

PONENCIA IV

CUESTIONES DE DESARROLLO RURAL EN IBEROAMÉRICA

TRANSICIÓN EN LA AGRICULTURA Y EL ABASTECIMIENTO EN CUBA: LOS PRODUCTORES ENTRE EL ESTADO Y EL MERCADO

Denise DOUZANT ROSENFELD

IUFM Versailles-Université Paris X
y GRAL-CNRS-Université de Toulouse-Le-Mirail

Los rasgos de la economía socialista y planificada cubana, en particular para las cuestiones agrícolas, son muy conocidos. La revolución y el embargo norteamericano, la construcción de un Estado que se inspira en el modelo soviético, muy pronto impulsaron una inserción absoluta en la división socialista del trabajo. Las estrategias de desarrollo aplicadas en la isla proceden de esto directamente: monocultivo azucarero mantenido (LARIFLA, 1995), agricultura fuertemente dependiente de insumos de origen industrial y de energías concentradas, importados en su mayoría. El derrumbe del bloque socialista con el que Cuba hacía entonces casi el 85% de sus intercambios, esencialmente bajo la forma del trueque (azúcar contra petróleo, por ejemplo) y la acentuación del embargo americano han acarreado una política de ajuste drástica para racionar los recursos, favorecer la inserción en el mercado internacional en divisas fuertes, reconvertir la economía (desarrollando por ejemplo el turismo), sin cambiar el régimen político (HABEL, 1994). La capacidad de importación de la isla que había caído en 1992 casi en un 25% del nivel de 1989, vió detenerse su bajada sólo en 1994-95.

La producción de caña y otros cultivos de exportación (tabaco, café, cítricos), indispensables para obtener divisas, fué prioritaria. Pero la producción agropecuaria alimenticia, y de modo más amplio el abastecimiento de una sociedad mayoritariamente urbana (el 73 % de los 11 millones de habitantes, con una capital de más de dos millones), se han convertido hoy en un eje esencial para la supervivencia de la población y la del régimen. Profundas transformaciones siguen poniendo en primer plano el sitio de los agricultores en el contexto de penurias alimenticias agravadas (el 50% de la alimentación, en particular las proteínas de origen animal, era importado en 1989). Después del fracaso del plan alimentario del primer período (llamado "período especial" de tipo "comunismo de guerra") instaurado entre 1989 y 1993, la "nueva política económica" modifica las condiciones: el desmantelamiento de las grandes fincas estatales y la apertura de los mercados agropecuarios permiten interrogarse sobre las respuestas de los diferentes actores: el Estado y los poderes

públicos, que antes monopolizaban la producción y la distribución, los diferentes tipos de productores (empresas estatales mantenidas, cooperativas de varios tipos, campesinos) o los intermediarios privados (oficialmente prohibidos, pero inevitables en una economía de mercado).

Entre el Estado y el mercado, los agricultores cubanos están en una posición nueva que plantea problemas esenciales. Esta contribución, después de recordar las manifestaciones de la caída del modelo de producción y de abasto, así como las primeras políticas instauradas, pondrá el acento sobre el período reciente. La agricultura, como los otros sectores de la economía y el país mismo, está en "transición" dentro de un régimen "socialista con el mercado", como lo denominan los dirigentes cubanos hoy.

TROPEZONES Y DESGRACIAS DEL "PERÍODO ESPECIAL" (1989-1993)

El modelo de producción basado en una planificación absoluta y la valorización de las grandes empresas estatales y sobre un sistema de acopio y distribución estatales bastante ineficientes, mostraba, ya desde el medio de los años 80, signos de ahogo que se habían traducido en el estancamiento de la producción y el aumento de las importaciones. La parálisis de las importaciones y del transporte, así como la difícil reconversión de la agricultura hacia la energía animal y humana, impondrán la puesta en tela de juicio del modelo considerado como "superior" durante años.

El fracaso del modelo de producción y abasto

El modelo estatal de producción (valoración de las grandes fincas) y de comercialización (prohibición del comercio privado, incluso del pequeño comercio) no resistirá a la crisis.

El modelo "superior" de las empresas estatales

El valor como modelo de referencia atribuido a las empresas estatales se debía al hecho de que se adaptaban mejor que las otras fincas a la búsqueda de economías de escala, ya que faltaron siempre mano de obra y técnicos en la agricultura. Las opciones técnicas, en su época fuertemente criticadas por René Dumont (DUMONT, 1970), nunca habían sido desmentidas: quedaban relacionadas con la práctica de una agricultura "moderna", con alto grado de mecanización y riego, gran consumidora de energías fósiles e insumos de origen industrial, costosos e importados en su mayoría.

Combinadas con el aumento de la superficie cultivada y con el desarrollo de nuevos cultivos (cítricos para la exportación), estas opciones habían permitido asegurar, al final de los años 70, un crecimiento sensible de la producción. Pero, desde mediados de los años 80, los bloqueos estructurales aumentaron: penuria y baja productividad de la mano de obra, baja calificación y motivación de los movilizados que venían del Ejército o de la juventud estudiantil, rigidez del calendario valorando el cultivo bajo riego, etc. Las autoridades habían reaccionado centralizando aún más la afectación de los recursos (política llamada de "rectificación de los errores") y los monopolios estatales (supresión de los mercados campesinos), lo que permitió al principio de la nueva crisis la movilización general para la producción ordenada en el otoño de 1989, como el racionamiento, que se había institucionalizado como modo único de ajuste para la distribución: la *libreta* define las normas de consumo de cada hogar, según el número de personas y su edad, la política de salud y las disponibilidades alimentarias. Igualitaria y subvencionada, la distribución racionada se complementaba con los comedores y restaurantes, y a veces por la venta de productos "por la libre" en el mercado paralelo estatal, que había sustituido los mercados campesinos (BENJAMIN y ot., 1987).

La rigidez de la planificación explica probablemente la baja diversificación y los niveles insuficientes de la producción agrícola cubana, dejando sin cultivo casi un tercio de la superficie agrícola útil (SAU); hay que tener en cuenta también el uso de la tierra, favoreciendo la caña (el 44% de la superficie cultivada) y el ganado (con la nueva orientación hacia el ganado lechero "moderno", gran consumidor de pienso), dejando sólo el 12% a los cultivos alimenticios. Pero hay que saber que la autosuficiencia alimentaria nunca constituyó un objetivo ya que los países socialistas abastecían en buenas condiciones. Fueron favorecidos los cultivos mecanizados, la cría intensiva y los complejos agroindustriales, dentro de una estructura agraria específica: el sector estatal ascendió rápidamente a la hegemonía (el 75% de la SAU y en promedio 20.000 ha por empresa a finales de los años 80), las fincas privadas fueron marginadas (el 14% de la SAU y en promedio algunas hectáreas); entre los dos, las cooperativas de producción agrícola (CPA) agrupaban un poco menos de la mitad de las antiguas fincas privadas (11% de la SAU y 600 ha en promedio).

Hay que tener en cuenta el sitio en la producción de cada tipo de finca en el momento en que se acentúa la crisis.

Las empresas estatales, heredadas de las plantaciones cañeras y de las haciendas, se habían reforzado sin parar desde la segunda reforma agraria (1963) que limitó a 5 caballerías (67 ha) el tamaño máximo de las fincas privadas. Contaban con unos 600.000 trabajadores y aseguraban globalmente el 79% del valor de la producción en 1988 (aunque 65% en volumen). En valor, su papel era mayor para la caña (82%), el arroz (95%), los cítricos (93%), las papas (82%), los plátanos y el ganado (81%:

bovino, porcino, huevos y aves). En la cría tanto lechera como en la de las aves, huevos y puercos, es donde el hundimiento de la producción será más impresionante. Con la caída brutal de las importaciones de maíz y alimentos para el ganado, un gran número de unidades de producción cerraron (DOUZANT y ot., 1995).

