

LA ECONOMIA CUBANA. RASGOS GENERALES DE SU DESARROLLO

Para comprender cabalmente el significado de los mapas económicos que se incluyen en este Atlas, es necesario tomar en cuenta los antecedentes de la estructura económica heredada por la Revolución Cubana el 1º de enero de 1959.

Como consecuencia del dominio económico del imperialismo norteamericano, que prevaleció por más de medio siglo y que sucedió al coloniaje español, la economía cubana había sufrido una deformación estructural inhibitoria de su verdadero desarrollo económico. Cuba había sido convertida en el fondo de reserva azucarera de los Estados Unidos. El azúcar representaba entre el 25 y el 30% de la Renta Nacional y constituía el 80% del valor total de las exportaciones. Otro 15% estaba formado por exportaciones de minerales y de tabaco, y sólo un 5% era suministrado por las restantes ramas de la economía.

Cuba era, por tanto, como la mayor parte de los países de la América Latina, un país monoprodutor y monoexportador de base agrícola, con un debilísimo grado de industrialización. A esa circunstancia se añadía la desmesurada concentración geográfica de su comercio exterior, lo cual era un reflejo de su dependencia económica. Más del 50% de las exportaciones cubanas iba hacia los Estados Unidos y más del 70% de sus importaciones provenía de esa fuente en la década anterior a 1959.

Mayor aún resultaba la dependencia financiera. Hasta la tercera década del siglo, Cuba fue el país más atractivo para las inversiones del excedente de capital norteamericano, llegando a alcanzar aquéllas la cifra de 1.500 millones de dólares hacia 1929. Aunque la Gran Depresión de 1929-1933 redujo el valor aparente de esas inversiones, la significación económica de ellas se acentuó, por lo que las ganancias extraídas por los imperialistas de sus inversiones cubanas fueron extraordinarias. Sólo en el período de 1946 a 1955, el rendimiento de dichas inversiones ascendió a 637 millones de dólares. Tales extracciones y las obtenidas por los financieros norteamericanos en pago de los intereses de sus préstamos, determinaron, en varios períodos de este siglo y en particular en los últimos diez años, una balanza de pagos negativa para Cuba, con el consiguiente aumento de la deuda exterior y la pérdida casi total de las reservas de dólares acumuladas por el intercambio comercial durante el breve lapso en que la II Guerra Mundial proporcionó precios algo mejores para el azúcar exportado, por la restricción de las importaciones, a causa del bloqueo marítimo nazi y por la menor oferta de productos en el mercado mundial.

Además de la deformación básica de su economía, el dominio extranjero ocasionó a Cuba un considerable retraso tecnológico. La explotación agrícola la realizaban las empresas norteamericanas sobre una base extensiva, aprovechando el sistema latifundista de posesión de la tierra y la abundancia de mano de obra barata, gran parte de la cual había sido importada desde las cercanas islas de Haití y de Jamaica. Si se comparan los rendimientos agrícolas tradicionales de la caña de azúcar en Cuba con los promedios de algunas otras áreas, se advertirá que Cuba ocupaba uno de los puestos inferiores en cuanto a la productividad por hectárea.

Antes del triunfo de la Revolución, Cuba podía considerarse país subdesarrollado, no sólo a través de la cuantificación de los principales indicadores de los logros en las esferas de la actividad económica y social, sino también, y muy principalmente, por medio del análisis de aquellos parámetros menos ostensibles, pero más significativos en lo que se refiere a determinar las potencialidades dinámicas de una economía.

El nivel de actividad económica de Cuba prerrevolucionaria no era capaz de garantizar, ni la satisfacción de las necesidades vitales de la población, ni un volumen de acumulación productiva suficiente para asegurar la tasa de crecimiento del ingreso requerido por el país para emerger de la situación de atraso en que se encontraba.

