

Principales implicaciones microeconómicas de la distribución de acuerdo al trabajo. Una referencia al caso de la economía cubana

FRANCISCO HIDALGO-GATO*

Resumen

El salario no es solamente el medio, por excelencia, de la remuneración laboral, sino que, además, constituye una parte importante de los costos de producción. Aparece planteado también, ante la economía socialista –claro está, de cierta manera peculiar–, el dilema de los límites en los que la compensación a los factores de producción, por su rendimiento económico, se concilia con la realización de las ganancias empresariales que la sociedad necesita, para su reproducción ampliada. En el tratamiento de este virtual conflicto, en el contexto peculiar de una economía socialista, se centra el presente trabajo. Su referente factual es la economía cubana.

PALABRAS CLAVE: distribución de acuerdo al trabajo, modelo económico, ocupación efectiva, productividad agregada, rendimientos crecientes, salario real.

Abstract

Salary is not only the means, for excellence, of labor remuneration, but it also constitutes an important part of production costs. Socialist economy states –of course, in a somewhat peculiar way– the dilemma of boundaries in which the compensation of production circumstances by virtue of its cost-reducing performance is reconciled with entrepreneurs profits that society needs, among others, for its expanded reproduction. The present paper focuses the treatment of this virtual conflict, in the peculiar scope of a socialist economy. Its factual reference is the Cuban economy.

KEYWORDS: distribution according to work, economic model, effective occupation, aggregated productivity, growing cost-reducers, real salary.

* Doctor en Ciencias Económicas. Facultad de Economía de la Universidad de La Habana. Contacto: hidalgogato@fec.uh.cu.

En un trabajo anterior (Hidalgo-Gato, 2008) intenté mostrar cómo el auge de la productividad agregada del trabajo, que acompañó la recuperación del crecimiento económico en Cuba en los noventa, estuvo básicamente determinado por los cambios operados en la estructura de la economía. Esta transformación, que es eventualmente un elemento impulsor del crecimiento económico, suele clasificarse en la teoría como el fenómeno del «desplazamiento intersectorial de recursos», que es, a su vez –cuando ocurre, por supuesto–, un componente de lo que la teoría convencional denomina «productividad total de los factores» (PTF).¹

Las ganancias en productividad obtenidas por el país a raíz de las transformaciones estructurales de los años noventa permitieron compensar, en cierto grado, el efecto de todos aquellos factores que han estado incidiendo desfavorablemente, de forma sistemática, sobre la eficacia del empleo de los recursos productivos en la economía, entre los que se cuenta el desempeño insatisfactorio de los recursos laborales.

El efecto favorable del cambio estructural sobre la dinámica de la productividad agregada y el crecimiento de la economía desde los noventa –que hizo revertir la tendencia de la crisis en aquellos años– no eliminó, de ninguna manera, la necesidad de la renovación de los factores que han estado lastrando la eficiencia de la economía del país por largo tiempo. Sobran los argumentos para convenir en que la situación que presenta la eficacia del empleo en Cuba tiene que ser revertida. Un país como el nuestro, subdesarrollado, pero con una población de tendencia decreciente en número y que, a la vez, destina sistemáticamente ingentes recursos a la formación de capital humano, no puede darse el lujo de que tales esfuerzos no se reviertan también en ganancias económicas internas para el país, compensatorias y sostenidas.

De cara al mencionado problema, ha estado primando la idea de que lo que nuestro modelo económico necesita es, ante todo, la aplicación consecuente del principio de distribución socialista; que tal hecho debería ser el punto de partida para el perfeccionamiento del modelo. Me adhiero a este criterio. Sin dudas, este es un requerimiento fundamental. No obstante, cabe preguntar: ¿puede asegurarse una cabal aplicación de esta fórmula de distribución en las actuales condiciones de nuestra

¹ En una definición común de la PTF, esta se identifica con la eficiencia con la que son utilizados todos los insumos (*inputs*), en una función de producción. Su determinación cuantitativa es la siguiente: el porcentaje de cambio en la productividad total de los factores es igual al porcentaje de cambio de la producción menos el porcentaje de cambio en los *inputs*, multiplicado por la elasticidad de la producción con respecto a estos.

economía? ¿Se requiere o no, preliminarmente, la creación de ciertas condiciones, aún no plenamente dadas? Y si fuese el caso, ¿qué camino seguir para crearlas? Estas preguntas exigen, para ser respondidas, un análisis multidimensional. La distribución con arreglo al trabajo no se verifica solo por la vía de la remuneración individual que toma en cuenta el aporte personal de trabajo (horas de trabajo, calificación, etcétera); también debe considerar el resultado final de lo que suele ser, a su vez y no en escasa medida, una obra colectiva: el producto de la empresa. Es por ello que en un análisis más profundo del asunto se precisa revelar las regularidades de la remuneración individual que vienen determinadas también por la eficiencia productiva general del trabajo. Esta eficiencia comprende la cantidad producida de bienes o servicios en cierta unidad de tiempo, pero, además, la calidad, la utilidad (valor de uso) del bien o servicio creado, así como su valor social.²

Pero no siempre la empresa está en capacidad de realizar un satisfactorio desempeño, pues, en parte, este depende de la disponibilidad de recursos en la economía, de la calidad de estos y de su nivel tecnológico, entre otros. Esto hace pensar que la distribución con arreglo al trabajo –en el sentido más amplio– supone un conjunto de premisas para su cabal cumplimiento que adicionan otras complejidades no contempladas en el tratamiento somero del asunto. El presente ensayo se dedica, fundamentalmente, al análisis de esta cuestión, y valora las condiciones específicas de la economía cubana.