El "sector no estatal" estaba por su parte muy controlado: planeamiento y concentración parcelaria decididos por el Estado, estímulo de un sector cooperativo estrechamente ligado a los imperativos del plan. Su peso global era débil; su vocación era más la especialización en las hortalizas y las viandas, el tabaco, el café, las frutas menores, sin que lograra extender su dominio sobre uno de estos cultivos, de manera exclusiva ni siquiera mayoritaria (excepto en algunos casos). En efecto el número de campesinos no había dejado de disminuir, a pesar de ser reconocidos en las diferentes reformas. Los campesinos no tienen la obligación de abandonar sus parcelas, pero sólo pueden transmitir las -por herencia- cuando el sucesor pertenece a la familia. Teniendo en cuenta los avances en la escolarización, las posibilidades de trabajo en otras ramas y la desvalorización (social y económica) del estatuto del guajiro, poco hijos quieren suceder a sus padres. Muchos campesinos son viejos hoy; muchas finquitas quedaron encerradas en un mar de empresas y quedaron incitadas a alquilar o vender. Los campesinos se veían menos reacios ya que no tienen la posibilidad de elegir sus cultivos, que dependen del Estado para comprar abonos y otros insumos, obtener créditos y que tienen que entregar sus productos al monopolio de Estado ACOPIO a precio fijado. Son controlados por la ANAP (Asociación Nacional de Agricultores Pequeños, portavoz y relevo del Partido) y afiliados en su mayoría a cooperativas de crédito y servicios (72.000 miembros -40.000 familias- 1.900 CCS y 780.000 ha).

Las CPA se desarrollaron desde el primer congreso del Partido Comunista de Cuba de 1975 para paliar las deficiencias de las empresas estatales, favoreciendo la reunión de los campesinos dispersos y la socialización de la tierra. Las parcelas se siembran y se explotan en común y los beneficios se reparten entre los socios. La fórmula conoció cierto éxito desde del principio dadas las ventajas propuestas: derecho a una casa nueva para los aportadores de tierra, a la jubilación, acceso a la salud y a los servicios (electricidad, agua, transporte, etc.). Se alcanzó el millón de hectáreas en 1985 y luego decreció (ZEQUEIRA, 1992). Al contrario de lo que se pensaba, el desplazamiento de la población, la reunión de las más pequeñas CPA, la concentración parcelaria en las áreas agrícolas, las molestias debidas a la gestión no les gustaron a todos los beneficiarios. En 1989 se contaba a escala nacional con 1.374 CPA que ocupaban 880.000 ha y reunían a 65.000 socios. Como las otras fincas del "sector no estatal", las CPA conocieron éxitos reales en el cultivo de las hortalizas y viandas, el tabaco, pero mucho menos en la caña (SKOCZEK, 1991). El autoconsumo (cultivos y cría) se ha desarrollado mucho, pero sin que haya excedente notable, por la inadaptación de los sistemas de acopio y la falta de interés por este tipo de producción.

Aunque dirigen finquitas, los campesinos saben valorizar sus conocimientos. Ocupaban una posición fuerte en los sectores que exigen más trabajo y cuidado: tabaco (el 70% de la producción total) y café, "cultivos varios": frijol y maíz, tomate (51%), ajo y cebolla, viandas y frutas (excepto cítricos). Como para las CPA, la participación de los campesinos en el sector de las producciones animales era poco importante fuera del autoconsumo. La producción total realizada por este sector queda subestimada teniendo en cuenta la importancia del autoconsumo y del mercado negro. Muchas veces relegada en zonas difíciles, la agricultura campesina es hoy día minoritaria, incapaz de abastecer las grandes urbes, pero tiene un papel local notable. En la provincia de La Habana, cuenca tradicional de abasto de la capital con tierras ricas en la llanura Sur, los campesinos han conservado un sitio relativamente más importante (DOUZANT y ot., 1995).

El monopolio de la comercialización estatal: la red de Acopio

Tradicionalmente los objetivos de producción de cada finca se fijan según el plan anual regional (elección de cultivos y volúmenes). La colecta se hace por el monopolio de Estado Acopio. Con otras empresas de comercialización estatales (productos elaborados, carne, leche, etc.), Acopio abastece los mercados urbanos, del mercado al por mayor a los mercados detallistas (administrados por los poderes populares de los municipios). Producción, colecta y distribución se encuentran en estrecha sinergia. Las deficiencias en un eslabón repercuten en toda la cadena. Así es como la ausencia de escalonamiento de las cosechas, el pésimo estado del parque de camiones, la escasez de petróleo, de envases, no permiten establecer una real programación de la colecta, lo que acarrea grandes pérdidas postcosecha. Por fin la rigidez del sistema elimina del campo de intervención de Acopio las fincas demasiado aisladas o incapaces de garantizar volúmenes de productos suficientes. La poca diversidad de los víveres para el consumidor urbano se explica a la vez por la rigidez de la planificación y la exclusión virtual de los productos complementarios de la agricultura. El resultado a escala de la distribución final es previsible: la llegada de los productos es irregular y a menudo de mala calidad (DOUZANT, 1995). Sólo el sector del turismo internacional, ahora prioritario, se encuentra fuera de esta regla. Sus aprovisionamientos dependen de un circuito específico (Frutas Selectas), mejor equipado, más flexible, más eficaz (penetra mejor en el campo), que ha sabido responder a las exigencias particulares del sector, dándole una gama amplia de productos de buena calidad. Las dificultades tradicionales de la comercialización van a acentuar considerablemente los efectos de la crisis de la producción agropecuaria.

La batalla perdida del plan de autosuficiencia alimentaria

La caída rápida de las importaciones de alimentos, petróleo, insumos y piezas de recambio, ha puesto en evidencia la necesidad de construir una agricultura nueva,

capaz a la vez de seguir asegurando los volúmenes para la exportación y de alimentar la población (produciendo más para sustituir los productos antes importados). El Estado dispone para ello de cuatro instrumentos, además de la permanencia del plan y del gran potencial agrícola del archipiélago (6,7 millones de ha de SAU y 4,8 millones de ha de superficie cultivada): la existencia de un sector hegemónico en la producción, el monopolio de la distribución, la centralización de las decisiones y el racionamiento. Así la escasez, particularmente en el sector alimentario, puede repartirse de manera equitativa entre casi todos los consumidores, sin contar el acceso desigual al mercado negro, revés tradicional de cualquier sistema de racionamiento, tanto más floreciente en cuanto que la oferta es débil.

Durante los años 80, las importaciones y el aumento de algunas producciones nacionales habían permitido aflojar el dispositivo de racionamiento. Incluso fueron instalados en 1980 unos mercados campesinos libres. Sólo habían servido para enriquecer a los intermediarios sin suscitar un aumento sensible de la oferta; sin embargo los cubanos guardaban de ellos el recuerdo de una época fastuosa en la que, pagando, se podía mejorar lo cotidiano. Confrontados a una penuria sin precedente y a una profunda desorganización del transporte, las autoridades vacilaron mucho en retomar la experiencia. Lo hicieron sólo en 1994, después de la reforma de la tenencia de la tierra.

