A vibrant outdoor market scene with a wooden roof structure. In the foreground, a man in a yellow shirt is looking towards the right. Behind him, a woman in a light blue shirt and a straw hat is also looking right. To the left, a woman in a red top is walking. The market is filled with fresh produce, including bunches of yellow bananas hanging from the ceiling and various fruits on the stalls. People are seen shopping and interacting in the background.

EL MERCADO AGROPECUARIO DE ALIMENTOS EN LA TRANSICIÓN AL SOCIALISMO EN CUBA

**Jaime García Ruiz
Víctor Figueroa Albelo**

Primera Edición Digital

EL MERCADO AGROPECUARIO DE ALIMENTOS EN LA TRANSICIÓN AL SOCIALISMO EN CUBA

**Jaime García Ruiz
Víctor Figueroa Albelo**

EDITORIAL
Feijóo

Universidad Central “Marta Abreu” de Las Villas, 2007

Corrección: Liset Ravelo Romero

Diseño: Jaime García Ruiz

© Jaime García Ruiz, 2007

© Sobre la presente edición: Editorial Feijóo, 2007

ISBN: 978-959-250-340-3

Editorial Feijóo, Universidad Central de Las Villas, Carretera a Camajuaní, km 5,5,
Santa Clara, Cuba. CP 54830. tel (53) (42) 28-1503

ÍNDICE

ÍNDICE	
PRESENTACIÓN	7
INTRODUCCIÓN	9
CAPÍTULO I	13
MERCADO AGRÍCOLA Y CONSTRUCCIÓN SOCIALISTA	13
1. <i>Lo metodológico</i>	13
2. <i>Teoría general del mercado agrícola</i>	28
<i>La demanda de productos agrícolas</i>	32
<i>La oferta de productos agrícolas</i>	36
3. <i> Mercado agrícola y construcción socialista</i>	42
CAPÍTULO II	52
EL MERCADO LIBRE AGROPECUARIO EN LA ECONOMÍA CUBANA	52
1. <i>Evolución histórica del comercio agropecuario antes de octubre de 1994</i>	53
2. <i>El Mercado Libre Agropecuario (MLA)</i>	76
<i>Antecedente más inmediato: la reforma económica en la agricultura</i>	76
<i>El Mercado Libre Agropecuario (MLA) en los noventa</i>	79
<i>La intermediación</i>	86
<i>Transformación de los canales de distribución con la apertura del MLA</i> ...	89
CAPÍTULO III	93
MERCADO DE “PRECIOS TOPADOS” O MERCADO DE PRECIOS MÁXIMOS (1999)	93
1. <i>Antecedentes del Mercado de Precios Máximos</i>	93
2. <i>Mercado de Precios Máximos. Modelo teórico</i>	98
3. <i>Arbitraje de los mercados con la instauración del Mercado de Precios Máximos</i>	100
4. <i>Mercado de Precios Máximos como segmento del Mercado Libre Agropecuario.</i> <i>Características y vínculos</i>	102
5. <i>Comportamiento del Mercado Agropecuario de Alimentos: 1995-2004</i>	105
6. <i>Sistema Tributario y Mercado de Precios Máximos</i>	129
7. <i>Impactos del Mercado Agropecuario de Alimentos sobre el consumo</i>	135
BIBLIOGRAFÍA	148
ANEXOS	155

PRESENTACIÓN

El presente libro expone los resultados revisados, ampliados y actualizados de la tesis presentada por el autor, en el año 1999, en opción al Grado Científico de Doctor en Ciencias Económicas. Es producto de más de veinte años de investigación en el sector agropecuario y, en particular, más de diez de estudios del Mercado Agropecuario de Alimentos en la región central de Cuba, específicamente en Villa Clara.

El texto deja ver que el desarrollo de formas liberadas de comercialización de la producción agropecuaria en Cuba ha estado presente en distintas etapas. En el comercio de productos agrícolas cubano desde 1959 hasta 1968; de 1981 a 1986, cuando funcionó el Mercado Libre Campesino y, de 1994 hasta la actualidad, se han utilizado experiencias diversas del mercado liberado. Para acceder a un futuro mercado liberado de alimentos (no racionado o normado), con precios controlados se hace imprescindible la asimilación crítica del camino recorrido.

El libro proporciona desde la economía política marxista, un análisis del mercado agropecuario de alimentos, sus rasgos generales y particularidades en la construcción del socialismo en Cuba, así como su evolución histórica y contradicciones. Al abordar el mercado agropecuario de alimentos en la etapa 1995-2004, se utilizan críticamente un conjunto de herramientas económicas que dan la posibilidad de aproximarse a la comprensión integral del mercado, entender sus características, dinámica y contradicciones, viéndolo como un proceso que se desenvuelve en los marcos de cambios más globales de la sociedad aún inconclusos y que entraña errores e imperfecciones superables en la medida en que se comprenda su funcionamiento.

A los fines de la investigación, se consultaron las leyes y resoluciones promulgadas por la Revolución cubana desde el año 1959 y los documentos del Partido Comunista de Cuba. Además, ha sido revisada la literatura publicada por autores nacionales que han investigado el problema agrario y del mercado en Cuba, entre los que cabría destacar a autores como: Julián Alienes, Julio Le Riverend, Carlos Rafael Rodríguez, Ernesto Che Guevara, José Luis Rodríguez, José Acosta, Andrés Vilariño, Silvia Domenech, Alfredo González, Armando Nova, Víctor Figueroa Albelo y Domingo Rodríguez Fragoso, entre otros. Referidos al objeto de estudio se consultaron múltiples publicaciones y trabajos monográficos de centros y grupos de investigación del país, en particular los del Instituto Nacional de Investigaciones Económicas y del Centro de Estudios de la Economía Cubana. Además, se utilizaron títulos internacionales de reciente publicación del Instituto Iberoamericano de

Cooperación para la Agricultura (IICA), del Centro Internacional de la Papa (CIP) y la FAO.

Por último, no hubiese sido posible poner término al presente libro sin el estímulo constante, la revisión rigurosa, las sugerencias precisas y la crítica oportuna del profesor, Dr. Víctor M. Figueroa Albelo, quien ha sido mi maestro desde que me inicié como profesor en la Universidad Central "Marta Abreu" de Las Villas en 1986, fuera mi tutor de tesis doctoral y lo más importante, me ha enseñado la inconformidad investigativa constante y sobre lo inagotable e incompleto del conocimiento humano, sobre todo cuando la obra es revolucionaria y pone en su centro a los seres humanos. Por ello y con su venia, me permito considerarlo parte ingénita del mismo.

Jaime García Ruiz

Abril de 2006

INTRODUCCIÓN

“... la humanidad no se propone nunca más que los problemas que puede resolver, pues, mirando más de cerca, se verá siempre que el problema mismo no se presenta más que cuando las condiciones materiales para resolverlo existen o se encuentran en estado de existir”.

Carlos Marx. Contribución a la crítica de la Economía Política. Londres, enero de 1859.

Las transformaciones ocurridas en la agricultura cubana, desde los años noventa, abarcan las relaciones agrarias de producción, sus formas socio-organizativas, así como el mecanismo económico de su funcionamiento con sus consiguientes impactos sobre la economía de los productores agrícolas y de la economía nacional. En este sentido, el cambio más relevante en la esfera de la circulación ha sido la introducción de un mercado de libre oferta y demanda paralelo al mercado de propiedad estatal.

El objetivo fundamental de las transformaciones llevadas a cabo en la agricultura, es el de potenciar el desarrollo de las fuerzas productivas del agro, desatándolas de las trabas y limitaciones que le imponía el modelo económico precedente, con el fin de reactivar la producción agropecuaria, sacarla de la crisis e impulsar el desarrollo rural y la economía global del país para lograr la más plena satisfacción de las necesidades alimentarias de la población en los límites de las posibilidades nacionales. Debe recordarse que a Cuba, por razones de espacio y factores naturales, no le es dada la producción de los cereales básicos - trigo, arroz, maíz - que forman parte de la dieta y la cultura de las civilizaciones conocidas.

La problemática del mercado agrícola en Cuba, no ocupó un lugar destacado en las investigaciones y publicaciones científicas anteriores a los años noventa. La ciencia no podía tratar fenómenos que no formaban parte de la realidad económica concreta del país. En esos años era negada la existencia objetiva de la ley del valor o ley de los precios (aquí y en lo sucesivo nos atenemos al concepto marxista del término); apenas era reconocida formalmente en la teoría y la práctica de la transición al socialismo.

Tales enfoques limitaron las posibilidades potenciales de elevar la eficiencia del sector agropecuario y de sus agentes económicos concretos. El modelo de

planificación centralizada, basado en los balances materiales y consecuentemente en la regulación administrativa, pretendió excluir la acción del mercado. De otro lado, el impulso a la modernización del sistema agrario nacional, no encontró respuestas equivalentes en términos de eficiencia. Dichas circunstancias, llegaron a contradecir parcialmente los intereses específicos de los productores agrícolas: tanto estatales, como cooperativos y privados; lo cual trajo aparejadas, lógicamente, consecuencias negativas para el interés nacional.

La exclusión del papel del mercado, de las palancas mercantiles y monetarias y de los mecanismos de dirección y gestión correspondientes, condujeron a la más completa monopolización estatal del comercio mayorista y minorista de los productos del agro. Las reglas establecidas subestimaron el papel estimulador del mercado sobre la producción.

Con la creciente apertura de mercados en las relaciones económicas cubanas, especialmente la del Mercado Libre Agropecuario realizada desde 1994, se impulsó el interés científico e investigativo en esta esfera. Precisamente, en la monografía: “El Mercado Agropecuario de Alimentos en la Transición al Socialismo en Cuba” se estudia el Mercado Libre Agropecuario emergente en los años noventa a la luz de la experiencia acumulada.

El carácter heterogéneo de la estructura económico-social y del sistema agrario en particular, impone la necesidad y la urgencia de combinar la realización mercantil del producto agrícola con la regulación planificada. El dilema planificación-mercado es el gran desafío que enfrenta la economía en estos años. El camino que conduce al modelo que integre estos dos polos contradictorios, requiere el perfeccionamiento continuo y sistemático de las relaciones económicas, la asunción de una política económica flexible y la investigación científica de dichos procesos. En este contexto propositivo se inscribe la finalidad de la investigación que ponemos a su disposición.

La hipótesis principal que sirve de hilo conductor a la investigación postula que el actual Mercado Libre Agropecuario adelanta, de modo aproximado y a pesar de sus múltiples imperfecciones, el modelo futuro de realización de la producción agropecuaria nacional, en especial aquella cuyo destino es el consumo de la población. Esta es la vía que promueve incentivos apropiados a los productores para potenciar las fuerzas productivas existentes en el agro.

El planteamiento anterior supone, aunque no resulta objeto de estudio de este trabajo, que la dinámica de cambio esbozada debe conducir finalmente a la generalización de un mercado nacional que integre al sector agropecuario y con él a los eslabones interramales, a saber: la industria, los suministros, los servicios y el comercio exterior.

Nos planteamos ofrecer un cuadro lo más completo e integral posible de las características, la dinámica y las contradicciones del mercado libre de productos agropecuarios con destino al consumo de la población en Cuba en esta etapa de la construcción del socialismo.

El estudio acerca del mercado se realizó en un sentido estrecho, pues la atención se orienta únicamente a los productos agropecuarios con destino al consumo directo de la población; por ello, las distintas modalidades del mercado regulado y la circulación de los bienes, excluidos del Mercado Libre Agropecuario, no se examinan directamente, solo se tienen en cuenta en la medida en que resultan indispensables para la explicación de determinados fenómenos.

La exposición se estructura en tres capítulos: El primero, *“Mercado agrícola y construcción socialista”*, aborda los nudos metodológicos esenciales para el estudio del Mercado Agropecuario de Alimentos en la Transición al Socialismo en Cuba, sus fundamentos teóricos generales y los rasgos que lo distinguen de otros tipos de mercado. Especial atención se le presta a la existencia objetiva de la producción mercantil y la ley del valor en la economía de este período y la necesaria utilización combinada del mercado y la regulación planificada.

En el segundo: *“El Mercado Libre Agropecuario en la economía cubana”*, se examina en forma sistemática la evolución del comercio agropecuario en Cuba desde 1959 hasta los momentos que precedieron la apertura de este mercado en octubre de 1994. En este contexto un problema clave, crítico, consiste en la valoración de la articulación entre las relaciones agrarias y el contenido, el carácter y las formas que asumió el intercambio del producto agrícola en cada etapa del desarrollo en estrecha conexión con las políticas económicas específicas.

El análisis del Mercado Libre Agropecuario (1994) parte de un enfoque histórico - genético, para incluir sus particularidades institucionales, económicas y organizacionales en los marcos de la reforma económica y de los cambios estructurales ocurridos en la agricultura cubana, así como en el contexto de la apertura de otros mercados. Un aspecto relevante radica en la valoración acerca del carácter coyuntural o no de la apertura del mecanismo económico en la relación campo-ciudad.

Por último, el tercer capítulo: *“Mercado de Precios Topados o Mercado de Precios Máximos (1999)”*, ofrece desde el punto de vista teórico las características principales y contradicciones del Mercado Agropecuario de Alimentos como unidad de dos de sus segmentos principales: el Mercado Libre Agropecuario de Bienes de Consumo (MLA) y el Mercado de Precios Máximos (MPM) surgido a partir del año 1999; este último se ha dado en llamar oficialmente “Mercado de Precios Topados”. El interés sobre el Mercado de Precios Máximos se acrecienta, dado su existencia como

mercado con características peculiares que se ha desgajado del Mercado Libre Agropecuario a través de la segmentación de este último y que funciona íntervinculado al mismo, por los nuevos cambios que se produjeron en el Sistema Impositivo a partir del año 2000. Además, la necesidad de introducir elementos de regulación estatal desde el propio mercado encontró una fórmula específica: los conocidos “precios topados” que suponen la emergencia de redes paralelas estatales de comercialización. Finalmente, se abordan los impactos del mercado agropecuario de alimentos sobre el consumo de la población y se apuntan las premisas fundamentales para la liberalización del racionamiento en Cuba.

CAPÍTULO I

MERCADO AGRÍCOLA Y CONSTRUCCIÓN SOCIALISTA

El Mercado Agropecuario de Alimentos (de aquí en lo adelante MAA) como objeto de estudio lo entendemos como la unidad de dos de sus segmentos fundamentales: el Mercado Libre Agropecuario (MLA) y el Mercado de Precios Máximos (MPM) o Mercado de Precios Topados (MPT). Aunque el énfasis fundamental se pone en la primera de sus formas, no deja de valorarse el Mercado de Precios Máximo constituido desde el año 1999, las nuevas características, los vínculos contradictorios y las tendencias que afloran en cada uno de estos dos segmentos y que tipifican al MAA como totalidad en las nuevas condiciones.

El estudio del Mercado Agropecuario de Alimentos en la Transición al Socialismo parte en primer lugar de los fundamentos teóricos generales del mercado agrícola y los rasgos particulares que lo distinguen de otros mercados con independencia de las relaciones sociales de producción específicas en que tome cuerpo. Seguidamente, se examina en general la necesidad objetiva del mercado de libre oferta y demanda bajo la regulación planificada en la economía de transición al socialismo para finalmente estudiar este mismo fenómeno en la esfera agrícola.

Los fundamentos teóricos generales del intercambio de productos agrícolas introducen el examen de los conceptos generales acerca de la circulación (intercambio), su vínculo con el sistema de relaciones de producción y de propiedad sobre los medios de producción. La base teórica marxista guía las valoraciones sobre la materia; inmediatamente después se esbozan las determinaciones teóricas precedentes en los contextos de la agricultura y del mercado agrícola en general.

1. Lo metodológico

La circulación constituye una esfera relativamente independiente en el sistema de relaciones de producción cuyas formas y mecanismos de realización dependen del modo en que se produce y se apropia el excedente económico. El fundamento último de las relaciones de producción e intercambio vienen determinadas por las relaciones de propiedad sobre los medios de producción. Por su parte, el mercado se define como el conjunto de aquellas relaciones económico-sociales que se dan en la esfera del cambio, articulando la producción con el consumo, una vez distribuido el ingreso entre los agentes sociales. Así, entonces, la circulación viene a ser a la vez resultado y factor de la producción, por lo cual su explicación tiene que partir del contenido y características de la propia esfera de las relaciones sociales de producción y sus

formas históricas concretas; a cada una de las cuales corresponden formas de regulación social peculiares.

El mercado agrícola

El mercado agrícola es un caso particular por el carácter del objeto-mercancía intercambiado y por las relaciones económicas implicadas; en este plano constituye un eslabón del conjunto de las relaciones agrarias de producción, que abarca los vínculos entre los sujetos que intermedian la relación producción-consumo en correspondencia con la estructura de las relaciones agrarias y los agentes sociales que en ella intervienen. El carácter de la producción agraria, sus contradicciones y tendencias determinan las relaciones de intercambio y las formas concretas de comercialización, a la vez que estas últimas son un factor de perfeccionamiento y desarrollo (cambio) de la producción y de las propias relaciones agrarias.

Precisamente, el carácter particular de las relaciones agrarias viene dado por la existencia objetiva del monopolio de la tierra como objeto de propiedad y de explotación lo que determina formas particulares de apropiación-distribución del excedente económico por parte de la sociedad, los colectivos de productores o individuos aislados. Según la teoría marxista, la renta del suelo se define como una forma económica particular de realización de la propiedad territorial. Por otro lado, las relaciones agrarias dan lugar a una forma peculiar de realización de la ley del valor, el llamado “falso valor de mercado”, que como afirmara Marx resulta el modo de accionar de la ley del valor en esta esfera.

Algunos de los rasgos que peculiarizan el mercado agrícola son, a saber: 1. su diversidad socioeconómica; 2. la combinación de la especialización con la diversificación; 3. la demanda (el consumo) de bienes agropecuarios frescos caracterizada por: el carácter perecedero de los bienes agrícolas; los límites fisiológicos del consumo de alimentos; la estacionalidad de la demanda y la relación precio-oferta diferente a la de los bienes industriales y servicios: la oferta puede disminuir cuando el precio sigue aumentando y es posible que la oferta no disminuya al bajar el precio.

Los factores que pueden explicar las tendencias descritas en la relación oferta-precio se asocian, entre otras cuestiones, al carácter peculiar del ciclo de producción agrícola, a los cambios tecnológicos y su impacto sobre la oferta, a los productos conjuntos, a las producciones complementarias (intercaladas) y a la inflexibilidad de los factores productivos.

En resumen, el mercado agropecuario por su esencia, contenido y causalidad, reproduce y responde a las determinaciones propias de las relaciones mercantiles y de la ley del valor por el trabajo.

El esbozo de algunas de las claves conceptuales sobre las relaciones monetario mercantiles y la acción de la ley del valor en la economía de transición al socialismo sirven de base general para el análisis del mercado en la economía cubana actual y, en consecuencia, para la argumentación de la necesidad del mercado agrícola.

Mercado y transición socialista

La producción mercantil y la acción de la ley del valor en la economía de transición al socialismo se valoran como fenómenos objetivos, independientes de la voluntad y conciencia de los agentes sociales; al mismo tiempo que se reconoce la necesidad objetiva de la regulación planificada de la economía.

Las condiciones, necesarias y suficientes, para la existencia objetiva de las relaciones monetario mercantiles: la división social del trabajo y el aislamiento económico de los productores, relativo o absoluto, con sus formas histórico-concretas de realización subsisten bajo modalidades modificadas en esta etapa histórica. Por lo tanto, se asume como tesis de trabajo la necesidad de la utilización del mercado bajo la regulación planificada.

El examen de esta problemática desde la perspectiva de la economía de transición al socialismo tiene una larga herencia de debates y polémicas tanto en Cuba como en el ex campo socialista. El análisis a fondo de este fenómeno escapa al objeto de análisis, por ello son asumidos los criterios más comúnmente aceptados por la academia cubana.

La heterogeneidad socioeconómica de la economía de transición al socialismo pone de manifiesto un nivel insuficiente de desarrollo de las fuerzas productivas, o sea la socialización incompleta de la producción y del trabajo social y el aislamiento absoluto y relativo intertipos de economía. El tipo privado reproduce el aislamiento económico absoluto. En el tipo mixto (capital extranjero y capital estatal) se da una coexistencia del aislamiento económico absoluto y relativo. La subsistencia de las relaciones de intercambio dentro del tipo socialista se fundamenta, primero, en la existencia de la forma estatal y cooperativa de economía socialista, sujetos económicos independientes y aislados; y segundo, al interior de cada una de estas dos formas subsiste la división social del trabajo y el aislamiento económico relativo de los productores. Este fenómeno se debe esencialmente al grado insuficiente de socialización real de la producción y del trabajo. En resumen, las relaciones monetario-

mercantiles y el mercado específicamente son atributos indeseables pero imprescindibles para el funcionamiento de la economía durante la construcción socialista.

Las condiciones específicas de la agricultura aportan argumentos adicionales a la necesidad del mercado en la transición. Los tipos y formas sociales de producción aparecen representados en una diversidad más amplia y completa; el nivel de desarrollo de las fuerzas productivas es más bajo y diferenciado territorialmente en virtud de las desiguales condiciones naturales: tierra, clima y otros. La incertidumbre de la producción, la mayor inflexibilidad de los factores productivos y los ciclos de producción condicionan objetivamente la existencia de sistemas productivos de diferentes tipos y niveles de desarrollo relativamente independientes que requieren la forma mercantil de realización del producto. En tales circunstancias la diferenciación de los gastos de trabajo necesitan ser homogeneizados por intermedio del valor.

Evolución histórica del comercio agropecuario

En la práctica histórica cubana no siempre han sido combinados adecuadamente la planificación y el mercado. La regulación económica se ha realizado mediante la planificación centralizada con el empleo de los balances materiales como la forma dominante y predominante; a la vez se ha hecho un uso limitado, insuficiente y en determinados momentos excluyente de las relaciones monetario mercantiles y del mercado.

La reforma de la economía cubana en los inicios de los años noventa introdujo importantes cambios estructurales y en el mecanismo de gestión. Se transforman las formas de tenencia y explotación de la tierra con la consiguiente ampliación de la estructura socioeconómica heterogénea de las relaciones agrarias. Las grandes empresas estatales se convirtieron en Unidades Básicas de Producción Cooperativa (UBPC), a la par se forman empresas agropecuarias de nuevo tipo con una organización en fincas relativamente independientes, además de la entrega de parcelas en usufructo a productores independientes. El proceso de transformación estructural de la agricultura cubana genera, por tanto, nuevos elementos de aislamiento económico que expresan el insuficiente y diferente nivel de desarrollo de las fuerzas productivas agrícolas y la necesidad de fortalecer sus vínculos a base del intercambio de equivalentes.

El mecanismo de gestión transita de un modelo de planificación excesivamente centralizado, sustentado en balances materiales, a otro más descentralizado con el empleo de palancas financieras. Se introducen nuevas formas de gestión de la

propiedad que apuntan a la congruencia del movimiento de los valores de uso y los valores, con un papel más activo del dinero y el perfeccionamiento de los vínculos mercantiles y monetarios entre los sujetos económicos. A la eficiencia económica se le asigna la primera prioridad y es la base sobre la que se sustenta el perfeccionamiento empresarial. Por último, la retribución por los resultados finales se convierte en un mecanismo impulsor de la eficiencia.

En resumen, tanto la teoría económica como la práctica de la reforma económica en marcha evidencian el paso a una economía donde funcionen en una correlación determinada la planificación y el mercado, especialmente en la agricultura.

El análisis de la evolución histórica del comercio agropecuario cubano y la necesidad histórico-objetiva de la apertura del mercado agropecuario de libre oferta y demanda de bienes de consumo (1994), parte de su reconocimiento no como un fenómeno coyuntural sino como una necesidad objetiva del desarrollo. La evolución histórica del sector agropecuario y la reforma del modelo económico agrícola son sus fundamentos más concretos y tangibles.

Un estudio semejante involucra el examen sistemático de la evolución del comercio agropecuario en Cuba desde 1959 hasta los momentos que precedieron la apertura de mercado en octubre de 1994. En este contexto, el problema clave se reduce a la correlación entre las relaciones agrarias y el contenido, carácter y formas que fue asumiendo el intercambio del producto agrícola en cada etapa y el papel de los componentes y matices de la política económica. Nuestra perspectiva analítica parte del criterio de que las transformaciones agrarias han impuesto objetivamente cambios correspondientes en la esfera de la circulación del producto agrícola y de los mecanismos de regulación económica en que la planificación y el mercado se han combinado o excluido en las múltiples formas de intermediación.

El examen de las características del mercado agrícola nacional y su evolución en el transcurso de la formación y desarrollo de la economía de transición al socialismo exige por lo menos una identificación sintética de algunos de los rasgos que tipifican la relación agricultura-comercio en Cuba. Los rasgos generales que caracterizan la esfera agrocomercial durante este período son, a saber, los siguientes: 1) el carácter agroindustrial predominante del agrocomercio en Cuba; 2) la alta dependencia alimentaria nacional de las importaciones articulada con el carácter monoexportador de origen agroindustrial; 3) el espacio reducido de la agricultura para el consumo interno; 4) la tendencia a la monopolización estatal casi absoluta de la esfera comercial de alimentos; 5) la presencia simultánea y prolongada del mercado informal de bienes de consumo agrícolas bajo diversas modalidades, 6) las formas

diversas del mercado de autoconsumo (autosubsistencia), y por último, el racionamiento prolongado de los principales alimentos.

Los dos primeros rasgos forman parte de una larga herencia histórica que de una u otra forma se mantiene hasta nuestros días; el resto ha sido resultado de las estrategias de desarrollo económico. La interrelación entre ellos es evidente.

El acopio mayorista y el comercio minorista racionado de productos agropecuarios asumieron la forma estatal desde 1968, en que se suprime el mercado privado, hasta octubre de 1994, excepto los años 1980-1986 que funcionó el Mercado Libre Campesino (MLC). En la práctica se estableció un signo de igualdad entre la propiedad, el sistema empresarial estatal y la regulación estatal. La lógica económica suponía que cuanto más creciera la variedad y cantidad de productos bajo la órbita de la empresa de acopio, mayor sería el grado de socialización socialista en la esfera de la circulación. En los hechos el acopio estatal y el comercio minorista racionado constituían la única vía oficial de comercialización. La causa final de este fenómeno radicó en la identidad total de la propiedad estatal con la esencia de la propiedad social socialista.

El mercado agrícola cubano ha existido bajo dos formas: la regulada y la de libre oferta y demanda con distintos grados de coexistencia o exclusión durante las distintas etapas del desarrollo económico. Las relaciones agrarias en cada etapa han incidido sobre el contenido, el carácter y las formas del cambio, pero en ocasiones han sido sustituidas formas determinadas del mercado sin que hayan agotado sus posibilidades de desarrollo. Las políticas económicas y el modelo de planificación centralizada basada en los balances materiales determinaron el predominio del mercado regulado.

Mercado Libre Agropecuario de los noventa

El estudio del Mercado Libre Agropecuario (1994) exige un examen multilateral desde el punto de vista genético-histórico y de sus particularidades institucionales, económicas, socioeconómicas y organizacionales en los marcos de la reforma económica general y agrícola.

El MLA se corresponde con la estructura agraria emergente de la reforma de la tenencia y explotación de la tierra y el mecanismo de gestión. Su apertura no es una solución coyuntural, sino que está vinculada a la formación de un nuevo modelo de desarrollo económico social de la transición al socialismo en las nuevas condiciones en que se desenvuelve el país.

La organización del MLA se basa en la creación de una institución comercializadora; una red de mercados o de establecimientos que deben funcionar de acuerdo al principio de la autogestión económica y financiera. Esta red es organizada, supervisada y controlada por la dirección de Comercio de los Consejos de la Administración del Poder Popular de cada territorio.

El MLA es más que una entidad y un espacio físico; desde el punto de vista socioeconómico expresa las relaciones sociales de producción que establecen los productores, vendedores y consumidores en torno a los resultados de la producción agropecuaria. Es un mercado heterogéneo en el plano socioeconómico.

El funcionamiento de este mercado se basa en una amplia utilización del libre juego de la oferta y la demanda: los precios son acordados libremente entre vendedores (productores o sus representantes) y compradores. Por tanto, se pudiera considerar como un mercado de regulación espontánea donde la ley de los precios se impone como eje fundamental. Pero puede considerarse también un mercado en el que actúa la regulación estatal (social). Las acciones de la regulación estatal incluyen: la legalización de su apertura, el establecimiento de las normas de su organización y funcionamiento, la definición de los sujetos participantes, el sistema impositivo (tributario) de control, la fijación de las tarifas de servicios, el sistema de contratación, la participación directa de las entidades estatales y la orientación sociopolítica.

En resumen, el MLA es un mercado más amplio e integral que el antiguo Mercado Libre Campesino MLC, pues es múltiple desde el ángulo socioeconómico e internamente contradictorio. Por su contenido esencial representa el modelo de comercialización de bienes de consumo que más se ajusta a las exigencias actuales y al cual debe tenderse bajo determinadas condiciones, superadas las limitaciones que aún presenta, incluyendo otras posibles modalidades de organización social.

La intermediación y sus múltiples conexiones y formas representa un problema especial en el estudio del mercado agropecuario actual.

Los canales de comercialización agropecuaria se han venido transformando con la apertura del MLA, combinándose los canales regulados con los libres e interviniendo nuevos agentes intermediadores.

El intermediario minorista puede adoptar las formas estatal, cooperativa, mixta y privada. El intermediario privado resulta objetivamente indispensable mientras exista la economía privada agrícola. La intermediación debe funcionar sin exclusiones, aunque resulta indispensable la regulación estatal a través de instrumentos económicos, comerciales, financieros, fiscales, políticas de empleo y otras. En Cuba, los criterios negativos hacia los intermediarios han estado asociados a las políticas económicas

aplicadas y a las concepciones que las animaron, incluyendo una larga herencia política.

En los últimos años se ha reforzado el papel en la intermediación de las Cooperativas de Crédito y Servicios (CCS) y el rol comercial libre de las entidades estatales. A la par se observa cierta tendencia a la restricción de los intermediarios privados; lo que estaría subrayando la emergencia de un proceso de reestructuración social de los canales libres de circulación a favor de una mayor regulación e intervención estatales.

Mercado Agropecuario de Alimentos: estructura, vínculos y contradicciones

El estudio multilateral del Mercado Agropecuario de Alimentos en Cuba incluye el examen de sus características, dinámicas, contradicciones, impactos principales, desarrollo y posibles vías de perfeccionamiento.

La caracterización del mercado agropecuario cubano o en cualesquiera de sus regiones pone de relieve, en primer lugar, la visión general del sistema de distribución de alimentos con énfasis en los productos agropecuarios frescos y la tipología de la red de establecimientos que lo compone de acuerdo a los niveles de regulación de la oferta y los precios.

La evaluación del número, las condiciones materiales y localización de los establecimientos refleja agudos desequilibrios en el ámbito territorial. La insuficiente cantidad de establecimientos para cubrir la demanda potencial, la pequeñez de los locales y la falta de condiciones apropiadas para el comercio, el minúsculo volumen de operaciones, dan lugar a la formación de espacios para el despliegue del mercado negro en las ciudades, la compra venta a pie de finca en el campo, etc., sobre todo en los poblados y pueblos pequeños. De aquí resulta la necesidad de incentivar la articulación directa de los productores agrícolas con el comercio local, semejante a la que existió hasta principios de 1968. El incremento del número de establecimientos y de otras modalidades que implementen los vínculos comerciales directos entre el campo y la ciudad, puede ser una vía adecuada para el relanzamiento de la recuperación económica, la autosuficiencia alimentaria y la elevación del bienestar de la población en las pequeñas localidades y municipios.

Comportamiento global del MAA

El Mercado Agropecuario de Alimentos (MAA) - como unidad de sus dos componentes sociales fundamentales- se nos revela nítidamente a través de cinco aspectos: a) la dinámica de la actividad comercial y sus impactos principales, b) la

heterogeneidad socioeconómica y sus contradicciones, c) su papel en el sistema global de abastecimiento de bienes agropecuarios, d) la contratación como método de regulación estatal y e) el carácter estacional de las ventas. Este enfoque facilita la comprensión de algunos fenómenos. Así, la dinámica de la actividad del MAA debe reflejar el volumen global de negocios desde la apertura del MLA hasta la actualidad en la medida en que se ha venido ampliando la red de unidades y segmentando el mismo. Las ventas en términos físicos y valorativos diferencian los productos agrícolas de los cárnicos; a su vez el comportamiento del mercado desde el punto de vista territorial revela como rasgo fundamental los niveles diferenciados de concentración del giro comercial en determinadas provincias y municipios.

Los rasgos que tipifican el giro comercial del mercado son bien, la expansión o contracción de la oferta de alimentos; la disminución o crecimiento de su dimensión monetaria; el nivel de concentración en zonas y, por último, la influencia positiva o no en el repunte recuperativo del sector agropecuario en su conjunto.

La heterogeneidad

La heterogeneidad socioeconómica del mercado con sus contradicciones implícitas es un problema sustantivo, cuya importancia rebasa los límites estrictamente económicos para insertarse en la esfera de la política económica. El Mercado Agropecuario de Alimentos en Cuba es un mercado heterogéneo, en el que están presentes los diversos tipos de productores agropecuarios, excepto las UBPC cañeras. Además, se incluyen los intermediarios privados y otras entidades estatales de intermediación.

En el estudio de este aspecto se incluyó la agrupación de los concurrentes de acuerdo a los tipos y formas de economía y su participación estructural y dinámica en el giro comercial, tomando en cuenta los productos genéricos (productos cárnicos, tubérculos y raíces, hortalizas, cítricos, etc.) y los específicos. El objetivo fundamental de este análisis consiste en revelar la tasa de mercado que ocupa cada concurrente en cuanto al volumen físico y por el valor. Tal enfoque ilustra la dinámica de los procesos de concentración, centralización y especialización de los vendedores y su poder económico. Así por ejemplo, la participación más relevante de las entidades estatales en ambos segmentos, o el fortalecimiento del Mercado de Precios Máximos puede presionar a la baja del nivel general de los precios.