Marx, en su *Crítica al Programa de Gotha*, señalaba que, en efecto, para la sociedad socialista la fórmula fundamental de distribución no podría ser otra que de acuerdo al trabajo; teniendo en cuenta que esta nueva sociedad nacía de «las entrañas del capitalismo», llevaba aún «su sello» en muchos aspectos y, por tanto, no era factible pretender, en esta fase, una distribución de acuerdo con las necesidades, según la fórmula comunista. Para Marx esta nueva sociedad, no obstante su inmadurez, surgiría del capitalismo desarrollado, que habría ya agotado sus potencialidades de expansión, y no de un capitalismo dependiente y subdesarrollado, como ha sido nuestro caso.

² Respecto a esto se pronuncia el Decreto-Ley N.º 252 de agosto de 2007, referido a la continuidad y el fortalecimiento del sistema de dirección y gestión empresarial cubano, cuando en su Artículo 3, inciso m, plantea «que todos los trabajadores pertenecientes al sistema empresarial que aplica el Perfeccionamiento Empresarial, devenguen sus salarios sobre la base del Principio Socialista: “de cada cual según su capacidad, a cada cual, según su trabajo”, vinculando para ello su salario a los resultados reales de la producción de bienes y servicios y al aporte real que cada trabajador ofrece en la gestión de la empresa».

La distribución es, como también señalara el filósofo, un corolario de la producción, no solo en lo que respecta a la estructuración de las relaciones económicas, sino además en su sustrato material: solo puede distribuirse lo que ha sido producido antes. La aplicación del principio de distribución socialista supone no solo premisas de naturaleza social y organizativa, sino también materiales. Esto —entre otros aspectos— explica la necesidad de tomar en cuenta «los resultados» concretos de la producción a la hora de la remuneración del trabajo.

Precisamente, esta comprobación nos llevará a la idea de que, no obstante, lo imprescindible de la aplicación de este principio en aras del desarrollo de la economía y la sociedad cubanas es un logro que se precisa alcanzar a cuenta de ciertas transformaciones que le son preliminares. En lo que sigue nos enfocaremos en esta cuestión, pero antes se hará referencia, brevemente, a los supuestos que se emplearán en la exploración del tema.

Si, con vistas a facilitar el análisis, se restringiera solo a la estimulación económica los elementos determinantes del grado de despliegue de la eficacia potencial del trabajo, se estarían simplificando mucho las cosas. Sin embargo, podemos permitirnos una abstracción como esta, toda vez que ello nos permitirá concentrarnos en el discernimiento de la problemática distributiva desde el lado que ahora nos ocupa. He aquí un primer supuesto que adelanto para el análisis.

Un segundo supuesto que asumiré, por lo que significa de ayuda para la comprensión del asunto, es el establecimiento del producto incremental del trabajo (PI) como *proxy* de la distribución de acuerdo al trabajo.³ Sabemos que, en rigor, ambos conceptos no son equiparables en cualquier circunstancia, pero hay razones para suponer que, en una economía socialista, estos deben aproximarse más entre sí que bajo cualesquiera otras condiciones.

También, en aras de la sencillez, mis reflexiones las haré bajo el supuesto de la existencia de un único factor de producción: la fuerza de trabajo, cuyos rendimientos asumiré que son, por el momento, decrecientes. Esto equivale a señalar que la exploración se enmarca en un corto plazo.

Pero aun, para este punto del análisis, se debe tomar en cuenta, además de los mencionados, otros cambios y nuevas tendencias explícitas

³ El producto incremental (PI) deberá entenderse como el rendimiento de un recurso productivo dado, vale decir, el incremento de producción que proporciona la incorporación al proceso productivo de una unidad adicional del recurso en cuestión. Formalmente, su significado es similar al de «producto marginal», por lo que la denominación diferente obedece solo al propósito de dar relieve a la singularidad del contexto en que se examina ahora el fenómeno.

que se han sucedido y suceden en el accionar del modelo económico cubano desde los noventa. Entre ellas cabe mencionar dos de suma importancia: la tendencia progresiva a la eliminación de los subsidios a las empresas no rentables, esto es, la extensión del principio de rentabilidad empresarial;⁴ y la propensión al establecimiento generalizado –aunque, por supuesto, no de forma absoluta– de precios de equilibrio.