La batalla del plan alimentario

El lanzamiento del "plan alimentario", a partir del otoño de 1989, se parece a una operación militar y se apoya sobre una movilización general: la de los productores, primero de las empresas¹, y la de la mano de obra urbana y rural. Pone el acento sobre los productos alimentarios y la búsqueda de la autonomía alimentaria dentro de las estructuras existentes. Única excepción al principio colectivo, las empresas y familias urbanas se ven incitadas a producir para su autoconsumo. Se tomó esta decisión en el otoño de 1991 durante el IV congreso del Partido, frente a las dificultades del Estado para abastecer las ciudades. Los municipios tienen que distribuir las tierras baldías en usufructo. Se alienta la agricultura urbana y periurbana a pequeña escala (no se trata de constituir minifundio) y se autoriza la pequeña cría a pesar de la desaprobación de los servicios de higiene (aves, conejos, puercos, cabras, ovejas...). Así en la provincia de Ciudad de La Habana, marco administrativo de la aglomeración de la capital, se han distribuido unas 5.000 ha, particularmente en los municipios periféricos. El resultado puede parecer modesto; sin

¹ Las empresas agropecuarias han entregado tierras al ejército para su autoconsumo, el desarrollo de la agricultura en las zonas de montaña (en particular el fomento de cafetales) y el abasto de los mercados urbanos en productos básicos (cultivo de plátano, yuca, granos...) utilizando los reclutas. En 1994, 187.000 ha pertenecían a estas fincas del Ejército Juvenil del Trabajo (EJT).

embargo constituye una aportación importante para los que se aprovechan de ello y mostrará la capacidad de estos nuevos parceleros a producir para el mercado: la mayoría de las veces son jubilados, ya que los jóvenes no tienen muchas ganas de cultivar.

El plan alimentario se sitúa en una política más general de reconversión económica. Para paliar la falta de energía, los flujos interregionales se han limitado estrictamente: cada provincia tiene que asegurar su propio abastecimiento. Por el mismo motivo se ha congelado una parte importante del parque de tractores y casi 200.000 bueyes se han dedicado a tracción animal. Se busca a tientas una verdadera reconversión de la agricultura cuyos costos energéticos y cuya dependencia de los insumos importados ya no pueden asumirse: tecnología alternativa, biotecnología, abonos verdes, cultivos asociados, etc. En este esquema la caña queda en el centro de las preocupaciones. Produce azúcar, más precioso que nunca para obtener divisas, pero también subproductos para el ganado, la producción energética y la industria. El ganado, en todos sus componentes, se ve más afectado y su reconversión no se puede hacer de improviso. Se alentará más tarde la creación de microvaquerías (entre 20 y 50 vacas) y la producción de leche fuera de las empresas. El miedo a los robos, muy real dada la escasez, limita la difusión del ganado bovino o porcino (se aprecia particularmente la carne de cerdo en la dieta cubana).

En cambio, para los cultivos alimenticios, la reconversión de tierras de caña y la movilización de la mano de obra urbana para paliar el hundimiento de la mecanización, puede dar resultados inmediatos. Las CPA son más receptivas que las empresas para tomar iniciativas no ortodoxas como los cultivos asociados, la rotación de cultivos, practicados tradicionalmente por los campesinos. Pero el peso de la costumbre sigue siendo grande: es difícil cambiar el calendario preferido de los agrónomos del plan o sembrar de otra manera. La tentación queda fuerte en buscar técnicas sofisticadas como el *microjet* en el cultivo del plátano la solución milagro para aumentar las cantidades. Estos racimos enormes, frágiles, costosos y difícilmente transportados pesan fuerte en las estadísticas, pero su producción está en parte detenida por falta de recursos. Además las empresas de "cultivos varios"² han beneficiado de recursos amplios: en insumos y mano de obra, estacional o permanente. Pero transportar y alimentar miles de capitalinos poco motivados (excepto por la posibilidad de abastecer a su familia quedada en la ciudad) cuesta caro. La parálisis del transporte causará su abandono a partir de 1992-93. Se trató también de fijar nuevos trabajadores en el campo, con varios incentivos.

² *Cultivos varios* significa una especialización en *vveres* o *viandas* (plátano, yuca, papa, boniato, malanga...) y hortalizas. En Cuba existen también empresas especializadas en arroz, otras en ganado vacuno, otras en caa, etc. La especialización ha acompañado la modernización, marginalizando las prácticas de policultivo.

Resultados decepcionantes

A tenor de los resultados (CUADRO 1), a pesar del éxito de 1992 (las condiciones climáticas fueron excepcionalmente buenas), la colecta manejada por Acopio fue regularmente insuficiente comparándola con las necesidades y con los objetivos optimistas del plan (ejemplo significativo de 1992).

CUADRO 1
Colecta estatal de viandas, hortalizas y frutas (1988-1994)
Tipo de finca, volumen

Tipo de fincas	1988	1989	1990	1991	1992	(plan 1992)	1993	1994
Nacional								
(miles toneladas)	17280	15525	15660	17505	18360	(24100)	13230	10035
(miles de quintales)	38400	34500	34800	38900	40800	53576	29400	22300
Empresas estatales	19600	17300	19600	23900	27500	34945		
CPA	6500	6000	6800	6000	6400	9156		
Campeños	12300	11000	8400	8500	6900	11475		
Provincia La Habana	9400	7400	6300	7200	9000	12727	8700	6400
Empresas	4800	3400	2800	4000	5200	8200		
CPA	1500	1300	1900	1300	2300	2230		
Campeños	3100	2700	1700	1900	1600	2281		
Envíos a capital								
(miles de quintales)	6900	6300	7800	9700	9900	14425	7300	5300
(miles de toneladas)	310	283	351	436	445	(650)	328	238
per capita (Kg/año)	155	141	175	218	222	(325)	164	120

Fuente: Acopio (quintales). Cálculos de la autora (toneladas y kg)

Nacionalmente la colecta sólo alcanza el buen nivel de 1988 en 1991, para derrumbarse en un 29% en 1993 y en un 24% más en 1994. Los buenos resultados de las empresas en 1991-92 se explica por algunos productos pesados: plátanos, cítricos (por falta de venta al exterior) y papas que no se pueden vender fuera del monopolio de Acopio. Las hortalizas y otras viandas son producidas en mayor medida por el sector no estatal. Las CPA resisten al principio mejor que más tarde; la caída de su parte se detiene a partir de 1992. La parte de los campesinos disminuye drásticamente ya que

tienen otras salidas. Las tendencias son iguales en los envíos a la capital, aunque tiene una posición privilegiada por tener una población numerosa y "peligrosa" (DOUZANT y ot., 1995).

El hundimiento de 1993, prolongado en 1994 se explica por la reunión de factores coyunturales y estructurales. La "tormenta del siglo" en la primavera de 1993 que destruyó parte de las cosechas, pero más fundamentalmente, las carencias en abonos, productos fitosanitarios, energía, mano de obra, transporte, etc. se han conjugado para disminuir los rendimientos. Los campesinos y los cooperativistas se han adaptado mejor. Los que hemos entrevistado en la provincia de La Habana habían logrado mantener su producción por una mejor rotación de la tierra y de los cultivos: por ejemplo el boniato beneficia del abono de la papa priorizada, el frijol rinde bien combinado con el maíz, etc. Unas CPA en la llanura Sur ya usaban en 1992 biofertilizantes y tenían una producción casi completa en autoconsumo de todo lo que se puede producir en un país tropical. Incluso los cooperativistas habían renunciado a su cuota automática de consumidor de la *libreta*. Pero este gran potencial de las CPA no podrá valorarse sin beneficiar de los incentivos que merecen.

