maybarduk, "The State of the Cuban Economy, 1998-1999," en este volumen.
- Gary H. Maybarduk, "Measures Not Taken: Issues for Today and Tomorrow," en este volumen.
- Ronald McKinnon, *The Order of Economic Liberalization*, Baltimore; The John Hopkins, University Press, 1991
- Carmelo Mesa-Lago y Jorge Pérez-López, *A Study of Cuba's Material Product System, Its Conversion to the System of National Accounts, and Estimation of Gross Domestic Product Per Capita and Growth Rates*, Staff Working Paper 770, Washington, D.C.: 1985.
- Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), *Informe de Desarrollo Humano 1999*, Madrid, España: Mundi-Prensa Libros, S.A. 1998.
- Dani Rodrik, "Rethinking the World Economy," en página web de Dani Rodrik, profesor de Harvard University, 1999.
- Joseph Stiglitz, "Más Instrumentos y Metas Amplias desde Washington hasta Santiago," página web del Banco Mundial, 1998.
- Lance Taylor, "Introduction," *After Neoliberalism What Next for Latin America?*, editado por Lance Taylor, Ann Arbor: the University of Michigan Press, 1999, pp 1-15.
- John Williamson, *Latin America Adjustment: How Much Has Happened?*, Washington, D.C: Institute for International Economics, 1990.
- John Williamson, "The Washington Consensus Revisited," *Economic and Social Development into the XXI Century*, editado por Louis Emmerij, Washington, D.C: Banco Interamericano de Desarrollo, 1997.
- World Bank, *World Development Report 1997: The State in a Changing World*, Oxford University Press, 1997.