Para comenzar, vale reparar en que la vigencia de la rentabilidad empresarial como indicador sintético de eficiencia conlleva requerimientos para otras variables económicas que no deben ser ignorados si se pretende ser consistentes.⁵ En tales circunstancias el volumen de empleo y su productividad se erigen en variables de importancia cardinal.

En una economía de mercado el nivel de empleo se ajusta a los requerimientos de maximización de la rentabilidad empresarial. Tratóndose de una economía socialista, como es el caso, ha sido, y es, un principio de especial atención la garantía del pleno empleo. Luego, el gran reto aquí planteado es el de conciliar armónicamente ambos elementos, es decir, rentabilidad y plena «ocupación efectiva».⁶

El gráfico 1 es útil para ilustrar las características del equilibrio del «mercado laboral» en una economía socialista donde rige el empleo pleno. En él se muestran dos situaciones posibles de equilibrio en este mercado: una representada por la intersección de las curvas OL y DL' (punto A), que caracterizaría el equilibrio típico del mercado laboral

⁴ En el Decreto-Ley N.º 252, antes citado, Artículo 3, inciso e, se plantea que «las entidades que aplican el sistema [de Perfeccionamiento Empresarial] [...] financian sus gastos con sus ingresos de forma eficiente».

⁵ Entre los aportes que pueden extraerse de la experiencia del perfeccionamiento empresarial cubano está la demostración de que, sin determinadas premisas materiales en la empresa, el perfeccionamiento no puede funcionar. Tal generalización está latente en el Decreto-Ley N.º 252, Artículo 16, cuando se dice que «Para que una empresa pueda comenzar el proceso de Perfeccionamiento Empresarial debe cumplir los requisitos siguientes: contar con una contabilidad que refleje los hechos económicos; existir mercado que asegure la realización de sus producciones y servicios; y tener garantizados los aseguramientos necesarios para la producción de bienes y servicios». No obstante, en mi opinión al parecer persiste en amplios círculos el error de ver la lentitud con que avanza el proceso de perfeccionamiento como determinada por causas de orden subjetivo, fundamentalmente.

⁶ El concepto de «ocupación efectiva» lo utilizo aquí para denotar el empleo motivado y eficiente de la fuerza de trabajo, y es aquel en que los ocupados despliegan plenamente sus capacidades productivas y creadoras. La ocupación efectiva debe ser el resultado de una satisfactoria combinación de incentivos de carácter material y espiritual. Puede, pues, existir pleno empleo sin que necesariamente exista plena ocupación efectiva.

en condiciones en que la oferta y la demanda de empleo vienen determinadas exclusivamente por el mecanismo propio de este mercado, obedeciendo al principio de maximización del beneficio empresarial y en condiciones de flexibilidad salarial plena.⁷ La otra situación que allí se ilustra se aviene a la de un equilibrio virtual en el caso de una economía socialista donde rige el principio del pleno empleo. En este caso el equilibrio se muestra en la intersección de las curvas OL y DL' (punto B). Debido a la vigencia del principio en cuestión, la curva de la demanda de empleo es totalmente vertical. L^* representa el nivel de pleno empleo exógenamente establecido.

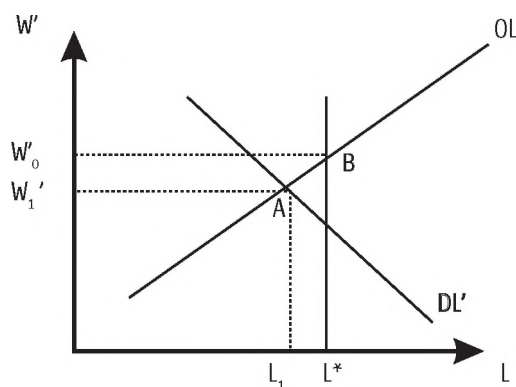


Gráfico 1. Dos situaciones de equilibrio diferentes con desempleo y con pleno empleo.

LEYENDA

OL = oferta de trabajo

DL = demanda de trabajo

W' = tasa salarial real

L = nivel de empleo (horas de trabajo o número de trabajadores)

L^* = nivel de pleno empleo

Fuente: Elaboración propia.

Ahora bien, la obtención del nivel de producción potencial (Y^*) está asociada a que L' (volumen de trabajo efectivo necesario para alcanzar el nivel de producción potencial) se asegure con la provisión de un nivel de salario real de eficiencia dado ($W' = W'_0$). Esto significa –según

⁷ Eventualmente, el punto A podría corresponderse, en una economía de mercado, con un nivel de pleno empleo, pero ello no es obligatoriamente así, ni siquiera con un régimen salarial ampliamente flexible. Este es un tópico de debate interesante en el que ahora no es oportuno sumirnos, so pena de desviar la atención de objetivos inmediatos de análisis.