En cambio las empresas, disminuidas por su estructura mecanizada y agigantada, más sensibles a las penurias en insumos, tienen más dificultades para reconvertirse, sobre todo en lo relativo a las mentalidades y a la organización interna, y de la mano de obra: ésta se necesita más numerosa, más calificada, más motivada y más relacionada con la tierra, si no los rendimientos seguirán cayendo y la rentabilidad también. ¿Por qué seguir gastando 3 pesos para producir 1 peso, lo que es un caso frecuente en el cultivo del tabaco o de las hortalizas, cuando el campesino o el cooperativista gasta 0,60 peso para producir el mismo equivalente de 1 peso?

LA NUEVA POLÍTICA ECONÓMICA: HACIA EL MERCADO A PASOS CONTADOS

La producción agrícola de 1993 se reveló una catástrofe (PLAN DE NUTRICIÓN, 1994). La caída de las importaciones no pudo ser detenida. Cuba no tuvo más que el 20% de su capacidad de importación de 1989, o sea unos 1.700 millones de dólares, insuficientes para comprar el petróleo y los alimentos necesarios. En las grandes ciudades se podía hablar de hambre, puesta en evidencia por la epidemia de neuropatía relacionada con la *malnutrición* (DOUZANT, 1993). La moneda nacional perdía cada mes más poder adquisitivo comparando con el dólar del mercado negro. Las bajas de producción agropecuaria eran particularmente netas en las empresas mientras que concentraban casi todos los recursos disponibles.

Esta catástrofe explica la reorientación del gobierno durante el difícil verano de 1993. Manteniéndose formalmente la centralización política y los planos, se abrió más la economía para atraer los capitales internacionales bajo el estatuto de empresas mixtas, sobre el modelo precursor del sector turístico. Se instaló abiertamente una economía mixta: un sector atractivo funcionando en divisas (en lo relativo a la compra de insumos, la venta de mercancías o ciertos servicios) y el resto de las actividades y de los servicios públicos en moneda nacional, bajo el control del Estado. La población fue autorizada a usar sus dólares que el gobierno trata de captar vía tiendas en divisas (venta de productos importados, imposibles de conseguir en las tiendas estatales, como productos de higiene, aceite, carne congelada, leche en polvo, zapatos y vestidos, etc.). Por primera vez desde la supresión de 1968 se legalizaron las actividades de artesanía y servicios por "cuenta propia", como alternativa al desempleo.

Pero en aquel momento se rechazó otra vez la apertura de mercados libres campesinos, aunque la *libreta* daba acceso cada mes a menos productos de base. El objetivo gubernamental era aumentar primero la oferta agropecuaria, que se estaba hundiendo. A pesar de todos sus defectos, el monopolio de la distribución estatal (racionada y subvencionada) había permitido que aquel período de grave penuria no se transformara en hambre generalizada, asegurando a cada persona, hasta 1992, el acceso a una alimentación mínima de modo igualitario. La liberalización, sin barreras, de los mercados agropecuarios, tenía el riesgo de acentuar la difícil situación nutricional de una gran parte de la población. Las lecciones de la experiencia de los mercados libres campesinos así como la de los acontecimientos en la ex-Unión Soviética, fueron tenidas en cuenta. En un contexto de grave penuria, la desreglamentación beneficia menos a los productores que a los intermediarios, que por su control de los depósitos, el transporte y las redes de distribución son los verdaderos reyes del mercado. En vez de impulsar un alza de la producción agropecuaria, es más probable que pueda perpetuar una situación de escasez. En la lógica de un mercado poco competitivo, la baja flexibilidad precio-demanda de los alimentos conduce a que los operadores que puedan tener más al aumento de los precios que al del volumen de las operaciones que realizan. Bajo esta óptica y sin acceso fácil a las importaciones, el regreso al mercado sólo puede justificarse en los sectores cuya oferta es abundante, lo que en Cuba se revela muy difícil.

El desmembramiento de las empresas y el proceso de autogestión

La medida más espectacular fue la de desmembrar las empresas estatales, modelo de agricultura moderna que se había convertido en un desastre. El Estado ya no tenía recursos para seguirlas subvencionando con pérdidas. Su tamaño era un freno para enfrentar el retroceso técnico provocado por la parada de los tractores o la falta

de abonos; y la crisis había demostrado que las unidades más pequeñas de las CPA o de los campesinos se adaptaban mejor.

La tercera reforma agraria

A las diversas unidades productivas de base dentro de las empresas las sustituyen unidades autónomas de tamaño medio, bajo la forma de cooperativas autogestionadas (UBPC, unidades de base de producción cooperativa). Se atribuyen las tierras en usufructo a un colectivo de trabajadores de la empresa. Estos últimos, entrando en la cooperativa, pierden su estatuto de obrero asalariado, para transformarse en cooperativistas remunerados según los beneficios de la UBPC, así como en el marco de las CPA, lo que tendría que estimular su actividad y su interés para producir con participación en los beneficios, para aumentar luego la producción. La empresa de origen vende a la UBPC los medios necesarios a plazos de 10 años. La UBPC se administra de manera autónoma, sin salir de las directivas del plan (como los otros productores) ni poder elegir los cultivos y el calendario. Se queda pues bajo tutela del Ministerio de Agricultura, pero el Estado se libera: ya no subvenciona las pérdidas e incluso puede esperar beneficios por el reembolso de créditos o la venta de servicios. Se presentan como ventajas a los nuevos socios el autoconsumo, la mejora de sus condiciones de vida (casas nuevas) y sus ingresos, etc. Se espera de esta manera fijar más mano de obra permanente en el campo. Dada la amplitud de la transferencia de tierras, se puede hablar de tercera reforma agraria (CUADRO 2).

CUADRO 2

Superficie agrícola en Cuba por tipo de explotación (1992-1994)

Tipo de fincas	1992 (1)		1994 (1)	
	miles de ha	%	miles de ha	%
Superficie agrícola total	6774	100	6685	100
Sector estatal	5097	75,2	2186	32,7
Sector no estatal	1677	24,8	4500	67,3
Cooperativas CPA	690	10,2	669	10
Cooperativas CCS	752	11,2	969 (2)	14,5
Campesinos dispersos	234	3,4		
Nuevas cooperativas UBPC	--	--	2825	42,3

(1) al 31 de diciembre (2) CCS + campesinos dispersos

Fuente: Oficina Nacional de Estadísticas. Balance de la Tierra, octubre 1995.

Sin embargo las UBPC difieren mucho de las CPA. Estas son más antiguas y experimentadas, aunque empezaron con pocos medios. Se han constituido por la reunión voluntaria de campesinos aportadores de tierra y de su "cultura campesina"; aunque desde su principio los primeros socios se han jubilado, permaneciendo socios, y han sido sustituidos por jóvenes que a veces no tienen origen campesino, mientras que los hijos de los campesinos han preferido empleos urbanos. El tamaño medio de las CPA es a menudo inferior al de las UBPC. Están controladas por el ANAP, reuniendo tanto los campesinos individuales como a los socios, con sus tradiciones muy ancladas en la revolución y el medio campesino. En cambio en las UBPC los nuevos cooperativistas no sienten la "vinculación del hombre a la tierra" con unas parcelas indiferenciadas. Vienen del medio de los trabajadores, con bajo salario y bajo rendimiento, poco dispuestos a levantarse al alba para mejorar la producción, definiéndose ellos mismos como "trabajadores" y todavía no como socios, productores tampoco como campesinos.