Otro aspecto importante es el análisis del papel del MAA en el sistema global de abastecimiento de bienes agropecuarios. Los productos agropecuarios llegan al consumidor a través de dos vías fundamentales: el Comercio Minorista Racionado

(Placitas Racionadas), el Sector Público (Gastronomía y Comedores Obreros) y el Consumo Social (Hospitales, Escuelas, etc.). La segunda vía es la que hemos denominado aquí el Mercado Agropecuario de Alimentos segmentado en el MLA y el Mercado de Precios Máximos.

Teniendo en cuenta el peso relativo que ocupa el volumen de los distintos productos en cada uno de estos eslabones, puede caracterizarse el segmento del MLA como fundamental o secundario. Para tal clasificación puede tomarse como criterio el por ciento del producto total que circula en cada uno de estos eslabones de la red comercial de alimentos; también la relación entre los productos distribuidos a través de Acopio, Placitas, Sector Público, Consumo Social, el MLA y el Mercado de Precios Máximos. En ambos casos debe tenerse en cuenta los productos individualmente y no los rubros genéricos, pues el MAA o uno de sus dos segmentos (el MLA o el MPM) puede ser un mercado secundario (subordinado) o fundamental. Por ejemplo, pueden ser absolutamente fundamentales en el MLA la malanga, el ñame, el plátano, el frijol y la carne de cerdo.

Regulación estatal del Mercado Agropecuario de Alimentos

La regulación estatal del mercado es una esfera importante del análisis en las condiciones de la transición al socialismo. El Estado cubano regula económicamente el mercado a través de tres vías fundamentales: la contratación, el sistema impositivo y el establecimiento de los precios del MPM. El sistema de contratación constituye un mecanismo de regulación que pretende enlazar la comercialización regulada con la libre, y sus componentes principales son: la producción contratada (% del total) y la fijación de los productos excluibles y los no contratables. Las reglas establecidas de contratación y los precios relativos vigentes generan distorsiones en la asignación de recursos para la producción agrícola entre los distintos agentes y segmentos, con su reflejo negativo sobre la oferta, a la vez crea diferencias artificiales de eficiencia y con ello promueve el mercado negro.

Puede suceder que el sector privado venda la mayor parte de su producción en el MLA, y no al Estado, o que por el contrario, el sector estatal venda en el mercado una parte insignificante de su producción porque la parte fundamental de lo acopiado lo destine a cubrir la demanda social. A veces sucede que este enfoque provoca una redistribución de la producción comercializada por la vía de los canales libres sin que, en algunos casos, se incrementen los volúmenes totales. La intermediación privada puede ser sustituida por la de las entidades estatales o a la inversa, lo que propicia el liderazgo bien del Estado o de los privados en el MLA.

Los efectos previsibles del proceso de redistribución de la producción comercializada deben valorarse atendiendo a: 1- si se realizan o no cambios en el sistema de precio mayorista de acopio; 2- la tendencia futura del racionamiento; 3- los precios establecidos en el MPM, y 4- el comportamiento previsible del saneamiento financiero.

El monopolio estatal, a determinados niveles, supone un control de los precios que tiende a anular la competencia, lo que implica pasar necesariamente a un sistema muy complejo de formación de precios que tome en cuenta la demanda solvente de los distintos territorios. Por el contrario, el tránsito hacia un mercado único, unificado y liberado implica una disminución paulatina de las funciones actuales de las empresas acopiadoras, reduciendo el espectro de productos que entra en su órbita, limitado solo a aquellos que son imprescindibles para el consumo social, la agroindustria o la exportación.

La protección a la industria y la exportación no tiene que entrar en contradicción con los parámetros de competitividad internacional a que están convocados estos sectores, siempre que se transformen los mecanismos reguladores que han propiciado la posición monopólica de las entidades acopiadoras y se fomente un fondo de reserva estatal suficiente de bienes alimenticios.

En suma, la tendencia visible indica que la contratación estatal deberá flexibilizarse cada vez más, sobre todo en la medida en que se reduzca paulatinamente la demanda social comprometida con el racionamiento. Ello implicará toda una renovación de los mecanismos de regulación conocidos (sistemas de contratación, impositivo y de precios) y de otros cambios de fondo en el sistema de gestión productiva y de comercialización de las empresas y demás entidades y productores individuales.

Las reservas estatales de productos alimenticios son un mecanismo regulador del mercado no despreciable, pues permiten influir en los precios en determinados períodos, vendiendo en momentos en que los precios crecen y comprando en épocas de precios bajos.

En el caso de Cuba se hace más imprescindible la creación de tales reservas, dadas las condiciones agroecológicas y el desarrollo alcanzado en la producción de determinados productos. A esto hay que agregar los elevados niveles de incertidumbre determinados por factores climatológicos y la guerra biológica permanente que nos impone Estados Unidos. Por último, cada vez se hace más necesario mantener la máxima estabilidad de la oferta y la protección a los consumidores. En estas condiciones, las reservas estatales se convierten en un instrumento de seguridad económica y de planificación estratégica del país.

Estacionalidad

El MAA reproduce la lógica de la estacionalidad de la agricultura cubana, lo que se refleja en la corriente de ventas y en los niveles de precio, aunque con diferentes matices de acuerdo al segmento del mercado de que se trate. Hay históricamente reconocidos dos ciclos semestrales de máxima y mínima oferta; la primera abarca los meses de enero–abril y la segunda de mayo–agosto con un comportamiento asimétrico de los precios como corresponde a la lógica de la relación demanda-precio.

La estacionalidad resulta más aguda para las entidades socializadas cuyos sistemas productivos son menos flexibles, al tratarse de economías de gran escala y muy especializadas, que en las pequeñas parcelas de los productores privados. Hay que hacer notar que un manejo inadecuado de las contrataciones y la reducción de los vendedores cooperativistas y privados puede agudizar la inflexión de la curva cíclica hacia abajo, con sus lógicas influencias negativas sobre el volumen de oferta como respecto a los precios y el desabastecimiento estacional del mercado. La solución de este conflicto pasa por la creación de un fondo de reservas estatales de bienes agropecuarios y el uso de técnicas y tecnologías de producción, transformación y almacenamiento del producto agropecuario.

En la investigación del MAA es vital el análisis de la distribución del ingreso entre los distintos tipos de sujetos que tiene lugar en los marcos del MLA y en el MPM, pues, como se sabe, el mercado es un mecanismo que sirve a la redistribución de los ingresos y concretamente de excedente económico entre los productores, los comercializadores, los consumidores y el Estado. En las condiciones del mercado, producto de la división del trabajo, ha aparecido el *intermediario mayorista privado* que no es reconocido legalmente y que también toma parte de la distribución de los ingresos. Por lo tanto, es ineludible determinar qué parte de la masa del ingreso capta cada sujeto económico en el MAA en general y en cada uno de sus segmentos en particular. La tendencia encontrada se debe corresponder con el liderazgo que las entidades han tenido en las ventas físicas.

Tendencias de los precios

La investigación del precio es trascendental en el estudio de mercado. El examen aquí ha de estar dirigido a explicar el comportamiento y tendencias de los precios y al análisis de los factores principales que vienen determinando su evolución. Este problema conviene examinarlo lo más ampliamente posible desde diversas perspectivas causales y tendenciales que pueden tener lugar en el ámbito local,

territorial y a escala nacional. Algunos factores exógenos a este mercado, como la situación fiscal y monetaria, tienen indudable importancia sobre los precios.

La apertura del MLA (1994) y del MPM (1999) generó una gran expectativa acerca de su papel en la reducción de los altos precios inflacionados que operaban en el mercado subterráneo y del manejo de la oferta, especialmente por la vía de una creciente participación de los productores y vendedores del sector socialista.

El análisis del comportamiento de los precios del mercado asume dos direcciones: una, relacionada con el nivel de precio para explicar la persistencia de (altos-bajos) precios; y una segunda que enfatiza en la tendencia descenso-ascenso en una frecuencia oscilatoria cíclica. El Mercado de Precios Máximos, tampoco escapa a tales valoraciones aunque sus precios sean fijados directamente por el Estado. A tales fines puede utilizarse el índice de precio medio global del mercado para cada segmento, diferenciando al menos el índice de precio del conjunto de los productos agrícolas del de los cárnicos.

Factores macroeconómicos

Los factores macroeconómicos en los que corresponde poner el mayor énfasis por su incidencia sobre el comportamiento de los precios del MAA son: el estado y tendencias de la circulación monetaria; las tasas de cambio del peso cubano respecto al dólar y el peso cubano convertible (CUC) y el sistema tributario. Claro, no debemos obviar la influencia que ejercen otros factores no menos importantes que los anteriores tales como, los desequilibrios estructurales de la oferta de alimentos, la política de importación y la segmentación del mercado minorista de alimentos.

El comportamiento de los precios no puede ser explicado por un solo factor, debido al carácter múltiple, heterogéneo y contradictorio de la economía cubana. El MLA y/o el MPM, además de tener sus propias características están interconectados entre sí y con el resto de la economía nacional y sus leyes económicas, por lo tanto, reciben continuamente sus impactos.

La dinámica creciente o decreciente de la masa monetaria presiona al alza o a la baja de los precios, dado los demás factores. La estabilización de la liquidez fue acompañada de un descenso de los precios. Esto último fue observado en la provincia de Villa Clara desde el año 1996 hasta el 1998, lo que estaría indicando, a primera vista, una "anomalía" de los juicios neoclásicos sobre la materia. Varias peculiaridades de la liquidez en esos años justificaron la conducta de los precios: a- la alta y creciente concentración de la liquidez en pocas manos; b- la estabilidad positiva de la capacidad adquisitiva del peso; c- el efectivo en circulación (M_1) representaba, a diferencia del

país, casi el 60 % de la liquidez acumulada y, por último, la apertura del mercado de divisas atrajo una buena parte del dinero en manos de la población. De otro lado está presente el aumento de la oferta en el mercado.

La existencia de un mercado de divisas y la influencia que viene ejerciendo las variaciones de la tasa de cambio del dólar en las Casas de Cambio (CADECA) y en los mercados informales, es otro factor que incide en la dinámica de la demanda y sobre el nivel y tendencia de los precios.

La reducción del tipo de cambio en un 56 % de enero de 1995 a junio de 1998 contribuyó a la contracción de los precios del MLA. Este hecho se reveló particularmente en el caso de la carne de cerdo en piezas. Las transformaciones últimas ocurridas desde el año 2003 hasta abril de 2005, orientadas a la reevaluación de la moneda nacional en aproximadamente el 18 % debe redundar en un mejoramiento de la demanda efectiva de la población y en la reducción del nivel de precios del mercado,¹ dado que los demás factores no se alteran negativamente.

La presencia de productos sustitutivos en los mercados de divisa condiciona la unidad e interconexión objetiva de las economías divisa y peso. La cotización de la divisa influye directa e indirectamente sobre los precios de ambos segmentos del mercado y especialmente sobre el MLA, por medio de la tasa de cambio y los precios de los productos sustitutivos de los mercados de divisa.

El Sistema Tributario

El MLA, en 1994, nace con un sistema tributario que se introdujo paulatinamente en el país, con la finalidad de sanear las finanzas internas, regular las relaciones económicas y contribuir, por último, a la distribución y redistribución de los ingresos con el máximo nivel de equidad posible. La tributación tiene una gran incidencia en la

¹ En el año 2003 se dieron los primeros pasos para reevaluar el peso cubano convertible (CUC). Se dictaminó entonces que “el CUC se utilizaría como único medio de pago para ejecutar transacciones en dólares de EE. UU u otras monedas extranjeras.” De esta manera se elimina de la circulación el dólar en las transacciones entre empresas cubanas. En el año 2004 el gobierno cubano adoptó la Resolución No. 80 / 2004, la que estableció que después del día 8 de noviembre de ese año todas las operaciones de compra-venta que se realizaran en los establecimientos en divisas serían en CUC, sustituyendo de esa manera al dólar. El peso convertible se podría adquirir en las Casas de Cambio (CADECA), sucursales bancarias y en un número determinado de tiendas en divisas. Para adquirir un CUC con dólares en efectivo tendría que pagar un gravamen de 10 %. Luego, otra medida que se toma es la de “aumentar en 7 % el valor adquisitivo del peso cubano”. De esta forma la tasa de cambio del peso cubano quedó establecida en 24,00 pesos para las operaciones de venta de CUC y dólares por la población a CADECA y en 25,00 pesos cubanos la compra de CUC en las Casas de Cambio. A pesar de este acuerdo se toma la decisión de “revaluar (por el momento) el 8 % del CUC a partir del día 9 de abril de 2005”. Ver resoluciones: Resolución No. 65 / 2003 del BCC. Ana Mari Nieto Misa, “Algunas ideas en torno a la Resolución 65”. Revista BCC. Año 6, No 3, julio-septiembre, 2003. Acuerdo 13 del comité de política monetaria del BCC. Acuerdo 15 del comité de política monetaria del Banco Central de Cuba.

regulación estatal relativa a la distribución de los ingresos y al comportamiento de los precios en el MLA.

El sistema tributario, especialmente el impuesto sobre las ventas y los ingresos personales, representó un paso de avance en la consolidación de la reforma económica y en el control y regulación de este mercado. El conjunto de incentivos y mecanismos implementados están todavía lejos de ser estimulantes para alcanzar un mayor dinamismo de la producción, su diversificación y en la dinámica de los precios que redunde en un mayor y mejor nivel de bienestar para la población.

El sistema tributario incluye el impuesto sobre los ingresos por ventas con tasas diferenciadas que van desde un 5 % hasta un 15 %. El más bajo favorece los suministros a Ciudad de La Habana y Santiago de Cuba (los más grandes conglomerados urbanos del país); le sigue un 10 % para las capitales provinciales restantes y el máximo para los poblados municipales. De modo que tales diferencias toman en cuenta: 1) la importancia de los conglomerados urbanos y 2) la lejanía de los mercados medida en términos de gastos de transportación. El impuesto sobre los ingresos personales tiene como único fundamento la declaración jurada del contribuyente sobre la cantidad de bienes y los precios de venta que deben fijarse en tablilla.

Impactos del mercado sobre el consumo

Finalmente, la calificación y dimensionamiento de los impactos y contradicciones del Mercado Agropecuario de Alimentos sobre el consumo y el bienestar de la población es una cuestión clave, visto especialmente desde la perspectiva social. El estudio sistemático incluye, entre otras cuestiones,

- 1) Proporción en la venta global de bienes alimenticios del agro.
- 2) Proporción en el consumo *per cápita*.
- 3) Influjo en la dinámica del consumo real.
- 4) Peso relativo en el presupuesto familiar.

La evaluación de la magnitud del ingreso gastado por los consumidores en bienes agropecuarios tiene varias aristas y perspectivas analíticas: 1) la estimación de la relación y dinámica entre el valor de las ventas en el mercado y el monto total mensual de los ingresos de la población en la provincia o el país y; 2) la distribución de la población según el ingreso *per cápita* en estudios realizado en el país. Claro que el centro de atención fundamental es el presupuesto familiar estratificado según los niveles de ingresos para diferentes grupos humanos en diferentes contextos

espaciales y socioeconómicos. Este enfoque, a falta de datos oficiales, habría que captarlo directamente de instituciones especializadas y por la vía de las encuestas.

En resumen, de lo que se trata es de considerar el grado de influencia del MAA en el presupuesto familiar. Es de esperar que en el futuro la proporción del ingreso destinado a alimentos agropecuarios se reduzca en la medida en que se valore el peso y se superen los actuales niveles de subsistencia. La concentración en pocas manos de la liquidez incide en que los distintos grupos de consumidores no tengan las mismas posibilidades de acceso a este mercado. Para el grupo de consumidores de menores ingresos este mercado resulta en extremo marginal o simplemente inaccesible, sobre todo en aquellos productos más ricos en proteínas y grasas.

2. Teoría general del Mercado Agrícola

La esfera de la circulación (intercambio) es relativamente independiente en el sistema de relaciones sociales de producción cuyas formas y mecanismos dependen del modo en que se produce y consume. El mercado puede definirse como el conjunto de relaciones económico-sociales que se dan en la esfera del cambio que enlaza finalmente la producción y el consumo. Evidentemente, "el cambio no es más que un factor de la producción cuando sirve de intermediario a la producción y la distribución (determinada también por la producción) de una parte, y el consumo de otra; en tanto que este último aparece como un elemento de la producción",² porque no hay producción sin consumo. Al ser el mercado un resultado y un factor de la producción, es necesario explicarlo partiendo de las características del régimen social de producción que le da origen.

Como se conoce, el fundamento de las relaciones de producción e intercambio son las relaciones de propiedad sobre los medios de producción. Las formas históricas de la producción determinan el contenido, el carácter y las formas de cambio, así como su movimiento y mecanismos de regulación específicos. La regulación social, cualquiera que sea la forma que adopte, viene a ser el modo en que se establecen las proporciones que rigen la reproducción ampliada.

La regulación social es un atributo de la producción y del trabajo desde el momento mismo en que éstos dejaron de realizarse por individuos aislados y adquieren un carácter colectivo, tomando la naturaleza de proceso social. "Todo trabajo directamente social o colectivo en gran escala, requiere en mayor o menor medida una dirección que establezca un enlace armónico entre las diversas actividades individuales y ejecute las funciones generales que brotan de los

² Marx C.: *Fundamentos de la crítica de la Economía Política*, t. I, p. 37, Editorial de Ciencias Sociales, La Habana, 1970.

movimientos del organismo productivo total".³ Esto constituye el contenido último de lo que se conoce como regulación planificada de la economía o planificación a secas.

El carácter social de la producción puede realizarse por medio de la acción consciente y directa de la sociedad, o a través del mercado espontáneo. El grado de integración y coordinación de la producción es más o menos limitado, en dependencia del modelo económico social.

El mercado de productos agrícolas es un eslabón del conjunto de las relaciones agrarias de producción que abarca los vínculos y sujetos que intermedian la relación producción-consumo, en correspondencia con la estructura económico-social de los agentes productivos.

Las formas de comercialización son un resultado de los sistemas de producción imperantes y un factor que impulsa y transforma progresivamente los mismos, "es evidente que el intercambio de actividades y de capacidades en el seno de la producción depende directamente de ellas y constituye un factor esencial de la misma".⁴

Relaciones agrarias y realización del producto

El carácter de la producción agraria, sus contradicciones y tendencias reflejan y determinan el carácter de las relaciones de intercambio; y a la inversa, estas últimas son un factor de perfeccionamiento y desarrollo de la producción y de las relaciones agrarias.

Las relaciones agrarias constituyen un sistema particular de vínculos de producción que tienen como base la propiedad y la explotación de la tierra, objeto y medio fundamental de trabajo en la agricultura. "Toda producción es apropiación de la naturaleza por los individuos, en el interior y por medio de una determinada forma de sociedad. En este sentido es una tautología decir que la propiedad (apropiación) es una condición de la producción (...) una apropiación que no se apropia nada es un contradictio in subjecto".⁵ Las relaciones agrarias están enlazadas al sistema económico nacional y su carácter está determinado por las formas de producción dominantes en la sociedad en cada etapa histórica.

El sistema de relaciones agrarias abarca la apropiación de la tierra, medio de producción fundamental, la producción, la distribución, el cambio y el consumo del producto agrícola, muy especialmente del excedente económico, generado por el

³ Marx, C. *El Capital*, t. I. p. 286, Editorial de Ciencias Sociales, Instituto Cubano del Libro, La Habana, 1973.

⁴ Ídem, p. 37.

⁵ Marx C.: *Contribución a la crítica de la Economía Política*, p. 241, Editorial Pueblo y Educación, La Habana, 1970.

trabajo productivo. La renta del suelo es el eslabón fundamental de las relaciones agrarias. Las relaciones agrarias de producción son las más complejas al interior de un país por la diversidad de clases y capas sociales que las integran.

La propiedad supone siempre el monopolio exclusivo de las fuerzas productivas materiales y de la riqueza creada por parte de la sociedad, colectivos o individuos aislados, en oposición contradictoria con los sujetos restantes. El monopolio reviste un carácter dual; de una parte, expresa el monopolio de la posesión sobre los medios de producción y, de la otra, el monopolio de la explotación. La tierra, como objeto y medio de trabajo fundamental de la agricultura, posee tales cualidades que su explotación la convierte en un monopolio⁶ privativo de determinadas personas o colectivos bajo distintas modalidades sociales. Su propiedad y explotación coloca a los sujetos en una posición diferenciada.

El monopolio de la tierra como objeto de explotación imprime formas particulares de acción de la ley del valor en la agricultura independientemente de la forma de propiedad imperante. En este caso, la ley del valor actúa de forma modificada a través del llamado “falso valor social”⁷ lo que explica que la producción y el intercambio de productos agrícolas se realice, a diferencia de la industria, por el trabajo social medio invertido en las condiciones peores que refleja la eficiencia social diferencial de la producción de lo que resulta la renta diferencial del suelo.

La propiedad sobre la tierra (de cualquier tipo que sea), crea condiciones adicionales para que quienes disfrutan de su monopolio se apropien de una parte del excedente generado en la agricultura bajo la forma de renta absoluta del suelo aun en las tierra peores, a causa de que impide la libre movilidad del capital y con ello la transferencia del excedente económico. Los bienes agrícolas no se venden por el precio de producción, sino por el valor, lo que se traduce en un encarecimiento artificial del “costo social” de la producción agrícola.

Como regla, la tenencia de la tierra es asumida por múltiples sujetos económicos donde coexisten formas sociales de producción avanzadas con otras más atrasadas. Esto le imprime a la producción agrícola un carácter más o menos heterogéneo, lo cual se refleja indefectiblemente en el mercado, pero la forma predominante de relaciones de producción se encarga de convertir al resto en relaciones subordinadas y dependientes.

⁶ La tierra, por sus cualidades, pone a quien la explote en derecho exclusivo con excepción del resto. Los atributos que posee la tierra y que enajenan al que no la explota son:

- No es reproducible
- Es un recurso limitado y diferenciado como materia según los grados diferentes de fertilidad natural del suelo.
- Al no ser reproducible, excluye a los demás en su explotación al mismo tiempo.

⁷ Marx, C.: *El Capital*, t. 3, p. 671, Editorial de Ciencias Sociales, La Habana, 1973.

A la producción agrícola le son consustanciales elementos de espontaneidad, riesgo e incertidumbre determinados por la acción de los factores naturales, independientes de la voluntad del hombre. Estos rasgos peculiares condicionan las formas y mecanismos de regulación de la producción, así como al proceso de comercialización del producto agrícola.

Mercado Agrícola

El mercado de productos agrícolas, como todos, es cambiante: sus formas, estructura y dinámica se transforman de una época a otra, de una región a otra, en dependencia de las características y estructura de la producción. Además, debe tenerse en cuenta que "la intensidad del cambio, al igual que su extensión y estructura es determinada por el desarrollo y la organización de la producción. Por ejemplo, el cambio entre la ciudad y el campo, el cambio en el campo, en la ciudad, etc."⁸. Claro, estas son características generales del cambio en sus vínculos con la producción, sin embargo, a la producción agrícola le imprime una alta variabilidad en cuanto a la intensidad del cambio, a su extensión y a su estructura, con rasgos singulares, propios, solo a esta rama.

El mercado agrícola combina la especialización con la diversificación según la distribución de la producción por todo el territorio, el influjo de los factores naturales, el grado de desarrollo y de especialización-diversificación existente. Así, para los distintos países y zonas edefoclimáticas la estructura del mercado experimenta la tendencia a la especialización en determinados productos,⁹ pero no en artículos autónomos e independientes unos de otros. La tendencia a la especialización en un producto implica la subordinación del resto, conservando al mismo tiempo una "gigantesca" diversidad, además cambiante en el tiempo. Recordemos que los productos que van al mercado se mantienen con significación comercial, fundamentalmente dentro de su estación.

Por su parte, la intensidad del mercado (cambio) de productos agrícolas varía en dependencia del dinamismo de la producción y de su estructura. A diferencia de la

⁸ Marx, C.: *Fundamentos de la crítica de la Economía Política*. Op. cit. p. 37.

⁹ Según V.I. Lenin "Por su misma naturaleza, la transformación de la agricultura en producción mercantil se opera a partir de una vía peculiar no parecida al proceso correspondiente en la industria. La industria transformativa se asciende en ramas diversas, autónomas por completo, consagradas a la producción exclusiva de un producto o de una parte de un producto. La industria agraria no se asciende en ramas totalmente separadas; no hace más que especializarse en la producción de uno u otro producto para el mercado, subordinando los restantes aspectos de la agricultura a este producto principal (es decir, mercantil). Por eso las formas de agricultura comercial se distinguen por una gigantesca diversidad, variando no solo en las distintas zonas, sino en las distintas haciendas. Por eso cuando se examina la cuestión del crecimiento de la agricultura comercial no es posible en modo alguno limitarse a datos globales de toda la producción agrícola". Lenin V. I.: *El desarrollo del capitalismo en Rusia*, p. 315- 316, Editorial Progreso, Moscú, 1975.

industria, en la agricultura la oferta de productos aparece concentrada en el tiempo y el flujo continuo e incesante del cambio es interrumpido constantemente. La profundidad e intensidad del cambio se combina con la extensión del mismo.

El mercado agrícola de alimentos posee un conjunto de rasgos que lo distinguen del resto de los mercados por las características que asume la demanda de alimentos (consumo especialmente de bienes agropecuarios frescos) y la oferta.

La demanda de productos agrícolas

La función de demanda expresa la relación entre la cantidad que se demanda (compra) y los precios. Estos dos elementos están relacionados inversamente, es decir que la cantidad de bienes comprada aumenta cuando el precio disminuye y viceversa. Su combinación conforma los distintos puntos de la curva de demanda en el análisis del mercado. Por tanto, la distinta combinación entre las cantidad

Elasticidad Demanda-Precio: relación que existe entre los cambios en las cantidades de un bien demandadas y ofrecidas, debido a cambios en los precios.

$$EI = \frac{\frac{Q_1 - Q_2}{(Q_1 + Q_2)/2}}{\frac{P_1 - P_2}{(P_1 + P_2)/2}} = \frac{Q_1 - Q_2}{Q_1 + Q_2} \cdot \frac{\Delta Q}{\Delta P} = \frac{Q}{P} \cdot \frac{\Delta Q}{\Delta P}$$

$EI > 1$: Producto Relativamente Elástico en la oferta o en la demanda.

$EI = 1$: Elasticidad Unitaria.

$EI < 1$: Producto Relativamente Inelástico.

$EI \propto \infty$: Producto Absolutamente Elástico.

$EI = 0$: Muy Inelástico o Inelasticidad Absoluta.

Fuente: Gilberto Mendoza: *Compendio de Mercadeo de Productos Agrícola*, pp. 66-68, Editora IICA, San José, Costa Rica, 1987.

comprada y sus precios correspondientes producen un movimiento sobre la misma curva de demanda, dado como constante los demás factores.

Otra cosa distinta, aunque relacionada con la anterior, es el desplazamiento, hacia arriba (derecha) o hacia abajo (izquierda), de la curva de demanda. Al respecto Carlos Marx apuntaba: "Parece, pues, que se da, en lo que a la demanda se refiere, una cierta magnitud de algunas necesidades sociales, que requiere para su satisfacción la existencia de determinada cantidad de un artículo en el mercado. Pero la determinación cuantitativa de esta necesidad es algo absolutamente *elástico* y *fluctuante*. Su fijeza es pura apariencia. Si los medios de subsistencia fuesen más baratos o los salarios en dinero más elevados, los obreros comprarían más artículos de consumo y se ampliaría la "necesidad social" de esta clase de mercancías".¹⁰

Tal movimiento de expansión o contracción de la demanda es consecuencia de un conjunto de factores ajenos al precio del bien dado, entre los que se encuentran:

a) *La variación de los ingresos (rentas) de los consumidores.*

¹⁰ Marx, C.: *El Capital*, tomo III, p. 210, op. cit.

- b) *La dimensión del mercado, esto es, el número de consumidores y su estructura.*
- c) *La existencia de otros bienes (agrícolas o no): sustitutivos y complementarios.*
- d) *La estacionalidad de la demanda.*
- e) *Los gustos y preferencias de los consumidores.*

En el caso particular del Mercado Libre Agropecuario cubano, como se verá más detalladamente en el tercer capítulo, actúa un factor peculiar: la existencia de otros mercados de productos alimenticios, (Mercado de Divisas extranjeras y cubana, Mercado Racionado de productos alimenticios, Mercado de Autoconsumo, Mercado Subterráneo, etc.), o lo que es lo mismo: la segmentación del mercado.

En la demanda de productos agrícolas, a diferencia de los bienes industriales y de los servicios, influyen factores peculiares entre los que caber destacar: 1) el carácter perecedero de los bienes agrícolas, 2) el consumo de alimentos tiene límites fisiológicos determinados y precisos y 3) la estacionalidad de la demanda.

Elasticidad-Ingreso de la Demanda: “Es la relación que existe entre los cambios relativos en las cantidades demandadas (ΔQ) y los cambios relativos en los ingresos (ΔY) del consumidor”.

$$EI = \frac{\frac{\Delta Q}{Q}}{\frac{\Delta Y}{Y}} = \frac{\Delta Q Y}{\Delta Y Q}$$

Fuente: Gilberto Mendoza: *Compendio de Mercadeo de Productos Agrícolas*, p 74, Editora IICA, San José, Costa Rica, 1987.

Carácter perecedero de los bienes agrícolas

Los productos agrícolas directos son perecederos, esto es, muy rápidamente pierden sus cualidades intrínsecas como alimentos, por lo que su ciclo comercial por lo general tiene que ser rápido y dinámico. La conservación, selección, almacenamiento, embalaje, etc. de los bienes agrícolas exige de inversiones en tecnologías adicionales de alto costo en el campo de la petroquímica, plásticos y otros.

Límites fisiológicos del consumo de alimentos

La demanda de productos agrícolas encuentra un límite natural en la cantidad de bienes que una persona puede consumir racionalmente. Solo puede pensarse en que varíe la estructura de la canasta alimenticia por razones de hábitos alimenticios o por cambios en la magnitud del ingreso. En este último caso, los cambios en el consumo (aumento o disminución), como regla se dan en detrimento de otros, originando una fuerte competencia entre productos sustitutivos de mayor calidad por los de menor calidad. La cantidad per cápita de productos que una persona puede consumir, como tendencia, hará que se destine una porción cuantitativa, relativamente fija, del monto

de los ingresos en la compra de productos del agro.¹¹ Esto hace que la elasticidad demanda-precio sea menor que uno, es decir, inelástica. Como regla, los consumidores no están dispuestos a consumir una mayor cantidad de un producto por el solo hecho de que su precio baje.¹²

Elasticidad Cruzada de la Demanda: “La magnitud de los cambios en la demanda de un producto (A), debido a cambios en los precios de otro producto (B) que lo complementa o sustituye”.

$$E_{I(A-B)} = \frac{\frac{Q_{1A} - Q_{2A}}{(Q_{1A} + Q_{2A})/2}}{\frac{P_{1B} - P_{2B}}{(P_{1B} + P_{2B})/2}} = \frac{\frac{Q_{1A} - Q_{2A}}{Q_{1A} + Q_{2A}}}{\frac{P_{1B} - P_{2B}}{P_{1B} + P_{2B}}} = \frac{\frac{\Delta Q_A}{Q_A}}{\frac{\Delta P_B}{P_B}}$$

Q1A = Cantidad Inicial A.

Q2A = Cantidad Final demandada de A.

P1B = Precio inicial de B.

P2B = Precio (después del cambio) de B.

EI (A-B) = Coeficiente de signo positivo (+), son productos sustitutivos o competitivos.

EI (A-B) = Coeficiente de signo negativo (-), son productos complementarios.

Fuente: Gilberto Mendoza: *Compendio de Mercadeo de Productos Agrícolas*, pp. 75-77, Editora IICA, San José, Costa Rica, 1987.

Estacionalidad de la demanda

La estacionalidad de la demanda está influenciada por un conjunto de factores tales como: la estacionalidad de la producción agrícola, los hábitos y cultura alimenticia, las condiciones naturales, económicas, sociales, y los avances científicos y tecnológicos. Nos detendremos brevemente en aquellos que se articulan con la producción.

El mercado agrícola interno - aquí se obvia el papel que puede jugar el sector externo- es, como regla, estacional, cualidad que se deriva del carácter de la propia producción dependiente de factores naturales y socioeconómicos.

Julián Alienes de Urosa en su libro *Características de la economía cubana*¹³ hace un análisis detallado de las características generales, la determinación, los modelos y clases de movimiento estacional. En primer lugar, define los tipos de movimiento de los procesos económicos desde dos ángulos: el estático y el dinámico. Al analizar específicamente el movimiento dinámico lo descompone en varios movimientos parciales o simples “el movimiento de tendencia, el movimiento cíclico, el movimiento accidental o errático, y por último, el movimiento estacional”.¹⁴ Se encarga específicamente del movimiento estacional el cual define como el “tipo de movimiento de las series económicas históricas que se produce con cierta independencia del movimiento de tendencia, del movimiento cíclico y de los propios movimientos

¹¹ Ver: Gilberto Mendoza: *Compendio de Mercadeo de Productos Agrícolas*, p. xviii, Editorial IICA, San José, Costa Rica, 1987.

¹² Ídem, p. 69.

¹³ Alienes de Urosa, Julián: *Característica de la economía cubana*, pp. 126-32, La Habana, 1950.

¹⁴ Ídem, p. 126.

accidentales o erráticos. Su característica fundamental consiste en ser un tipo de movimiento que se produce dentro del año y obedece principalmente al flujo que sobre el fenómeno económico en cuestión ejercen las estaciones del mismo. El movimiento estacional de una serie económica dada tiene una regularidad determinada que hace que se repita todos los años con sincronizaciones tales en la intensidad y en tiempo que permita hablar de la existencia de un movimiento uniforme anualmente repetido de las mismas características y fisionomías”.¹⁵ Las influencias en este tipo de movimiento la ve fundamentalmente en factores naturales (clima) y otros indirectos como la demanda y su variabilidad.

Luego analiza los tipos de ciclos estacionales: el movimiento nulo y el movimiento máximo. Estos movimientos pueden obedecer a causas “fijas”, es decir, “que se repiten todos los años con regularidad y exactitud (...) o a causas que si bien se repiten todos los años no alcanzan la regularidad y exactitud aludidas”¹⁶ es decir que responden a causas móviles.