se muestra en el gráfico 1— que el salario real de equilibrio en estas condiciones estará no solo por encima del que posibilitaría la maximización de la rentabilidad empresarial (W'_1), sino aun, presumiblemente, por encima del requerido para no comprometer cierto nivel aceptable de rentabilidad de la empresa. Este no es un razonamiento forzado si se toma en cuenta que la economía que se analiza es subdesarrollada, con un aparato productivo de restringidas dimensiones y escaso nivel tecnológico.⁸ Lo antes dicho equivale a que la aplicación del principio de distribución de acuerdo al trabajo supondría, en las condiciones descritas, un nivel agregado de salario real (W'_0) a tal punto elevado que resultaría en principio incompatible, no ya con la maximización de beneficios, sino aun con la realización de cierta magnitud positiva de beneficios empresariales. Como es bien sabido, los salarios son un importante componente de los costos empresariales.

La solución del problema —desde una perspectiva socialista— solo podría provenir del efecto favorecedor de algunos factores que propicien un desplazamiento hacia arriba y hacia la derecha de la curva DL; estos podrían ser, entre otros, un significativo incremento de la dotación de capital físico, un amplio mejoramiento tecnológico, una optimización de la asignación de los recursos basada en el aprovechamiento de virtuales reservas de productividad latentes o como un resultado de una combinación de circunstancias de este tipo. Bajo la hipótesis de que una favorable afluencia de estos requerimientos tiene lugar —no importa ahora cómo ni de qué fuentes—, la nueva situación sería la que se ilustra en el gráfico 2.⁹

⁸ Es claro que el punto A de la gráfica es teóricamente un punto de equilibrio maximizador de beneficios en una economía de mercado con «competencia perfecta»; también es cierto que este resultado paradigmático para ese tipo de economía no tendría por qué cumplirse en una economía socialista. Pero lo que vemos aquí es que, aunque la empresa socialista no sea maximizadora de beneficios, debe ser, al menos, rentable, lo que supone un nivel salarial real crítico, por encima del cual el principio de la rentabilidad empresarial puede no cumplirse, sobre todo, si se considera el escaso nivel de desarrollo del que parte el nuevo modo de producción.

⁹ Entre otras, una conclusión importante a extraer es que la remuneración factorial requerida para alcanzar el nivel de ocupación efectiva necesario, conjuntamente con el pleno empleo, podría implicar, en ciertas condiciones, medidas de política económica que trascienden la esfera distributiva. Entre ellas están las que enfocan la problemática de la inversión extranjera, así como la política de integración y de cooperación internacional, es decir, la cuestión de las estrategias a seguir en estos campos con vistas a expandir sensiblemente la afluencia de recursos externos. La economía es un sistema y, por ende, las políticas económicas tienen que estar obligadamente integradas. Lo que acabamos de ver es un ejemplo de ello.

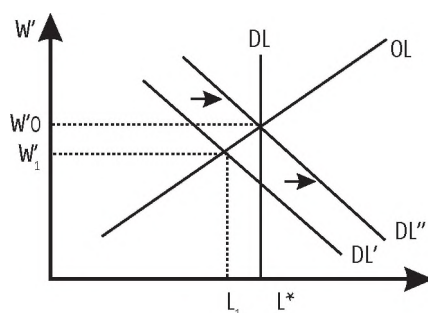


Gráfico 2. Desplazamiento de la demanda agregada de trabajo y equilibrio con pleno empleo.

Fuente: Elaboración propia.

Antes de proseguir, es válido adelantarse a una probable objeción a lo planteado, que podría consistir en que no necesariamente los salarios reales (W'') tendrían que equipararse al producto incremental de la mano de obra (PI), es decir, que podrían ser inferiores y, no obstante, mantener una cierta proporcionalidad con el trabajo efectivo aportado y cumplir así un mayor papel estimulador.

Esta puede ser una idea correcta, pero el problema está en los límites, es decir, en el límite inferior de salario real que puede ser proveído para que el propósito estimulador se cumpla satisfactoriamente, pues su magnitud absoluta cuenta. El gráfico 3 ayuda a una mejor comprensión del asunto.

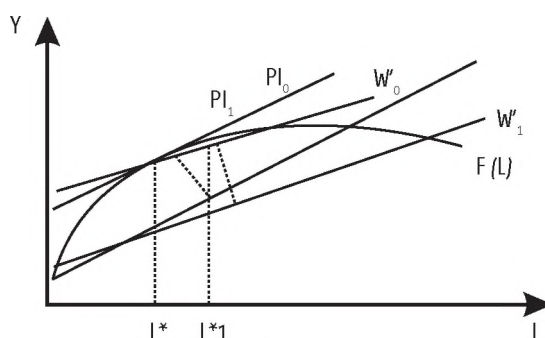


Gráfico 3. Diversas condiciones de equilibrio simultáneo del producto incremental, el empleo y los salarios.

Fuente: Elaboración propia.

En el gráfico 3, la curva cóncava describe la función de producción agregada; sus tangentes representan las respectivas productividades incrementales del factor productivo L ; las pendientes de las rectas secantes son las tasas correspondientes de salario real.