Se espera todavía la rentabilidad

Si el proceso de cooperativización fue muy rápido (en dos años el 70% de la superficie cultivada estatal se entregó a las UBPC y más del 90% a las UBPC cañeras), todavía se esperan los resultados. A nivel nacional, la caída de la producción no se ha frenado, y se ha agravado en el cultivo de la caña: la zafra de 1994-95 ha alcanzado la cantidad más baja de los cuarenta últimos años, siendo 3,3 millones de toneladas la mitad que dos años antes (el promedio de los 10 últimos años era de 6 a 7 millones).

Las UBPC que se han revelado dinámicas y bien administradas han atraído la mano de obra flotante y han permitido fijar más trabajadores, como las que hemos estudiado en la región de Viñales (provincia de Pinar del Río), especializadas en el tabaco, el café y los cultivos varios. En este caso mentalidad y comportamiento han empezado a cambiar: la jornada de trabajo es más larga y más eficaz, la responsabilización de los trabajadores aumenta por la entrega de parcelas dentro de un pequeño colectivo, los rendimientos son mejores con el aumento de los ingresos, aunque la penuria de medios sigue siendo muy grande. Las ganancias aparecen en los cultivos más delicados, como el tabaco, cuyo balance coste de producción/ganancia pasó de 3,27 pesos a 0,67 pesos para producir 1, lo que asegura la rentabilidad de la UBPC y permite acceder a una asignación de divisas gracias a un contrato con una empresa extranjera. El cuidado de la producción para el autoconsumo muestra las nuevas prioridades de construcción a largo plazo.

En cambio en la región de La Habana, las UBPC de cultivos varios tienen un tamaño más grande que el de las CPA de la misma zona. La mayoría todavía no es rentable. Hemos comparado en julio de 1995 la UBPC José Fernández en Batámano (938 ha entre las cuales 800 cultivadas) con la CPA Cuba-Paises Nórdicos (750 ha entre las

cuales 500 cultivadas), dos cooperativas rentables pero que presentan diferencias interesantes. En la UBPC trabajan 230 socios y unos 200 trabajadores temporales, alojados en tres campamentos cercanos. Es una mano de obra inestable e insuficiente. El rendimiento de la papa en la primavera fue de 6.000 quintales por caballería (q/c) sobre 12,6 c (180 ha), lo que permitió superar el rendimiento medio (5.000 q/c asignado en el plan) y beneficiarse de un pago doble por el excedente vendido a Acopio. Las cosechas de boniato, pepino, col y maíz apenas fueron rentables, y una parte de la tierra se quedó sin cultivar, por falta de medios. En cambio las 160 hectáreas de plátano *microjet* han provocado pérdidas por falta de energía y productos fitosanitarios (situación desfavorable igual al año precedente); pero el plan impone su cultivo. A menudo, el presidente elegido, que es también el antiguo administrador, justifica rendimientos menores (comparados con las CPA o las fincas privadas de la zona) por problemas de gestión de la mano de obra y de tamaño (todavía demasiado grande). Faltan las viviendas a los mismos socios. En cambio 20 caballerías (268 ha) se dedican al autoconsumo (cultivos y cría) y permiten alimentar todos los trabajadores. 181 socios estables trabajan en la CPA, con un mejor balance trabajador/ha, aunque acude también a los temporales. Los éxitos en la producción de ajo y de plátano han permitido compensar el déficit de papa (4.900 q/c), a causa de la falta de abonos y otros insumos y también de una mala rotación: el maíz había consumido el nitrógeno. La meta anual de entrega a Acopio (plan de 54.200 q) está cumplida en un 87%, lo que permitirá obtener excedentes como los años pasados. La entrega de cítricos a Frutas Selectas es particularmente rentable. Permite asegurar un anticipo de unos 10 pesos al día (que se completará con los beneficios al final del año), lo que es muy superior al anticipo que dan en la UBPC (6 a 8 pesos según la calidad del trabajo). Sin embargo los rendimientos de la CPA son inferiores a los del productor privado de la misma zona que dispone de una caballería de buena tierra (13,4 ha), que dio un rendimiento de 7.000 q/c de papa por media caballería cultivada, sin contar las cosechas sucesivas de boniato, malanga, maíz, frijol, plátano, etc.

En el caso de la caña en el que el 77% de las UBPC no fueron rentables en la zafra de 1994-95, las encuestas del Instituto de Planificación (IPF) en las provincias de Sancti Spiritu y Granma insisten sobre varios factores desfavorables. En su inmensa mayoría las UBPC han heredado una situación catastrófica, tanto a en lo referente al mantenimiento de la tierra cultivada (agotada por falta de abono, mal sembrada o mal mantenida) como a los medios de producción (máquinas en mal estado, riego defectuoso, falta de insumos...). Acumulan las desventajas del antiguo sistema y la falta de experiencia administrativa del nuevo, y además su autonomía se ve ampliamente limitada por los organismos estatales (central azucarero y empresa) que garantizan el respeto de las cuotas del plan. Separándose de los técnicos considerados como improductivos, tuvieron ciertas dificultades para organizar de manera diferente la producción y el trabajo. El autoconsumo ha sido insuficiente por falta de trabajadores disponibles. Por fin el mayor problema es la mano de obra: es más

necesaria en cuanto que las máquinas han sido sustituidas en gran parte por bueyes y trabajo manual. Para atraer a más gente sería necesaria una buena ración alimentaria, que se revela difícil de satisfacer para los mismos socios. Se necesita entonces acudir a una mano de obra de "movilizados" (estudiantes o empleados urbanos), caros en alimentos y poco productivos. Lo que explica un aumento de los costes difícil de superar. La prohibición de acceso al nuevo mercado libre para las UBPC cañeras les elimina toda posibilidad de obtener beneficios. Se puede constatar que la rentabilidad depende del grado de autonomía real de estas nuevas unidades de producción. El 60% de las UBPC fuera del sector azucarero fue también declarado no rentable.

Así los resultados de producción del primer semestre de 1994 se no correspondieron con lo esperado, a pesar del pequeño incentivo en los precios estatales (la verdad es que los precios a la finca se mantienen bajos y son como un impuesto para el productor). El Estado se reveló incapaz de distribuir al consumidor su ración básica obligándole a acudir al mercado subterráneo con precios carísimos. El circuito dólar, primero clandestino, luego legalizado, desempeñaba un papel cada vez más activo, los productos estaban encareciendo en función del abastecimiento. Lo que reactualizó el tema de los mercados libres para disminuir los precios y captar el excedente de moneda circulante. Hasta ahora, unas pocas experiencias locales habían atacado el monopolio estatal: mercados semanales en la provincia de Holguín, venta de productos de origen parcelero en algunos municipios.

Los mercados agropecuarios: entre principio y realidad

La crisis de los *balseros* del verano de 1994 ha provocado la toma de decisión. Se trataba de relajar la tensión que iba creciendo, abriendo una alternativa al abastecimiento urbano.

Las condiciones de la apertura

El decreto ley n° 191 publicado en Granma el 21 de septiembre de 1994 autoriza y organiza la apertura de mercados libres (mercados agropecuarios) regidos por la ley de la oferta y la demanda. Instalados en el sitio de los antiguos mercados estatales, funcionan en moneda nacional desde el 1 de octubre de 1994, bajo la responsabilidad del Poder Popular de cada municipio (encargado de dar los permisos de venta y de recoger las tasas de acceso al mercado para el Estado) (ROUX, 1995).