Los ciclos económicos según Alienes, pueden tener tendencias a compensar los movimientos estacionales de unos fenómenos económicos en otros o no. Cuando sucede lo primero los ciclos estacionales son “suaves, ligeros y compensados”; en el segundo caso, los ciclos económicos son coincidentes, no tienen compensación y por tanto experimentan un intenso carácter estacional. En este caso se encuentra, según Alienes, la economía cubana. Las causas de este fenómeno las asoció a:

1-. “Ciertas características naturales propias de Cuba”. (pequeñez, localización, uniformidad del clima). 2-. “A la ausencia de determinadas correlaciones que hagan posible una agricultura continua y diversificada, la falta de industrialización, etc.”.¹⁷ Alienes llega a la conclusión de que “las economías de este tipo caen necesariamente en el monocultivo, siendo este el que da la tónica estacional del país”.¹⁸ Alienes se olvida de otros factores, a saber, el modelo de desarrollo diseñado para el país dado. Luego analiza algunos índices que sirven para medir el movimiento estacional. Entre ellos incluye el valor de las exportaciones y de las importaciones, etc.

Así, los ciclos de producción agrícola que se establecen en un período dado (un año) se repiten como tendencia regular con cierta uniformidad, lo que ejerce una influencia directa sobre el carácter estacional del mercado, pues los productos que pasan por los distintos canales de la comercialización tienen etapas regulares más o menos fijas de siembra, cultivo, cosecha y comercialización.

¹⁵ Ídem, p.127.

¹⁶ Ídem, p.128.

¹⁷ Ídem, p.130.

¹⁸ Ibídem.

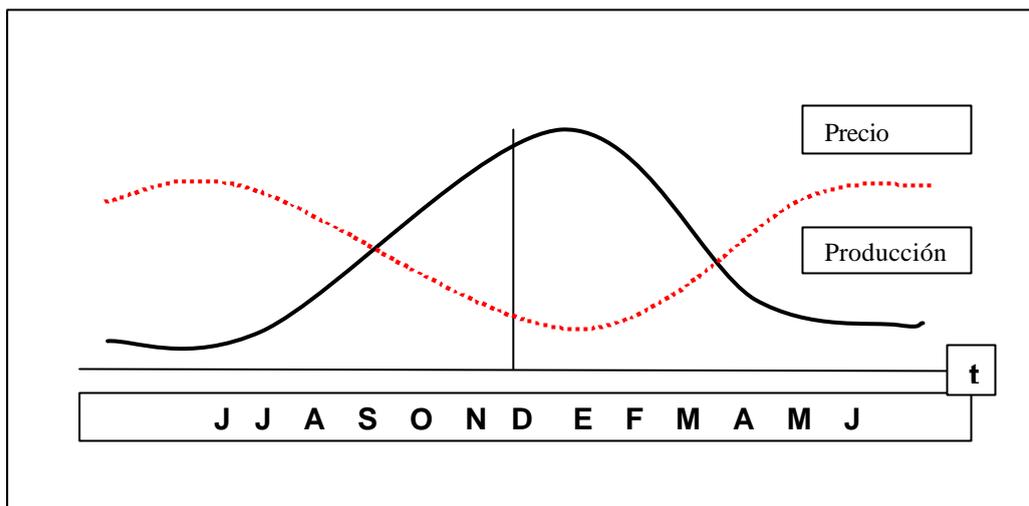


Gráfico No. 1. Estacionalidad de la Economía Agrícola Cubana

La estacionalidad puede tener un carácter más o menos intenso en dependencia de las características de la economía agraria. No es lo mismo un país pequeño con una economía uniforme (clima único) que uno grande con sistemas productivos y clima variados. Los segundos tienen mayores posibilidades para suavizar la agudeza de la estacionalidad y compensar las variaciones del ciclo.

Los precios agrícolas, a diferencia de otros sectores, asumen también un carácter estacional, varían temporal y espacialmente, es decir, de acuerdo a los ciclos económicos, las regiones y zonas.

El mercado de trabajo agrícola es estacional. El déficit o la saturación del empleo agrícola en determinados períodos están condicionados por el ciclo natural de la producción; también el mercado de insumos y la integración al sector externo son estacionales.

La economía agrícola cubana es un caso típico del modelo estacional en el que se pueden distinguir dos etapas, una “economía de gastos” y otra “de ingresos”.

La oferta de productos agrícolas

La curva de oferta viene dada por la relación entre el precio y la cantidad ofrecida. La cantidad y el precio son directamente proporcionales, es decir, al aumentar el precio aumenta la cantidad ofrecida y viceversa. Sin embargo, detrás de la oferta existen otros factores que tienen que ver con los gastos de trabajo necesarios para producir un bien.

La ley de los precios es la ley del valor. Los precios están determinados en primer lugar por el valor, es decir, por los gastos de trabajo socialmente necesarios empleados en la producción de la mercancía.

La ley del valor actúa en la agricultura de forma modificada. El valor de mercado no lo determinan las condiciones medias de producción como en la industria, sino las condiciones peores. La teoría marxista del valor fundamenta el movimiento hacia arriba y hacia abajo de los precios y es el rasero que sirve para medir, por último, la ganancia. (Ver gráfico no. 2).

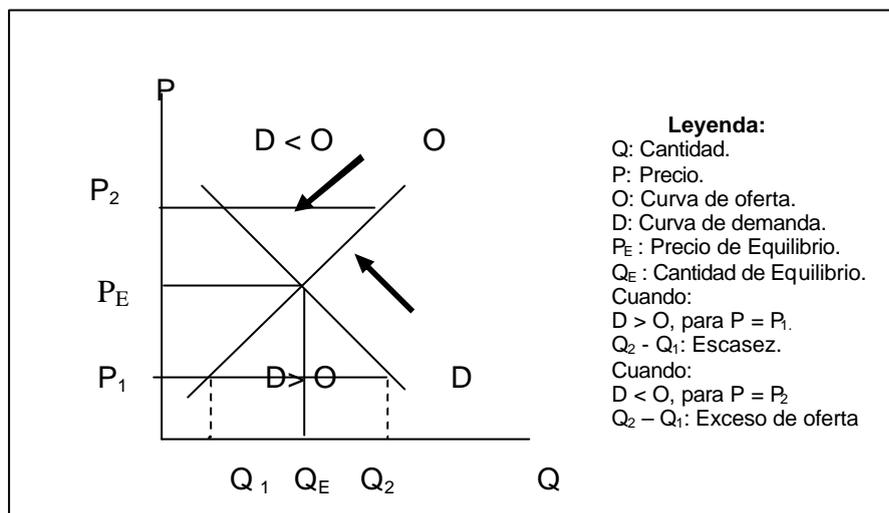


Gráfico No. 2. Exceso de demanda o de oferta

Carlos Marx escribió sobre esto: "Pero, ¿Qué significa eso del alza y la baja de los precios? Un grano de arena es alto si se mira al microscopio, y, comparada con una montaña, una torre resulta baja. Si el precio está determinado por la relación entre la oferta y la demanda, ¿qué es lo que determina esta relación entre la oferta y la demanda? Preguntemos al primer burgués que salga al paso. No se parará a meditar ni un instante, sino que, cual nuevo Alejandro Magno, cortará este mundo metafísico con la tabla de multiplicar". Y más adelante señala: "¿Qué es lo que le sirve a nuestro burgués de criterio para medir la ganancia? El costo de producción de su mercancía. Si a cambio de esta mercancía obtiene una cantidad de otras mercancías cuya producción ha costado menos, pierde. Si a cambio de su mercancía obtiene una cantidad de otras mercancías cuya producción ha costado más, gana. Y calcula la baja o el alza de su ganancia por los grados que el valor de cambio de su mercancía acusa por debajo o por encima de cero, por debajo o por encima del costo de producción".¹⁹

Es de suponer entonces, que cuando se da la presencia mayoritaria en el mercado de representantes, los cuales comercializan en condiciones de una composición orgánica menor que la media del sector, determinen el nivel medio de los

¹⁹ Marx, C.: *Trabajo asalariado y capital. Salario, precio y ganancia*, pp. 24-25, Editorial de Ciencias Sociales, La Habana, 1974.

precios en el mercado y maximicen por esta vía sus ganancias. Cambian sus mercancías por otras que han costado más y ganan.

En condiciones de una oferta limitada, esto es, cuando $D > O$, como regla rige el monopolio de los vendedores. Los vendedores no se disputan el mercado, pues tienen aseguradas sus ventas ya que conocen que las necesidades son altas y que los consumidores están obligados a comprar aun cuando el precio sea elevado. Por tanto - según Carlos Marx- "cuando la oferta de una mercancía es inferior a su demanda, la competencia entre los vendedores queda anulada o reducida al mínimo, crece la competencia entablada entre los compradores. Resultado: alza más o menos considerable de los precios de las mercancías. Con mayor frecuencia se da, como es sabido, el caso inverso, y con inversos resultados: exceso considerable de la oferta sobre la demanda; competencia desesperada entre los vendedores, falta de compradores; lanzamiento de las mercancías al malbarato".²⁰ Las condiciones de escasez extrema propician la expansión del mercado negro donde se venden productos a precios inflacionados con un marcado carácter especulativo.²¹

Factores determinantes de la oferta

La oferta de bienes agropecuarios, a diferencia de otros bienes industriales y de servicios, manifiesta tendencias peculiares en relación con los precios, bajo el supuesto de que el precio del bien es el único determinante de los cambios de la oferta, tales como: 1) la oferta puede aumentar cuando aumenta, hasta cierto punto el precio y luego disminuir cuando el precio sigue aumentando y 2) es posible que la oferta no disminuya al bajar el precio.²²

Las tendencias anteriores pueden encontrar explicación en un conjunto de factores como son: 1) los cambios tecnológicos y sus impactos sobre la oferta; 2) los productos conjuntos; 3) las producciones complementarias (intercaladas); 4) la inflexibilidad de los factores productivos; 5) los períodos de producción; 6) los ciclos de producción y 7) la previsión de producción basada en el precio del período anterior.

Cambios tecnológicos e impactos sobre la oferta

La oferta de productos agrícolas es muy variada en función de las condiciones y los cambios continuos de la producción, y en la medida en que se modifican las tecnologías.

²⁰ Ídem. p. 24.

²¹ Mendoza, Gilberto: Op. cit. p. 91.

²² Ver: Capstick, Margaret: *La economía de la agricultura*, pp. 83-84, Editorial Fondo de Cultura de México. Serie Económica, 1986.

En Cuba, en los últimos tiempos, han ocurrido importantes avances en el campo de la ciencia y la tecnología, delineándose todo un Sistema de Ciencia e Innovación Tecnológica.²³ Han surgido nuevos métodos y tecnologías de producción, desarrollados e impulsados por centros e instituciones de investigación y por necesidades y experiencias promovidas por la propia producción.

A través del desarrollo de la Biotecnología Agrícola se fomentan variedades mejoradas de plantas o aparecen nuevas, mucho más resistentes. Se multiplica la producción de semillas *in vitro*. Los fertilizantes químicos se combinan cada vez más con los biofertilizantes, lo cual favorece la sustentabilidad económica agropecuaria, la conservación y el mejoramiento de los suelos.

Un ejemplo de los avances y la generalización de los métodos y tecnologías de producción más novedosos lo constituye el cultivo del arroz en los últimos 10-11 años. La siembra tradicional ha sido sustituida casi totalmente por la siembra en diques. Las ventajas de tal tecnología son incuestionables: las áreas sembradas se reducen, los rendimientos se elevan, disminuyen los costos relativos de la fuerza de trabajo, se elevan los beneficios al cultivo por medio del riego permanente y se cosecha una misma parcela 2 veces al año como mínimo.

Los avances tecnológicos elevan los rendimientos y la oferta, a la vez tienden a reducir los costos de producción.

Los niveles de aceptación, aplicación y generalización de los cambios tecnológicos, si se originan por los propios productores en respuesta a las necesidades de la producción y no son inducidos por agentes o instituciones exógenos a la agricultura, son más elevados y eficientes.

Productos conjuntos

Se le denomina productos conjuntos a aquellos que se producen siempre unidos, como resultado del proceso de producción animal o vegetal que pueden ser aislados convenientemente como objeto-mercancías en un orden de prioridad por separado.²⁴ El arroz y la cascarilla de arroz es un ejemplo típico de tales productos en Cuba. A un nivel dado de sus valores relativos, los productores individuales dedican sus esfuerzos principales y sus beneficios esperados a la producción de arroz y no a la cascarilla. Como regla, una parte importante de este último producto lo recoge el cosechero en el molino y el resto se recolecta y vende en el lugar por los molineros.

²³ Figueroa Albelo, Víctor: *Cuba: un cuarto de siglo por el camino de la construcción del socialismo*. Editorial Pueblo y Educación, 1985, p. 35, citando a Fidel Castro en, *Discursos en Tres Congresos*, p. 158.

²⁴ Capstick, Margaret: Op. cit., p. 89.

Los productos conjuntos son resultado de un mismo proceso de producción; ni el productor ni el molinero pueden variar la proporción relativa en que se producen (tres latas de arroz en cáscara = una lata de cascarilla). Aunque el precio de la cascarilla baje, tendrán (molinero o productor) que vender su producción de paja si no poseen condiciones para almacenarla y esperar mejores precios. No obstante, en el caso cubano, dadas las características del clima y las vías de comercialización practicadas, este factor se convierte en una excepción del mercado agropecuario.

Producciones complementarias (intercaladas)

Las producciones complementarias son aquellas que se desarrollan al mismo tiempo cuando resulta conveniente para el sistema productivo y ventajoso para el productor. La práctica de tales producciones evita dificultades agroecológicas. Conviene entonces el desarrollo de sistemas productivos que permitan una rotación adecuada de los cultivos y fomenten la agricultura orgánica.

Los cultivos de rotación, tubérculos y raíces y ganado por ejemplo, favorecen el mantenimiento de determinadas producciones, independientemente de los beneficios que reportan como artículos de consumo. Tal es el caso del frijol y el maíz. Por tratarse de producciones complementarias, al descender el precio de uno de los productos, el productor no podrá variar la proporción en que se produjeron y tendrá que vender.

Inflexibilidad de los factores productivos

Los productores que se encuentran ubicados en una región de clima favorable y suelos fértiles tienen grandes posibilidades de seleccionar sus sistemas productivos, decidir entre producir uno u otro producto. Aun en el caso de un país pequeño como Cuba, de clima prácticamente uniforme, la elección de un productor en el occidente y centro de la Isla puede ser distinta a la de otro ubicado en las regiones montañosas orientales con suelos menos fértiles. Las respuestas del segundo serán menos flexibles ante cambios en la demanda.

Otro elemento que influye en la elección del sistema productivo es el tamaño de la unidad productiva y las formas de tenencia de la tierra. El tamaño de la unidad impone una barrera a la elección y determina si se produce esencialmente para la subsistencia o para el mercado y el umbral de decisión entre una combinación productiva y otra.

Períodos de producción

La producción agrícola tiene una característica básica: el período de producción se desfasa en el tiempo del período de trabajo, y el productor está en condiciones de

conocer el precio de venta de sus productos solo meses después de realizar la siembra. Lo que sucede comúnmente es que los precios alcanzan los niveles más bajos inmediatamente después de las cosechas, pues la mayoría de los productores prefieren (o están obligados por exigencias del tipo de bien) vender inmediatamente. Si los niveles de precios se mantienen bajos durante un tiempo prolongado, puede suceder que el productor decida reducir la siembra del producto en la campaña siguiente. Si esta tendencia se hace general, la oferta disminuirá el próximo año, los precios subirán y probablemente se estimulará el crecimiento de la producción en el período siguiente. Por tanto, la previsión de producción del período futuro se basa en los niveles de precios del período anterior (Decisión de producción de "A" en $t+1$ = Precios en $t-1$).

Los granos - el arroz, los frijoles- por contar con períodos de trabajo relativamente cortos (aproximadamente 3 meses) y la posibilidad de elegir distintas fechas de siembra, se favorecen con respuestas más flexibles a los cambios de precios.

Las hortalizas son igualmente flexibles ante cambios de precios, pues requieren de períodos muy cortos de crecimiento y pueden plantarse más de una vez en la misma parcela. Otra cosa sucede con los productos agrícolas que requieren de ciclos de cultivo más largos como la yuca o el plátano (plantación), los que muestran, como regla, una oferta más inflexible ante los cambios de precio. En la economía de plantaciones (café, plátano, caña y otras) se dan otras circunstancias atenuantes. La "caña quedada" o "dejada" en los campos es una salida al dilema y puede ser a la vez un factor anticoyuntura, incluso especulativo. Esto último formó parte de la experiencia cubana de los grandes latifundios cañeros.

En el corto plazo no es fácil disminuir la oferta porque los precios hayan disminuido, o aumentarla porque los precios subieron. Una vez plantado el cultivo, al llegar a la cosecha habrá que aceptar una oferta creciente con precios decrecientes o a la inversa.

La baja o nula elasticidad de la oferta de este grupo de productos agrícolas genera gran incertidumbre e inestabilidad en los ingresos de los productores comerciales. De aquí la preferencia de los productores individuales por producir bienes comerciales de ciclo corto, hortalizas, ajo, cebolla, arroz.

Ciclos de producción

La producción agrícola es estacional por naturaleza; la preparación de tierra, la siembra, el cultivo y la cosecha son etapas de un ciclo que se repite en el tiempo. Este movimiento cíclico ocurre con independencia del tiempo de maduración del cultivo, es

decir, ya sean cultivos de ciclo corto o largo y la oferta reaccione con mayor o menor flexibilidad a los cambios de precio.

Si por alguna causa, en un período dado son bajos los precios de un producto, los productores se verán motivados a dedicarse a otro cultivo que goce de precios más lucrativos. Dado que muchos productores hacen lo mismo, el resultado será que en la próxima cosecha se dará un desequilibrio entre la oferta y la demanda ($O > D$) y de los precios en ambos productos. Así se repiten los ciclos de precios altos y precios bajos. “En la agricultura se acentúan las fluctuaciones debido a que la cantidad demandada de un producto cualquiera depende del precio en un momento dado; en cambio, la oferta no reacciona de inmediato a los cambios en los precios, sino hasta la próxima cosecha o ciclo productivo del cultivo o de la explotación animal”.²⁵

En fin, que los mercados agrícolas con independencia de las formas sociales, tienen rasgos comunes que los tipifican desde el lado de la demanda y de la oferta, lo que sirve para distinguirlos del resto de los mercados. En segundo lugar, en el mercado agropecuario no actúan leyes especiales, sino las mismas leyes generales modificadas en función de las peculiaridades de la rama. El conocimiento de esto último es indispensable a los fines de la regulación social directa e indirecta en una economía de transición al socialismo.

3. Mercado Agrícola y Construcción Socialista

La existencia del Mercado Libre Agropecuario tiene su explicación última en las relaciones monetario mercantiles y en la acción de la ley del valor en la economía de transición al socialismo. Aquí se esbozarán sintéticamente algunas de las claves de dicha teoría, que sirven de base general para el análisis del mercado en las condiciones actuales de la construcción del socialismo en Cuba y en la agricultura en particular.

Las cuestiones en torno al contenido y el papel de las relaciones monetario mercantiles y el mercado en el socialismo, han sido ampliamente discutidas por los economistas políticos fuera y dentro de Cuba.²⁶ La Nueva Política Económica (NEP), primero en la URSS, y las experiencias de Viet Nam y China, después, confirman la necesidad de combinar la planificación y el mercado en el modelo de construcción socialista en países de economía atrasada que pretenden impulsar su desarrollo. El

²⁵ Mendoza, Gilberto: Op. cit., p. 84.

²⁶ Acepto y asumo aquí las conclusiones teóricas a las que arriban los doctores Francisco Hidalgo Gato y Víctor Figueroa Albelo en el libro *Lecciones de Economía Política de la construcción del socialismo. Carreras Económicas*. Editado por ENPES en septiembre de 1991. Cap. VIII, pp. 142-155.

gran reto de Cuba, hoy, es demostrar que es necesario y factible lograr un vínculo eficiente y eficaz entre la planificación y el mercado.

Las concepciones acerca de la relación entre la planificación y el mercado en la construcción del socialismo no son siempre coincidentes; algunas de ellas son maximalistas. Pueden distinguirse al menos tres puntos de vista sobre la relación plan–mercado. Primero, el que reconoce como única forma de movimiento económico a la planificación, negando de plano y totalmente el mercado; segundo, el que le asigna al mercado un papel absoluto y niega la planificación o le confiere un lugar insignificante. Por último, existe el punto de vista que aboga por una combinación entre la regulación planificada y el mercado. Este punto de vista sostiene que el mercado constituye una extensión de la función de planificación, por lo que se habla de un mercado planificado, también se dice regulado. En tal caso la regulación planificada adquiere dos modalidades: la regulación directa e indirecta en el tipo socialista de economía y la indirecta sobre el resto de los tipos de economía no socialistas. La llamada regulación indirecta opera a través de las categorías monetario mercantiles y las políticas financiera, fiscal, monetaria, de precios, etc. Mientras que la regulación directa descansaría en la naturalización de las relaciones con índices físicos o materiales (valor de uso).

La práctica histórica y la realidad objetiva confirman la necesaria acción de la regulación planificada, sobre todo el ámbito económico, a base de instrumentos monetario mercantiles, donde la distribución de los factores y la retribución se realice financieramente. El mercado debe ser utilizado pero sometido a la regulación social, a la planificación.

La fundamentación del problema de la existencia de las relaciones monetario mercantiles y del mercado y su necesaria combinación con la planificación en las condiciones de la economía de transición del capitalismo al socialismo está en la explicación de la subsistencia de las premisas que le dan origen a tales relaciones económicas.

Lenin consideraba que la producción mercantil es “una organización de la economía social en la cual los productos son producidos por productores *individuales y aislados*, cada uno de los cuales se especializa en la elaboración de un producto, de modo que para satisfacer las necesidades sociales le es imprescindible comprar y vender productos (que por esta razón se convierten en mercancías) en el mercado”.²⁷

Así, las condiciones para la existencia objetiva de las relaciones monetario mercantiles son, por un lado, la presencia de un determinado nivel de división social

²⁷ Lenin V. I.: *Acerca de la llamada cuestión de los mercados*. O. C., t. I, p.105, (la cursiva es del autor).

del trabajo y de especialización, lo cual refleja el desarrollo de las fuerzas productivas y la necesidad del intercambio de productos y, por otro lado, el aislamiento económico de los productores, es decir, que el qué, el cómo y el cuánto producir lo determina cada productor independientemente.²⁸ De este modo, en toda economía donde estén presentes en alguna medida tales premisas, el intercambio debe realizarse por medio del acto de compraventa en el mercado. Estas premisas asumen ciertas peculiaridades según el sistema de relaciones de producción imperante.

La otra forma del movimiento económico es la regulación planificada; esta expresa los nexos económicos que se establecen entre los productores asociados, lo cual se manifiesta esencialmente en que antes de producir (y sobre bases científicas) la sociedad distribuye previamente los factores de la producción entre los distintos eslabones de la división social del trabajo en proporciones que permitan producir una masa de riquezas en cantidad y calidad, que satisfaga las necesidades crecientes personales y productivas de la sociedad.²⁹

Los fundamentos del movimiento planificado radican en las relaciones de propiedad y en el nivel de desarrollo de las fuerzas productivas. En su trabajo sobre la cooperación Marx dejó sentado que existiría planificación allí donde existiera el trabajo directamente social o colectivo.³⁰ Por su parte Lenin, criticando a Plejanov, señaló que: "Tal organización pueden también darla los trust".³¹ Claro, en los marcos de la monopolización no se logra una concertación a escala de toda la sociedad dada la conservación del aislamiento económico de los productores en su expresión más elevada. Así, la historia conoce de la existencia de la planificación fuera de los marcos socialistas. Por lo tanto, no basta el alto desarrollo de las fuerzas productivas, sino que se requiere de formas de propiedad socializadas a escala social para que la planificación se convierta en la forma dominante del movimiento económico

La economía de transición es un sistema único y a la vez diverso, heterogéneo y contradictorio pues está formado por diversos tipos y formas de propiedad y producción sociales. Esta heterogeneidad socioeconómica es una manifestación de los niveles insuficientes de desarrollo de las fuerzas productivas, lo cual se traduce en formas incompletas de socialización de la producción y del trabajo. Para Lenin estaba constituido por "elementos, partículas, pedacitos tanto de capitalismo como de

²⁸ Hidalgo Gato Rodríguez, Francisco y Víctor Figueroa Albelo: Op.cit., p.143.

²⁹ Figueroa Albelo, Víctor y Lidia Leal: Op. cit., Cap. VI, La regulación social socialista en la construcción del socialismo, p. 117.

³⁰ Marx, C.: *El Capital*, op. cit, t. I., p. 286.

³¹ Lenin, V.I.: Observaciones al segundo proyecto de programa de Plejanov. 1902. O. C., t. 6., p. 246, Editorial Progreso, Moscú.

socialismo".³² Lenin identificó (para la Rusia soviética) cinco tipos socioeconómicos: 1) economía campesina, patriarcal, 2) pequeña producción mercantil; 3) capitalismo privado; 4) capitalismo de Estado y 5) socialismo.³³

Los distintos tipos de economía en la transición tienen un comportamiento relativamente independiente, al mismo tiempo que se intervenculan en el sistema único nacional, de tal manera que los vínculos económicos no pueden realizarse sino a través del intercambio de equivalentes. Al interior de cada tipo de economía, como de sus subsistemas relativamente independientes, se dan también relaciones de intercambio mercantil.

El tipo privado conserva el aislamiento económico absoluto. En el tipo mixto (o Capitalismo de Estado como lo denominara Lenin), se da una coexistencia del aislamiento económico absoluto y relativo. Esto no requiere de una explicación adicional.³⁴

La subsistencia de las relaciones de intercambio dentro del tipo socialista ha sido explicada por múltiples autores. Aquí no entraremos en detalles, sino que asumiremos simplemente las posiciones más comúnmente aceptadas que reconocen la acción del valor y del mercado en todo el ámbito de las formas socialistas de economía. Las causas que se esgrimen son: primero, la existencia de la forma estatal y cooperativa de economía socialista como sujetos económicos independientes y aislados. Segundo, la presencia al interior de cada una de estas formas de economía socialista de la división social del trabajo y del aislamiento económico relativo de los productores; esto último tiene su explicación última en el grado insuficiente de socialización de la producción y del trabajo.

Las mismas características de la economía de transición explican la necesidad de las relaciones monetario mercantiles y del mercado, a la vez que de la planificación y su combinación con el mercado. Al sustituirse la gran propiedad privada capitalista sobre los medios de producción por la propiedad social, aparece la posibilidad real de la regulación planificada a escala de toda la sociedad.

La transformación del productor en propietario de los medios de producción y la identificación del trabajo con los resultados tiene sus límites en el insuficiente desarrollo de las fuerzas productivas y en la heterogeneidad socioeconómica. Todo ello determina el alcance limitado de la regulación planificada. En estas condiciones, el modelo económico y su mecanismo de funcionamiento deben dar espacio a múltiples

³² Lenin, V. I: El "infantilismo de izquierda" y el espíritu pequeñoburgés. O. E. en tres tomos, t. 2, p. 725, Editorial Progreso, Moscú.

³³ *Ibidem*.

³⁴ Hidalgo Gato Rodríguez, Francisco y Víctor Figueroa Albelo: Op. cit, p. 145.

formas de regulación social, además de la planificada, donde la primacía la ocupa esta última, pero sin negar la existencia objetiva de las relaciones monetario mercantiles y del mercado como mecanismo alternativo de regulación.

La regulación planificada influye directamente en el tipo socialista y por medio del valor sobre el resto. A su vez, la existencia de las relaciones monetario mercantiles en los tipos de economía socialista, privado y mixto, no deja de ejercer su influjo sobre todo el sistema económico global, lo cual indica que el modo de tales vínculos no puede ser ignorado.

Planificación y mercado agrícola

La agricultura posee características específicas, diferentes al resto de los sectores económicos. Aquí los tipos y formas de producción aparecen representados en una más amplia y completa diversidad socioeconómica; el nivel de desarrollo de las fuerzas productivas es más bajo y diferenciado territorialmente por la diversidad de las condiciones naturales; la incertidumbre de la producción, la inflexibilidad de los factores productivos y de los ciclos de producción determinan la existencia de sistemas productivos de diferentes tipos y niveles de desarrollo relativamente independientes. Tales características condicionan la forma mercantil de realización del producto.

La planificación y el mercado, en la práctica histórica de otros países y de Cuba, no siempre ha sido combinada adecuadamente. Es más, ha sido el talón de Aquiles en toda la experiencia histórica conocida.

Lenin, en 1921, concebía en los marcos de la Nueva Política Económica (NEP), la organización de las empresas estatales sobre la base de la autogestión financiera y “el paso de las empresas del Estado, en un grado considerable, al principio comercial. Esta circunstancia, debido a la apremiante necesidad de elevar la productividad del trabajo, de lograr que cada empresa del Estado trabaje sin pérdidas y sea rentable”.³⁵ Además, previó y puso en práctica en la Rusia soviética la libertad de comercio para satisfacer al pequeño productor en dos direcciones. “En primer lugar, se precisa cierta libertad de intercambio, libertad para el pequeño propietario privado, y, en segundo lugar, es menester facilitar mercancías y productos”.³⁶ Con ello, según Lenin, “añadiríamos a nuestro poder político el poder económico. La puesta en circulación de estas mercancías reanimaría la pequeña economía agrícola”.³⁷ Esto constituía un

³⁵ Lenin, V. I.: Acerca del papel y de las tareas de los sindicatos en las condiciones de la nueva política económica. O.E. en tres tomos, T. 3, p. 671, Editorial Progreso, Moscú, 1961.

³⁶ Lenin, V. I.: X Congreso del PC(b) de Rusia. Informe sobre la sustitución del Sistema de Contingentación por el Impuesto en Especie. Op. cit., t. 3, p. 582.

³⁷ Ídem, p. 583.

incentivo al pequeño agricultor adecuado a su base económica. En las condiciones de un país atrasado y subdesarrollado habría sido un error ir “demasiado lejos por el camino de la nacionalización del comercio y de la industria, por el camino de cerrar la circulación local de mercancías”.³⁸ La cuestión, alertaba, es hacer las cosas con medida y con un adecuado control por parte del Estado.

En otros países, como China y Viet Nam, también se han desarrollado experiencias que persiguen una combinación de la regulación planificada y el mercado. Luego de la reforma china de 1978, se implementó el “sistema de responsabilidad por contrato basado en la familia y con ingresos en función de los rendimientos”. Una vez cumplidos los compromisos con el Estado, las familias podían realizar su producción según su voluntad y las necesidades del mercado.³⁹

El reconocimiento, en Cuba, de la existencia de las relaciones monetario mercantiles y la utilización de la ley del valor ha transitado por diferentes etapas. La polémica sobre esta temática fue amplia durante la década de los años sesenta.⁴⁰ El Che y Carlos Rafael Rodríguez fueron sus máximos exponentes. En esta etapa y hasta 1967 funcionaron en Cuba dos sistemas paralelos de gestión de la economía: el Sistema Presupuestario de Financiamiento y el del Cálculo Económico (Autofinanciamiento) en la agricultura. Ambos sistemas tenían en común la planificación centralizada y el control como categorías definitorias. En la polémica de el Che con Charles Bettelheim están las mayores contribuciones del primero en relación con la ley del valor y su papel en la economía de transición. “La teoría de eliminar la ley del valor - decía Carlos Rafael Rodríguez- no la planteaba el Che como absoluta”.⁴¹ Este último afirmaba que “no se está impugnando la vigencia de la ley del valor; se está considerando que esta ley tiene su forma de acción más desarrollada a través del mercado capitalista, y que las variaciones introducidas en el mercado por la socialización de los medios de producción y los aparatos de distribución, conlleva cambios que impiden una inmediata calificación de su acción”.⁴² Y Carlos Rafael Rodríguez, a continuación, apuntaba: El Che “decía que la ley del valor no podía ser rectora de la actividad económica; que nosotros teníamos condiciones creadas por el socialismo para manipular la ley del valor, para utilizarla en beneficio del socialismo”.⁴³

³⁸ Ídem, p. 584.

³⁹ Ver: *Presencia China. Agricultura diversificada rumbo a la modernización*. Editorial Nueva Estrella, 1994.

⁴⁰ Ver: Vilariño Ruiz, Andrés y Silvia Domenech Nieves: *El sistema de dirección y planificación de la economía en Cuba: historia, actualidad y perspectivas*, pp. 87-99, Editorial Pueblo y Educación, La Habana, 1986.

⁴¹ Rodríguez, Carlos Rafael: “Sobre la contribución del Che al desarrollo de la economía cubana”. *Revista Ciencias Sociales*, (33):7, mayo-junio, 1988.

⁴² Guevara, Ernesto: “Sobre la concepción del valor”, en *Ernesto Che Guevara. Temas Económicos*, p. 295, Editorial de Ciencias Sociales, La Habana, 1988.

⁴³ Rodríguez, Carlos Rafael: *Op. cit.*, p. 7.

En definitiva, Carlos Rafael Rodríguez coincidía con el Che cuando, este último, decía que consideraba “la ley del valor como parcialmente existente debido a los restos de la sociedad mercantil que todavía subsisten”⁴⁴ y que “la ley del valor y el plan son términos ligados por una contradicción”.⁴⁵ Sin embargo, el Che negaba la existencia de las categorías mercantiles dentro del sector estatal; consideraba las relaciones mercantiles ajenas al tipo de economía socialista,⁴⁶ solo válidas en tanto que simples formas aritméticas de medición de los gastos de trabajo. Al mismo tiempo, Carlos Rafael Rodríguez pensaba que el plan se hacía conciliable con el mercado al interpretar la ley del valor como vigente parcialmente, cuando el mercado es considerado como un elemento subordinado a la regulación planificada.⁴⁷

La Ley General de Precios de 1963 reconoció la existencia objetiva de la ley del valor y su utilización planificada,⁴⁸ pero en la práctica no se ejecutó adecuadamente. Hacia 1967 se eliminó la dualidad del sistema de gestión económica existente y se instauró el Sistema de Registro Económico que excluía la utilización de los instrumentos monetario mercantiles.