La distribución de la renta era muy desigual. En un extremo se situaba un reducido grupo de latifundistas, propietarios de bienes raíces urbanos, capitalistas, comerciantes e industriales, que disfrutaban de elevados ingresos. Le seguía un sector algo más amplio, pero de reducidas proporciones en comparación con la población total, compuesto de profesionales, pequeños empresarios y ciertas capas de trabajadores, ubicados principalmente en las grandes ciudades, cuya participación en la renta nacional les permitía tener acceso

a los beneficios de la civilización. En el polo opuesto se agrupaba la inmensa mayoría del pueblo, campesinos, trabajadores agrícolas, obreros, empleados, personas que laboraban ocasionalmente o carecían por completo de empleo (650 000 desocupados en 1956), cuyas condiciones de vida oscilaban entre las que caracterizan la miseria más absoluta y, en el mejor de los casos, las de una vida llena de privaciones.

Mientras las clases explotadoras destinaban sus ganancias al consumo suntuario, al atesoramiento y a la inversión improductiva en lo fundamental, el grueso de la población no tenía acceso ni siquiera a la educación primaria, la atención médica de que disponía era deficiente o nula, se hacinaba en viviendas antihigiénicas, veía insatisfechas aún las elementales necesidades de vestido y calzado e inclusive sufría hambre.

El origen de esta situación que se ha descrito en rasgos muy generales residía en la estructura económicosocial impuesta al país por su condición de subordinación al extranjero. La nación cubana, surgida en el seno de la colonia española, sólo había logrado desembarazarse de la tutela peninsular, a principios de este siglo, para convertirse en neocolonia del imperialismo norteamericano, bajo el disfraz de una independencia formal.

Los puntos neurálgicos de la economía cubana se encontraban dominados por los monopolios estadounidenses: una parte importante de las mejores tierras cultivables, las empresas industriales de mayor desarrollo tecnológico, el sistema ferroviario, el transporte y las comunicaciones ultramarinas, el comercio exterior, un sector considerable de la distribución mayorista interna, los recursos minerales y la banca, eran propiedad de intereses norteamericanos o estaban controlados por los mismos.

El régimen de tenencia de la tierra se caracterizaba por la existencia de grandes latifundios que empleaban el sistema de plantaciones. Según datos del Censo Agrícola de 1946, el 1.46% de las fincas existentes comprendía casi la mitad de toda el área (más del 46%), en tanto que el 92.02% del número total de fincas reunía solamente el 28.98% de la superficie; el 25% de las mejores tierras estaba en manos de norteamericanos. La mayor parte de los campesinos no se hallaban asentados en tierras de su propiedad, y se veían obligados a pagar elevadas rentas a los terratenientes o a someterse a las condiciones de aparcería (entrega de una parte de la cosecha al propietario). Se encontraba extendido también el precarismo, o sea, el asentamiento de campesinos carentes de documentos acreditativos de la posesión de la tierra, con todos los efectos deletéreos sobre los métodos de explotación que esto acarrea. Finalmente, una importante proporción de la población rural, en condiciones de dedicarse a las labores agrícolas, no disponía de tierras que cultivar y permanecía vegetando en los campos o fluía a las ciudades, para integrar la creciente población desempleada en las mismas.

El método de explotación imperante era extensivo; las técnicas de cultivo, atrasadas; los rendimientos agrícolas, consecuentemente, salvo excepciones, muy bajos. En lo que se contrae a la ganadería, el hecho de que la relación entre masa vacuna y tierra empleada fuera apenas superior a una cabeza por hectárea de tierra es indicativo del enorme retraso. Según el censo ganadero de 1953, 1.7 millones de cabezas (el 42% de la masa ganadera vacuna) estaba concentrado en 2800 unidades productivas de compañías y propietarios latifundistas, mientras 74 mil pequeños propietarios campesinos dedicados a la ganadería sólo poseían un millón de cabezas, o sea, el 24.9% de la masa.

El peso del sector industrial dentro del total de la economía era insuficiente y su composición poco dinámica agravaba las consecuencias de este déficit cuantitativo.

Una parte de la producción industrial estaba constituida por productos de exportación semielaborados, de escaso poder competitivo en los mercados internacionales.

Otro grupo de industrias, que producía artículos de consumo con destino al mercado interno, se encontraba carente de protección arancelaria, por lo cual se había visto obligado a alcanzar un alto nivel de eficiencia para poder competir en un plano de igualdad con la industria norteamericana, pero su actividad generaba demanda de importación de materias primas que no se producían en el país.

Un tercer subsector estaba formado por una industria parásita de gran ineficacia,