La exposición de motivos de esta nueva Ley insiste en la necesidad de aumentar la producción agropecuaria para satisfacer el consumo interior utilizando todos los

medios disponibles, entre ellos el derecho, de cualquier productor, de vender a precio libre el excedente de producción después de las entregas obligatorias al Estado. La meta de este permiso es estimular a la población para aumentar la producción. Por eso se procedió a una revisión a la baja de las cuotas de entrega a Acopio sobre una base de un 80% como mínimo de las antiguas cuotas para el Estado y un 20% para el autoconsumo o la venta en el mercado, para los productos autorizados, ya que se necesita seguir abasteciendo las redes estatales de distribución a la población (por la *libreta*), a las colectividades (hospitales, escuelas y otros centros sociales...), a los comedores; pero también las exportaciones prioritarias, la agroindustria, el turismo... Los textos definen los tipos de productos y los tipos de vendedores autorizados. Volúmenes y tipos son definidos de manera negativa: sólo se puede tratar de excedentes, y ciertos productos de entrada quedan excluidos como productos para la exportación (tabaco, café, cacao, azúcar) o racionados (papa), ciertas carnes (bovina y equina) y, por motivo de gran penuria, la leche fresca y el arroz de las empresas arroceras (el arroz de los otros productores es autorizado). En cambio concierne a todos los productores, tanto los que no tienen compromiso con el Estado (campesinos marginales, nuevos jardineros individuales o colectivos de parcelas de autoconsumo) como los productores que tienen por obligación vender al Estado: las empresas (no transformadas en UBPC o las que emplean reclutas administradas por el Ejército (EJT, Ejército Juvenil del Trabajo), las UBPC que no producen caña, las antiguas cooperativas (CPA y CCS), los campesinos independientes (muy escasos hoy).

Las lecciones de la experiencia de los mercados campesinos

Al contrario de lo que pasó con la precedente experiencia de los mercados libres campesinos de 1980-1986, las autoridades ahora han puesto límites al inevitable enriquecimiento de los intermediarios, situándose como regulador: el presupuesto público tiene que beneficiarse de la plusvalía así constituida. La apertura de los mercados interviene después de las transformaciones del sector productivo con una triple meta: estimular la formación de excedentes, oponerse al mercado subterráneo y proporcionar recursos para el Estado (el desmantelamiento de las empresas ha permitido también disminuir las subvenciones a la agricultura). Se retiene un impuesto para la entrada basándose en el precio de la víspera y en el volumen propuesto. Para alentar a los productores a vender en La Habana donde se han abierto más de 30 mercados (170 a nivel nacional), la tasa se fija en un 5%, contra un 10% en las capitales provinciales y un 15% en otras partes. El concurrente se encarga de la colecta y del transporte (los campesinos vienen con su coche o camioneta americana de los años 50). Pueden vender el campesino mismo o su representante, registrado en debida forma (las más veces un jubilado de la localidad donde está operando el mercado). Esta apertura se preparó en gran secreto con la ayuda del Ejército (que gestiona una parte de las empresas todavía existentes) y de Acopio (para reunir los productos en cantidad suficiente para permitir llenar los mercados desde los primeros días).

Más que sus objetivos, lo que diferencia la experiencia de los años 80 y la actual es precisamente su gestación, su instalación y el contexto en el que se sitúan (ROUX, 1995). Los primeros mercados libres campesinos se habían abierto en 1980 en un contexto de aumento relativo de la producción agropecuaria, de importaciones fáciles y de fuerte demanda urbana de productos frescos (carne) y de mejor calidad. El gobierno pensaba reducir así la importancia del mercado negro y de los que se beneficiaban de él. Los mercados se habían instalado antes de cualquier regulación oficial que fue imposible instaurar después. Su autorización correspondía a la aplicación de una reforma socialista (basada en los incentivos materiales). Sólo los productores no estatales que tenían que vender ellos mismos sus productos estaban implicados. En la práctica, sólo produjeron excedentes los pequeños campesinos, pues en volumen reducido, dado el escaso peso que presentaban en el sistema productivo. Las CPA, en proceso de construcción, no disponían de excedentes. A pesar de su éxito, y al contrario de lo que se esperaba, los precios quedaron elevados en exceso y los beneficios sin tasas. Los campesinos o intermediarios (que ocuparon a menudo el sitio del campesino) se vieron acusados de enriquecimiento excesivo. Las tensiones entre los campesinos y las otras categorías de la población incitaron las autoridades a frenar y después a parar la experiencia, y el mercado subterráneo volvió con fuerza (BENJAMIN, 1987). La experiencia había mostrado por lo menos, la pericia de los vendedores y de los campesinos para el escalonamiento de las ventas y de las cosechas, mientras que las empresas y las cooperativas tenían que respetar un calendario rígido, produciendo un único producto y en un único momento del año. La intensificación y la rotación de los cultivos en una parcela bien organizada podía producir excedentes para los productos más demandados (ajo, cebolla, frijol, fruta, aves y carne de cerdo).

Los rasgos esenciales

Las primeras encuestas disponibles y nuestras observaciones durante el verano de 1995 ofrecen algunos elementos de apreciación, a partir del funcionamiento de los mercados de La Habana (31 unidades). Se observa cierto desplazamiento en el número de los vendedores. En el momento de la apertura, se encontraban todos los tipos de productores, pero el sector estatal (empresas y EJT) se igualaba con el sector individual privado (CCS, pequeños campesinos), con el 20% del volumen cada uno; el resto se repartía entre las cooperativas (UBPC y CPA). Los campesinos, desconfiados, no se habían precipitado. Algunos meses más tarde, el número de vendedores individuales era mayoritario (el 77% en los mercados de La Habana en enero de 1995) así como los campesinos agrupados en CCS (el 14%) mientras que las CPA (2,5%) y las UBPC (1,5%) van disminuyendo. El sector estatal mantiene su participación (5%) gracias a la intervención regular de una o dos empresas del Ejército por lo menos en cada mercado, vendiendo importantes volúmenes de viandas (OLIVEROS y ot., 1995). Al cabo de un año de funcionamiento, todos los tipos quedan representados, con una

participación mayoritaria de los parceleros (que saben escalonar las cosechas, aprovechar los precios, no tienen cuotas con el Estado y son también los únicos vendedores de carne de cerdo, lo que refuerza su participación en valor). Las fincas privadas en el perímetro administrativo de la capital se han visto eximidas de respetar sus antiguas cuotas con Acopio para participar en el mercado (con la intervención del ANAP) lo que aumenta su número en los mercados de la capital.

Podemos constatar la aparición de hecho de intermediarios de varios tipos, si excluimos los representantes directos de los productores, que sí tienen autorización: los transportistas vendedores que recogen los pequeños volúmenes en las fincas, los carniceros que han comprado su cerdo en vivo, pero también el administrador del mercado que vende los volúmenes comprados a pequeños productores locales a través de sus empleados, o incluso la empresa estatal Acopio que vende, a precio fuerte, algunos volúmenes (como mazorcas de maíz vendidas a la unidad en julio de 1995) comprados por cuotas a los productores a un precio cincuenta veces menor.