Hasta el primer trimestre de 1968, subsistió el pequeño comercio - tenderos y otros en el sector servicio y la pequeña industria local- con un alto componente de regulación estatal directa. La etapa siguiente estuvo envuelta por el subjetivismo y el voluntarismo en la conducción de la economía que sería rectificada a partir de los años setenta. En el año 1975, el I Congreso del PCC sintetiza este proceso⁴⁹ con la aprobación del Sistema de Dirección y Planificación de la Economía donde se reconocía nuevamente la existencia objetiva de las relaciones monetario mercantiles,

⁴⁴ Ídem, p. 9.

⁴⁵ Ibídem.

⁴⁶ Ernesto Che Guevara en el trabajo “Sobre el Sistema Presupuestario de Financiamiento”, negaba “la posibilidad del uso consciente de la ley del valor, basado en la no existencia de un mercado libre que exprese automáticamente la contradicción entre productores y consumidores (...) y la existencia de la categoría mercancía en la relación entre empresas estatales”. Op. cit., p. 315.

⁴⁷ Alfredo González Gutiérrez expresa que si bien el Che consideraba innecesario el mercado como mecanismo para reconocer socialmente los resultados de la producción de la empresa, no dejaba de revelar la significación de las categorías valorativas para ejercer el control interno empresarial, expresadas a través de sistemas complejos de contabilidad y costos. Esto significó una visión avanzada en su época.

“Por otra parte, la idea de la planificación centralizada, coordinando directamente como un mecanismo de reloj todos los factores productivos de la economía - aunque compartida por muchos en aquella época- resultó ser en exceso idealista”.

“El reconocimiento de la necesidad objetiva de utilizar los mecanismos de mercado en las economías socialistas, no reduce la trascendencia de las preocupaciones expresadas por el Che en cuanto a sus efectos sobre el desarrollo de la conciencia socialista. Por el contrario, el problema se eleva a un nuevo plano de análisis, al definirse la tarea de una forma más compleja que lo supuesto originalmente: no se trata de optar, sino de tener que convivir y hacer compatibles elementos que, en principio, pueden tener una naturaleza contradictoria”. Ver: González Gutiérrez, Alfredo. “Economía y Sociedad: los retos del modelo económico”. *Revista Temas*, (11):6, 1998.

⁴⁸ En la Ley General de Precios del año 1963 se reconoce que: “La formación de los precios de las distintas ramas de la Economía Nacional se efectuará teniendo en cuenta la ley del valor y su aplicación planificada”. Ley General de Precios. Gaceta Oficial de la República de Cuba, La Habana, 3 de abril de 1963.

⁴⁹ “Sobre los errores cometidos”. Informe del CC del PCC al I Congreso del Partido. La Habana, 1978.

la acción de la ley del valor y su utilización planificada. No es hasta el año 1981 que la conjugación plan–mercado adquiere una nueva dimensión con la apertura del Mercado Libre Campesino (ver ampliación de este problema en el Capítulo II) y la existencia de otras formas de mercado.

En la construcción del socialismo en Cuba, la regulación económica se ha realizado sobre la base de la planificación centralizada, basada en los balances materiales, como forma dominante y predominante, y a la vez se ha hecho un uso limitado, insuficiente, y en determinados momentos excluyente, de las relaciones monetario mercantiles y del mercado.

La política de rectificación de errores y tendencias negativas convocada en 1986 señalaba la necesidad de iniciar un proceso de cambios en el sistema de gestión de la economía que intentaron retomar elementos utilizados a fines de la década del sesenta con la consiguiente limitación del papel de las relaciones monetario mercantiles y se suprimió, como se dijo, el mercado libre campesino en 1986.⁵⁰

La reforma de la economía cubana en los inicios de los años noventa introdujo importantes cambios estructurales y en el mecanismo de gestión. Las formas de tenencia y explotación de la tierra ampliaron la estructura socioeconómica heterogénea de la agricultura, mediante la transformación de las grandes empresas estatales en Unidades Básicas de Producción Cooperativa (UBPC), la formación de empresas de nuevo tipo y su organización en fincas relativamente independientes y la entrega de parcelas en usufructo a nuevos productores. El proceso de transformación estructural de la agricultura cubana ha generado, por tanto, nuevos elementos de aislamiento económico que expresan el insuficiente y diferente nivel de desarrollo de las fuerzas productivas agrícolas y la necesidad de fortalecer sus vínculos a base del intercambio de equivalentes.

Desde el punto de vista del mecanismo de gestión, “la planificación transita de un modelo excesivamente centralizado, sustentado en balances materiales, a otro (...) a partir de la valoración y balances financieros de los recursos”.⁵¹ Se introducen nuevas formas de gestión de la propiedad que apuntan a la congruencia del movimiento de los valores de uso y los valores, dándosele un papel más activo al dinero, y el perfeccionamiento de los vínculos mercantiles y monetarios entre los sujetos económicos. A la eficiencia económica se le asigna la primera prioridad y es la base

⁵⁰ Figueroa Albelo, Víctor: “La reforma Económica en Cuba y sus Direcciones Principales”. Revista *Contrapunto*. Año 6, (5):40, mayo de 1995.

⁵¹ “Resolución del V Congreso del Partido Comunista de Cuba”. Periódico *Granma*. Viernes, 7 de noviembre de 1997, p. 2.

sobre la que se sustenta el perfeccionamiento empresarial.⁵² La retribución por los resultados finales se convierte en un mecanismo impulsor de la eficiencia. Por último, la apertura comercial no se restringe solo a la puesta en funcionamiento del Mercado Libre Agropecuario o del Mercado de Productos Industriales y Artesanales, sino que es más abarcadora.

La despenalización del dólar dio paso a una economía dual monetaria, con sus respectivos mercados y los vínculos objetivos que se establecen entre ellos.⁵³ El cuentapropismo abarca no solo la esfera productiva y de servicios sino también la comercial, originando una gran diversidad de mercados. La multiplicación y diversificación de los mercados hasta el momento revela que uno de sus rasgos más notorios es la segmentación (aislamiento relativo) y el acceso diferenciado. Todo ello impone la necesidad de avanzar hacia la unificación de los mercados como un sistema único y articulado internamente con una sola moneda.

En resumen, la economía de transición del capitalismo al socialismo es heterogénea en el plano socioeconómico, pues coexisten como regla formas socialistas junto a otras no socialistas. Ello es un reflejo del insuficiente nivel de desarrollo de las fuerzas productivas. Los distintos tipos y formas de economía tienen un comportamiento relativamente independiente, lo que fundamenta la necesidad, por un lado, de la forma mercantil de realización de la producción mediante la acción de la ley del valor y, de otro lado y al mismo tiempo, de la planificación y su combinación con el mercado.

La economía cubana es por su esencia de transición al socialismo. La reforma económica de los noventa ha ampliado la estructura socioeconómica heterogénea de las relaciones de producción e intercambio, generando nuevos elementos de aislamiento económico y la necesidad de la existencia de un modelo de realización de la producción que combine la regulación planificada con el mercado para impulsar el desarrollo. La combinación de la regulación planificada y el mercado requiere objetivamente una solución que tenga en cuenta los cambios ocurridos en la economía cubana.

La agricultura en la transición socialista posee también una estructura heterogénea; los tipos y formas de producción reflejan una diversidad socioeconómica más amplia y completa; el nivel de las fuerzas productivas es más bajo entre otras razones por la

⁵² Ver: Anexos al Decreto-Ley 187 de fecha 18 de agosto de 1998. "Bases Generales del Perfeccionamiento Empresarial". Gaceta Oficial de la República de Cuba, Edición Ordinaria, No. 45 de Fecha 25 de agosto de 1998.

⁵³ Según el economista Sánchez Noda, los vínculos que se establecen entre el conjunto de mercados existentes en Cuba son aún fragmentados y requieren de una interconexión más coherente "Sánchez Noda, Ramón "Cuba: los desafíos de la equidad y la reestructuración económica". Ponencia presentada a evento en EE.UU. Nov./ 1998, p.4.

presencia de la producción en pequeña escala, especialmente la de tipo campesino; la diversidad territorial de las fuerzas productivas viene dada por las diferencias en las condiciones naturales; la incertidumbre de la producción es mayor; además, la inflexibilidad de los factores productivos y de los ciclos de producción determinan la existencia de sistemas productivos de diferentes tipos y niveles de desarrollo relativamente independientes. Todas estas características refuerzan la necesidad de la forma mercantil de realización del producto.

CAPÍTULO II

EL MERCADO LIBRE AGROPECUARIO EN LA ECONOMÍA CUBANA

La agricultura cubana refleja y reproduce el carácter heterogéneo de la economía; es un sector que funciona sobre la base de un sistema de relaciones de producción diverso: el tipo socialista, bajo su forma estatal y cooperativa coexiste con el privado. A tales relaciones y formas de organización de la producción agrícola debe corresponder un sistema de comercialización congruente.

Entre las formas de producción en la transición existen aquellas que admiten un grado mayor de regulación social directa y otras que, por su naturaleza socioeconómica, buscan constantemente un espacio para realizarse como formas comerciales libres. De aquí la necesidad objetiva de la existencia de formas de comercialización reguladas y libres. El mercado de productos agrícolas, bajo una u otra forma, es el mecanismo que vincula los distintos tipos y formas de economía agraria.

El comercio de productos agrícolas en Cuba, desde 1968, cuando se nacionalizó el mercado privado, hasta octubre de 1994 - excepto la etapa de 1980-1986 en que funcionó el Mercado Libre Campesino- se basó oficialmente en el acopio y el comercio minorista estatal. La experiencia histórica acumulada y la Reforma Económica iniciada en los años noventa sugirieron cambios en el mecanismo económico, especialmente la apertura del mercado, que lo hiciera corresponder con las necesidades objetivas y particularmente con la estructura agraria emergente de la reforma de la tenencia de la tierra desde 1993.⁵⁴

La solución del problema de la autosuficiencia alimentaria del país no puede reducirse a la comercialización de productos agrícolas y mucho menos a una sola forma de mercado, sino que depende de un sistema de formas y vías intervencionalizadas entre sí, compatible con la estructura agraria múltiple existente en Cuba.

El análisis que sigue acerca de la evolución de la organización de las relaciones económicas respecto al mercado toma en cuenta, entre otros factores, las transformaciones socioeconómicas de la agricultura y las estructuras que emergen de tales cambios, el mecanismo económico de gestión y el papel que le fue asignado a

⁵⁴ "La crisis de los noventa tiene también su génesis interna en el agotamiento del modelo económico implantado desde los años setenta que reprodujo la experiencia de Europa del Este y de la URSS. Aquel modelo económico se basaba en dos paradigmas: la identificación total e inmediata de la propiedad estatal con la propiedad socialista, y el mercado con el capitalismo. Su aplicación en Cuba se tradujo en una globalización de la estatización, que por su amplitud y profundidad, dio lugar a la socialización formal de una gran parte de las fuerzas productivas nacionalizadas y a una ruptura de la lógica estructural y evolutiva de la economía de transición al socialismo". Figueroa Albelo, V.: *UBPC: Desarrollo Rural y Participación*, parte I, p. 3, Editorial Universidad de La Habana, Facultad de Filosofía e Historia, Departamento de Sociología, abril/1996.

las relaciones mercantiles monetarias, especialmente a la articulación entre la regulación planificada y el mercado.

1. Evolución Histórica del Comercio Agropecuario antes de Octubre de 1994

El examen de las características del mercado agrícola nacional y su evolución en el transcurso de la formación y desarrollo de la economía de transición al socialismo, exige por lo menos, una identificación sintética de algunos de los rasgos que tipificaban la relación agricultura comercio antes del triunfo de la Revolución, y que en parte se han sostenido durante estos años.

Carácter agroindustrial del agrocomercio en Cuba

La economía de plantaciones creó todas las condiciones para la integración agroindustrial y agrocomercial de perfil exportador. La agroindustria se erigió en el eje articulador, prácticamente único, de la producción agrícola fundamental, tales son los casos de la caña de azúcar, el café, el cacao, el tabaco, el henequén, la ganadería y otros. Por tanto, la agroindustria era el mercado fundamental de la agricultura nacional.

Dependencia alimentaria nacional de las importaciones

Cuba pertenece al conjunto de pequeños países subdesarrollados y de economía abierta. La alta dependencia alimentaria externa y la orientación de la producción y su comercio hacia el mercado fundamentalmente de los Estados Unidos confirmaron su carácter neocolonial en lo económico. El sector primario sirvió de pivote a la acumulación reforzando la lógica del subdesarrollo dependiente.

Cuadro 1. Importaciones cubanas desde Estados Unidos. 1938-1949

Estructura	Año 1938		Año 1948		Año 1949	
	M USD	%	M USD	%	M USD	%
Import. Total de EE.UU.	75,7	100,0	441,0	100,0	380,3	100,0
Bienes de Consumo (No duraderos)	31,2	41,2	185,3	42,0	168,5	44,3
Alimentos	20,2	26,7	124,4	28,2	120,8	31,8
Total Bienes de Consumo	34,5	45,6	215,4	49,0	189,3	49,8

Fuente: Francisco López Segrera: Cuba: Capitalismo dependiente y subdesarrollo. Casa de Las Américas, agosto, 1972, pp. 313-314.

El crecimiento agroindustrial y comercial se desarrolló a cambio de una gran apertura del mercado de consumo interno a los productos de Estados Unidos antes de 1959. La importación creciente de alimentos fue la manifestación más inmediata de la dependencia alimentaria externa.

Carácter marginal de la agricultura para el consumo interno

La agricultura para el consumo interno ocupó siempre un espacio marginal en el consumo nacional debido a varios factores combinados, primeramente, el país se ubica en la franja subtropical por lo que no cuenta con las condiciones agroproductivas, naturales y climáticas para desarrollar la producción de los cereales básicos (trigo, frijol, maíz) ni leguminosas y ganadería lechera de alto rendimiento. Segundo, la especialización cañero–azucarera de bajos rendimientos competía duramente por el área agrícola nacional de apenas 6,6 millones de hectáreas, en detrimento de espacios para otros cultivos como las familias de tubérculos y raíces, plátanos, pastizales y otros. Tercero, las ventajas de precios para el azúcar en el mercado externo, unido a la dependencia importadora, hicieron lo suyo en contra de la agricultura para el consumo interno. Por último, los tratados comerciales⁵⁵ impuestos por los Estados Unidos se convirtieron en barreras adicionales al desarrollo de la agricultura y, por supuesto de la industria nacional. Consecuentemente, las ramas agrícolas que sustentan la dieta tradicional - tubérculos y raíces básicamente y plátano- se consolidaron como economías marginales o de subsistencia en el sector campesino.

Proceso de cambios estructurales iniciado en 1959

Los rasgos anteriormente apuntados y otros propios de la articulación agrocomercial en Cuba tuvieron una gran influencia en el proceso de cambios estructurales que inició la Revolución en 1959 en esta esfera. A partir de este, el sector externo continuó jugando un papel fundamental en las políticas de desarrollo con la finalidad de lograr la independencia económica del país. Mucho más tarde, y a pesar de la industrialización de la agricultura y de los avances sostenidos en la edificación de una industria nacional relativamente desarrollada, el país no pudo evitar algunas consecuencias negativas asociadas al hecho de que la agroindustria exportadora sirviera de lanzadera del crecimiento económico en los marcos de la integración al Consejo de Ayuda Mutua Económica (CAME). “La agricultura de consumo interno y la exportadora entraron en contradicción cuando la preferencia por la segunda provocó una peligrosa contracción de la primera”.⁵⁶ De esta manera, el

⁵⁵ “El Tratado de Reciprocidad Comercial significó lo siguiente: 1) el mecanismo total de la economía cubana resultaba adaptado a las necesidades del imperialismo norteamericano: el monocultivo azucarero, el latifundio, la falta de desarrollo y diversificación de la industria y la agricultura nacionales y de un mercado interno, serían manifestaciones de este fenómeno central”. López Segre, Francisco. *Cuba: Capitalismo dependiente y subdesarrollo. (1510-1959)*, Editorial Casa de Las Américas, pp. 215-216, 1972.

⁵⁶ Col. de Autores: *El sector mixto en la reforma económica cubana*. Figueroa Albelo, Víctor: “La reforma económica en el sector agrario”, Op. cit. en Cap. III, p 47.

mercado interno de bienes alimenticios asumió una creciente dependencia de las importaciones.

Las medidas de organización de la nueva economía en gestación después del triunfo revolucionario, en la etapa que va de 1959 hasta bien entrado el año 1963, estuvieron encaminadas fundamentalmente a la transformación estructural de la economía por los cauces de la liberación nacional y, rápidamente, por el inicio de la construcción socialista; todo ello condujo a la política de afianzamiento de las posiciones del Estado en la economía, a la regulación de la esfera monetario-financiera y de los precios,⁵⁷ al mismo tiempo que se dieron los primeros pasos en la organización de la gestión planificada de la economía nacional. Las medidas principales que acompañaron aquel proceso de liberación nacional y que condujeron rápidamente a la construcción socialista fueron, entre otras, las siguientes:

- *Aplicación de la I ley de reforma agraria de 1959 y otras medidas nacionalizatorias que afectaron la tenencia de la tierra.*
- *Nacionalización del gran capital industrial, bancario y comercial de origen cubano y norteamericano. Formación del monopolio estatal del comercio exterior.*⁵⁸
- *Regulación y reducción de los precios de diversos servicios y de los productos alimenticios y lucha contra la especulación.*⁵⁹
- *Redistribución del ingreso a favor de los trabajadores,⁶⁰ derivado de los cambios estructurales realizados, la reducción de precios y tarifas de servicios y el fomento de nuevos empleos.*
- *Reforma tributaria.*⁶¹

⁵⁷ En general, las medidas de esta etapa estaban encaminadas "a ampliar las funciones del Estado y su influencia en la vida económica". Ver: Vilariño Ruiz, A. y S.Domenech Nieves: Op. cit., p. 23.

⁵⁸ Ver: Ley No. 854, del 6 de julio de 1960, Gaceta Oficial de la República de Cuba, La Habana, 11 de julio de 1960. Resolución No. 295, del 14 de julio de 1960, Gaceta Oficial de la República de Cuba, La Habana, 18 de julio de 1960. Resolución No. 1, del 6 de agosto 1960, Gaceta Oficial de la República de Cuba, La Habana 6 de agosto de 1960. Resolución No. 2, del 17 de septiembre de 1960, Gaceta Oficial de la República de Cuba, La Habana, 17 de septiembre de 1960. Ley No. 890, del 13 de octubre de 1960, Gaceta Oficial de la República de Cuba, La Habana, 13 de octubre de 1960. Ley No. 891, del 13 de octubre de 1960, Gaceta Oficial de la República de Cuba, La Habana, 13 de octubre de 1960. Resolución No. 3, 14 de octubre de 1960, Gaceta Oficial de la República de Cuba, La Habana, 14 de octubre de 1960.

⁵⁹ Ver: Resolución del 24 de septiembre de 1959. Ministerio de Comercio. En Gaceta Oficial de la República de Cuba, La Habana, 29 de septiembre de 1959. Ley No. 697, del 22 de enero de 1960, Gaceta Oficial de la República de Cuba, La Habana, 26 de enero de 1960. Ley No. 566, del 23 de septiembre de 1959. Recargos aduanales de carácter temporal en mercancías de importación, Gaceta Oficial de la República de Cuba, La Habana, 29 de septiembre de 1959.

⁶⁰ Con la aplicación de la Ley de Reforma Agraria se liquidó el pago de la renta que afectaba al 85 % de los campesinos. Vilariño Ruiz, A. y S. Domenech Nieves: Op. cit., p. 24. Ley No. 142, del 10 de marzo de 1959, Gaceta Oficial de la República de Cuba, La Habana, 11 de marzo de 1959. Ley No. 260, del 15 de abril de 1959, Gaceta Oficial de la República de Cuba, La Habana, 22 de marzo de 1959. Ley No. 135, del 10 de marzo de 1959, en Gaceta Oficial de la República de Cuba, La Habana, 11 de marzo de 1959. Ley No. 202, de 19 de agosto de 1959. Reduce las tarifas del consumo de electricidad y gas, Gaceta Oficial de la República de Cuba, La Habana, 25 de agosto de 1959.

- *Disolución del Ministerio de la Agricultura y centralización de la actividad agropecuaria por el INRA.*⁶²
- *Creación de la Junta Central de Planificación (JUCEPLAN).*⁶³

En resumen, estas medidas, además de otras, transformaron las relaciones de propiedad y se tradujeron en una redistribución de los ingresos a favor de la masa fundamental de los trabajadores, además condicionaron las respuestas correspondientes en la esfera de las relaciones de mercado.

Los cambios estructurales comenzaron con la aplicación de la primera Ley de Reforma Agraria del 17 de mayo de 1959. La ley proscribió el latifundio y limitó la posesión sobre la tierra a un máximo de treinta caballerías, excepto para determinadas áreas de caña, ganaderas y arroceras con rendimientos excepcionales que podían llegar hasta 100. Esta medida sintetiza la transformación más importante de las relaciones de propiedad en el sector agrario nacional en la etapa democrático-popular de la Revolución. En su aplicación se conforma una nueva estructura de tipos y formas de economía en el agro.

El carácter de las transformaciones socioeconómicas en la agricultura cubana respondió a las particularidades del desarrollo del sector desde antes de 1959: la existencia de cierto desarrollo capitalista de la agricultura basado esencialmente en las plantaciones.⁶⁴ Ello condujo a que el reparto de tierras se circunscribiera a los campesinos que estaban en posesión de un pedazo de tierra como arrendatarios, colonos, subcolonos, aparceros y precaristas, entregándoseles sin ninguna distinción, la propiedad de la tierra. Se reglamentó mediante la ley que todo el que se apoderara de un pedazo de tierra, perdería el derecho que le podía dar la reforma agraria".⁶⁵ Una parte importante del fondo de tierra nacionalizado se transformó en cooperativas proletarias y el resto quedó organizado directamente por el Estado en granjas

⁶¹ Ver: Ley No. 447 del 14 de julio de 1959. Reforma tributaria. Gaceta Oficial de la República de Cuba, La Habana, 20 de julio de 1959. Ley No. 863 del 17 de agosto de 1960. Modificación de la Ley tributaria No. 447 e implantación de nuevos impuestos. Gaceta Oficial de la República de Cuba, La Habana, 27 de agosto de 1960.

⁶² Ver: Ley No. 905, del 31 de diciembre de 1960, en Gaceta Oficial de la República de Cuba, La Habana, 30 de diciembre de 1960.

⁶³ Ver: Ley No. 757, del 11 de marzo de 1960. Creación, organización y funcionamiento de la Junta Central de Planificación, en Gaceta Oficial de la República de Cuba, La Habana, 11 de marzo de 1960.

⁶⁴ "en Cuba, la existencia de una economía natural no tiene mayor significación. La transformación de Cuba en una economía de exportación, desde muy al principio del período colonial, hace que la estructura económica existente en el país a lo largo del siglo XX fuera netamente capitalista.

"La agricultura cubana era del tipo llamado de "plantación", en que la producción fundamental se destinaba al mercado externo, cultivándose grandes extensiones de tierra con la utilización temporal de importantes masas de obreros agrícolas". Acosta Santana, José: "Cuba: de la neocolonia a la construcción del socialismo (III)". Revista *Economía y Desarrollo*, (20):90-91, noviembre-diciembre, 1973. (subrayado por el autor).

⁶⁵ Castro Ruiz, F.: IV Congreso del Partido Comunista de Cuba. Discursos y Documentos, p. 300, Editorial Política, La Habana, 1992.

estatales. Así, las grandes fincas intervenidas conservaron las plantaciones y pastizales bajo la forma de empresas estatales. El capital agrario privado fue sustituido por el capital estatal, cuyo Estado se proclamó de todo el pueblo.

Cuadro 2. Estructura del sector agropecuario emergente de la primera Ley de Reforma Agraria⁶⁶

Sectores ^A	%	1961 (MHA)	%	Agosto 62 (MHA)	%	Dic.63 (MHA)	%
I. Sector Estatal/C	40,0			2 433,4	26,8	5 514,0	60,7
Granjas del Pueblo.	.	2 123,5	25,8	2 433,4	26,8	5 514,0	60,7
II. Sector Cooperativo./D	.	.	.	809,5	8,9	.	.
a) Cooperativas Cañeras	.	871,9	11,7
b) Cooperativas Producción Agropecuaria ¹	-	-	-	-	-	-	-
III. Sector Privado/E	60,0	4 450,9	59,8
a) Campesinos Pequeños. y Medios (hasta 67,1 ha)	.	2 348,1	.	3 731,4	41,1	3 563,0	39,2
b) Campesinos Ricos (más de 67,1 Ha)	.	2 102,8	28,3	2 102,7	23,1	.	.
Total	100,0	7 446,6	100,0	9 077,0	100,0	9 077,0	100,0

Fuentes: Acosta Santana, José. "Cuba: de la neocolonia a la construcción del socialismo. Revista *Economía y Desarrollo*, (20):66, 1973. Trinchet Viera, O. *La cooperativización de la tierra en el agro cubano*, pp.23-24, Editorial Política, La Habana, 1984. Las anotaciones de la A) a la E) verlas en Citas y Referencias no 66. Valdés, Orlando. "La socialización de la tierra en Cuba." Editorial de Ciencias Sociales. La Habana. 1990. Tabla 10. p.164. Los años 1962 y 1963 fueron tomado de: Figueroa Albelo, V. Tesis en opción al grado Científico de Doctor en Ciencias Económicas, p. 32, 1998. 1-Desde 1961 se empezaron a formar las Sociedades Agropecuarias, pero su número y peso relativo eran insignificantes.

Las cooperativas cañeras⁶⁷ y las Granjas del Pueblo⁶⁸ crearon las bases y formas organizativas fundamentales de la producción del futuro sector socialista en la agricultura. El funcionamiento de las Granjas del Pueblo se centralizó posteriormente, constituyéndose la Administración General de Granjas del Pueblo.

⁶⁶ Elaborado por el autor a partir de fuentes diversas :

A) estructura general de los tipos de economía y formas de organización de la producción" Acosta Santana, José: Cuba: de la neocolonia a la construcción del socialismo, Op. cit., p. 66.

B) Trinchet Viera, O: *La cooperativización de la tierra en el agro cubano*, pp. 23-24, Editora Política, La Habana, 1984.

C) La I Ley de Reforma Agraria "liquidó el régimen de la gran propiedad y explotación latifundista y capitalista del suelo. Fueron afectadas por este concepto unos seis millones de hectáreas de tierra de un total nacional de nueve millones pertenecientes a distintos grupos propietarios nacionales y del capital monopolista". Víctor Figueroa Albelo y Col: *Cuba: un cuarto de siglo por el camino de la construcción del socialismo*, p. 28, Editorial Pueblo y Educación, La Habana, 1985.

D) "en los grandes latifundios expropiados se crearon más de mil cooperativas especializadas en la producción de caña de azúcar, henequén y arroz. Estas cooperativas disponían de 80 mil caballerías de tierras y unían a más de 130 000 obreros agrícolas y campesinos jornaleros". Ídem., p. 29.

E) "La Ley limitó el latifundio burgués terrateniente nacional y extranjero, limitó el sector capitalista agrario sin eliminarlo totalmente". *El sector mixto en la Reforma económica cubana*, Colectivo de autores. Capítulo II: Figueroa Albelo, V., Editorial Félix Varela, La Habana, 1995, p. 42.

⁶⁷ *Cuba: un cuarto de siglo por el camino de la construcción del socialismo* Op. cit., p. 29. Andrés Vilariño Ruiz y Silvia Domenech Nieves se refieren a las formas organizativas de la agricultura en esta primera etapa: las Cooperativas Cañeras organizadas en los latifundios cañeros y las Granjas del Pueblo, en los latifundios ganaderos, arroceros y tierra virgen Ver: *El sistema de dirección y planificación de la economía en Cuba: Historia, actualidad y perspectiva*. Op. cit., p. 71. Alfredo Menéndez Cruz en La transformación de las cooperativas cañeras en granjas cañeras, refiere sobre las razones que condujeron a tales transformaciones. Revista *Cuba Socialista*, Vol. II, no. 14 octubre 1962. También resume las causas de la corta vida de estas cooperativas, José Acosta en Op. cit., p. 68.

⁶⁸ Vilariño Ruiz, A. y Silvia Domenech Nieves: Op. cit., p. 23.

Las cooperativas se formaron en los grandes latifundios cañeros. Más tarde, por decisión de sus miembros, se convierten estas formas de organización de la producción agropecuaria en granjas estatales.⁶⁹ Posteriormente, se promovió muy débilmente la formación de cooperativas de producción, integradas por campesinos que decidieran voluntariamente incorporarse a ellas con sus tierras y demás medios de producción en las llamadas Sociedades Agropecuarias.

El problema consistió en que se decidió que la aplicación de la I Ley de Reforma Agraria en la agricultura cañera se postergara hasta el término de la zafra 1959-1960; esto es, hasta abril-mayo de 1960. En ese momento nacen las cooperativas cañeras proletarias que ejecutarían las zafras 1960-1961 y 1961-1962. En agosto de 1962, los cooperativistas deciden y proponen al gobierno pasar a Granjas del Pueblo al igual que aquellas que existían en la ganadería.

La I Ley Agraria no tenía un carácter socialista, sino nacional-liberadora. Al final de su proceso de aplicación coincidiría con los cambios socializatorios que se gestaron en el sector del gran capital nacional. El latifundio terrateniente fue liquidado y se redujo el sector capitalista agrario. En el año 1961, el 28,3 % del fondo de tierra se encontraba en manos de la burguesía agraria, más del 31 % pertenecía a campesinos y el resto era bien cooperativo estatal o simplemente estatal.

El Instituto Nacional de Reforma Agraria (INRA) creó las Zonas de Desarrollo Agrario (ZDA), las cuales no solo expropiaron y distribuyeron la tierra, sino que se encargaron de la producción agropecuaria. Las ZDA constituyeron formas transitorias de organización estatal de la producción con un elevado grado de centralización. En conclusión, es el INRA el que ejecuta las funciones de dirección de los cuatro sectores que conformaban la economía agropecuaria de aquella etapa: el sector estatal, cooperativo, capitalista y privado campesino.

Comoquiera que uno de los rasgos de la economía neocolonial cubana era la dependencia alimentaria externa, lo cual reforzaba su característica general de economía monoexportadora y multiimportadora, el mercado interno estaba configurado para dar respuesta a la importación de alimentos de la metrópoli norteamericana. De aquí que un objetivo central en esta esfera consistía en el fomento y ampliación del mercado interno de alimentos a partir del incremento de la producción agropecuaria nacional y enlazarlo con la industria alimenticia.

⁶⁹ Ídem., p.301.

Reajustes del mercado de bienes agrícolas

La esfera del mercado, particularmente del mercado de bienes agrícolas, comenzó una etapa de reajustes congruentes con los cambios estructurales promovidos en estos años.

Los primeros pasos, así como los que se darán posteriormente, en dirección a la regulación por parte del Estado de la esfera de las relaciones monetario financieras y el mercado, especialmente el agrícola, tenían un carácter limitado en esta primera etapa hasta finales de 1960. Todavía seguían desempeñando un gran papel "las leyes de la economía capitalista y su acción anárquica y espontánea",⁷⁰ pues el sector privado agrícola ocupaba aún el 60 % de la tierra.

La limitación de la explotación de los campesinos y agiotistas (garroteros) acompañó la entrega de tierras en propiedad campesina. El sector financiero articulado a la agricultura fue sometido a regulación y más tarde a la intervención del Estado. Se integró al Banco de Crédito bajo los auspicios del INRA; más tarde pasaría a la Asociación Nacional de Agricultores Pequeños (ANAP). Este banco, a diferencia del BANFAIC, destinó líneas de crédito a los campesinos. Por otro lado, se fomentó la creación de Tiendas del Pueblo para sustituir a los tenderos de campo adentro, con mercaderías de las ciudades y a precios accesibles a la población rural. Por último, se instituyó la reorganización de los precios agrícolas y la creación de una nueva institución empresarial estatal de acopio. Se conocían los errores de la reforma agraria boliviana y otras en que la entrega de tierras no había estado articulada a otros cambios en el sistema comercial y de créditos.

El comercio de bienes alimenticios se caracterizaba por la falta de un sistema de precios uniforme. El gran comercio privado nacional y extranjero se limitó y poco después se nacionalizó; como resultado surgieron las primeras formas organizativas comerciales agrícolas estatales bajo la dirección del INRA. "Otra gran batalla del INRA fue librada contra el intermediario, los cuales monopolizaban el mercado agrícola saqueaban tanto al campesino como a la población, por lo que resultaba imprescindible establecer el control estatal sobre los precios de acopio y la comercialización al por menor. Para ello se creó la Asociación Nacional de Tiendas del Pueblo y el Sistema Estatal de Acopio".⁷¹ Con el *Sistema Estatal de Acopio*, creado en 1962, y la Asociación Nacional de Tiendas del Pueblo, el Estado pasó a controlar los precios de acopio y el comercio al por menor. Autores como Bogomólov señalan que: "en los primeros momentos estas tiendas (Tiendas del Pueblo) cumplían también la

⁷⁰ Vilarino Ruiz, A. y Silvia Domenech Nieves: Op. cit., p. 16.

⁷¹ *Ibidem*.

función de centros de acopio".⁷² Así, la Asociación Nacional de Tiendas del Pueblo jugó un papel múltiple, pues fue una de las primeras medidas de intervención del Estado en el comercio minorista agrícola y el germen del comercio estatal minorista, fundamentalmente en las zonas rurales.

La incorporación creciente del sector privado campesino al sistema de reproducción de la economía socialista se realizó mediante mecanismos como los contratos de compraventa, créditos y garantía de precios, entre otros.⁷³ Así, se fueron conformando dos vías fundamentales de comercialización del producto agrícola: la vía libre y otra a través del Sistema de Acopio, Tiendas del Pueblo y de la Agroindustria estatal.