Lo que el gráfico pretende mostrar es que, al existir cierto nivel de desempleo en la economía, si el salario real desciende de W'_0 a W'_1 , el nivel de rentabilidad empresarial máximo puede ser preservado y aumentar la masa salarial y de beneficio empresarial aun con un nivel superior de empleo (L^*_1). Esta conclusión es correcta para el caso de una economía de mercado –con cierto nivel de demanda insatisfecha–, y más aún hoy en día, ya que allí los niveles de ocupación efectiva suelen ser menos sensibles a los cambios en el salario real, entre otras razones, por la inseguridad y la precariedad del empleo.

En la economía socialista, en cambio, al no darse estas circunstancias, si la reducción salarial real es importante, el nivel de ocupación efectiva puede verse significativamente afectado, máxime si se toma en cuenta el nivel salarial base que imponen las condiciones de subdesarrollo. Esto ilegítima un tanto lo que el gráfico 3 propone, tratándose de una economía socialista, pues según lo visto la reducción del salario real pudiese acompañarse de una disminución proporcional de la ocupación efectiva y ocurriría entonces que el desplazamiento de la curva de salario real podría, a su vez, conllevar un desplazamiento hacia abajo de la función de producción y aun hacerse esta también más plana. Ello produciría un reforzamiento del conflicto existente entre nivel de empleo y rentabilidad empresarial.¹⁰

En fin, para este propósito se requiere una «sintonía fina» con vista a identificar el nivel crítico del salario real –o «salario de eficiencia»– de la economía socialista en cuestión.

Lo que acabamos de ver es algo de suma importancia, pero, como ya adelantaba, el centro de atención debe estar primariamente en la estrategia de desarrollo y las políticas de cambio estructural para su instrumentación, en el entendido de que la solución de la cuestión distributiva hay que verla como un proceso que, aunque circular, va más bien de la creación de condiciones para el fomento del producto incremental del trabajo al salario real, y no precisamente a la inversa.

Vista la cuestión de la manera como se ha descrito hasta aquí, podría parecer que aquel componente de la distribución de acuerdo al

¹⁰ Sobre la ocurrencia de este fenómeno existe experiencia relevante en nuestro país; por ejemplo, con el advenimiento de la crisis de finales de los ochenta y principios de los noventa, época en que la afectación de la disciplina laboral fue muy sensible.

trabajo que toma en cuenta tanto los resultados individuales como los colectivos (empresariales), resulta irrealizable en las condiciones de una economía socialista subdesarrollada –como es el caso de la economía cubana– donde está supuesto el pleno empleo, a menos que hubiera una afluencia sistemática de recursos provenientes de fuentes externas. Y podría concluirse, en consecuencia, que de no darse tal fenómeno no habría modo de romper el círculo vicioso que forman, respectivamente, una baja efectividad económica y una insuficiente estimulación material. Sin embargo, como intentaré demostrar, esto no tiene que ser obligatoriamente así.

Sostengo la hipótesis de que el crecimiento del empleo hasta el nivel de la ocupación plena puede ser compatible con la rentabilidad empresarial en condiciones de subdesarrollo, sobre la base de la obtención de rendimientos crecientes de los factores productivos a escala de la economía en su conjunto. Sabemos, sin embargo, que los rendimientos crecientes están estrechamente ligados, entre otros, al cambio tecnológico y al empleo económicamente efectivo del capital humano, que son acontecimientos distantes del alcance de cualquier economía de escasos recursos, especialmente por el ingente financiamiento que su soporte físico-material requiere; pero también por los imperativos preliminares que, en materia de incentivos, entraña su despliegue efectivo. Es por eso que en los inicios no puede pensarse en la posibilidad de alcanzar, de una vez, rendimientos crecientes en todas las ramas y sectores de la economía nacional; y menos aún, bajo cualquier variante que contemple el financiamiento externo como elemento estructuralmente accesorio.¹¹

Sin embargo –y he aquí algo importante–, no es impracticable el propósito de lograrlo de forma gradual, progresiva, basado en una estrategia de desarrollo que prevea la creación selectiva y escalonada de las condiciones para ello. Estas podrían identificarse con las características de una estrategia que se denominaría, estilizadamente, de «crecimiento desbalanceado».¹² En lo que sigue trataré de explicar con

¹¹ Para aquellos familiarizados con las teorías del desarrollo les será fácil notar que la expansión, de una vez, de los rendimientos crecientes a escala global es un acontecimiento afín a la teoría del así denominado *Big Push*, pues tal tipo de rendimientos habría de acompañar el logro de una plena y total complementariedad de todos los sectores de la economía bajo la estrategia conocida como «crecimiento equilibrado».

¹² Como podrá percatarse el lector más adelante, aunque empleo una denominación similar, mi concepto de crecimiento desbalanceado no es idéntico al tipo de crecimiento por el que abogaban algunos economistas, como A. Hirschman y otros, en tanto que la sustancia subyacente en su concepción es la movilización de recursos

mayor detalle el concepto, pero antes haré una breve digresión acerca de las diversas modalidades de los rendimientos económicos a escala.