Los mercados son un éxito en volúmenes, la variedad y la calidad de los productos. En tres meses, de octubre a diciembre de 1994 los volúmenes globales vendidos (viandas, granos, hortalizas, frutas y carne) representaban a nivel nacional 1.097 millones de quintales por un valor de 467 millones de pesos (entre los cuales la tercera parte en los mercados de La Habana en volumen y un 57% en valor, dado el peso de la carne de cerdo en las ventas de la capital). En La Habana, en cuatro meses (octubre de 1994-enero de 1995), la el porcentaje de las viandas vendidas en el mercado representó el 28% del total distribuido por el Estado (a pesar de que Acopio tiene el monopolio de venta de la papa incluida en los volúmenes de las viandas). Comparando con el volumen de las viandas per capita, la diferencia se reduce (9 libras por el mercado contra 11,5 libras por Acopio). El porcentaje de las hortalizas es de un 22%, el de los cítricos de un 6% y el de las frutas menores de un 99% (OLIVEROS y ot., 1995). Así los mercados han captado a la vez volúmenes importantes en viandas y hortalizas (provenientes de las fincas mayores) y producciones campesinas hasta ahora reservadas al autoconsumo: frutas de huertas (aguacate, limón, naranja, ananas, mango...), hortalizas escasas (judía verde, rábano, lechuga, ajo) o más comunes según la temporada (cebolla, tomate, pepino, col), granos muy demandados (frijol, arroz o maíz). Nos ha sorprendido durante el verano de 1995 en todas partes la extensión de los cultivos de maíz (sembrado en masa en esta estación húmeda) y de arroz (sembrado en cada zona baja inundable, al margen de la SAU). Se observa un aumento de ciertos productos destinados al mercado, entre ellos el ganado porcino, dato confirmado por nuestra encuesta dirigida a los productores de la región de La Habana. Pero globalmente los volúmenes despachados quedan reducidos. Huevos y aves son escasos.

En cuanto a los precios, en el momento de la apertura se han ajustado a los del mercado negro. Progresivamente con una oferta más regular han decrecido influyendo a la baja los del mercado subterráneo y los del dólar. Es el caso del arroz (que ha pasado de 20-25 pesos la libra a 6-10 pesos) o del frijol, más que de los productos perecederos. Así los mercados han absorbido en los tres primeros meses las disponibilidades de moneda nacional de los consumidores urbanos, y han llenado también las cajas del Estado (al mismo tiempo que se encarecía el curso del peso que en el mismo período ha pasado de 100 a 30 pesos por un dólar en el mercado subterráneo). Los precios se han estabilizado luego a un nivel relativamente elevado comparando con el salario medio (180 pesos mensuales), quizás por falta de volúmenes suficientes por parte de los productores colectivos, o por el papel activo del mercado negro. El precio de la carne y de la manteca de cerdo han quedado alrededor de 30-40 pesos la libra.

El impacto de los nuevos mercados

Para el consumidor, el mercado supone una alternativa complementaria en moneda nacional a la ración, insuficiente pero todavía subvencionada. Como no se ha invertido esta tendencia, el sector del racionamiento no favorece una baja de los precios libres, que quedan globalmente elevados. Por falta de poder adquisitivo, sólo puede ser un recurso puntual.

Para los operadores (poderes públicos, productores o intermediarios) es la posibilidad de obtener recursos complementarios a sus inversiones. Nuestras encuestas, dirigidas a diferentes productores que participan en el mercado, han abierto algunas pistas de reflexión. El mercado libre no ha hecho desaparecer el mercado subterráneo, aunque ha mermado una parte de su influencia en el sector de los productos autorizados. Sólo ha captado una parte del volumen disponible a la venta, pues una parte de los operadores no tiene interés en pagar el impuesto y el transporte. En cambio se han generado directamente cierto número de especulaciones nuevas debido al acceso al mercado a las grandes urbes: el ganado porcino, en el que se han especializado las pequeñas fincas con palmeras (cuya fruta es la comida tradicional de los cerdos) que permiten cultivar para alimentar los animales; el arroz, cultivo antes reservado a las empresas arroceras; la producción del maíz, antes importado; las hortalizas frágiles, las flores, etc.

Para el parcelero que no tiene contrato de venta con el Estado, el mercado es atractivo si consigue entrar en él: hay que incluir en los costes, además de los gastos de producción, el impuesto, el transporte (alquilado o personal) y la remuneración del representante, cuando no participan ellos mismos. Muchas veces es más atractivo vender sus excedentes en la finca, apoyándose en una red de compradores regulares, o vender a un intermediario (es frecuente con los cerdos). En efecto sigue siendo difícil obtener gasolina (racionada en pesos). En cambio sí se puede obtener un beneficio

importante, se podrá convertir la ganancia en dólar para acceder a los recursos escasos (carburante, piezas de recambio, abono...).

Un dilema del mismo tipo se plantea por cada campesino independiente, miembro de una CCS por ejemplo. Primero tiene que cumplir su cuota con Acopio, a precio bajo pero garantizado. Si el rendimiento es bueno, y es el caso en las fincas de hortalizas que hemos visitado en la rica llanura de La Habana, el mercado es un incentivo real, dada la diferencia de precio con Acopio: por ejemplo la empresa de comercialización compra al por mayor el quintal de plátanos (45 kg) 6 a 10 pesos, mientras que el precio al por menor en el mercado es de 6 pesos la libra. Vale la pena participar en el mercado reuniendo los cultivos de varios campesinos cercanos. Incluso se puede pensar en aumentar la cantidad de productos de autoconsumo no incluidos en las cuotas de Acopio para el mercado: arroz, frijol, frutas, productos de la cría. Los productores de este tipo han intensificado su sistema de producción, en particular para las hortalizas: mejor rotación de cultivos, buena sinergia entre la cría (que procura también abono) y las hortalizas, plantas asociadas. Se sienten ufanos de proclamarse "campesinos", tienen ingresos confortables y utilizan coches americanos de los años 50 bien mantenidos; se declaran dispuestos a producir más si se les da más tierra (por ejemplo parcelas mal administradas por las UBPC o las CPA que lindan las suyas) en arrendamiento o aprovechamiento directo. Pero el alquiler o la venta de tierras agrícolas es aún tabú, excepto para el Estado.

Las CPA también tienen interés en participar en el mercado en cuanto son rentables. La CPA Cuba-Países Nórdicos no ha aumentado su superficie cultivada desde la apertura del mercado, pues sus medios productivos tampoco lo han hecho (sobre todo por el lancinante problema de la mano de obra). En cambio ha intensificado la rotación de los cultivos en ciertas parcelas y practicado las plantaciones asociadas (maíz y frijol, maíz y pepino, tomate y pepino, etc.). La buena cosecha de plátano ha permitido obtener un buen provecho. Acopio ha comprado 13.700 quintal por 162.000 pesos durante la campaña de 1994-95. Los 4.680 quintales vendidos en los diferentes mercados de La Habana han traído 780.000 pesos (o sea 5 veces más para una cantidad tres veces inferior). La CPA ha vendido en el mercado un 10% de su producción total. Una CPA vecina se ha especializado en la producción de berro, que entrega a Frutas Selectas (en vez de Acopio) y vende en el mercado. Administrando por sí misma la colecta y el transporte, el producto fresco y de buena calidad se vende fácilmente.

Es lo mismo para las UBPC no cañeras, que no tienen insuperables problemas de administración. La UBPC de Batámano que ya hemos analizado ha producido excedentes de maíz, boniato, hortalizas, yuca vendidos en el mercado. En cambio su déficit en plátanos no le ha permitido cumplir con Acopio y aprovechar los precios ventajosos del mercado.