El racionamiento indispensable

En esa etapa emergieron graves desajustes entre la oferta y la demanda de productos alimenticios que dispararon la especulación y la incertidumbre. Como señalamos con anterioridad, las medidas de organización de la nueva economía en gestación después del triunfo revolucionario, en la etapa que va de 1959 hasta bien entrado el año 1963, estuvieron encaminadas fundamentalmente a la transformación estructural de la economía por los cauces de la liberación nacional y, rápidamente, por el inicio de la construcción socialista; todo ello condujo a la política de afianzamiento de las posiciones del Estado en la economía, a la regulación de la esfera monetario-financiera y de los precios, al mismo tiempo que se dieron los primeros pasos en la organización de la gestión planificada de la economía nacional. Las medidas principales⁷⁴ - señaladas anteriormente (Ver anexo no. 1)- que acompañaron aquel proceso de liberación nacional transformaron las relaciones de propiedad y se tradujeron en el crecimiento del empleo, una redistribución de los ingresos a favor de la masa fundamental de los trabajadores, además condicionaron las respuestas correspondientes en la esfera de las relaciones de mercado. En tales resultados es determinante el papel de las rebajas de las tarifas telefónicas y de la electricidad; la reducción del alquiler de la vivienda y el comercio hasta el 50 %;⁷⁵ la reducción del pago de rentas en dinero y especie de los campesinos.⁷⁶ Por su parte, el desempleo (de 400 mil a 500 mil personas) se reduce en alrededor de un 15-20 %. Lo anterior

⁷² Bogomólov y Col.: *Cuba: Experiencia del Desarrollo Social*, pp. 192-163, Editoria Nauka, 1979.

⁷³ Ver: Vilariño Ruiz, A. y S. Domenech Nieves: Op. cit., p. 30.

⁷⁴ En general las medidas de esta etapa estaban encaminadas "a ampliar las funciones del Estado y su influencia en la vida económica". Vilariño Ruiz, A. y S. Domenech Nieves: Op. cit., p. 23. Relacionado con la Regulación de precios y la Especulación se dictaron las leyes siguientes: Ley No.1000 y Ley No. 1099: Ley General de precios.

⁷⁵ Ley 135 del 10 de marzo de 1959: Reduciendo el alquiler de la vivienda y el comercio hasta el 50 %.

⁷⁶ Ley No. 447. Reforma tributaria, Ley No. 566, Ley No. 697 y Ley 863 que modifica la Ley 447 de Reforma Tributaria y creación de nuevos impuestos.

condujo a que se elevara el índice de consumo. Por otro lado, desde el mismo primero de enero de 1959, el gobierno de EE.UU. va pasando de una política de hostigamiento y bloqueo total a la de interrupción de las relaciones con Cuba. Debido a la total dependencia de Cuba a los EE.UU. anterior a 1959, se cortan todos los suministros de materia prima, materiales y asistencia técnica y con ello caen bruscamente los niveles de producción de bienes. Por último, el corte de las relaciones comerciales eliminó la importación de alimentos y de otros bienes de consumo. La alta dependencia alimentaria externa y la orientación de la producción y su comercio hacia el mercado, fundamentalmente de los Estados Unidos confirmaron el carácter neocolonial cubano en lo económico de antes de 1959. En suma, estas anomalías se enfrentaron mediante la regulación de los precios, el control de la especulación comercial y la política fiscal.

Finalmente, la Ley 1015 de marzo de 1962 estableció el régimen de racionamiento y se creó la Junta Nacional para la Distribución. Esto se explica en última instancia por: el crecimiento de la demanda efectiva de la población derivada del incremento del empleo, los ingresos y una distribución más equitativa de estos por una parte y, la reducción de la oferta de bienes de otra, que apuntaron a la reducción de los niveles de consumo reales y la libre distribución de bienes hacia parámetros de más inequidad y menos justicia social; contrario a la estrategia de desarrollo humano cubana trazada desde 1959. Además de los factores objetivos antes señalados, la distribución normada de alimentos se ha arraigado con el tiempo en la conciencia social de los cubanos. El largo período de tiempo bajo este sistema (43 años) y la inseguridad de perder los niveles mínimos de consumo han inducido a que la propia población en determinados momentos haya sugerido la inclusión de uno u otro producto en el sistema de racionamiento. Un ejemplo de ello se da en los inicios de la crisis de los años noventa.

En el año 1962 se constituyeron los Órganos Nacionales de Acopio, especializados por productos, y organizados en empresas nacionales altamente centralizadas como la del Grano, Café y Tabaco. Posteriormente, en el propio año, para contrarrestar la excesiva centralización se dividieron en empresas provinciales. En 1963, las empresas especializadas se unieron para formar la red nacional de Acopio, subordinadas al INRA.

Cuadro 3. Estructura de la agricultura cubana por tipos de economía y del Comercio Minorista (%)

Tipos de Economía	1961		1963		1968	
	T. Econ.	Comercio	T. Econ.	Comercio	T. Econ.	Comercio
I. Sector socialista Sector Estatal	37	52	70	75	70	100
II. Sector privado P.P.M y Cap. privado	63	48	30	25	30	-

Fuente: José Acosta Santana. "Cuba: de la Neocolonia a la Construcción del Socialismo (II)", en Revista *Economía y Desarrollo* (20):79, noviembre-diciembre, 1973. José Luís Rodríguez: *Estrategia del Desarrollo Económico en Cuba*, p.101 y 103, Editorial de Ciencias Sociales, La Habana, 1990.

La estructura agraria a finales de 1963 se siguió transformando.⁷⁷ La agricultura que estaba integrada por tres tipos de economía: socialista, pequeña producción mercantil y capitalista privada quedó reducida a dos, luego de la abolición del sector capitalista agrario con la II Ley de Reforma Agraria del 3 de octubre de 1963.

A partir de finales de 1963 hasta 1968 se sucederán nuevos cambios estructurales y medidas tendientes al montaje de mecanismos económicos de regulación del mercado y de fortalecimiento de la planificación.

La estrategia de desarrollo agropecuario

La estrategia de desarrollo agropecuario hasta 1964, luego de la transformación del régimen de propiedad sobre la tierra, se orientó hacia la diversificación agrícola; en aquellos momentos cuando los EE.UU. clausuraron su mercado no parecía probable sostener la producción azucarera. El país reorientó su estrategia a favor de la industrialización. La independencia económica de la nación, la autosuficiencia alimentaria y la solución del desempleo eran los objetivos fundamentales de la estrategia. Más tarde, la política de diversificación agrícola fue considerada por Ernesto Che Guevara, en diciembre de 1964, como un error en materia de desarrollo agropecuario. "El primero de ellos consistió en la interpretación que le dimos al término diversificación. En lugar de llevar el proceso en términos relativos, se llevó en grado absoluto. Las áreas cañeras fueron reducidas para dar paso a nuevos cultivos, lo cual significó un descenso general de la productividad agrícola".⁷⁸

De 1964 en adelante, los convenios azucareros con la URSS hicieron cambiar la estrategia precedente dando paso al enfoque agroindustrial exportador como pivote del desarrollo. Los acuerdos con la URSS fueron claves, pues abrieron posibilidades

⁷⁷ José Acosta Santana: "Cuba: de la Neocolonia a la Construcción del Socialismo (II)", Revista *Economía y Desarrollo*, (20):79, noviembre-diciembre, 1973. José Luís Rodríguez: *Estrategia del Desarrollo Económico en Cuba*, p.101, Editorial de Ciencias Sociales, La Habana, 1990.

⁷⁸ Guevara, Ernesto: "Cuba: su economía, su comercio exterior, su significado en el mundo actual". Diciembre de 1964. Tomado de: *Ernesto Che Guevara. Temas económicos*, p. 253, Editorial de Ciencias Sociales, La Habana, 1988.

ilimitadas de acceso al mercado azucarero, de tecnologías y financiamiento con precios remunerativos que facilitaba los recursos para el desarrollo de la economía nacional.

En el "Informe de la Delegación de Cuba al II Congreso Mundial de la Alimentación", en junio de 1970, se afirmó que "el sector fundamental de esta estrategia, en el mediano plazo, lo constituye el sector agropecuario, sin desechar la promoción de un desarrollo industrial paralelo".⁷⁹ Además de las condiciones materiales y humanas, se tomó en cuenta la dependencia externa cubana en materia de productos alimenticios, los cuales ocupaban entre el 20 y el 30 % en el monto total de las importaciones anuales.⁸⁰

Desde el año 1967 y hasta la primera mitad de la década de los años 70, la vía fundamental de transformación de la tenencia de la tierra consistió en la integración de los productores campesinos a planes estatales de desarrollo; por otro lado, se eliminaron los impuestos y otros mecanismos de regulación económica.⁸¹ Según Trinchet, unos 30 000 campesinos se integraron a estos planes.⁸² El resultado de la política de socialización directa estatal del sector campesino condujo a que el sector estatal concentrara aproximadamente el 80 % del fondo de tierra cultivable del país.⁸³

Entre 1960 y 1967 existió una yuxtaposición de dos modelos de gestión de la economía, lo que indicaba que no se había conformado un sistema único. El sistema de autofinanciamiento y el sistema de financiamiento presupuestado, fueron finalmente reemplazados desde finales de 1967 por el denominado Registro Económico⁸⁴ cuya filosofía se basaba en la naturalización de las relaciones económicas.

También, en estos años la esfera de la circulación del producto agrícola fue sometida a grandes transformaciones. Primero, la regulación de los precios alcanza su máximo nivel en abril de 1963 al establecerse la *Ley General de Precios (1099)*, que limitaba la anarquía existente, mediante un sistema único para todo el país y para los sectores estatal y cooperativo que tomaba en cuenta las características estacionales.

En efecto, antes de esta ley se habían aprobado medidas para la regulación y reducción de precios de los productos alimenticios (Ley No. 566 del 23 de septiembre de 1959) y la lucha contra la especulación. La Ley 1000, del 6 de febrero de 1962,

⁷⁹ Notas sobre la estrategia cubana del desarrollo. Documento. Revista *Economía y Desarrollo*, (4):74, 1970. La afirmación de que el sector agropecuario es el eje fundamental de la estrategia de desarrollo en esta etapa es discutible, pues se trataba realmente del Complejo Agroindustrial Exportador de base agrícola.

⁸⁰ Ídem., p. 76.

⁸¹ Vilariño Ruiz, A. y S. Domenech Nieves: Op. cit., p. 107.

⁸² Trinchet Viera, Oscar: *La cooperativización de la tierra en el agro cubano*, Op. cit. p. 28.

⁸³ Figueroa Albela, Víctor: "La Reforma Económica del sector Agrario", en *El sector mixto en la Reforma económica cubana*, p. 43, Editorial Félix Varela, La Habana, 1995.

⁸⁴ Ver: Vilariño Ruiz, A y S. Domenech Nieves: Op. cit., p. 80.

congeló los precios y estableció el régimen de racionamiento. Planteaba la necesidad de establecer precios que sirvieran de base para el cálculo de los valores en la elaboración del Plan de Desarrollo Económico de 1962 y que reflejaran “en términos monetarios, cada vez de modo más preciso, los gastos de trabajo socialmente necesarios de la producción”,⁸⁵ el estímulo al cumplimiento de las tareas planificadas, el incremento de la producción y el poder adquisitivo del salario y otros ingresos de la población. Sin embargo, la Ley 1000 no estableció un sistema de precios uniforme con bases comunes.

La Ley 1099/1963 (Ley General de Precios) contenía los elementos fundamentales de política económica; primero, se establece en ella un *Sistema de Precios Uniforme* con bases comunes lo cual significaba un cambio organizacional de las relaciones monetario mercantiles del país; en segundo lugar, reconoce que “la formación de los precios en las diversas ramas de la Economía Nacional se efectuará teniendo en cuenta la *Ley del valor y su aplicación planificada*”. Con este paso se limitó la esfera de las relaciones monetarias mercantiles espontáneas y se pretendió regular al sector privado y vincularlo al sistema global de la economía en función del desarrollo económico.

Ya imperaba en el país el racionamiento y *el Comercio Libre solo se aceptó por excepción*, negándose la figura del productor en su carácter dual de productor y comerciante; además, se estableció la formación de precios a favor de precios máximos, equivalentes a los precios de venta a la población aprobados para el sector estatal. La Ley formuló los principios generales que deben regular la formación, fijación, modificación, publicación y control de los precios, así como los distintos tipos de precios al por mayor, precios de acopio y precios a la población. *Estos principios generales eran los siguientes:*

1. *Fijación de precios específicos para cada producto o servicio que sirvieran para diferenciar su calidad, tamaño, tipo y accesorio.*
2. *Precios estables para períodos determinados, ajustables global o parcialmente.*
3. *Precios y márgenes uniformes, y de igual nivel, para aquellos productos o servicios que satisficieran en igual medida las mismas necesidades y fueran válidos a nivel nacional.*

La Ley admitió en su formulación que la dinámica de los precios estuviese en función de los cambios que se operaran en la producción; sin embargo, en el proceso

⁸⁵ Ley Nb.1000. Gaceta Oficial de la República de Cuba, La Habana, 12 de febrero de 1962. La JUCEPLAN estableció los precios que deben servir de base para el plan de desarrollo de la economía de Cuba para 1962.

posterior los mismos se convirtieron inevitablemente en precios invariables por muchas razones objetivas y subjetivas.

Hacia 1964, surge el Mercado de Abasto supeditado al INRA que cumplía la función de abastecer las Bodegas y Placitas. En 1965 se unió la actividad de Acopio al vice-ministerio de la producción cooperativa, subordinado al Ministerio de la Agricultura. Finalmente, a raíz de la Institucionalización del país de 1976, el aparato de Acopio pasa a ser dirigido por la Empresa de Comercio, hasta que a finales de 1980 se inserta nuevamente en el Ministerio de la Agricultura. Durante esta etapa, se fortalecieron las estructuras estatales de la producción, y el acopio estatal centralizado se estableció como única vía de comercialización agrícola.

La organización del acopio estatal - comercio mayorista- fue un resultado del modelo económico, de la estructura agraria emergente y un producto del estado general de la economía y de las visiones ideológicas predominantes. Su actividad se extendió paulatinamente al resto de las formas no estatales de economía sirviendo de agente socializador de la pequeña producción mercantil campesina, articulándola al sistema de comercialización por medio de los precios y del sistema crediticio. Además, constituyó un mercado seguro para los productores y fue garante de la alimentación popular.

Las limitaciones fundamentales del sistema de acopio provienen más bien del modelo económico de planificación centralizada basado en los balances materiales que inducía a un funcionamiento que se alejaba de los criterios de eficiencia, amén de otras deficiencias asociadas a la organización de corte burocrático y a la variabilidad de sus formas organizativas concretas.

Hasta el año 1968 subsistieron dos vías fundamentales de comercialización de los productos agropecuarios. La primera, la regulada mediante una creciente intervención directa del Estado, y la otra *cuasi libre*, a través del pequeño comercio que integraba parcialmente al comercio los productores privados en el ámbito local. Esta última vía no dejaba de contener importantes elementos de regulación indirecta, lo que la convertía, según algunos autores, en una forma de Capitalismo de Estado.⁸⁶

Nuevo enfoque en política económica (1967)

A partir del año 1967 se introduce un nuevo enfoque en la política económica. En esta etapa se pretendió eliminar las relaciones monetarias mercantiles y negar la acción de la ley del valor. En las relaciones con el sector privado se suprimieron o

⁸⁶ Los economistas Víctor Figueroa Albelo y Luís A. García de la Torre consideran este tipo de mercado "como una fórmula de Capitalismo de Estado, como método de socialización de una parte de la producción campesina privada. Ver: Apuntes sobre la comercialización agrícola no estatal, en *Revista Economía y Desarrollo*, no. 83 de 1983.

perdieron su papel de instrumentos para el manejo de la economía, los precios, el interés y la tributación. Su expresión más concentrada fue la gran ofensiva revolucionaria con la que se liquidaron los pequeños establecimientos comerciales privados. En el Informe del Comité Central del Partido Comunista de Cuba al Primer Congreso se señala sobre la ofensiva revolucionaria: "Tal medida no era necesariamente una cuestión de principios en la construcción del socialismo en esa etapa, sino el resultado de la situación específica de nuestro país en las condiciones de duro bloqueo económico impuesto por el imperialismo y la necesidad de utilizar de modo óptimo los recursos humanos y financieros, a lo que se sumaba la acción política negativa de una capa de capitalistas urbanos que obstruían el proceso".⁸⁷

Algunas de las causas que se le atribuyeron a aquella nacionalización se relacionan con el hecho de que el crecimiento del sector privado en la esfera del comercio y algunos servicios indicaba que la producción privada se estaba desarrollando e introduciendo elementos de espontaneidad y anarquía; los establecimientos privados predominaban en número sobre los estatales. Entre las provincias que se destacaban estaban Las Villas, donde el comercio privado alcanzaba el 98 % y, Matanzas con el 82 %. Además, más de la mitad de los comerciantes se habían establecido después de 1961. El 31 % eran ilegales y el 52,3 % de los comerciantes traficaban con comestibles y bebidas.⁸⁸

Durante la etapa 1971-1974 la economía nacional entró en la primera fase de corrección de errores del período anterior, que se complementaría con el diseño de la estrategia de desarrollo económico y social para el período 1975-1985, pero no se rectificaría la nacionalización de aquella etapa.

El país se propuso la estrategia de industrialización desplegada y en materia de transformación agrícola se declaró la marcha de la economía campesina hacia formas superiores de producción agropecuaria siguiendo dos vías: la integración a planes estatales y la formación de Cooperativas de Producción Agropecuaria (CPA). Esta última fue la vía principal en el proceso de transformación socialista de los campesinos.

Desde los años finales del primer quinquenio de la década del 70 el elemento central de la política agro-campesina fue el cooperativismo como forma de socialización.⁸⁹ La transformación socialista de la agricultura campesina fue impulsada por el I y II Congresos del Partido y el VI Congreso de la ANAP (mayo de 1982). Hacia

⁸⁷ Informe del CC del PCC al I Congreso del Partido, La Habana, 1978, p. 49.

⁸⁸ Ver: "Transformación de la propiedad en el período 1964-1980". Héctor Ayala, Castro, en *Revista Economía y Desarrollo*, (68):17-18, mayo-junio, 1982.

⁸⁹ Figueroa Albelo, Víctor: "La Reforma Económica del sector Agrario", en *El sector mixto en la Reforma económica cubana*, p. 43, Editorial Félix Varela, La Habana, 1995.

mediados de 1983, el 35 % de las tierras campesinas estaban cooperativizadas,⁹⁰ con lo que el sector estatal alcanzó aproximadamente el 75 % del fondo de tierra nacional. Las dos formas socialistas de organización de la producción agrícola quedaron constituidas por las empresas estatales y las Cooperativas de Producción Agropecuarias, y el resto compuesto de campesinos y parceleros.

El I Congreso del PCC, en 1975, aprobó el Sistema de Dirección y Planificación de la Economía (SDPE), trazó una nueva política económica que reconocía la existencia objetiva de las Relaciones Monetario Mercantiles (RMM) y la acción de la Ley del valor, volviendo a las formulaciones del año 1963. Las relaciones económicas con el campesinado siguieron fundamentadas en la planificación centralizada y el contrato de acopio, insumos y servicios de modo que “la política general de comercialización se rige por el principio de que la producción comercializable de este sector será vendida a los organismos acopiadores del Estado, que es el encargado de asegurar el abastecimiento a las unidades industriales que procesan estos productos y garantizan tanto el consumo de las escuelas, hospitales, círculos infantiles y demás instituciones sociales como la distribución directa a la población, de modo que satisfaga las necesidades de todos los ciudadanos”.⁹¹

La producción comercializable incluía toda la producción campesina con excepción de la parte que quedaba para el autoconsumo familiar. La libre comercialización se admitía, como en 1963, solo por excepción. Los productores campesinos podían vender libremente solo “aquellos excedentes de producción o productos secundarios que el Estado no necesita o le resulta imposible acopiar”. La intervención de los precios es otro elemento de continuidad en la política de precios, pues los “excedentes o productos secundarios” tenían un tope máximo sobre la base de los precios oficiales y el correspondiente permiso de las autoridades locales.⁹²

Por su parte, los precios de acopio para cualquier sector eran fijados por el Estado y se contemplaba, en principio, su diferenciación para el caso de aquellos grupos de agricultores que producían en condiciones peores, dada la menor calidad de sus tierras, las características del clima, el grado de desarrollo técnico, etc.⁹³ En la práctica los precios se mantuvieron, como regla, estáticos y únicos para todo el país y la opción de “libre mercado” se transformó objetiva y necesariamente en mercado subterráneo.

⁹⁰ Figueroa Albelo, Víctor: *Cuba: un cuarto de siglo por el camino de la construcción del socialismo*, p. 35, Editorial Pueblo y Educación, 1985. Citando a Castro, Fidel. *Discursos en Tres Congresos*, p. 158.

⁹¹ Navarrete Acevedo, Cratilio: *Legislación y Documentos sobre Derecho Agrario Cubano*, p.316, Editora Universidad de La Habana, La Habana, 1984.

⁹² *Ibidem*.

⁹³ *Ídem*, p. 320.

Mercado Libre Campesino de 1980

El I Congreso del Partido, dado el fracaso de la política anterior, reconoció la necesidad de utilizar las RMM y con ello dio apertura al llamado Mercado Libre Campesino (MLC). En los documentos del Congreso se estableció el concepto de que "aquellos excedentes de producción o productos secundarios que el Estado no necesita o le resulta imposible acopiar, podrían ser vendidos libremente por el campesino (...) mediante el correspondiente permiso de las autoridades locales".⁹⁴ Pero no será hasta mayo de 1980 - 4 años después - que se constituye y comienza a funcionar este mercado libre.

Sin duda alguna, la transformación más significativa en el sistema de gestión de la producción agrícola entre 1981 y 1986 fue la apertura del MLC, lo cual constituyó un nuevo enfoque en materia de política agrocomercial, basado en el reconocimiento nuevamente de la Ley del valor que se había postulado en la reforma de precios del año 1963 y que había sido abandonado durante largos años.⁹⁵

En el Decreto Ley No. 66 se aprueba "facilitar la comercialización de determinadas producciones agropecuarias del sector campesino; que excedan de las cantidades establecidas en los contratos con las empresas de acopio o que no sean objeto de contratación por éstas".⁹⁶ Su objetivo central fue incrementar la producción y el consumo de la población de bienes agropecuarios. Los sujetos económicos incluían en sus inicios a las CPA, los cooperativistas individualmente, las CCS, los campesinos individuales, las áreas de autoconsumo de las empresas estatales agropecuarias y los parceleros residentes en zonas urbanas o rurales, que sin estar en condiciones de agricultor privado ni cooperativista, producían en parcelas, jardines o patios de su propiedad o que tenían en usufructo legal.⁹⁷

La presencia de las CPA y de las áreas de autoconsumo de las empresas estatales fue efímera. Hacia 1982, la aprobación del Decreto No.106 derogaba el No. 66, y se establece que las empresas estatales dejaran de participar en dicho mercado

⁹⁴ Tesis y Resoluciones del I Congreso del PCC, p. 658, La Habana, 1976.

⁹⁵ "Si bien es posible la propiedad privada y aún un mercado no estatal durante el período de transición del capitalismo al socialismo, ellos deben estar debidamente controlados por el Estado, que tiene que subordinarlos completamente y ponerlos en función de los objetivos de la construcción del socialismo. Este proceso es sumamente complejo en su ejecución práctica, sin embargo, si esto no se logra, se producen efectos perjudiciales para la nueva sociedad.

La utilización de los mecanismos de control de licencias, los impuestos, los precios fijos o límites, la orientación hacia la cooperativización de la producción y de las ventas, e incluso, la posibilidad de utilizar la producción estatal como alternativa reguladora ante la competencia privada (en ocasiones con precios libres), permite establecer límites determinados a esta actividad, y en condiciones de utilización de las relaciones monetario-mercantiles, que si no son válidos posibilita un mayor aprovechamiento y utilización de los recursos disponibles y un crecimiento de la socialización de la producción, así como un mayor nivel de producción y servicios a la población". Ayala Castro, Héctor: "Transformación de la propiedad en el período 1964-1980". Revista *Economía y Desarrollo*, (68):20, mayo-junio, 1982.

⁹⁶ Decreto Ley No 66. Periódico *Granma*, 5 de abril de 1980.

⁹⁷ *Ibidem*.

con sus excedentes de producción y el autoconsumo.⁹⁸ También las CPA fueron excluidas, de modo tal que el Mercado Libre Campesino quedó reducido en la práctica a los campesinos y parceleros por cuanto se consideró que el MLC constituía un freno para el movimiento cooperativo.

Las cuestiones fundamentales en torno al MLC fueron discutidas ampliamente durante toda la década de los años 80 y posteriormente. En este contexto destacan por su importancia los debates en el VI Congreso de la ANAP en 1982, el II Encuentro Nacional de Cooperativas de Producción Agropecuaria en mayo de 1986 y durante el IV Congreso del PCC en octubre de 1991.

Las condiciones económicas en que se desarrolló aquel mercado, el mecanismo de su funcionamiento, las consecuencias negativas que indujo y, sobre todo las visiones ideológicas determinaron su disolución en 1986. De una parte, se suponía que la situación económica y financiera del país debía facilitar que la estructura agraria basada en la propiedad estatal con economías de gran escala (grandes empresas estatales, altamente tecnificadas) y la planificación centralizada, solventaría el problema alimentario. Más tarde, prácticamente después de la caída del socialismo en Europa del Este, y en los días finales antes del derrumbe de la URSS, se aprobó el Programa Alimentario⁹⁹ que comenzó a delinearse y a ejecutarse hacia 1990-1991, respondía a una visión integral intersectorial y global del desarrollo agroalimentario del país.¹⁰⁰ Se utilizaron nuevas formas de comercialización como los Mercados Concentradores en la capital. Sin embargo, se desestimaba el papel de la pequeña producción mercantil agrícola; la gestión económica adquirió un carácter altamente centralizado al estilo de los años sesenta. La alta dependencia tecnológica y de insumos en que se sustentaba al caer la URSS, los hicieron irrealizable.

Durante todo el debate desarrollado en torno al MLC no se dejó de reconocer sus bondades. Entre los efectos positivos que se le atribuyeron al MLC se

⁹⁸ En el Decreto No 66 del 3 de abril de 1980; Artículo no. 3 se incluían como concurrentes al MLC las áreas de autoconsumo de las Empresas Estatales y en el Decreto No 106 de 1982, que deroga el anterior; en su Artículo No. 3 no están incluidas las áreas de autoconsumo de dichas empresas. Periódico *Granma*, 5 de abril de 1980 y Navarrete Acevedo, C.: *Legislación y documentos sobre el Derecho Agrario cubano*. Universidad de La Habana, La Habana, 1987, p. 142.

⁹⁹ "El Programa Alimentario tiene como objetivo asegurar con la mayor celeridad posible el incremento de un grupo de alimentos básicos para la población cubana". Resolución sobre el Desarrollo Económico del país. IV Congreso del PCC. Documento. Santiago de Cuba, del 10 de octubre de 1991. Editorial Política, 1992, pp. 247 y 248.

¹⁰⁰ El Programa Alimentario incluía (PA) entre otras cuestiones: la introducción de los adelantos de la ciencia y la técnica, un amplio plan de inversiones, sistemas de organización y remuneración del trabajo más eficientes, la recuperación de la voluntad hidráulica, el desarrollo del sistema de drenaje y riego parcelario en la caña, sistemas ingenieros en el arroz, riego localizado, construcción de lecherías, naves avícolas y porcinas, la producción de semillas, etc. Resolución sobre el Desarrollo Económico del país. IV Congreso del PCC, op. cit., p. 248.

encuentran:¹⁰¹ el incremento de los abastecimientos a las ciudades, el aumento de los ingresos de los campesinos, la reducción del mercado negro, el aumento del consumo de productos agrícolas de amplia demanda, el crecimiento de la seguridad en el abastecimiento y una mayor utilización de los suelos, entre otros.

La valoración retrospectiva del MLC, vista a la luz de la reapertura en octubre de 1994 de un mercado con similares características (el MLA), indica el reconocimiento de las bondades y la posibilidad de perfeccionamiento de aquel modelo de comercialización. Sin embargo, las condiciones económicas internas y externas en que se desenvolvía la economía cubana, el balance de los efectos positivos y negativos del modelo económico y la fundamentación de la concepción que negaba el mercado justificaron a su modo la disolución del MLC.

Hacia 1986 la economía cubana experimentaba un proceso de recesión.¹⁰² Era evidente ya el agotamiento simultáneo del modelo de crecimiento extensivo de la industrialización que se venía desarrollando y del modelo económico que lo acompañaba. En el plano externo, los países miembros del Consejo de Ayuda Mutua Económica (CAME) se encontraban en una situación de crisis económica lo que redujo el giro comercial con Cuba. En estas circunstancias se inicia el proceso de Rectificación de Errores y Tendencias Negativas que retomó prácticas tendientes a reimplantar experiencias de finales de los años sesenta que negaban la existencia de las relaciones monetario-mercantiles. Estas condiciones ejercieron su influencia sobre la existencia misma del MLC, el que se interpretó como un elemento perturbador del proceso de transformación de los campesinos en cooperativistas.¹⁰³

Los factores anteriores se articularon con los efectos negativos que generaba el mercado en el plano económico, social y político.¹⁰⁴ Entre los efectos negativos

¹⁰¹ Figueroa Albelo, Víctor: "Apuntes sobre la Comercialización Agrícola No Estatal". Revista *Economía y Desarrollo*, (83):49-50, nov-dic. 1984.

¹⁰² Estas ideas son una interpretación del trabajo "Estrategia de Desarrollo y Crecimiento: de la Expansión a la Recesión. 1975-1989". Víctor Figueroa Albelo. Manuscritos en Microcomputadora, 1998, pp. 49-55.

¹⁰³ Castro Ruz, Fidel: Discurso de Clausura del IV Congreso de la UJC. Legislación y Documentos sobre Derecho Agrario Cubano, op. cit., p. 396.

¹⁰⁴ Los economistas Víctor Figueroa Albelo y Luís García de la Torre resumen los efectos del Mercado Libre Campesino en los siguientes términos en el artículo "Apuntes sobre la comercialización agrícola no estatal":

- En el plano económico:

-se debilitó "la planificación de la producción y del acopio estatal del sector no socialista de la economía, la desproporcionalidad en el abasto de productos agrícolas excedentes a las grandes ciudades del país, la redistribución inadecuada de los ingresos y la tendencia alcista de los precios."

- "Faltó una política adecuada de precios de acopio que permitiera (...) la elevación de las producciones principales y de las secundarias, según las necesidades; y (...) que incentivasen a los campesinos a entregas suplementarias de productos de acopio".

En la tendencia alcista de los precios influyó además del intermediario, el desequilibrio pronunciado entre el nivel de la oferta, la demanda, y la depreciación del poder adquisitivo del dinero.

- "El sistema de acopio estatal no estaba preparado en los planos organizativo, material y económico, para enfrentar con eficiencia la política económica trazada".

- "El movimiento de los productos hacia las grandes ciudades quedó sujeto enteramente a la espontaneidad del mercado".

principales se señalan: 1) la aparición de deformaciones mercantilistas en las CPA junto al agotamiento del movimiento cooperativo, 2) el debilitamiento de los acopios y la falta de incentivos de precios a los productores, 3) el movimiento de los productos hacia las grandes ciudades se subordinó totalmente a la espontaneidad del mercado y 4) la ausencia de un sistema tributario adecuado. En síntesis, algunos señalan que: “el rasgo determinante del mercado (MLC), está dado por su enfoque unilateral, ya que se concibió como el único método de comercialización de los excedentes agrícolas además del comercio estatal”.¹⁰⁵

Durante la etapa 1980-1986 funcionaban, además, el Mercado Racionado y el Mercado Paralelo. El Mercado Paralelo (MP) surge pocos años después del I Congreso del PCC, como alternativa al sistema de distribución racionado que limitaba la implementación del Sistema de Dirección y Planificación de la Economía y la distribución con arreglo al trabajo.¹⁰⁶

El Mercado Paralelo fue concebido como una forma transitoria que permitiría pasar de forma gradual y generalizada a la liberación del racionamiento de los bienes de consumo, con precios únicos que respondieran a las exigencias de la acción de la ley del valor para su empleo planificado en el socialismo. Era una forma libre de comercialización con precios diferenciados fijados centralmente y por territorios. Aquí se vendían productos similares a los distribuidos por la vía normada aunque con mayor calidad, presentación y variedad, todo lo cual se reflejaba en los precios más elevados que oscilaban en función de la oferta y la demanda. Se ofertaban, además, productos nuevos de importación o de producción nacional en cantidades limitadas.

En el Mercado Liberado, a diferencia del Mercado Paralelo y el Normado, los precios se establecían de forma única nacionalmente y eran, como regla, superiores a

- “Se produjo una redistribución inadecuada de los ingresos a favor de determinados grupos sociales, fundamentalmente los campesinos e intermediarios, sin que la sociedad percibiera una participación equivalente (...) La causa fundamental de este fenómeno radica en la ausencia de un verdadero sistema tributario económicamente fundamentado”. “El sistema de controles administrativos (...) complejo, burocrático y no funcional”.

- En el plano social:

Aparición de “los intermediarios neocapitalistas y de la aparcería”.

En ellos incidió que no se tiene en cuenta una peculiaridad histórica del campesino cubano: “carecen de psicología, hábitos y experiencias de comerciantes”.

- En el plano político:

Como resultado de las interrelaciones de los factores económicos y sociales surgen “contradicciones antagónicas objetivas entre (...) las diferentes clases y grupos sociales, es decir, entre (...) los elementos neocapitalistas, los intermediarios y los aparceros”. Se dan contradicciones entre estos últimos, los cooperativistas y el campesinado. Como consecuencia de esto se frena el crecimiento del movimiento cooperativo en todo el país.

“El rasgo determinante del modelo está dado por su enfoque unilateral, ya que se concibió como el único método de comercialización de los excedentes agrícolas además del comercio estatal”.

Ver Revista *Economía y Desarrollo*, (83):51-54, 1984..

¹⁰⁵ Ídem., pp. 51- 55.

¹⁰⁶ Vilariño Ruiz, Andrés y Silvia Domenech Nieves : op. cit., pp. 170-171.

los del Mercado Normado, pero inferiores a los del Mercado Paralelo. Además de propiciar una elevación de la producción y ponerla a tono con la demanda, contribuyó a reducir el mercado negro y a asegurar una mayor correspondencia entre la elevación de los ingresos de los consumidores y el incremento de la producción.

Este conjunto de mercados combinaban las formas libres de comercio con la regulada, la regulación planificada con el mercado y la propia regulación de éste último. De hecho, este proceso reconocía la acción de la ley del valor y su combinación con la regulación planificada en las condiciones de la economía de transición del capitalismo al socialismo.