Para expresarlo de manera sencilla, los rendimientos económicos son crecientes a escala cuando, al duplicarse la magnitud de los factores de producción empleados –ya sea al nivel empresarial o al nivel agregado–, el producto se duplica. Es lo opuesto a los rendimientos decrecientes a escala, que ocurren cuando al duplicarse el volumen de los factores productivos a emplear en la producción, el producto obtenido, aun cuando resulte mayor que el original, no llega a doblar su magnitud.

Se dice, por otra parte, que los rendimientos son constantes cuando, con la duplicación de los factores, el producto alcanza una magnitud que es exactamente el doble de la original. En el primer caso el producto incremental atribuible a los factores es creciente, y la función de producción, convexa; en el segundo, el producto incremental es decreciente y la función de producción, cóncava; mientras que en el tercero el producto incremental es constante y la función de producción se representa por una línea recta.

Es preciso llamar la atención en cuanto a que, en el caso que se examina, el énfasis está puesto en las economías externas no generadas precisamente por cambios tecnológicos o un nuevo aprendizaje o similares, que son las fuentes de este tipo de economías usualmente identificadas por la literatura especializada. En la situación dada lo que se pone de relieve es, en primera instancia, las economías externas que surgen de la complementación económica meramente, esto es, las que provienen de la intensidad misma de las interconexiones de la red productiva, que materializan una división social del trabajo propiciadora de mayor producción con menores costos al nivel agregado, en los marcos de un circuito que se financia a sí mismo, en lo fundamental.

Los rendimientos crecientes asociados al desarrollo de la complementariedad productiva estratégica significan una reducción del «costo de oportunidad» del empleo de los recursos usados en los destinos económicos que auspician tal integración productiva. Por tanto, la subida de los precios de estas producciones proveerá cambios en los precios relativos de la economía, pero no en el nivel general de estos, ya que el mencionado aumento debe ser compensado con la correspondiente reducción del precio (valor social) en otros sectores y/o producciones, justamente en aquellas beneficiadas con las externalidades de referencia. Así, a pesar de que en condiciones de rendimientos crecientes –y con

en pro de la inversión con base en los incentivos al capital privado que se propiciarían con la generación de economías externas.

remuneración factorial conforme al producto incremental— los costos crecen más rápidamente que los ingresos en el nivel microeconómico, el sistema empresarial no afrontará pérdidas una vez que los precios de sus producciones, formados acorde con los criterios expuestos, se acomoden a sus «valores sociales relativos».

Recordemos que en este momento del análisis estamos suponiendo un escenario donde la acumulación intensiva de recursos provenientes de fuentes externas no se da; o mejor dicho, donde el modelo estaría excluyendo la creación de premisas para una afluencia más o menos masiva de capital foráneo.¹³

En condiciones de fuertes restricciones en la afluencia de recursos provenientes del exterior (vía inversión extranjera directa, créditos blandos, etcétera), la estrategia de desarrollo desequilibrado para la economía socialista supondría adecuar el patrón de acumulación aplicado al requerimiento de un pleno empleo de los recursos disponibles —particularmente, los recursos humanos—, aun en los marcos de la restricción de recursos de inversión existente.

Dentro de esta perspectiva, ciertos sectores y producciones no podrán formar parte del grupo receptor de montos elevados de inversión, lo que determinará que en ellos el proceso de acumulación tenga que obedecer a pautas diferentes en el orden financiero, tecnológico y de intensidad del empleo de los diferentes factores productivos y, concomitantemente, se originará la necesidad de la proliferación de formas de propiedad o tipos socioeconómicos diversos, cuanto menos desarrollada se encuentre la base productiva de la economía en el momento histórico dado.

Bajo esta estrategia la producción global queda subdividida, convencionalmente, en dos grandes grupos con características económicas peculiares y que podríamos llamar, respectivamente, de la gran producción —con rendimientos crecientes en buena parte de los casos (que puede incluir importantes servicios)— y de baja escala productiva. Entre otras implicaciones, este accionar estratégico deberá propiciar una expansión significativa de la eficiencia y del número de unidades económicas rentables, a la par de un reforzamiento de los incentivos económicos y del nivel de ocupación efectiva. También supondría, en un principio —aunque no

¹³ En otro momento tendría que examinarse si esta condición debe o no estar dentro de las regularidades que conformarían las características estructurales de un modelo de economía socialista de nuevo tipo. Esto entrañaría, de hecho, un análisis profundo del desempeño y las tendencias de desarrollo de algunas economías socialistas asiáticas, como, por ejemplo, la economía china. No podemos, en este momento, detenernos en este importante tópico.

obligadamente—, un incremento de la diferenciación salarial interramal e intersectorial.