CONCLUSIÓN

El impacto de los mercados libres en la oferta de productos alimentarios en Cuba parece innegable aunque difícil de medir: la instauración de un control menos severo ha permitido aumentar el valor de potenciales productivos que los fallos de la organización anterior no permitían explotar. En cambio la frágil situación de las UBPC, que administran la mayoría de los cultivos para la población, hace difícil el aumento de la producción alimentaria, más fácilmente perceptible para los campesinos muy minoritarios, o para las CPA. Todavía no se ha salido de la época de penuria. El plan ha conservado lo esencial de su rigidez. No se tiene mucha confianza en los productores, cuyas iniciativas están muy controladas. Es difícil apreciar las articulaciones entre estos nuevos mercados, los mercados públicos de Acopio (*placitas*) y el mercado negro. Pero aparece una transferencia de los flujos de Acopio hacia los nuevos mercados para cierto número de productos (viandas, plátanos, frutas menores). La opción que traduce la apertura de los mercados libres constituye pues una vía intermedia que tiende a ganar terreno en el monopolio de Acopio sin introducir una liberalización brutal y sin duda alguna prematura.

Dos preguntas quedan pendientes en la coyuntura nueva: ¿cómo producir excedentes además de los volúmenes que el Estado distribuye de manera equitativa? ¿Quiénes serán los campesinos de mañana?

A la primera pregunta las autoridades han tratado de responder desde los primeros años de la revolución. Después de haber intentado los métodos de estímulo tradicionales en economía planificada, el mercado acabó por aparecer como el más eficaz; fue la experiencia de los primeros mercados libres. Pero por naturaleza el mercado es factor de diferenciación social y sinónimo de precio elevado en situación de penuria. Durante un tiempo los mercados estatales paralelos supusieron una situación intermedia, con precios controlados, pero éstos resistieron el hundimiento de la producción y de las importaciones. El tema de los mercados se volvió un problema de principios morales durante el "período de rectificación" prolongado por el "período especial". Hoy la aceptación de los mercados bajo control se acompaña de otra concepción del Estado, regulador de una actividad económica ampliamente autogestionada o privada dentro de un "socialismo con el mercado". Así los mercados son un medio de transformación más profunda, dentro de la economía y de la sociedad y su papel en la revalorización de la moneda nacional se inscribe en la transición hacia el peso convertible. Pero su impacto en la producción agropecuaria no es sensible todavía. Si esta última representa en conjunto en 1995 un 30% del PIB (un 15% sin el azúcar), la del arroz sólo cubre el 25% del consumo (el 50% en los años 80) y la de la

leche el 50% del consumo (después de haberse estabilizado a unos 300 millones de litros, sea la tercera parte de la producción de los años 80).

A la segunda pregunta, la penuria tantas veces subrayada de la mano de obra no ofrece perspectivas inmediatas. Antes de la revolución, la mayoría de los hijos de campesinos trabajaban en el campo y se volvían obreros agrícolas o recuperaban la finca familiar. El desarrollo abrió nuevas perspectivas de empleo y el éxodo rural ha vaciado las zonas de montaña o alejadas. El primer movimiento de cooperativización había frenado las salidas. El plan montaña llamado "plan Turquino", lanzado en 1987, tenía por meta la repoblación de estas zonas abandonadas, distribuyendo tierras en usufructo (en particular los cafetales en vía de abandono). La crisis del modelo superior de las empresas, el cierre de las perspectivas de empleos urbanos con la crisis, así como la necesidad de alimentarse, pone de nuevo de actualidad la vuelta hacia el empleo agrícola de personas jóvenes, mientras que los que están dispuestos a efectuar empleos temporales son jubilados. La distribución de parcelas en usufructo ha permitido aumentar por primera vez el número de productores privados, sin que se esboce por ello el fortalecimiento del sector, estrechamente controlado y formado de productores de edad elevada. Sin embargo es entre estos campesinos (socios o no de las CCS) y entre los más antiguos socios de las CPA donde se transmite una cultura campesina, hecha del apego a la tierra y a su reproducción. A nivel colectivo, el tiempo y la crisis de los años 90 han comprobado que las cooperativas son más rentables que las empresas.

Hoy día el sector estatal sólo cubre una minoría de la SAU, las UBPC entre el 40 y 50% (según las fuentes), las CPA un 10% y los productores privados un 15%. El proceso de cooperativización de las antiguas empresas en UBPC ¿será capaz de transformar estos trabajadores agrícolas, que no se viven aún como cooperativistas "dueños de la tierra", en agricultores o campesinos, practicando la autogestión? Más allá de la crisis, allí es donde se juega probablemente el porvenir del campo cubano.

BIBLIOGRAFÍA

- BENJAMIN, M.; COLLINS, J.; SCOTT, M. (1987): *Cuba: les enjeux de lagriculture et de l'alimentation*, CETRAL-LHarmattan, París.
- DOUZANT-ROSENFELD, D. (1993): "Lorsque les professeurs d'université ont faim, la situation est critique", *Alizés*, Bulletin n°15, AFSSAL, París.
- DOUZANT-ROSENFELD, D.; LINCK, T.; ZEQUEIRA, M. (1995): *Se nourrir à Cuba. Les enjeux de lagriculture dans la région de La Havane*, *Cahiers des Amériques latines* n° 19, IHEAL, París.

- DOUZANT-ROSENFELD, D. (1995): Approvisionnement de deux métropoles caraïbes: Santo Domingo et La Havane en *Nourrir les métropoles d'Amérique latine*, Douzant, D. et Grandjean, P. (Dir), Lharmattan, Paris.
- DUMONT, R. (1970): *Cuba est-il socialiste?*, Seuil, Paris.
- HABEL, J. (1994): *Ruptura en Cuba.. El castrismo en crisis*, Ed. Multimedia, Veracruz, México (edición aumentada de la versión francesa de 1988).
- LARIFLA, L. (1995): *L'expérience cubaine de développement. Système socialiste et régime rentier-associé*, Thèse en économie du développement, Université Paris VII.
- OLIVEROS BLET, A.; MONTIEL, S.; HERRERA, A. (1995): El abastecimiento alimentario a la ciudad de La Habana en el período 1987-1995, ponencia a la *Conferencia regional de la UGI*, La Habana 1-5 agosto.
- ORLA, *Lordinaire latino-américain* (1995): *Dossier Cuba*, Université de Toulouse le Mirail, n° 157, Toulouse.
- PLAN DE NUTRICIÓN (1994): *Plan nacional de acción para la nutrición*, República de Cuba, PNUD, Cuba.
- ROUX, M. (1995): Les marchés agricoles entre principes et réalités in *ORLA* n° 157, Université de Toulouse le Mirail.
- SKOCZEK, M. (1991): Cooperativización de la agricultura en Cuba y su papel en la transformación del espacio rural, *Actas del VI coloquio de geografía rural*, España.
- SKOCZEK, M. (Dir.) (1991): Cooperativización de la agricultura en Cuba, *Actas latinoamericanas de Varsovia*, tomo 13, Universidad de Varsovia (publicación de los resultados de la investigación conjunta sobre las CPA 1987-1990 entre las Facultades de Geografía de las Universidades de La Habana y Varsovia).
- ZEQUEIRA, M. (1992): Proceso de cooperativización de la agricultura en Cuba, *Revista geográfica venezolana*, tomo 2, Universidad de los Andes, Mérida.