La reforma de precios de 1981, la apertura del MLC y el funcionamiento del mercado paralelo hicieron más dinámico el proceso de establecimiento de los precios existentes hasta esta fecha. Sin embargo, los precios minoristas estatales se mantuvieron subsidiados, casi totalmente estáticos, a pesar de los cambios que venían ocurriendo en los costos de producción y en los ingresos de la población.¹⁰⁷

Hacia 1987 siguió ampliándose el sector agrícola estatal. En octubre de este año ocupaba el 80,2 % del fondo nacional de tierra y en diciembre de 1992, el 83,0 %.¹⁰⁸ Por su parte, el sector campesino y parcelero poseía solo el 10,7 %.¹⁰⁹ Este proceso fue consecuencia, esencialmente, de la socialización estatal y de la cooperativización de las fincas campesinas.

El mecanismo económico de gestión se basó en la planificación directiva y la negación, el "olvido", y rechazo a la utilización del mercado. Este enfoque se debió a que los mecanismos de dirección y de gestión derivados de la estructura económico-social de la transición y las formas imperantes de la propiedad suponían un mercado único estatal de productos agrícolas y el problema de la comercialización se suponía un fenómeno esencialmente superado; que el propio sistema resolvería automáticamente el problema de la comercialización en su totalidad, desconociéndose los intereses objetivos diferenciados de los distintos productores y la acción de las leyes económicas.

En la práctica se estableció un signo de igualdad entre el acopio, la Empresa Estatal de Acopio y la vía de regulación estatal del acopio en Cuba. Así, cuanto más creciera la variedad y cantidad de productos en la órbita de la Empresa de Acopio, mayor sería el grado de socialización socialista en la esfera de la circulación, transformándose en los hechos el acopio estatal en la única forma oficial del comercio

¹⁰⁷ *Íbidem*.

¹⁰⁸ Figueroa Albelo, Víctor: "La reforma económica en el sector agrario", artículo en *El sector mixto en la Reforma Económica cubana*, p. 43, Colectivo de autores, Editorial Félix Varela, La Habana, 1995.

¹⁰⁹ *Ídem*, p. 45.

mayorista. La causa final de este fenómeno radicó en la identificación de la propiedad estatal con la propiedad social socialista.¹¹⁰

El método para la fijación de los precios de acopio no logró fomentar los incentivos adecuados a la producción. Tales precios fueron distanciándose cada vez más del gasto de trabajo real nacional y peligrosamente del valor internacional.¹¹¹ Apareció el fenómeno del sobre estímulo a la producción, en unos casos, y el exceso de desincentivos en otros.

Rasgos de la esfera agrocomercial cubana prerreforma

La esfera agrocomercial en la economía de transición cubana tiene un conjunto de rasgos distintivos. Algunos de ellos son parte de una herencia que de una u otra forma se mantiene hasta nuestros días; otros han surgido como resultado del desarrollo económico. La interrelación entre ellos es evidente.

Monopolio estatal de la esfera comercial de alimentos

La monopolización estatal de la esfera comercial de alimentos ha sido un rasgo determinante en toda la trayectoria de la construcción económica de estos años.

La circulación mayorista y minorista forma parte de cualquier proceso de comercialización agrícola. La intermediación es consustancial a todo proceso de desarrollo fundamentado en la división social del trabajo y la especialización. Lo característico de este proceso en Cuba ha sido el monopolio estatal de la circulación mayorista y del comercio minorista. La intermediación mayorista no estatal nunca ha sido reconocida legalmente, aun en aquellos períodos en que funcionó el mercado privado minorista.

Presencia del mercado informal

El mercado informal (negro, subterráneo) de bienes de consumo agrícolas ha estado siempre presente en el sector agropecuario cubano. Las razones que explican su existencia son muy diversas, entre ellas se encuentran: 1) la insuficiencia crónica de la oferta de bienes agrícolas, 2) la rigidez y excesos regulatorios que limitan los flujos regulares y sistemáticos que supone el mercado de alimentos, 3) la presencia de un sector productivo informal formado por usurpadores de tierra o conuqueros los

¹¹⁰ El acopio - acto de concentrar y reunir productos- es una de las funciones físicas del proceso de comercialización de productos agrícolas junto al almacenamiento, la transformación, la clasificación, normalización, empaquetado y transportación y responde a una de las peculiaridades de la producción agropecuaria: la dispersión desde su origen. Tal función no debe confundirse con las funciones de intercambio: la compra, la venta y la determinación de los precios (libres o por medio de reglamentos oficiales. Ver: Mendoza, Gilberto: *Compendio de Mercadeo de Productos Agrícolas*, p. 141, Editorial IICA, San José, Costa Rica, 1987.

¹¹¹ Ver: Figueroa Albelo, Víctor: op. cit., p. 50.

cuales producen no solo para el sustento familiar, sino también venden excedentes ocasionalmente, 4) la venta por los beneficiarios de la parte que excede a las necesidades familiares del autoconsumo distribuido por las empresas estatales y cooperativas, 5) el comercio “a pie de finca” por falta de tradición comercial de los pequeños productores agrícolas,¹¹² y limitaciones asociadas a la falta de medios de transporte e infraestructura correspondientes, 6) el control insuficiente de las empresas estatales,¹¹³ 7) las fallas de los sistemas monopolizados del comercio mayorista y minorista, 8) las etapas de crisis económica, particularmente la alimentaria, y los elevados niveles de inflación, 9) el monopolio de compradores “mayoristas” en los mercados libres y el arbitraje de los mercados; y, por último, 10) la falta de reglamentaciones jurídicas que formalicen algunas de las figuras económicas que existen en la esfera de la circulación. En ocasiones, y para algunas de las figuras económicas que lo integran, el mercado informal agropecuario deja de ser un mercado de supervivencia para transformarse en un mercado que genera ingresos considerables y es una fuente de empleo de relativa estabilidad. El mercado negro desestimula la producción socializada, contribuye al desvío (redistribución) de productos, a la especulación e inflación, así como al enriquecimiento ilícito.

Modalidades del Mercado de Autoconsumo (autosubsistencia)

La economía campesina y parcelera es dual ya que es un tipo de producción mercantil y de subsistencia. Esta herencia se transmitió a las Cooperativas de Producción Agropecuaria que cuentan con áreas específicas (o asignaciones de producción) orientadas al autoconsumo del socio y su familia. Con la crisis agroalimentaria se extendió esta práctica a las empresas estatales agropecuarias.

El autoconsumo es aquella parte de la producción que no tiene una finalidad comercial, sino de subsistencia de los trabajadores y familiares de las unidades productivas que explotan áreas agrícolas con esta finalidad. El autoconsumo, sin mediación de las relaciones de compraventa, siempre ha estado presente en la agricultura cubana. Como mercado, es decir, en tanto que relación económica entre

¹¹² El economista Víctor Figueroa Albelo señala que una de las peculiaridades del campesino cubano radica “en que siendo un pequeño productor mercantil no posee una psicología comercial. Históricamente su producción mercantil era comprada directamente en su finca por los acopiadores de los mercados locales. Esta tradición continuó luego del triunfo revolucionario a través de la industria y el acopio estatales. La liquidación en 1968 del mercado minorista privado y la ausencia de un comercio local no estatal de productos agrícolas contribuyó a reafirmar dichos hábitos.

Un primer saldo negativo de estos factores, conjugados con la escasez de bienes agrícolas, fue la venta a pie de la finca a compradores particulares. El segundo hecho negativo fue la aparición del “mercado negro” y su agente principal, el intermediario, que comercializaba una parte de los excedentes”. Figueroa Albelo, Víctor: “Apuntes sobre la comercialización agrícola no estatal”. Revista *Economía y Desarrollo*, (83):40, nov.-dic., 1984.

¹¹³ Ver: González, Alfredo: “La economía Sumergida”. Revista *Cuba: Investigaciones Económicas*. No. 2, 1995.

productores y consumidores mediados por el acto de compraventa, es un fenómeno más reciente. Su aparición tiene lugar en la segunda mitad de la década de los años ochenta y adquiere gran fortaleza y dinamismo en los marcos del Programa Alimentario. Esta modalidad de mercado agropecuario se diferencia del resto de los mercados agrícolas existentes. Sus rasgos más evidentes son: 1) la producción se realiza (compraventa) dentro de la unidad productiva. Su finalidad principal no es el mercado local o el ciudadano, 2) el oferente y el demandante es el mismo sujeto: el colectivo cooperativista, obrero, etc., 3) es un mercado regulado al no basarse en el libre juego de la oferta y la demanda, pues el precio es determinado de antemano por el propio colectivo que establece las cantidades a vender y los métodos y vías de distribución. En Cuba es considerable su magnitud en cuanto a los consumidores que satisfacen sus necesidades de alimentos por la vía del autoconsumo. Estudios realizados consideran que alrededor de tres millones de personas satisfacen sus necesidades por esta vía.¹¹⁴

En conclusión, el sistema de comercialización agrícola en Cuba se caracterizó antes de la reforma económica de los noventa por la tendencia a la universalización del modelo estatal en la esfera mayorista y minorista, hasta su conversión en la única vía oficial y legalmente aceptada. Esta tendencia estuvo condicionada por el modelo económico aplicado, la universalización de la estructura agraria bajo la fórmula estatal directa e influyó la prolongada escasez y la distribución racionada de alimentos. El monopolio estatal comercial se extendió paulatinamente y abarcó, en su casi totalidad, al resto de las formas no estatales de economía como una fórmula de socialización de la pequeña producción mercantil. En la práctica se estableció un signo de igualdad entre la propiedad estatal, el sistema empresarial correspondiente y la regulación social. La identidad absoluta de la forma estatal de propiedad con la esencia de la propiedad social socialista. La lógica de este sistema identificaba al monopolio estatal del acopio con la socialización socialista real.

El Mercado Libre Campesino (MLC) entre 1981 y 1986 significó una ruptura del modelo establecido. Su disolución se justificó en virtud de las condiciones económicas internas y externas de la economía cubana a mediados de los ochenta, a la contradicción que suponía frente al modelo económico vigente lo que determinaba una lógica valorativa respecto a sus efectos positivos y negativos y, por último, a las concepciones que negaban la viabilidad al mercado liberado.

¹¹⁴ Nova González y Col: "Mercado Agropecuario: ¿Apertura o Limitación?", p.48, Editorial INIE-MEP, marzo de 1995.

2. El Mercado Libre Agropecuario¹¹⁵ (MLA)

Antecedente más inmediato: la reforma económica en la agricultura

Antes del proceso de ajuste y reforma económica, iniciado en la primera parte de la década de los noventa, la estructura de la economía estaba conformada por el tipo socialista, bajo las formas estatal y cooperativa de producción, y el privado individual. A cada uno de ellos correspondían formas concretas de organización de la producción.

El tipo socialista de economía estaba organizado en empresas estatales, como eslabón central, además de las empresas cooperativas de producción agropecuarias. El privado individual seguía siendo integrado por campesinos, organizados en su gran mayoría en CCS, otros tenedores de tierra no asociados y los llamados parceleros o conuqueros.

Desde el mes de septiembre de 1992 comenzó a delinearse una forma nueva de organización de la producción en la agricultura, las Granjas Estatales (GE), que eran subdivisiones organizativas al interior de las empresas agropecuarias. La GE tenía como objetivos: elevar la eficiencia de la producción, resolver las necesidades del autoconsumo y de vivienda de sus miembros; autofinanciarse, además pretendía que los trabajadores participaran en la distribución de los resultados finales.

Las GE existieron apenas un año y no lograron los saltos cuantitativo y cualitativo necesarios en la agricultura; fueron realmente una estructura más de organización de la producción, entre otras tantas experimentadas hasta entonces, especialmente en la agricultura cañera. La propiedad sobre la tierra y demás medios de producción, la producción y los ingresos quedaron intactos; el autofinanciamiento no pasó del plano formal. La dimensión de las empresas agropecuarias quedó como antes, sustentada en el concepto de la economía de gran escala.

El desarrollo del movimiento cooperativo, del tipo CPA, creó los antecedentes y constituyó el fundamento teórico-práctico de las transformaciones de la estructura agrícola del país ocurridas a partir de septiembre de 1993. El contexto histórico en que se acomete dicho proyecto se caracteriza por el agotamiento del modelo económico implementado hasta esa etapa; desde 1986-1987 ya era necesario transformarlo, sobre la base de una perspectiva de largo alcance, como continuación y ruptura articulada a la política de rectificación de errores y tendencias negativas. Por su parte, la crisis de los años 90, al modificar cardinalmente las condiciones internas y externas en que se desenvolvía la economía, hicieron más evidente y necesaria una reforma de

¹¹⁵ Denomino el Mercado Agropecuario creado en octubre de 1994 como "Mercado Libre Agropecuario" (MLA) para distinguirlo del Mercado Agropecuario en general.

la estructura agraria que permitiera resolver los grandes problemas acumulados en la misma y la crisis alimentaria del país.

Con esta reforma ocurren transformaciones trascendentales en el régimen de tenencia y explotación del suelo. La fisonomía heterogénea de la agricultura se acentúa aún más generando cambios en las relaciones monetario mercantiles. A la par que se diversifica la forma colectiva del tipo socialista, se amplía el tipo privado. Una buena parte de la tierra, propiedad estatal, se transfiere en usufructo gratuito y por tiempo indefinido a colectivos de trabajadores, organizándose la producción bajo una nueva forma colectiva de explotación del suelo: las Unidades Básicas de Producción Cooperativas (UBPC).

Cuadro 4. Estructura de la tenencia de la superficie agrícola del país

Formas de Tenencia	(%)		
	1992	1995	1998
Total	100,0	100,0	100,0
Estatal	75,2	27,0	33,4
Cooperativa	10,2	58,0	50,4
UBPC	.	48,0	41,2
CPA	10,2	10,0	9,2
Sector Privado	14,6	15,0	16,2
CCS	11,1	11,6	11,7
Otros Productores ⁽¹⁾	3,5	3,4	3,5
Usufructuarios en 1993 ⁽²⁾	.	.	1,0
Total No Estatal	24,8	73,0	66,6

Fuente: Figueroa Albelo, Víctor y Alberto Averhoff Casamayor: La agricultura cubana y la Reforma Agraria de 1993. Revista *FAO*, (2):64, 2002. (1) Incluye los campesinos no asociados a CCS y los parceleros. (2) Beneficiarios individuales de la Reforma a partir de 1993.

La agricultura estatal en diciembre de 1992 poseía el 75,2 % de la superficie agrícola del país y reduce su peso relativo al 33,4 % hacia 1998. Por su parte, el tipo colectivo de economía agraria crece y comienza a ocupar el peso fundamental. El área agrícola ocupaba el 10,2 % en el año 1992 y alcanza el 50,4 % hacia el año 1998.

El cambio fundamental se produjo dentro del sector estatal en su tránsito a la forma colectiva del tipo UBPC. Esta última forma de organización de la producción agropecuaria ocupa actualmente 3 128,5 miles de ha de superficie total y 2 709,6 miles de hectáreas de superficie agrícola, respectivamente; es decir, el 41,2 % dentro de la superficie agrícola total.

La segunda dirección del cambio, se refiere al crecimiento del tipo privado individual de economía, al que se añaden los nuevos productores usufructuarios. Este sector abarcaba en 1994, 1 141,3 miles de ha, de superficie total y 1 008,1 miles de

área agrícola, ocupando el 15,0 % del área agrícola total en el año 1992. En 1998 llega a alcanzar el 16,2 %. De esta forma el sector no estatal (cooperativo y privado) se convierte en dominante con el 66,6 % de la superficie agrícola del país .

El proyecto UBPC no es un elemento aislado e incoherente, sino un componente esencial en el proceso de adaptación del modelo de transición al socialismo en Cuba, llamado a solventar la crisis estructural en esta esfera.¹¹⁶ La razón fundamental del cambio se sustenta en la necesidad del perfeccionamiento del sector estatal dentro del modelo de desarrollo económico cubano. No se trata de una estructura provisional o pasajera, sino que tiene un carácter estratégico para el desarrollo agropecuario cubano.¹¹⁷

Ciertamente, en la agricultura se habían acumulado limitaciones que debían ser resueltas por medio de cambios estructurales y del mecanismo económico. Las limitaciones pudieran resumirse en las ineficiencias de la producción, la irrentabilidad crónica, el déficit de fuerza de trabajo, la carencia de recursos materiales como combustible y fertilizantes, y la insuficiente oferta del sector para acabar con el racionamiento,¹¹⁸ entre otros. Todo ello, junto a la gran dimensión de las entidades productivas existentes que hacían prácticamente inmanejable la producción agropecuaria e indicaban la necesidad de un ajuste de las escalas productivas en el sector.

Hoy, las UBPC están formadas por obreros y asimilan muchos elementos acumulados de la experiencia del funcionamiento de las CPA. Las UBPC no constituyen un paso atrás en materia de política agraria. El Estado conserva el monopolio de la propiedad sobre la tierra y cede la explotación de la misma a los colectivos obreros. Las unidades “tendrán el usufructo de la tierra por tiempo indefinido” conservándose la propiedad estatal. Además, “la empresa (Complejo Agro Industrial (CAI), Empresa Integral Agropecuaria (EIA), etc.) tendrá el control estatal de esas unidades”.¹¹⁹

¹¹⁶ Figueroa Albelo, Víctor: *El sector mixto en la reforma económica cubana*, op. cit., p.52.

¹¹⁷ Lage Dávila, C.: Entrevista concedida a Susana Lee. Periódico *Granma*, 31 de octubre de 1993.

¹¹⁸ "La agricultura de consumo interno y la exportadora entraron en contradicción cuando la preferencia por la segunda provocó una peligrosa contracción de la primera".

"La estrategia agroexportadora daría lugar a una división social del trabajo interno que la agricultura estatizada asumió casi por entero, en menor medida las CPA, el patrón de especialización agroexportador. La superespecialización de las empresas estatales, extendida incluso a muchas CPA, excluyó durante un largo tiempo la diversificación productiva conveniente y económicamente justificada a nivel de las empresas. Mientras tanto, el sector campesino-parcelero diversificaba la producción en detrimento de las materias primas industriales".

"En consecuencia, el consumo interno de bienes de origen agropecuario quedó atrapado en la lógica de la economía campesina y en la política estatal de apertura a las importaciones. El resultado final fue el paso a la dependencia alimentaria externa. Ver: Figueroa Albelo, Víctor: op. cit., p. 47.

¹¹⁹ Acuerdo del Buró Político del PCC sobre la constitución de las UBPC. Periódico *Granma*, 10 de septiembre de 1994.

La constitución de las UBPC es un proceso condicionado por la dinámica del desarrollo de las fuerzas productivas. Estas deben convertirse en un elemento dinamizador de su desarrollo en la agricultura. De esta manera, las UBPC están llamadas a contribuir a la formación de nuevas proporcionalidades y al logro de una eficiencia económica creciente en el sector agropecuario.

La práctica histórica de estos años ha confirmado que el modelo UBPC no ha tenido suficiente capacidad para solventar los problemas de ineficiencia del sector agropecuario tal como se concibió inicialmente. Ello se relaciona con fallas en la materialización en la práctica de los principios de funcionamiento, tales como el logro de la autonomía de la gestión y la autosuficiencia en el orden económico-productivo, la vinculación del hombre al área como forma de estimular su interés por el trabajo y su sentimiento de dueño y, por último, el autoabastecimiento del colectivo de trabajadores y su familia, así como el mejoramiento continuo de las condiciones de la vivienda.¹²⁰ Otros cambios sustanciales se han venido sucediendo desde entonces en el sector, lo que le ha impuesto nuevos retos al modelo. Ellos tienen que ver con la organización y un amplio desarrollo de los Organopónicos y Huertos Intensivos urbanos y suburbanos¹²¹ y los cambios en el eje fundamental de la estrategia de desarrollo agropecuario: el eje Agroindustrial Azucarero dejó de ser el fundamental a partir del año 2002, con la reestructuración del Ministerio de la Industria Azucarera (MINAZ) y la organización de nuevas “Empresas Agropecuarias del MINAZ” para producir alimentos en un grupo mayoritario de Complejos Agroindustriales Azucareros del país.¹²²

El Mercado Libre Agropecuario (MLA) en los noventa

El mecanismo de gestión económica de la agricultura no escapa, lógicamente, al proceso de reforma estructural. Ello no excluye, sino que supone, la transformación de la esfera de la circulación. El Mercado Libre Agropecuario es, por tanto, un componente esencial en la reforma del modelo de desarrollo económico cubano.

¹²⁰ Averhoff Casamayor, Alberto: “El enfoque socio-técnico de administración en el modelo cooperativo del tipo UBPC”, en *UBPC, Desarrollo Rural y Participación*. Colectivo de Autores. Editorial Universidad de La Habana, Facultad de Filosofía e Historia, Departamento de Sociología. 1ra. reimpresión, marzo de 1998, pp. 153-154.

¹²¹ Más adelante, Capítulo III, en el apartado dedicado a la “Satisfacción de las Necesidades” por el Mercado Agropecuario, se verá el papel desempeñado por estas nuevas formas organizativas de la Agricultura Urbana en Cuba.

¹²² En Villa Clara antes de la reestructuración del MINAZ existía un total de 28 Complejos Agroindustriales Azucareros (CAI-A). Trace de ellos fueron desactivados y un área de más de 8 320,0 hectáreas de tierra pasaron a formar parte de las tres nuevas Empresas Agropecuarias del MINAZ, para la producción de alimentos. Víctor Figueroa Albelo y Col: “Reestructuración Cañero-Azucarera: reflexiones y estrategia en relación con las Empresas Agropecuarias”. Ponencia a la Segunda Conferencia Internacional sobre Desarrollo y Sustentabilidad, mayo 2003, en soporte CD, Biblioteca de la Universidad Central de Las Villas.

La economía de transición del capitalismo al socialismo en Cuba *post reforma* tiene un carácter complejo y contradictorio dado por la heterogeneidad económico social de la estructura económica. Esto condiciona la necesidad del mercado que conjugue y articule las distintas formas de propiedad sin que se abandone la regulación planificada de toda la economía y del propio mercado.

Como parte de la reforma económica, ocurre una transformación creciente del mecanismo de gestión que impone la articulación de los distintos componentes económico–sociales en la economía nacional única y la necesidad objetiva del mercado. La apertura del Mercado Libre Agropecuario es la expresión más evidente de tal necesidad.

La formación del MLA, casi un año después de iniciado el proceso de reforma económica, reflejó un desfase entre el cambio estructural y el ocurrido en el mecanismo económico agropecuario, lo que estuvo condicionado por factores sociopolíticos y organizativos. De una parte, aún estaba presente en la conciencia popular, de los productores y de los cuadros de dirección la crítica al Mercado Libre Campesino disuelto en 1986, por lo que se hacía necesario buscar un consenso favorable al cambio. De otra parte, se requería un modelo de mercado que desde el punto de vista organizativo impidiera las inconsecuencias de aquel anterior experimento, que evitara la entronización de la anarquía en medio de las difíciles condiciones de la crisis agroalimentaria y que, por el contrario, propiciara la regulación y el control social por parte del Estado.

Cuadro 5. Liquidez y Déficit presupuestario respecto al Producto Interno Bruto

Conceptos	1989 (%)	1993 (%)	93/89 (veces)
$\frac{\text{Liquidez}}{\text{PIB}}$	20,0	66,5	3,3
$\frac{\text{Déficit}}{\text{PIB}}$	6,7	30,4	4,5

Fuente: Ver Figueroa Albelo, Víctor: Ensayo "Cuba: un modelo de desarrollo económico en la periferia (visión desde la Economía Política). Cap. VI, p. 122. Marzo, 10/2003. Fondo Bibliográfico Universidad Central de Las Villas.

El Mercado Libre Agropecuario no es una solución coyuntural sino que se vincula a la formación de un modelo de desarrollo económico social de la transición en Cuba en las nuevas condiciones internacionales en que se desenvuelve el país. Sin embargo, existen elementos coyunturales, presentes en el momento de su creación, que no pueden dejar de tenerse en cuenta. En primer lugar, la crisis financiera interna con un alto nivel de inflación. El exceso de liquidez ascendía a más de 11 mil millones de pesos en 1994, una moneda altamente depreciada y un presupuesto deficitario en

más de 5 mil millones. Todo ello contribuyó al crecimiento de la especulación y del mercado negro. Ante esta situación el país se vió en la necesidad de iniciar un proceso de saneamiento de sus finanzas internas.

Para avanzar en el proceso de saneamiento financiero y en la recuperación del poder adquisitivo del peso, en condiciones donde se transita paulatinamente de un patrón igualitarista de distribución a otro que tiende a una mayor diferenciación de los ingresos, es necesario contar con una contrapartida en la oferta de bienes de consumo, desarrollando un mercado al que pueda accederse en moneda nacional.¹²³ Las fuentes de ingresos de la población se habían diversificado reforzando la diferenciación económica y social. Sin un aumento y diversificación de la oferta no era posible elevar la capacidad adquisitiva del dinero, ni reducir la inflación, ni alcanzar tampoco un equilibrio más aceptable de las desigualdades, esto es, una mayor equidad.

Por último, la crisis alimentaria se manifestó sobre todo en un desabastecimiento de productos del agro, provocado por factores internos vinculados a las ineficiencias del sector, a factores articulados al sector externo¹²⁴ y a las políticas aerocomerciales. Parte de la gran demanda insatisfecha de productos del agro debía ser cubierta por el MLA.

El mercado libre como institución

Mediante el Decreto No. 191 del 19 de septiembre de 1994¹²⁵ se aprobó la creación del Mercado Libre Agropecuario que comenzó a funcionar en octubre de ese mismo año. En dicho documento se señala que “se hace necesario incrementar los niveles de las producciones agropecuarias con destino al consumo de la población,

¹²³ Ver: González Gutiérrez, Alfredo: “Economía y sociedad: los retos del modelo económico”. Revista *Temas*, (11):19, 1998.

¹²⁴ “El problema de la agricultura y de la producción de alimentos adquiere una nueva dimensión e importancia al tener en cuenta las condiciones externas que afectan a Cuba después de 1989. La reducción de las importaciones en más de dos tercios en un plazo tan corto de tiempo, ha influido muy negativamente sobre la disponibilidad de alimentos directos para la población, para animales o en materias semiprocesadas para su elaboración.

“La importación de alimentos dentro del total de importaciones se elevó de 12,4 % en 1989, a un 25,28 % en 1993-1994, o sea, unos 500 millones de dólares anuales en importaciones de este rubro. Aunque entre 1959 y 1989 la importación de alimentos redujo su participación en el valor total de las importaciones de un 20,5 % a un 12,4 % como resultado de la política de sustitución de importaciones de alimentos, el país ha continuado siendo muy vulnerable en la importación de ciertos productos alimenticios claves en la dieta cubana como son: harina, maíz (como alimento animal), frijoles, aceites, grasas y arroz. A finales de los 80, alrededor del 57 % de las proteínas y mas del 50 % de las calorías consumidas por la población fueron de origen importado, directa o indirectamente”. Suplemento *Negocios en Cuba*. Semana del 21 al 27 de octubre de 1996. Artículo: “Cuba cifras y hechos; la creación de las UBPC. Su significación”. p. 4.

¹²⁵ El Mercado Agropecuario se crea mediante el Decreto Ley No. 191 de septiembre de 1994. El mismo tiene como objetivo incrementar los niveles de la producción agropecuaria con destino al consumo de la población. Es considerado como entidad estatal que funciona sobre la base de la autogestión económica y financiera. Decreto Ley No. 191. Sobre el Mercado Agropecuario. Periódico *Granma*, 21 de septiembre de 1994.

para lo que deben utilizarse todas las vías posibles, entre ellas brindar a los productores la posibilidad de concurrir a un mercado más amplio con precios liberados entre otros incentivos económicos a partir del cumplimiento de las obligaciones con el Estado”.¹²⁶ El mercado con precios libres, como vía alternativa a la regulada, debía conducir a una elevación de los niveles de producción con destino al consumo de la población: gran objetivo de su creación.

En el MLA pueden ser comercializados los productos agrícolas naturales y frescos, que excedan en surtido y volumen a la *producción contratada* con las entidades estatales con destino al consumo racionado de la población, al sector público, al consumo social, la exportación, el turismo, la industria transformativa y semillas. La magnitud del producto excedente sobre las producciones contratadas se relaciona con las producciones fundamentales y comprende un por ciento determinado de la producción programada.

Las producciones no contratadas que constituyen producciones no fundamentales, pueden ser vendidas en el mercado sin ninguna restricción. También pueden ser comercializados en el mercado agropecuario otros bienes: productos elaborados por la gastronomía o manufacturados de origen agrícola.

El sistema de contratación, además de servir de regulador del mercado, pretende liberar de trabas a las fuerzas productivas del sector agropecuario basándose en el principio de que venderá más, aquel que más produzca.

Los productos excluidos del libre mercado son: carne de bovino (vacuno y búfalo), carne de equino (caballo, mulo, burro); café y cacao, así como sus derivados ya que se consideran estratégicos para el consumo y para la exportación.

La organización del MLA se basa en la creación de una institución comercializadora; una red de mercados o establecimientos que deben funcionar de acuerdo al principio de la autogestión económica y financiera. Esta red de establecimientos la organiza, supervisa y controla la Dirección de Comercio de los Consejos de la Administración del Poder Popular de cada municipio.

A este mercado están autorizados (según Resolución Conjunta de los Ministerios de la Agricultura y de Comercio Interior) a asistir: “a) las empresas y granjas estatales, b) las Unidades Básicas de Producción Cooperativa (UBPC) no cañeras, c) las Cooperativas de Producción Agropecuaria (CPA), d) las Granjas del Ejército Juvenil del Trabajo (EJT), e) las Cooperativas de Créditos y Servicios (CCS) en representación de sus asociados o parte de estos, f) los pequeños agricultores, g) las Empresas y Unidades presupuestadas que produzcan en sus áreas para el

¹²⁶ Decreto Ley No. 191, op. cit.

autoabastecimiento, h) los productores en áreas entregadas para el autoabastecimiento familiar, i) los productores en patios y parcelas pequeñas".¹²⁷ Como se observa, las UBPC cañeras no fueron autorizadas a concurrir al mercado. Se estimó que debían concentrarse en la recuperación de la producción cañera por lo que se restringió la producción colectiva de bienes para el consumo. Esta medida fue contraproducente pues creaba una desigualdad respecto al resto de los productores que terminó desestimulando a la propia producción cañera.

Todos los productores pueden designar representantes vendedores excepto los pequeños agricultores que, además de poder designar un representante, pueden concurrir individualmente. Los productores en áreas entregadas para el autoabastecimiento o patios y pequeñas parcelas deben concurrir individualmente.¹²⁸

El Mercado Libre Agropecuario es más que una entidad y un espacio físico, desde el punto de vista socioeconómico expresa las relaciones de producción que establecen los productores, vendedores y consumidores en torno a los resultados de la producción agropecuaria. Es en gran medida un mercado de excedentes agropecuarios marginales (un submercado) dentro del agrocomercio cubano visto en su sentido más amplio; aunque es fundamental para algunos bienes de consumo en la etapa actual.

El funcionamiento del MLA se basa en una amplia utilización del libre juego de la oferta y la demanda: los precios son acordados libremente entre vendedores (productores o sus representantes) y compradores. Por tanto, se pudiera considerar como un mercado espontáneo donde el regulador fundamental es la ley de los precios que impone por sí mismo su racionalidad. Existe dentro de una gran diversidad de mercados que distribuyen productos similares, complementarios y substitutivos; esto es en un entorno que puede ser altamente competitivo y donde los precios relativos juegan un papel decisivo. Por otro lado, puede considerarse como *un mercado regulado estatalmente*. El Estado ejecuta acciones de supervisión y regulación: determina directa o indirectamente los tipos de productos a vender y su cantidad, los sujetos participantes, los impuestos a pagar, venta de servicios, control higiénico y veterinario. También maneja un sistema de protección estatal de las producciones consideradas estratégicas.

Así, entonces, en el Mercado Libre Agropecuario se entrelazan distintos tipos de economía, que dado su heterogeneidad socioeconómica y diversificación es más amplio, múltiple y contradictorio desde el ángulo socioeconómico que los precedentes.

¹²⁷ *Ibidem*.

¹²⁸ *Ibidem*.

El MLA proyecta nuevas contradicciones de diversos tipos. Los intereses de los sectores agrícola estatal, cooperativo y privado, con sus diferentes grados, para la libre realización mercantil de la producción a precios diferenciados inducen a ajustes en la asignación de los factores productivos - este fenómeno está vinculado fundamentalmente a la tierra y al trabajo- que en determinados casos afectan y han afectado seriamente las producciones de materias primas para los sectores agroindustriales y de exportación. Por último, el acceso mayor o menor al MLA ha provocado una diferenciación de los ingresos; así como su concentración en determinadas capas y sectores de productores e intermediarios que expresan diferencias socioeconómicas antes desconocidas legalmente.

Reestructuración del consumo personal y social

La oferta con destino al consumo personal y social se ha reestructurado de modo tal que obliga a los consumidores a complementar su cuota de consumo subsidiado a través del MLA a precios más altos, con lo que la capacidad real de los ingresos y, por consiguiente, los niveles de consumo se deterioraron especialmente entre los grupos sociales de menores ingresos. Esta situación se complejizó ya entrado este nuevo siglo, lo que enfrentó el país con una política social activa del gobierno central que reforzó su atención a los grupos sociales menos favorecidos con medidas especiales que incluyen asignaciones de cuotas extraordinarias de alimentos y de liquidez.

El Estado mantiene el monopolio de la comercialización de determinados productos de especial relevancia como son los casos de la papa, la leche, los cárnicos y otros, en virtud de la tecnología de la producción, condiciones naturales, almacenamiento y prioridades en la satisfacción de las necesidades sociales.

El intermediario minorista es una figura también múltiple, entre ellos tenemos los privados y entidades socializadas. A esos intermediarios se les denomina "representantes". También podrán designar un representante "los agricultores pequeños, mientras que los productores en áreas entregadas para autoabastecimiento o patios y pequeñas parcelas concurren individualmente".¹²⁹ Así, queda resuelto legalmente el problema de la intermediación minorista.