La racionalidad económica comparada de la pequeña y mediana producción al nivel empresarial, que funcionaría paralelamente a la producción de mayor escala, se ilustra a continuación con un sencillo modelo económico.¹⁴ Si tomáramos las funciones de producción $f(L)$ y $f(L')$ para caracterizar a cada uno de los grupos identificados su comportamiento sería el que muestra el gráfico 4.

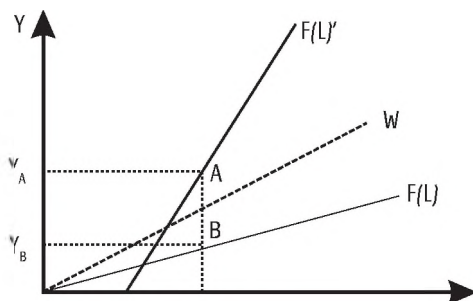


Gráfico 4. Las funciones de producción y los costos para escalas productivas diferentes.

Fuente: Elaboración propia.

En estas funciones de producción ilustrativas suponemos el empleo de un solo factor de producción (L). El ejemplo se basa en la producción del mismo tipo de producto en ambos grupos. En el grupo $f(L')$ el salario real es superior y se representa en el gráfico con la recta W .

Así, los gastos en $f(L')$ se determinan por medio de la siguiente ecuación:

$$L' = F + c Y \quad (1)$$

en la ecuación, $c < 1$, o sea, $\Delta L/\Delta Y < 1$; donde:

F = gastos fijos a escala

c = costo marginal

En cuanto a los gastos de $f(L)$, estos serán:

¹⁴ La ilustración muestra la relación entre escala productiva y costos y, por tanto, la atención la centra en las «economías (o «deseconomías») internas» empresariales. No obstante, no deberá descartarse la realización de «economías externas» asociadas a las complementariedades que pueden verificarse, incluso, entre producciones de escala diferente, como las que aquí se ejemplifican.

$$L = Y \quad (2)$$

$$\text{o sea, } \Delta L / \Delta Y = 1$$

Despejando Y en la ecuación 1, $Y = L - F / c$, y comparándola con Y en la ecuación 2, para un valor dado de $L = L_0$:

$$Y = L_0 - F / c ; Y = L_0$$

Luego, $L_0 - F / c > L_0$ siempre que c (costo marginal) en $f(L)'$ sea suficientemente bajo y F no sea muy elevada. En tal caso, Y en $f(L)'$ es mayor que Y en $f(L)$ con el mismo volumen de gasto de trabajo –como muestran los puntos A y B del gráfico– y todo ello, a pesar de que el salario en $f(L)'$ es superior que en $f(L)$. Con la mera observación de las curvas se concluye que si, por cualesquiera razones, con $f(L)'$ no se pudiese producir más que Y_B , la producción sería más económica en $f(L)$, donde $F = 0$ y los salarios serían menores.

Esta estrategia productiva propende al aumento de la participación de producciones intensivas en la economía, con mano de obra de bajo consumo energético, y que pueden emplear insumos de origen nacional, principalmente. Puede comprenderse cómo esta circunstancia facilita la concentración del esfuerzo inversionista en sectores, producciones y ramas de mayor efecto multiplicador a nivel global, con el incremento del nivel tecnológico, la complementariedad, la escala y la competitividad.

Es obvio que en esta nueva situación el mercado desempeña un papel de mayor relevancia. La proliferación de la pequeña y mediana empresa supone una elevada descentralización de la gestión, sin excluir determinadas formas de competencia no solo entre ellas, sino –previsiblemente– incluso con las empresas estatales. En estas condiciones el mercado se amplía y fortalece; sin embargo, la planificación por cuenta de la sociedad toda –representada por el Estado– actúa ahora en una dimensión más favorecedora para su desempeño efectivo. Por lo demás, al poder aplicarse más eficazmente la fórmula socialista de distribución, se expedita una vertiente principalísima de la realización de la ley económica fundamental del sistema, fuente última de la garantía de la reproducción ampliada de este en el tiempo.

El imperativo que representa para el país maximizar la eficiencia del trabajo también plantea una disyuntiva que afecta la definición del papel relativo de las diversas fuentes de financiamiento del desarrollo, así como la problemática de la política de empleo. Para ponerlo

en términos extremos, la disyuntiva sería el pasar a planos superiores el financiamiento externo como fuente de desarrollo de la economía o enfocarnos hacia nuevas modalidades de la política de empleo orientadas a la supresión del desmedido subempleo, que caracteriza al aparato productivo y de servicios estatal e institucional, en general, y asumir los costos transformativos que ello pueda conllevar.