El sistema de contratación estatal (empresas de acopio) regula la concurrencia al mercado y la magnitud a ofertar por las distintas figuras económicas. El cumplimiento de la cifra mensual contratada comercializable define el nivel de bienes que exceden a los contratados¹³⁰ y que pueden venderse libremente. Los no

¹²⁹ *Ibíd.*

¹³⁰ *Ibíd.*

contratados, es decir, los productos que no constituyen las producciones fundamentales de los productores, acceden directamente y según las decisiones del productor-intermediario al mercado. Esto significa que las reglamentaciones conciben, de un lado, la primacía de los intereses sociales por encima de cualquier otro, colectivo o individual, y, de otro, la protección del consumo de aquellas capas de la población de más bajos ingresos.

La venta de los excedentes sobre las producciones contratadas por las empresas de acopio es conflictiva dada la segmentación de mercados y de precios para un mismo producto. Ello explica la posibilidad de la aparición de fenómenos negativos como el descontrol, el desvío de parte de la producción hacia los canales informales y el propio MLA, la corrupción y la reasignación de insumos y otros factores de una a otra producción. Pero en definitiva, es la población quien paga estas anomalías. Se impone, entonces, el perfeccionamiento del sistema sobre todo en materia de precios.

La segmentación del mercado impide la formación de precios únicos; entonces los incentivos suelen ser contradictorios a nivel de un mismo bien. Si tomamos un bien "A" veremos simbólicamente cómo los precios diferenciados distorsionan su razón de estimulación directa y relativa.

Precio A: PMD>PMLA>PMT>PMI>PN>PSA>PSE

Mercados Minoristas

1. Mercado de divisas (MD)
2. Mercado Libre Agropecuario (MLA)
3. Mercado de Precios Topados (MT)
4. Mercado Cadena Ideal (MI)
5. Mercado Negro (MN)
6. Mercado Subsidiado Autoconsumo (MA)
7. Mercado Subsidiado Estatal

Nota: "P" es el precio

Los precios de acopio se diferencian si el bien se dirige al mercado en moneda nacional (peso) o al de divisa (USD o CUC); pero generalmente son suficientemente bajos de modo que se produce un financiamiento del subsidio o de una parte del mismo por los productores directos. El resultado es conflictivo porque el subsidio se ha concentrado en el producto y no en las personas que lo necesitan.

El movimiento de productos entre las grandes ciudades no se deja a la espontaneidad, tal como sucedió en el antiguo mercado libre agropecuario. Así, se establece que "el surtido y los volúmenes de productos a trasladar entre provincias y otros destinos priorizados, les serán determinados a cada provincia"¹³¹ por los Ministerios de la Agricultura y Comercio Interior. En esta dirección también opera el régimen tributario.

¹³¹ *Ibíd.*

El régimen tributario diseñado es otro mecanismo regulador de la concurrencia al mercado. Los concurrentes al mercado deberán “abonar al Estado el impuesto establecido y otros pagos por el uso de locales y servicios que se ofrezcan”.¹³² Además, son sancionados los incumplidores de los contratos. “Al productor que teniendo los productos para cumplir las entregas contratadas en el mes, las incumpla se le impondrá una multa cuya cuantía será el equivalente de multiplicar el volumen incumplido al mayor precio del mercado agropecuario en el momento del incumplimiento”.¹³³

Contrapunteo: MLC y MLA

No puede establecerse un signo de igualdad entre el Mercado Libre Campesino (MLC-1981-1986) y el Mercado Libre Agropecuario, en tanto que modelo de comercialización agrícola, pues se ignorarían las condiciones socioeconómicas e históricas concretas en que ambos surgen y se desenvuelven.

La relación entre el Mercado Libre Agropecuario y Mercado Libre Campesino se expresa en los siguientes momentos fundamentales:

- Formalmente, su denominación es diferente; más a fondo son diferentes porque responden a modelos agrarios diferentes. El MLC excluyó a los productores estatales y después a las cooperativas. En el Mercado Libre Agropecuario participan todos los actores agrarios y además legaliza la figura del intermediario, denominando como representante.
- El MLA nace con un sistema tributario diseñado, mientras que en el MLC se introdujo, a casi dos años de funcionamiento, un impuesto del 20 % sobre el valor de las ventas, único y universal para todos los mercados y productos.
- El movimiento de los productos hacia las grandes ciudades en el MLA no queda sujeto a la espontaneidad del mercado como en el MLC, sino que es objeto de regulación por los Ministerios de la Agricultura y el Comercio Interior.

La intermediación

La intermediación (comercio) tiene que ver con las actividades y funciones de los sujetos económicos que circulan la mercancía del productor al consumidor. Esta actividad puede ser de tipo mayorista o minorista. En ambos casos el intermediario se identifica con la figura del comerciante.

Esta actividad económica específica tiene su sustento objetivo en la división social del trabajo que convierte a los distintos agentes de la cadena producción-consumo en

¹³² *Ibíd.*

¹³³ *Ibíd.*

eslabones especializados, lo que es expresión del desarrollo de las fuerzas productivas. La intermediación y el intermediario son fenómenos históricos enteramente objetivos, derivados del desarrollo, a la vez que se convierten en medios para impulsarlo a niveles superiores. El comercio libera a los productores directos de esta engorrosa función, para la cual la mayoría no tiene preparación especial. Así, ambos salen ganando, el productor se concentra en la producción a costa de enajenar una parte del excedente al comercializador.

Los consumidores de las ciudades no están en condiciones de trasladarse al campo para adquirir los alimentos, salvo a un alto costo de oportunidad. El comercio vincula e integra el campo a la ciudad. Los mercados agropecuarios de bienes de consumo directo son fundamentalmente ciudadanos.

La intermediación cumple funciones de acopio, transportación, promoción y transformación del producto agrícola, promueve nuevos mercados y necesidades, agrega también nuevo valor al producto. Esta actividad reduce el gasto de tiempo global que la sociedad invierte en la producción y realización de la producción agrícola. Facilita, además, la creación de reservas de productos en períodos picos de producción para su venta en época de déficit.

En no pocas ocasiones los intermediarios han sido vistos como “parásitos” y “especuladores”. Ciertamente es que en época de crisis y en condiciones específicas se convierten en especuladores y en explotadores de la masa campesina. También al comerciante individual se le atribuyen maleficios que son originados objetivamente por las fuerzas del mercado y el comportamiento de la economía.

Sin embargo, esta figura es un producto del desarrollo que no puede desconocerse. Ellos cumplen funciones importantes y los ingresos que reciben son, como regla, los que el sistema económico objetivamente les asigna. Aquí cabría recordar la teoría marxista acerca de las formas transformadas de la plusvalía y de la formación de la cuota media de ganancia. Los intermediarios compran y venden subordinados a las leyes económicas objetivas, asumen los riesgos del mercado y buscan los beneficios que les corresponden como retribución.

En las condiciones de la construcción socialista, el intermediario minorista de bienes agrícolas, puede tomar formas sociales diversas: estatal, cooperativa, mixta y privada. El sistema de circulación (cambio, intercambio) estará siempre subordinado al sistema social de producción. Esto es, la estructura de la producción social determina la de la circulación de lo producido. En principio, el intermediario privado es objetivamente necesario mientras exista la economía privada agrícola. La intermediación debe funcionar como un sistema integral sin exclusiones arbitrarias.

Los instrumentos económicos, comerciales, financieros, fiscales y otros, constituyen componentes de cualquier regulación social del intercambio.

En Cuba, los criterios negativos hacia los intermediarios han estado asociados a las políticas económicas aplicadas y a las concepciones que las animaron. También tienen una herencia política. La lucha contra el papel especulador y explotador de los intermediarios que medraban a los campesinos en la etapa capitalista y primeros años de la Revolución¹³⁴ formó parte, justamente, de los programas políticos de las fuerzas más progresistas. La tradición de más de treinta años de funcionamiento del comercio estatal como única forma de intermediación reconocida y su grado de universalización a precios regulados centralmente, contribuyeron a crear una visión de exclusión de otras modalidades. Las ineficiencias objetivas y subjetivas en la producción agropecuaria y el acopio estatal, convirtieron al intermediario informal en una figura casi insustituible.

La crítica a los maleficios del monopolio no es exclusiva del mundo del capital. La monopolización de segmentos o de mercados completos con ganancias extraordinarias es un serio peligro en múltiples sentidos con independencia del sujeto monopolizador. Por ello es necesario instrumentar sistemas sociales de regulación y control adecuados y políticas de protección a los consumidores.

No es hasta 1994 cuando se reconoce la intermediación privada bajo la figura del “representante”, hasta esa fecha solo existió el intermediario estatal mayorista y minorista. El intermediario privado floreció con la apertura del Mercado Libre Campesino y fue aceptado a regañadientes hasta el cierre de dicho mercado. Con el MLA se legalizó, finalmente, a esta figura clave en sus operaciones, aunque el intermediario privado mayorista no es reconocido.

En los momentos actuales se viene configurando una política que pretende limitar las tendencias a acuerdos de monopolio colusorio entre los intermediarios privados. En esta dirección cobran importancia: a) la política de reforzamiento de las CCS, orientada especialmente a la ampliación de sus funciones directas de cooperación en el comercio agrícola; b) se amplía el papel y la participación de las organizaciones estatales en el MLA; c) la apertura del llamado “Mercado Diferenciado” y, finalmente la transferencia creciente de las placitas de venta de bienes racionados a los canales de la libre comercialización. Esta política no está ni puede estar orientada a la liquidación del intermediario privado so pena de enfrentar fuertes limitaciones y desajustes en la oferta y el consumo. Todo parece indicar que el modelo conservará la

¹³⁴ Rodríguez, Carlos Rafael: Revista *Cuba Socialista*, enero 1966/ Año VI. (35):40.

heterogeneidad y diversidad de espacios de comercialización en favor de la eficiencia de la circulación y en beneficio de los consumidores.

Transformación de los canales de distribución con la apertura del MLA

Como se ha visto en los apartados anteriores, el comercio de productos agrícolas en Cuba ha pasado por diversas etapas y ha adquirido diversidad de formas. La Empresa Nacional de Acopio ha desempeñado el monopolio estatal del comercio, encargándose del comercio mayorista de productos y su distribución en la red minorista. Ha servido de intermediaria entre los productores y los consumidores en la comercialización de casi todo el espectro de productos agrícolas. El comercio minorista también ha tomado la modalidad libre. Sin embargo, la forma predominante ha sido la regulada. Tal sistema, altamente regulado y centralizado, respondió a la forma de producción estatal y de propiedad dominante en el país.

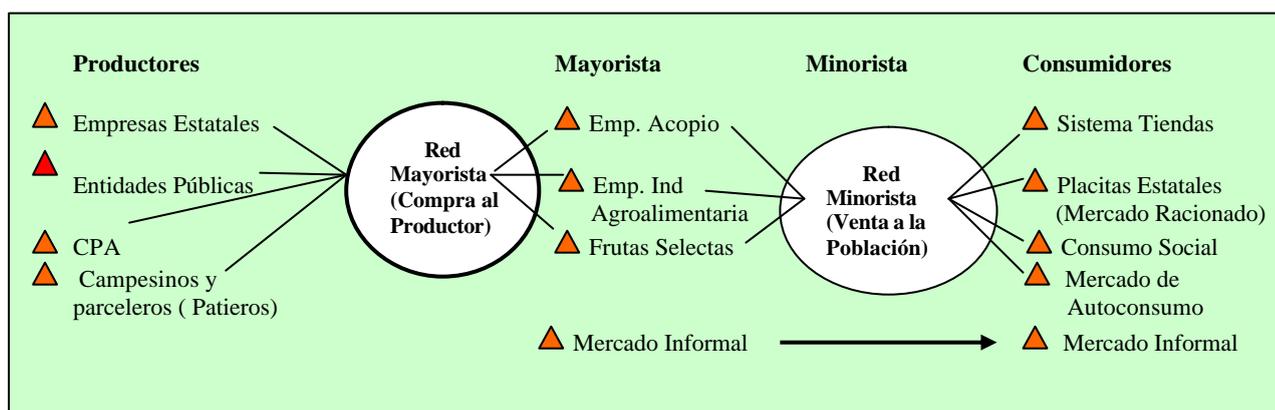


Gráfico No. 3. Sistema de mercadeo agrícola hasta octubre de 1994.

Fuente: Elaboración propia

La comercialización de productos agrícolas constituye todo un sistema de actividades físicas y económicas o de intercambio en el proceso de transferencia de productos desde el productor hasta el consumidor final,¹³⁵ incluyendo la transportación,

¹³⁵ Algunos autores intentan diferenciar el término "Comercialización" del término "Mercadeo", sin embargo, otros como Gilberto Mendoza asegura que: "los vocablos Mercadeo y Comercialización son sinónimos (...). En inglés se utiliza Marketing. El término Mercadeo parece ser una versión castellana de Marketing y es ampliamente usado junto a su sinónimo castellano Comercialización" Gilberto Mendoza. Compendio de Mercadeo de Productos Agropecuarios. Op. cit., p. 9. Otros autores afirman que: "Una cuestión previa al abordar dicha materia en la lengua castellana es el problema terminológico que plantea la traducción del término inglés Marketing. Las versiones realizadas en Latinoamérica emplean las voces "Mercadeo" "Mercadotecnia", como equivalentes al término Marketing y coexisten con él, mientras que en España se utilizan en mayor medida las palabras "Comercialización" y "Marketing", tanto en el mundo académico como empresarial. Recientemente la Real Academia de la Lengua Española se ha pronunciado por el término "Mercadotecnia", aunque su uso está muy poco extendido". Ignacio Cruz Roche: *Fundamentos de Marketing*. Cap. I, p. 11.

el acopio, el procesamiento (mejoramiento), embalaje y la distribución. El mercado, por su parte, es el núcleo central de dicho sistema.

El Mercado Agrícola en Cuba puede agruparse teniendo en cuenta diferentes principios de clasificación. (Ver Gráfico no. 1 en anexo). Aquí nos interesa para su estudio concretamente aquella clasificación que distingue la forma regulada directamente (Empresas comerciales, Empresas Agroalimentarias, Acopio, Frutas Selectas, Semilla) de la de libre oferta y demanda (Mercado Libre Agropecuario y Organopónicos). Es decir, que el Mercado Libre Agropecuario refleja la forma más reciente de funcionamiento del mercado de productos agrícolas.

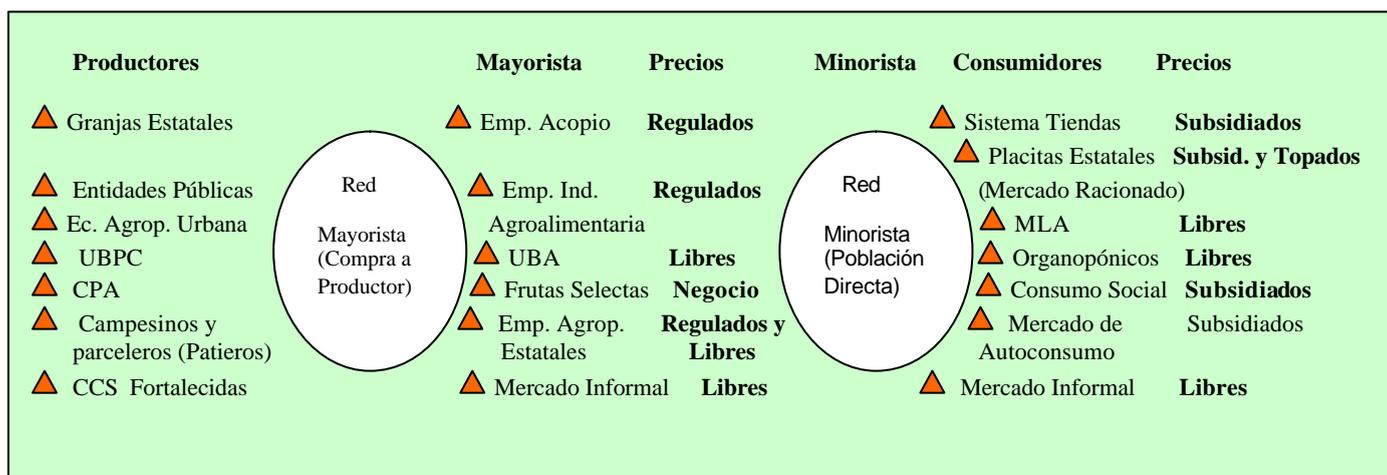
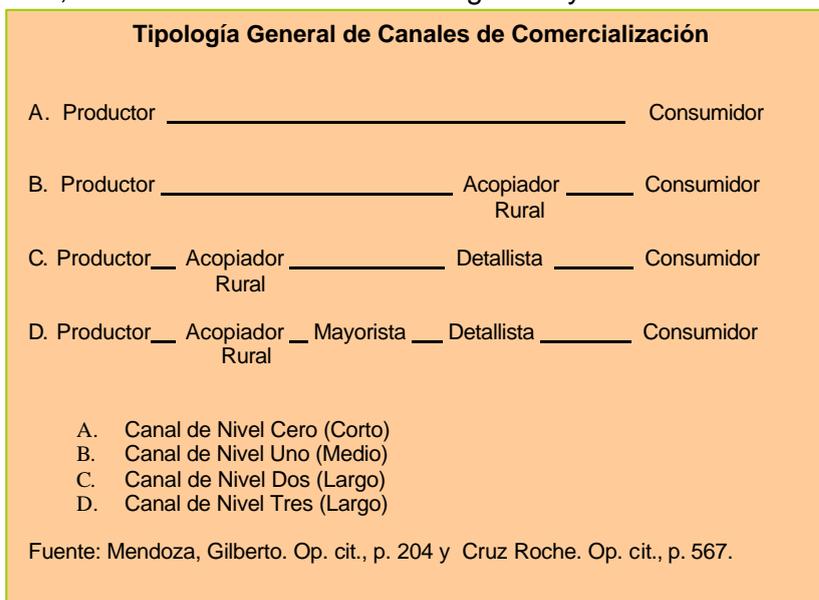


Gráfico No. 4. Reforma del sistema de circulación de productos agrícolas a partir de octubre de 1994.

La producción social agrícola en la economía de transición al socialismo es heterogénea desde el punto de vista socioeconómico. Como se ha dicho, la reforma ocurrida en la agricultura cubana abarcó cambios no solo en las relaciones y las formas organizativas de la producción, sino también en el sistema de gestión y de intercambio.

El Mercado Agropecuario de Alimentos sufre una transformación trascendental a partir de la creación del MLA; pues antes existía un mercado estatal único y centralizado que se encargaba de la comercialización de toda la producción



agropecuaria. Más allá el mercado subterráneo que se había fortalecido, especialmente en la década de los noventa.

La circulación del producto agrícola de los diferentes productores pasa por diferentes canales desde la esfera de la producción hasta llegar al consumidor final. Los canales de comercialización, las “etapas” o “circuitos” por los que pasan los productos desde el productor hasta el consumidor¹³⁶ expresan en buena medida el carácter del sistema de comercialización.

Los sistemas de comercialización, teniendo en cuenta “la estructura funcional y el centro de gravitación de las decisiones”¹³⁷ se clasifican por algunos autores como sistemas *centralizados* y *descentralizados*; aquí el centro de atención se pone en el aspecto estructural y en la “etapa” de la comercialización en la que se concentra la producción o el centro de poder, ya sea en la “etapa mayorista” (sistema centralizado) o en el “detallista” o minorista. En dicha clasificación se pone el énfasis en el aspecto técnico y no en el *nivel de autonomía*, que sobre las decisiones del mercado tienen los diferentes sujetos económicos participantes. Este último enfoque es vital en el análisis del sistema de comercialización cubano, pues el mismo se realiza a través de dos formas fundamentales: regulado centralmente y libre. Además, como que la producción es heterogénea y correspondientemente existen distintos niveles de desarrollo de la agricultura comercial, los diferentes tipos de economía, como tendencia, participan con su producción en uno u otro canal.

Un *canal centralizado* de comercialización en Cuba es aquel en el que la contratación de la producción, el acopio, la fijación de precios y la distribución, es decidida centralmente mediante la gestión de las Empresas Mayoristas Estatales. En este canal la autonomía de los productores - Estatal, UBPC, CPA, incluso los productores privados- es limitada. Por su parte, los canales libres de comercialización funcionan basándose en precios regidos por la oferta y la demanda.

El sistema regulado ha basado su funcionamiento en el acopio de aquellos productos agropecuarios de interés nacional que son objeto de distribución racionada a toda la población y el vínculo productor-mayorista ocurre sobre la base de la contratación con créditos, precios y suministros asegurados. Las entidades de acopio conforman un

¹³⁶ Ignacio Cruz Roche: En *Fundamentos de Marketing* señala: “Un canal de distribución es un conjunto de organizaciones interdependientes que intervienen en el proceso de distribución de los productos desde el fabricante o productor hasta el consumidor. Cada uno de los miembros del canal es un intermediario en el proceso de producción-consumo”, Op. cit., p. 251. En la Fig. 14,2 el autor hace un diseño gráfico de los canales del tipo A, B, C y D para los bienes de consumo o también denominado canal directo (A); canal corto (B) y canal largo (C y D). Estos canales de distribución son los que en el libro *Dirección de Marketing. Análisis de planificación, gestión y control* se denominan canal de nivel cero (p-c), canal de nivel uno (p-d-c), canal de nivel dos (p-m-d-c) y canal de nivel tres (p-m-c-d-c) para los bienes de consumo. Ver “Dirección de Marketing”, p. 567.

¹³⁷ Ver: Gilberto Mendoza.: op. cit., pp. 24-25.

sistema nacional-territorial de almacenamiento de productos agrícolas. El acopio estatal rige para los distintos tipos de productores del sector estatal, cooperativo y privado. Además se encarga de la distribución a la red minorista.

El sistema de contratación contiene un conjunto de elementos que enlazan la distribución regulada con la libre. Las estructuras de distribución de cada producto o grupo de ellos, muestran características peculiares que responden al tipo de producto que se comercializa y al sistema de comercialización. Los productos excluibles como la papa, siempre se distribuyen a través de los canales largos de comercialización (Productor-Acopiador Rural-Empresa Mayorista-Detallista-Consumidor). Otros como los contratados pasan del productor al mayorista, de este al minorista y finalmente al consumidor. Esto significa que cuanto mayores sean los niveles de producción contratada y los bienes "excluibles", mayores serán los costos y los riesgos que los productores deben compartir con el resto de los miembros del canal de distribución. Un canal corto reduce riesgos, costos, intermediarios, pérdidas y mermas.

Así pues, el Mercado Libre Agropecuario es un mercado de nuevo tipo que se basa en el libre juego de la oferta y la demanda en la formación de los precios. Al mismo tiempo se trata de un mercado sujeto a la regulación estatal por diversas vías y mecanismos. Su estructura socioeconómica es heterogénea ya que en él están presentes todos los componentes del sistema agrario nacional, con la sola exclusión de las UBPC cañeras en sus inicios.

Con la apertura de mercado ha sido reconocido al "representante" o intermediario privado como una figura objetivamente necesaria. Su admisión es regulada socialmente a través de un conjunto de disposiciones y mecanismos sociales, legales y fiscales. Su representación debe ser certificada por los productores campesinos por lo que no se admite el acopio por la libre. En general, se observa la tendencia a restringir la participación de los intermediarios privados. En los últimos años se viene reforzando el papel de las CCS en la intermediación y el nivel de participación de las entidades estatales en los mercados liberados. Todo parece indicar que se está en un proceso de reestructuración social de los canales libres de circulación a favor de una mayor regulación e intervención estatal.

El MLA es un modelo de comercialización de los bienes de consumo que debe seguir ajustándose a las exigencias de la economía de transición al socialismo; expresa, por tanto, la tendencia dominante para la apertura futura de un mercado único liberado que en determinadas condiciones y superadas las limitaciones actuales, bajo formas sociales de organización múltiples y diversas, conduzca a la liberalización del racionamiento y a la sustitución gradual del subsidio a los productos por el subsidio a los consumidores.

CAPÍTULO III

MERCADO DE “PRECIOS TOPADOS” O MERCADO DE PRECIOS MÁXIMOS (1999)

El Mercado Libre Agropecuario, con sus once años de existencia, constituye una muestra de que es posible y factible la combinación de la regulación planificada y el mercado en la construcción del socialismo. Además, ha confirmado la necesidad de su perfeccionamiento continuo desde la teoría y la práctica social.

En el año 1999,¹³⁸ se organiza el Mercado Agropecuario Estatal (MAE), conocido oficialmente como Mercado Agropecuario Estatal (MAE) o Mercado de Precios Topados, esto es de Precios Máximos que funciona paralelamente al Mercado Libre Agropecuario. Esto es una confirmación objetiva de la necesidad de encontrar vías de perfeccionamiento prácticas y nuevas aproximaciones teóricas desde la economía política al Mercado Agropecuario de Alimentos.

Aquí nos interesa examinar las características principales y contradicciones del *Mercado Agropecuario de Alimentos como unidad de estos dos segmentos principales* a partir de 1999 hasta la fecha. El interés sobre el Mercado de Precios Máximos se acrecienta por sus características peculiares frente al Mercado Libre Agropecuario e ínter vínculos con el mismo y por los nuevos cambios en el Sistema Impositivo desde el 2000.¹³⁹

Este mercado introduce cambios importantes en el resto de las variables del Mercado Agropecuario de Alimentos, en la producción y en el consumo, de aquí la necesidad de prever, analizar y evaluar constantemente las tendencias y contradicciones que se producen. Del análisis preciso, la previsión, la cautela y la corrección a tiempo de esta experiencia en las nuevas circunstancias depende el avance o el retroceso de la producción y también del consumo.

1. Antecedentes del Mercado de Precios Máximos

La política configurada en el país pretende limitar lo más posible a los intermediarios privados, proteger a los consumidores y elevar su nivel de consumo. En esta esfera han tenido una gran importancia la política en torno al reforzamiento del papel comercial de las CCS, la ampliación del papel y la participación de las organizaciones estatales en el MLA y en la actividad comercial directa mediante la transferencia creciente de las placitas de venta racionada a los canales de la libre

¹³⁸ Ver: Resolución Conjunta No. 02 del 1998, del Ministerio de la Agricultura y de Comercio Interior.

¹³⁹ Ver: 9no Congreso de la Asociación Nacional de Agricultores Pequeños (ANAP), desarrollado entre el 15 y el 17 de mayo del año 2000.

comercialización. Esta política no ha estado orientada a la liquidación del intermediario privado porque entrañaría fuertes limitaciones y desajustes en la oferta y el consumo. Lo que se ha hecho consiste en ampliar la heterogeneidad y diversidad de espacios de comercialización en favor de la eficiencia de la circulación y en beneficio de los consumidores.

Hacia 1996,¹⁴⁰ en la provincia de Villa Clara se tomó la decisión de abrir los llamados Mercados Diferenciados (MD) como un modelo experimental de comercialización estatal de libre oferta y demanda. En realidad resultó un segmento del MLA o mercado alternativo a este último y al mercado racionado. Así, puede afirmarse que los antecedentes más inmediatos del Mercado de Precios Topados o Mercado de Precios Máximos instaurado en enero del año 1999 en Cuba, pueden encontrarse en la experiencia villaclareña (1996-1998).

Los precios en dicho mercado se establecen tomando en cuenta los precios del MLA que figura como su referente tope o máximo. Los Mercados Diferenciados se instalaron en muchas de las placitas racionadas, se edificaron nuevos establecimientos y ocuparon espacios en los propios locales del Mercado Libre Agropecuario. Su funcionamiento estaba subordinado a los Órganos Locales del Poder Popular, las Direcciones Municipales de Acopio y del MINAGRI, las Empresas Municipales de Comercio Minorista y la ANAP. Las Asociaciones Económicas Municipales que existieron durante un tiempo en distintas ramas de la agricultura, asumen la función comercial mayorista y minorista como forma perfeccionada del Mercado Diferenciado. Su enfoque monopolista - lo que en un modelo de precios máximos se denomina política de monopolios de la distribución a través de una entidad estatal que compra la producción- tenía una clara tendencia a contrarrestar y reducir la influencia del MLA y a limitar la función comercial independiente de las cooperativas y demás productores, como de los agentes intermediadores privados.

En los suministros a los Mercados Diferenciados participaban productores seleccionados: estatales, cooperativos y privados del territorio (sobrepasaba los límites municipales). Los compromisos contractuales de acopio se establecen bajo una fuerte compulsión política y el empleo de incentivos con precios diferenciados más elevados que los precios oficiales de acopio. Es una forma de comercialización que se acerca a la lógica del mercado libre y puede acompañarlo.

El MD ejerció realmente una leve presión a la baja de los precios del MLA, pero al subordinarse a las leyes de oferta y demanda, contenía de suyo una clara

¹⁴⁰ Ver García Ruiz, Jaime: "El Mercado Libre Agropecuario de Bienes de Consumo en la Experiencia de Villa Clara". Tesis en opción al Grado Científico de Doctor en Ciencias Económicas. Universidad de La Habana, 1999, p. 62.

orientación hacia los grupos de más altos ingresos, subrayaba la diferenciación del consumo, encareciéndose la canasta alimentaria de los grupos de la población con más bajos ingresos ya que también se redujo simultáneamente el mercado racionado a precios subsidiados. Ciertamente es que este mercado apoyaba la política de recaudación del efectivo circulante (liquidez en exceso). Las diferencias de los precios topados con respecto a los del MLA son prácticamente imperceptibles, derivado de la acción de la ley de los precios.

En junio de 1998 existían unos 85 mercados de este tipo en toda la provincia, que sumados a los del MLA hacían un gran total de 111 establecimientos de venta de productos frescos del agro a la población. Tómese en cuenta que a estos dos mercados concurren fundamentalmente los consumidores urbanos, con una magnitud potencial de clientes de alrededor de 600 mil personas, o sus equivalentes, unos 182 mil núcleos familiares en Villa Clara. (Ver Cuadro 6).

Cuadro 6. Establecimientos de venta de alimentos*. Villa Clara. Junio, 1998. (UM: Uno)

Tipos de establecimientos	Cantidad	Peso relativo en %
1. Mercado Libre Agropecuario (precios libres)	26	1,7
2. Mercado Diferenciado (precios topados)	85	5,4
3. Placitas de venta con libreta de racionamiento	238	15,1
3,1 Subtotal (1+2) (Mercados de libre formación de precios)	111	7,0
3,2 Subtotal (1+2+3)	349	22,2
4. UBA (Unidades Básicas de Abastecimientos)	24	1,5
5. Mercaditos Gastronómicos	59	3,7
Subtotal	432	27,4
6. Bodegas (venta de alimentos racionados)	1 142	72,5
Total	1 574	100,0

Fuente: Empresa provincial de Comercio de Alimentos. Villa Clara. Junio de 1998.

* Se excluyen las tiendas de recaudación de Divisas que expenden alimentos.

Los establecimientos del MLA representan todavía una parte minúscula de la red de venta libre de bienes a la población de productos del agro para un 23,4 %. Si se tomara en cuenta en el cálculo las unidades de venta racionada, entonces, representan el 7,4 % del total; y por último, equivalen al 1,7 % del total de unidades que componen la red global de ventas de bienes frescos y elaborados.

La ubicación espacial-municipal de la red de establecimientos que expenden bienes alimenticios en la provincia, (MLA, MD y Placitas), es más o menos proporcional y equilibrada a nivel de los 13 municipios con que cuenta el territorio. El índice promedio potencial de demanda se estima en unos 520 núcleos familiares por unidad, lo que aproximadamente equivale a unos 1 700 habitantes en el área urbana. No obstante, se observan desproporciones muy pronunciadas en tres municipios, especialmente Ranchuelo, Placetas y Sagua la Grande con índices que van de 1,8 a 2,6 miles de habitantes como promedio por unidad de venta (Ver Cuadro no. 7).

Cuadro 7. Distribución territorial de la red de mercados de alimentos de Villa Clara, Junio. 1998 (UM: Uno)

Municipios	ML A	MD (1)	Subtotal	Placitas (2)	<i>Total</i>	UBA (3)	Mercaditos (4)	Bodegas
	I	II	III=I+II	IV	V= III+IV	VI	VII	VIII
Total Unidades	26	85	111	238	349	24	59	1 142
Santa Clara	5	34	39	40	79	1	11	219
Sagua	2	6	8	23	31	2	6	91
Placetás	3	10	13	15	28	1	6	133
Remedios	2	5	7	20	27	3	4	76
Manicaragua	1	8	9	18	27	2	8	107
Subtotal 5 primeros	13	63	76	116	192	9	35	626
Camajuaní	2	3	5	20	25	3	4	111
Caibarién	1	1	2	23	25	1	4	50
Santo Domingo	1	8	9	16	25	1	4	73
Cifuentes	2	2	4	18	22	2	3	60
Corralillo	2	1	3	15	18	1	4	43
Encrucijada	1	2	3	15	18	2	3	53
Ranchuelo	3	3	6	9	15	4	4	89
Quemado	1	1	2	7	9	1	2	37

Fuente: Empresa Provincial de Comercio de Alimentos. Villa Clara. 1998. 1. Mercado Diferenciado. 2. Placitas para venta racionada. 3. Unidades Básicas de Autoabastecimientos y 4. Mercaditos gastronómicos.

La relativa proporcionalidad general del índice de población por unidades de venta se ha logrado a costa de la apertura de las placitas de venta racionada y, en parte, de los mercados a precios diferenciados.

Cuadro 8. Índice de demanda potencial por unidad de venta de productos agrícolas en Villa Clara. 6/1998

Tipos de mercado	Núcleos promedios
1. Mercado Libre Agropecuario	6 993
2. Mercado Diferenciado	2 139
3. Placitas	764
Media Potencial de MLA más MD (1 y 2)	1 638
Media Potencial total (1, 2 y 3)	520

Fuente: Calculado por el autor.

Otra visión se tendría si se analiza el cubrimiento de la demanda potencial de la población desde la perspectiva de los MLA y de los MD pues pone de relieve profundas diferencias entre los municipios. Así, se tiene que la demanda potencial media que cubren los MLA rebasa ampliamente los 23 000 habitantes como media o lo que es lo mismo 6 993 núcleos familiares. En menor medida, pero aún a un nivel muy alto, se sitúa este índice tomando en cuenta los Mercados Diferenciados que cubren como promedio algo más de 7 000 habitantes o 2 139 núcleos.