La distribución de acuerdo al trabajo supone –para cumplir su papel cabalmente– un umbral crítico, mínimo, de la retribución que, para una sociedad de pleno empleo, puede ser muy difícil de garantizar si su nivel de desarrollo es bajo. En ningún caso ese nivel crítico se asegura, solamente, por decreto. Entonces la pregunta es: ¿qué puede hacer una sociedad socialista subdesarrollada –como la nuestra– para resolver exitosamente este conflicto? La cuestión no es sencilla; algunos hallazgos para enfrentar la situación pueden ser, incluso, contraintuitivos, como se desprende de lo visto. Por paradójico que pueda parecer, se si se descarta una afluencia masiva de recursos externos, la distribución de acuerdo al trabajo en una economía de escaso desarrollo, como la cubana, solo podrá materializarse por la vía de aplicar un patrón de acumulación caracterizado por una elevada diversificación en el nivel de las escalas productivas empresariales, sectoriales y tecnológicas en la economía. Derivado de ello, surge, obviamente, un escenario heterogéneo de tipo socioeconómico. Tales transformaciones dan lugar a un nuevo y complejo entramado de relaciones económicas que, en su unidad dialéctica, deberá llevar a nuevas definiciones en la multiplicidad de aspectos que caracterizan la sociedad. Esta se hará más diversa en sus rasgos socioeconómicos, pero no necesariamente menos cohesionada, siempre que sean realizados de manera satisfactoria los ajustes pertinentes en la escala del proyecto social y convenientemente diseñados los nuevos mecanismos y formas de realización del interés colectivo que le servirían de cauce.

Bibliografía

- CASANOVA, A. (coord.) (2002): *Estructura económica de Cuba*, t. I y II, Editorial Félix Varela, La Habana.
- CASTRO, R. (2007): «Discurso pronunciado en ocasión de conmemorarse un aniversario más del ataque al Cuartel Moncada el 26 de julio de 1953», *Granma*, 27 de julio.
- _____ (2008): «Discurso pronunciado en el Segundo Periodo de Sesiones de la VII Legislatura de la Asamblea Nacional del Poder Popular, en el Palacio de las Convenciones, La Habana, 27 de diciembre de 2008», *Granma*, 28 de diciembre.
- _____ (2009): «Discurso en el Tercer Periodo Ordinario de Sesiones de la VII Legislatura de la Asamblea Nacional del Poder Popular, 1.º de agosto de 2009», *Juventud Rebelde*, 2 de agosto.

- CEPAL (1997): «La economía cubana: reforma y desempeño en los noventa», Anexo Estadístico, LC/MEX/R621, México D.F.
- Decreto Ley N.º 252 (2007): «Sobre la continuidad y el fortalecimiento del sistema de dirección y gestión empresarial cubano», La Habana, 7 de agosto.
- HIDALGO-GATO, F. (1993): «Variables críticas del desarrollo en el caso de Cuba», en *Boletín de información sobre economía cubana*, Centro de Investigaciones de la Economía Mundial (CIEM), La Habana, pp. 9-19.
- _____ (1995): «Perfeccionamiento del modelo económico cubano: un enfoque teórico», *Economía y Desarrollo*, n.º 1, pp. 54-84.
- _____ (2004): «Los factores del crecimiento económico y el desarrollo en las economías subdesarrolladas contemporáneas. Una visión alternativa», *Economía y Desarrollo*, n.º 2, pp. 125-169.
- _____ (2008): «Remuneración laboral y productividad en la economía cubana», ponencia en CD-ROM *Memorias del evento científico conjunto Universidad Humboldt, Berlín, y Facultad de Economía, Universidad de La Habana*, La Habana, octubre.
- _____ (2009): «Eficiencia productiva y crecimiento en la economía cubana», ponencia en CD-ROM *Evento científico por el aniversario del inicio de los estudios de Economía en la Universidad de La Habana*, La Habana, marzo.
- HIRSCHMAN, A. (1958): *The strategy of economic development*, Yale University Press.
- KALDOR, N.: «¿Qué anda mal en la teoría económica?», <http://www.eumed.net/cursecon/economistas/textos/kaldor_anda-mal.htm#_ftn10>.
- MARX, K. y F. ENGELS (1955): «Crítica al Programa de Gotha», *Obras escogidas*, Editorial MIR, Moscú.
- ONE (2006): *Anuario Estadístico de Cuba*, La Habana.
- RODRÍGUEZ, J.L. (1990): *Estrategia del desarrollo económico en Cuba*, Editorial de Ciencias Sociales, La Habana.
- ROMER, P.M. (1986): «Increasing Returns and long run growth», *The Journal of Political Economy*, vol. 94, n.º 5, octubre, pp. 1002-1037.
- SOLOW, R.M. (1956): *Quarterly journal of economics*, Oxford University Press.
- THIRLWALL, A.P. (1983): *Growth and development*, Macmillan Education, London.
- VIDAL, P. y A. FUNDORA (2008): «Relación comercio crecimiento en Cuba: estimación con el filtro de Kalman», *Revista de la CEPAL*, n.º 94, abril, pp. 101-120.
- YOUNG, A.A. (1928): «Increasing returns and economic progress», *The Economic Journal*, vol. 38, pp. 527-42, <<http://socserv2.socsci.mcmaster.ca/~econ/ugcm/3ll3/young/increas.html>>.