Los municipios con un menor nivel de respuesta de los mercados liberados a la demanda potencial de bienes agrícolas son: Santo Domingo y Manicaragua con índices cercanos a los 8 000 habitantes y en un extremo superior negativo se encuentra Caibarién con cerca de 10 000 habitantes por unidad. En mejor situación están por este índice los municipios de Cifuentes (2,1 miles de habitantes/unidad) y Corralillo (2,7). El municipio de Santa Clara, capital de la provincia, reporta un índice

medio superior a los 4 000 habitantes. La factura de ventas de los mercados de Santa Clara indican que concentraban el 75,5 y 63,6 % del total vendido en 1995 y 1997, respectivamente, lo cual resulta razonable dado el mayor ingreso medio de la población y la preferencia de un 5 % de impuestos sobre el valor de las ventas respecto a los municipios.

El número y la localización de los establecimientos del Mercado Libre Agropecuario no satisfacen por los desequilibrios territoriales. La cantidad de mercados de este tipo es realmente insuficiente o casi inexistentes en municipios tales como: Manicaragua, Santo Domingo y Caibarién, que deben cubrir una demanda poblacional cercana a los 40 000 habitantes con unos 12 000 núcleos familiares (ver cuadro no. 9).

Cuadro 9. Consumidores urbanos por unidad de venta de productos agropecuarios. Villa Clara. Junio, 1998 (mil)

<i>Municipios</i>	<i>MLA</i>	<i>MD</i>	<i>MLA+MD</i>	<i>Total'</i>
Media provincial	23,1	7,1	5,4	1,7
Corralillo	9,0	6,0	2,7	1,0
Quemado de Guines	13,1	6,5	3,5	1,4
Sagua la Grande	28,0	7,0	6,3	1,8
Encrucijada	26,2	8,6	6,2	1,4
Camajuani	15,5	6,4	3,9	1,3
Caibarién	36,0	18,0	9,7	1,4
Remedios	15,0	4,3	3,5	1,1
Placetas	17,0	3,9	3,7	1,8
Santa Clara	20,4	2,6	4,1	1,3
Cifuentes	8,0	4,0	2,1	0,7
Santo Domingo	38,7	4,3	7,7	1,6
Ranchuelo	12,6	6,5	3,4	2,6
Manicaragua	39,0	4,3	7,7	1,4

Fuente: Calculado por el autor a partir de informes de la Empresa Provincial de Comercio de Alimentos y la Oficina Territorial de Estadísticas de Villa Clara. 1) Incluye los establecimientos del MLA, del Mercado Diferenciado y las Placitas Racionadas.

Las contradicciones indicadas sobre el número insuficiente de MLA y MD, su pequeña dimensión física y baja proporción respecto a la población consumidora, encuentran otras vías no formales o informales de solución. El mercado negro, la compra a pie de finca y otras modalidades de adquisición de alimentos se ven incentivadas objetivamente, sobre todo entre los habitantes de los poblados pequeños y medios. El incremento del número de MLA, lo que puede incluir la transformación de las actuales Placitas en MLA, y de los MD, contribuiría a que la relación consumidor/establecimiento alcanzara un nivel más aceptable (de 1 000 a 1 500 consumidores).

Es el momento de restablecer aquel "mercado natural" local en las pequeñas y superpequeñas localidades y municipios del país que se había formado históricamente mediante la articulación directa de los productores agrícolas con el comercio, placitas y elaboradores de dulces y de otros bienes artesanalmente, que

existieron hasta principios de 1968. Alternativas como el incremento del número de MLA y de MD que vinculen el campo y la ciudad, puede ser una vía adecuada para el relanzamiento de la recuperación económica, la autosuficiencia alimentaria y la elevación del bienestar de la población en las pequeñas localidades y municipios.

Una parte significativa de las necesidades de consumo de algunos productos agropecuarios se satisfacen por la vía del MLA, como son las proteínas de origen animal. Pero una parte significativa de los consumidores con ingresos bajos quedan virtualmente excluidos del MLA por sus altos precios lo que fundamenta la necesidad de encontrar vías apropiadas para que los precios del MLA se reduzcan.

2. Mercado de Precios Máximos. Modelo Teórico

La formación de los precios bajo el supuesto de libre competencia se logra sobre la base del libre juego de la oferta y la demanda; mientras que los precios regulados resultan de una intervención del Estado frente a la simple acción de la ley del valor. De aquí resultan políticas orientadas a incidir del lado de la oferta (estímulo al productor) o de la demanda (protección al consumidor) o de ambas inclusive.

Una aproximación analítica sobre la fijación de los precios máximos (topados) y sus impactos fundamentales es posible hacerla sobre la base del método gráfico para un caso hipotético. (Ver gráfico no. 5).

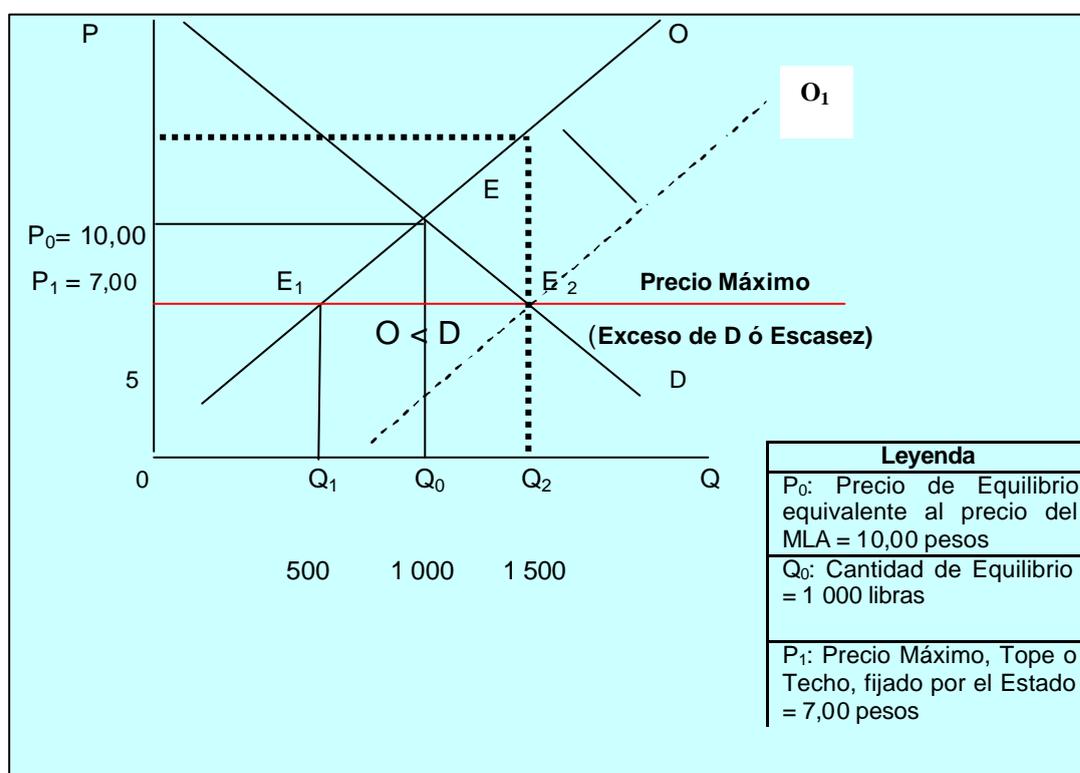


Gráfico No. 5. Mercado de Precios Máximos. Bien. Frijol negro

Supuestos:

- El Estado fija un precio máximo (tope o techo) en 7,00 pesos por libra para proteger al consumidor y controlar la inflación.
- La situación de equilibrio para el producto agrícola (frijol) E, es donde el precio $P_0 = 10,00$ pesos y la cantidad $Q_0 = 1\ 000$ lb.
- $P_1 = 7,00$ pesos, precio máximo fijado por el Estado para proteger al consumidor, representado por la línea que limita el nivel en el gráfico.
- Curvas de oferta y demanda lineales.

En tal caso los efectos fundamentales pueden resumirse en los siguientes:

Al precio $P = 7,00$ pesos *los productores u oferentes* no están dispuestos a ofrecer la cantidad anterior $Q_1 = 1\ 000$ lb; ahora ofrecen solo hasta el punto E_1 en la curva de oferta, es decir, $Q_1 = 500$ lb que es la cantidad que corresponde al precio 7,00 pesos. Seguramente en este caso retendrán la oferta (producción), la desviarán al MLA o la venderán en el mercado subterráneo incluso por un precio aún mayor que 10,00 pesos; pues se desata la competencia entre los compradores fuera del mercado. La demanda caería en 500 lbs.

Los consumidores estarían dispuestos a comprar hasta el punto $E_2 = 1\ 500$ lb a 7,00 pesos de la curva de demanda. En tal caso la curva de oferta se trasladaría a la derecha O_1 y mejoraría el bienestar de los consumidores. No se excluye la posibilidad de que los primeros consumidores que lleguen al mercado compren todo el producto y no quede para los últimos compradores. Estos no podrán comprar a un precio mayor siquiera, ya que el precio está fijado en 7,00 pesos por libra.

Lo anterior puede producir dos efectos: a) se presenta una situación de escasez en el mercado en la magnitud $E_2 - E_1$, en 1 000 Lb y, b) un grupo de compradores acapare todo o una parte significativa del producto y la revende en un mercado paralelo o negro o, simplemente, concurren con dichos productos al MLA donde se vende el producto a precio de equilibrio (a 10,00 pesos), en unos casos violando la ley y realizando arbitraje de los mercados con fines especulativos.

Una de las medidas conocidas que toman los Estados para hacer efectiva la política de precios máximos, es el monopolio de la distribución del producto intervenido a través de una entidad estatal que adquiere toda la producción a precio oficial y la vende para impedir el mercado subterráneo.

En el caso cubano, desde la apertura de los Mercados Diferenciados en 1996, las empresas comercializadoras han comprado a los productores estatales,

cooperativos y privados, a través de la contratación, una parte significativa de la producción, desviándola del sistema de distribución regulado para lanzarla por los canales libres de comercialización.

En general puede afirmarse que la política de precios máximos, aunque protege a los consumidores y regula hasta cierto punto la inflación, desestimula la producción y puede conducir a una agudización de la escasez. El mayor o menor desestímulo depende de los elementos que sean considerados para fijar los precios.

En el caso cubano es extraordinariamente significativa la forma de fijar los precios, pues abarca a todos los productos y se aplica durante todo el ciclo productivo sin tener en cuenta la *estacionalidad* de la producción agropecuaria. Esto último conduce a que en determinados períodos los precios del MLA y los del MPM se igualen, por reducción de los primeros, como resultado de la estacionalidad o la competencia y se anulen los efectos que el Mercado de Precios Máximos ejerce sobre los consumidores y los oferentes.

3. Arbitraje de los mercados con la instauración del Mercado de Precios Máximos

El arbitraje de los mercados no es otra cosa que “la operación de comprar bienes en un mercado para venderlos de inmediato en otro, a un precio mayor”.¹⁴¹ Esta es una práctica muy conocida en los mercados de productos agropecuarios. La existencia de condiciones objetivas generales de oferta y demanda y la tendencia al equilibrio del mercado de productos homogéneos por su calidad, su ubicación geográfica, las facilidades de transporte y comunicación propician a los intermediarios la búsqueda de beneficios por la compra, transferencia y venta de productos entre un mercado y otro.

El fenómeno del arbitraje se ha venido dando habitualmente para productos homogéneos de igual calidad (plátanos, arroz) entre los MLA territoriales. Al segmentarse el MLA se incrementa el caldo de cultivo que fomenta el arbitraje entre los segmentos de mercados dentro de una misma localidad.

La diferenciación del segmento de mercado en cuanto a precios favorece la tendencia al arbitraje de los mercados (por los intermediarios), sobre todo entre el MPM y el MLA e incentiva el mercado negro de los agentes económicos.

El problema presentado en el epígrafe anterior (gráfico no. 4), puede ser analizado como dos mercados para un mismo bien (producto–mercancía) con similitud de gastos de transacción al encontrarse ubicados uno al lado del otro. Un esquema gráfico puede ilustrar el arbitraje entre el MPM y el MLA dentro de un territorio dado

¹⁴¹ Mendoza Gilberto: *Compendio de mercadeo de productos agropecuarios*, p. 80, Editorial IICA, San José, Costa Rica, 1987.

(Santa Clara, Villa Clara).¹⁴² Se supone que el costo de transportación y comercialización es de 0,50 centavos por libra.

Como se observa en el mercado A: MPM, el equilibrio está situado en $P = 5,50$ pesos/lb y $Q = 1\ 500$ lb. En dicho mercado el precio máximo ha sido fijado por el Estado. A tal precio se da una situación de escasez ($O < D$) equivalente a 500 lb. Un grupo de vendedores pueden retener parte de la oferta para luego ofrecerla en el MLA.

El mercado B: MLA, muestra su punto de equilibrio en $P = 6,50$ pesos, mayor que el precio del MPM y $Q = 1\ 000$ lb. Entre el MPM y el MLA hay un desequilibrio. Los precios del primero son fijados por el Estado a un nivel más bajo para proteger al consumidor. Cualquier agente puede adquirir el frijol en el MPM a 5,50 pesos la libra o retenerlo en su almacén y trasladarlo al MLA con un costo de 0,50 pesos por libra, o ahorrarse 5,50 pesos, y venderlo en el MLA a 6,50 pesos, ganando 0,50 pesos por libra.

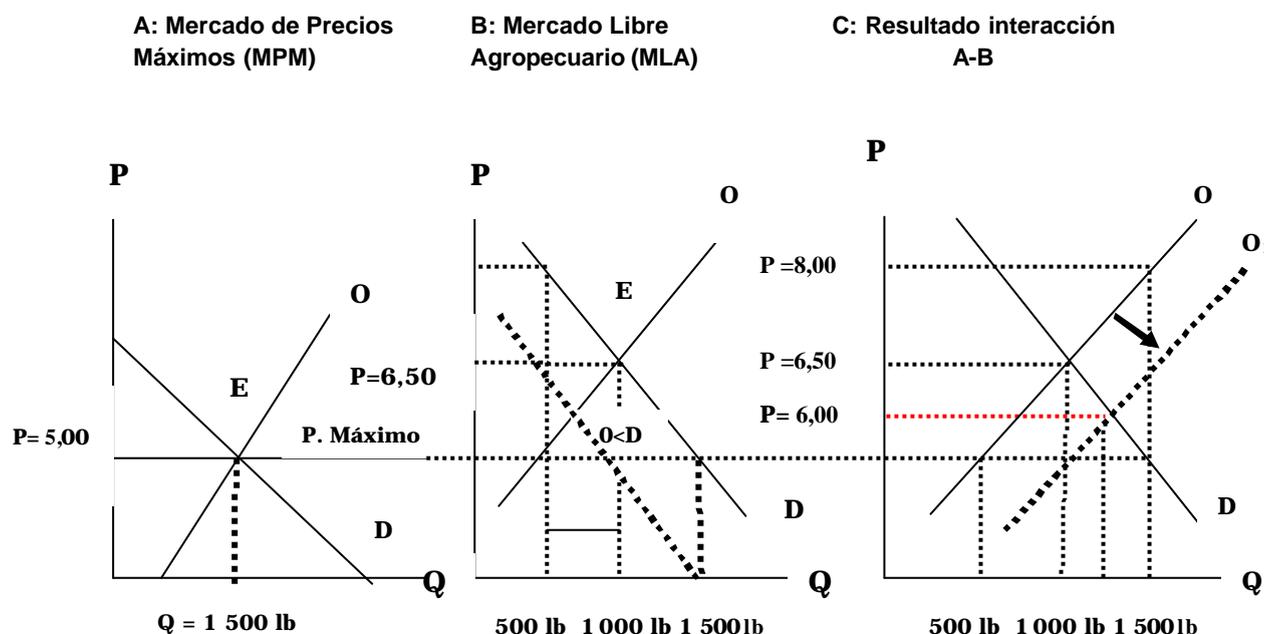


Gráfico No. 6. Arbitraje de los mercados: MPM y MLA. (Bien- frijol).

El arbitraje entre el MPM y el MLA se mantendrá hasta que la mayor oferta en el MLA haga descender los precios a 6,00 (situación C), encontrándose un punto de equilibrio en el cual nadie gane. Entre el MPM y C hay equilibrio pues la diferencia solo consiste en los costos de comercialización (0,50). En el caso que nos ocupa lo que

¹⁴² El precio promedio anual del frijol en el año 2004, en los mercados de la provincia de Villa Clara fue: MPM; 6,00 pesos/lb y en el MLA; 6,50 pesos/lb. A los efectos de simplificación consideramos los precios del producto en el MPM y en el MLA a 5,50 y 6,50 pesos por lb, respectivamente.

sucede en la realidad es que al existir un desabastecimiento del mercado la tendencia de los precios es a subir hasta 8,00 pesos la libra del bien.

Se aprecia que en una situación de mercado segmentado en la que el segmento del MPM tiene como objetivo diferenciarse en cuanto a precios más bajos de productos de igual calidad para proteger al consumidor y la política de formación de precios debe garantizar la estabilidad del segmento en el tiempo (la diferencia de precios); entonces la utilización del MPM como segmento que se ha desgajado del MLA no solo no puede evitar, sino que mantiene el arbitraje entre estos dos mercados.

El arbitraje puede darse bajo otras modalidades. Los agentes económicos pueden retener la producción, no llevarla al MPM directamente, sino desviarla al MLA. En tal caso solo incurriría en los gastos de mercadeo (0,50) y ganaría por tanto 2,50 pesos por libra. Puede suceder también que otros agentes económicos compren en el MPM para luego vender en terceros mercados negros a precios más altos que los del MLA.

En resumen, puede suceder que: a) los revendedores compran para vender después en el MLA o en el mercado subterráneo. En las Ferias Agropecuarias, donde se ofertan los productos a precios bajos se da frecuentemente esta tendencia, b) la compra del revendedor vacía el mercado con lo que se agudiza el desequilibrio entre la oferta y la demanda ($D > O$) con efectos inflacionarios al incrementarse la competencia entre los compradores (que son consumidores) los que están dispuestos a pagar - al menos un grupo diferenciado de ellos- incluso a un precio superior al del MLA y; c) puede ocurrir que la oferta en el MLA disminuya ante expectativas de los oferentes de frijoles, lo cual reforzaría la tendencia al desequilibrio y a la inflación. Por tanto, en última instancia son los consumidores los más perjudicados, sobre todo los que tienen menos posibilidades de llegar al mercado y los de más bajos ingresos.

La intervención del Estado en la fijación de precios topados debe verse no solo como un mecanismo de protección de los consumidores. En el fondo los precios topados han constituido un modo de socializar una parte importante del excedente monetario que iba a parar a manos de los intermediarios.

4. Mercado de Precios Máximos como segmento del Mercado Libre Agropecuario. Características y vínculos

Como se ha dicho, el Mercado Agropecuario de Alimentos en Cuba se caracteriza por su segmentación en cuanto a productos, dinero y precios los cuales se entrelazan y yuxtaponen. Sin embargo, en este epígrafe centramos la atención en el MPM y su interacción con el MLA, haciendo abstracción del resto de los mercados.

El Mercado de Precios Máximos abierto en 1999 en todo el país lo consideramos como un segmento del Mercado Libre Agropecuario que se ha desgajado, dissociado o

independizado relativamente del mismo pero que funciona en unidad con él. Esta tesis se refuerza con el hecho de que los precios topes o máximos no son fijados para el Mercado Libre Agropecuario como totalidad, sino que tal mecanismo de fijación de precios se aplica solo a aquel segmento del MLA organizado especialmente bajo la forma de MPM. Lo distintivo es que el segmento no ha sido resultado del proceso objetivo de desarrollo del consumo, sino creado con el propósito de diferenciar un grupo de consumidores respecto al acceso a los productos agropecuarios.

El MPM como segmento genera un grupo de contradicciones: a) puede anularse momentáneamente el efecto de protección al consumidor, objetivo fundamental por el que fue creado, al igualarse sus precios con los del MLA; b) se fortalece el Arbitraje de los mercados - entre el MLA y el MPM- que realizan los intermediarios y las propias entidades socializadas, se fomenta el mercado negro y la inflación y, por último, provoca un fuerte desestímulo a los oferentes (producción). El Sistema Impositivo único para el Mercado Agropecuario como totalidad castiga más a los oferentes que venden en el MPM, a precios más bajos.

El “segmento de mercado” se asocia comúnmente con los grupos de consumidores en que se puede dividir el mercado. La lógica para explicar la segmentación del mercado y la diferenciación de los productos (se trata de productos homogéneos) agropecuarios que se comercializan aquí, parte de la valoración por los consumidores de un atributo único del producto como elemento diferenciador en uno u otro mercado: el precio. Así, el MPM se distingue, o debe distinguirse del MLA en que en él se oferta un producto homogéneo (ejemplo, arroz), de igual calidad pero a un precio más bajo. De aquí que los consumidores lo prefieran o deben preferirlo respecto al MLA.

De hecho, al organizarse y funcionar un mercado de productos homogéneos a los del MLA pero con precios topes, se produce una segmentación del Mercado Libre Agropecuario que debe aplicarse consecuentemente para poder lograr los objetivos deseados; la protección del consumidor, mejorar su bienestar y deprimir la demanda en el MLA.¹⁴³ En su relación con el Mercado Agropecuario de Alimentos, los consumidores como regla concurren primero a las Placitas de venta racionada, luego al Mercado de Precios Máximos y finalmente a los establecimientos del Mercado Libre Agropecuario. La concurrencia al MPM provoca “un aumento de las rentas disponibles de los consumidores...” y desplaza “... la función de demanda bruta de cada

¹⁴³ Félix Marrero Prieto: “Aplicaciones de la microeconomía al Mercado Agropecuario”, en *Revista Economía y Desarrollo*, (1:192, 2002).

consumidor hacia la derecha...”,¹⁴⁴ deprimiendo la demanda del MLA. La consecuencia es “una fluctuación de la curva de demanda que afronta el *MLA* de los bienes que nos interesan, hacia la derecha o hacia la izquierda, en función de cómo y cuánto el Estado haya sido capaz de abastecer el mercado normado” (*en nuestro caso del nivel de oferta del Mercado de Precios Máximos*).¹⁴⁵ Cuando este último mercado no es suficientemente abastecido y se mantiene un alto nivel de arbitraje entre los segmentos del mercado agropecuario de alimentos, dichas fluctuaciones son “muy pocas” o se anulan y con ello la protección al consumidor y las mejoras de su bienestar. (Ver gráfico No. 7).

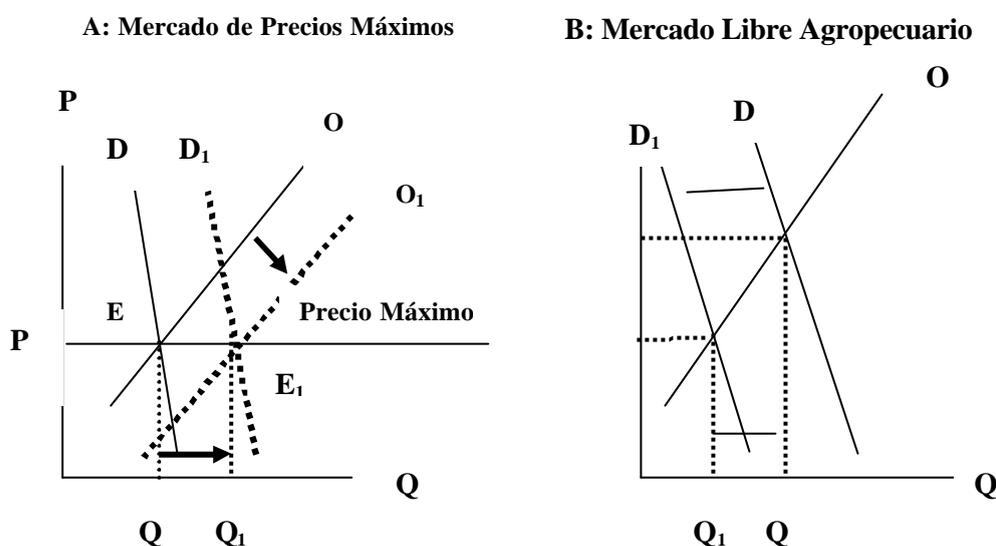


Gráfico No. 7. Relación entre el MPM y el MLA.

Fuente; Elaboración propia.

El MPM como segmento del mercado agropecuario de alimentos requiere para su funcionamiento adecuado de la observación de un conjunto de requisitos, los que no dejan de reflejar la naturaleza contradictoria del MPM. Entre ellos se encuentran: 1) *tienen que existir diferencias en las valoraciones que hacen los consumidores del producto*. Para que la segmentación tenga lugar, sea real y efectiva, es necesario que las respuestas de los consumidores sean diferentes en cada mercado (MPM y MLA). Así, un grupo puede ser muy sensible a la calidad (consumidores que eligen la mejor calidad), mientras que otro puede ser muy sensible al precio (consumidores que buscan la oferta más barata). Cuando no existen diferencias en las valoraciones de los

¹⁴⁴ Esto, claro está, no es absoluto. El exceso de renta no necesariamente desplaza la curva de demanda del bien “A” a la derecha; sino que puede conducir a un incremento de la demanda de otros bienes (substitutivos en la canasta de bienes demandados) y que puede realizarse en otros mercados (MLA, Tiendas de Recaudación de Divisas, etc.).

¹⁴⁵ Ídem. *Cursivas del Autor*.

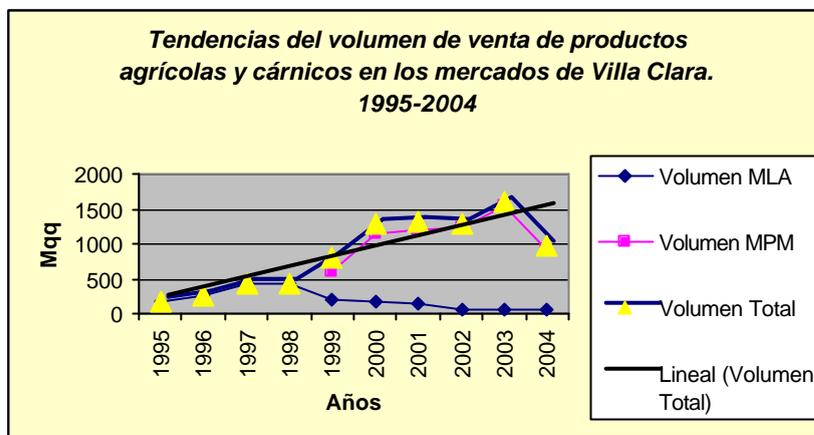
consumidores, porque un producto (arroz) de igual calidad, no se diferencia en cuanto a precio - el precio del producto se igualó en ambos mercados- es un indicador de que no hay diferenciación de los segmentos del mercado. La segmentación no es real y los efectos esperados de la misma no se producen, 2) *las diferencias en las percepciones deben permitir identificar grupos estratificados de consumidores*. El problema no es solo conocer que existen consumidores que valoran en mayor cuantía el precio o la calidad, sino determinar qué consumidores pertenecen a cada estrato. Esto significa que la segmentación debe ir acompañada del conocimiento de los estratos de consumidores según su nivel de ingreso. Esto implica conocer la magnitud de consumidores (del mercado) que puede tener un acceso real al MPM. Puede suceder que la magnitud sea tan pequeña que dicho mercado no represente un segmento real o no sea significativamente diferente el otro (al MLA). El MPM como segmento debe elevar el consumo real de forma significativa y creciente. Si el segmento del mercado no es significativamente diferente, por no contar con un potencial suficiente de ventas, no se justificarían los costos de su funcionamiento. Los costos de producción pueden reducirse con la introducción de nuevas tecnologías, pero no se pueden reducir los costos de distribución y comercialización de un surtido más amplio y, finalmente, *el segmento de mercado debe tener suficiente estabilidad en el tiempo que permita desarrollar estrategias específicas y rentabilizar la inversión*. La estabilidad del segmento de cualquier mercado agropecuario depende del carácter estacional de la producción, de las ventas y de los precios. Como se ha dicho, el Mercado de Precios Máximos es realmente un segmento en la medida en que sus precios sean inferiores a los del MLA. De aquí que la efectividad de su existencia radica en que la política de formación de precios por el Estado en este mercado no sea lineal para todos los productos y para todas las épocas por las que atraviesa el ciclo de producción y de venta de los productos agropecuarios. Una política de precios lineales y aparentemente estable conduce a la desaparición del segmento, al igualarse en su condición distintiva al MLA y pierde, por tanto, el potencial suficiente de ventas que lo caracteriza.

5. Comportamiento del Mercado Agropecuario de Alimentos: 1995-2004

En este apartado se analizará el Mercado Agropecuario de Alimentos a través de la estructura y dinámica de las ventas y la heterogeneidad socioeconómica de sus dos segmentos fundamentales: el MLA y el MPM.

Dinámica de la actividad del MPM y su relación con el MLA

El volumen global de negocios en el MLA creció incesantemente a medida que se extendió la red de unidades desde el último trimestre de 1994 hasta el año 1998. Así, el volumen de bienes ofertados pasó de 183,9 Mqq en 1995, a 434,4 mil en 1998, más de 250 000 quintales.



El volumen de productos agrícolas y cárnicos se incrementó al cierre del año 1998 en un 236,0 % respecto al 1995. En 1999 ocurre un decrecimiento de un 53,6 % respecto al año anterior. Del año 2000 al 2004 la tendencia sigue su decrecimiento. (Ver tablas 1 y 3 en anexos).

Tabla 10. Ventas totales de productos agrícolas y cárnicos en el MLA y el MPM de Villa Clara. 1995/2004

Años	MLA			MPM			Índice de Precio Promedio MLA/MPM (Veces)	Relación MLA/MPM por el Volumen
	Mqq	MMp	P/lb	Mqq	MMp	Pr/lb		
1995	183,9	54,1	2,94					
1996	254,3	39,9	1,57					
1997	415,8	40,4	0,97					
1998	434,4	44,3	1,02					
1999	201,5	33,9	1,68	609,8	48,2	0,79	2,1	33,0
2000	165,1	28,6	1,73	1 134,8	86,6	0,76	2,2	14,5
2001	136,6	28,0	2,05	1 189,6	85,4	0,72	2,6	11,5
2002	56,9	16,3	2,86	1 218,5	99,8	0,82	3,5	4,7
2003	47,4	15,2	3,20	1 546,2	131,1	0,85	3,8	3,1
2004	62,4	15,3	2,45	920,9	93,5	1,01	2,4	6,8

Años	Total (MLA + MPM)		
	Mqq	MMp	P/lb
1995	183,9	54,1	2,94
1996	254,3	39,9	1,57
1997	415,8	40,4	0,97
1998	434,4	44,3	1,02
1999	811,3	82,1	1,01
2000	1 299,9	115,2	0,89
2001	1 326,2	113,4	0,86
2002	1 275,4	116,1	0,91
2003	1 593,6	146,3	0,92
2004	983,3	108,8	1,10

Fuente: Cálculos del autor.

Sin embargo, el volumen de negocios por su valor se ha venido reduciendo desde 1995, cuando alcanzó su punto máximo con 54 000 000 de pesos de venta. En 1999 fue un 37,4 %, inferior a lo alcanzado en 1995, y en este último año decreció con respecto a 1996, 1997 y 1998, para una factura de alrededor de 34 000 000 de pesos. A partir del año 2000 sigue reduciéndose hasta el 2004, cuando logra una factura de solo 15 000 000 de pesos, para solo crecer en un 28 % respecto al 1995.

Por su parte, el MPM en sus seis años de existencia acumula una experiencia que posibilita caracterizar los rasgos esenciales y las contradicciones que subyacen en su funcionamiento y su relación con el MLA.

Con la apertura del MPM en el año 1999, la caída del volumen neto de ventas en el MLA fue de 17,6 Mqq respecto al año 1995 y de 232,9 Mqq en relación con el año anterior, es decir en un 46,4 %. Esta tendencia decreciente se mantuvo hasta el año 2004, para solo un 14,3 % de crecimiento en este último año respecto al año 1998.

Por su parte, el volumen de ventas en el MPM creció entre 1999 y el 2003 en un 253,6 %, para luego reducirse ligeramente en el año 2004, en el cual logra un 151,0 % de incremento en relación con el año 1999. Todo indica que se está dando un proceso

de transferencia de la oferta de bienes agropecuarios y de la factura monetaria de una de las formas de comercialización (el MLA) a la otra (el MPM). Una parte importante de los



productos que hasta 1998 llegaba al consumidor a través del MLA, en 1999, comienza a circular por la vía del nuevo Mercado de Precios Máximos. Esta primera tendencia se da con un crecimiento del volumen total de venta de bienes, sumadas ambas vías. De 434,4 miles de qq que se vendían en 1998, en el año 2000 alcanza la cifra de 1 299,9 Mqq, en el año 2003, 1 593,6 Mqq, para reducirse en el 2004 a 983,3 Mqq. El peso que ocupa el MPM en el total de productos comercializados por ambos segmentos es absolutamente superior al MLA y creciente entre 1999 y el 2004, alcanzando el 75,1 y 93,6 % respectivamente.

La heterogeneidad socioeconómica del mercado y sus contradicciones

El Mercado Agropecuario de Alimentos es heterogéneo por la composición de los agentes económicos participantes. El mercado forma parte de la esfera de la

circulación o el intercambio y expresa determinadas relaciones sociales de producción cuyo origen finalmente se encuentra en la esfera de la producción materia, la agricultura directamente y todas aquellas ramas que están ligadas a la misma por la división social del trabajo.¹⁴⁶ Por ello, si la producción determina el intercambio, también ella determina, en principio, a los agentes económicos que en éste participan. La estructura del intercambio está determinada por la estructura de la producción tanto en cuanto a lo que se produce como a quienes lo producen.

Los concurrentes al MAA se agrupan de acuerdo a los tipos y formas de economía que están presentes en la agricultura cubana actual. Las entidades agropecuarias estatales, bien las empresas agropecuarias directamente o sus representantes, y otras entidades que clasifican como organizaciones estatales como pueden ser las Granjas de Nuevo Tipo; las cooperativas del tipo CPA o UBPC, directamente o por intermedio de representaciones; los campesinos propietarios y usufructuarios directamente o por intermedio de representantes formalizados (que operan en definitiva como comerciantes o intermediarios) de varios campesinos o de alguna Cooperativa de Créditos y Servicios y, por último, están los parceleros (conuqueros) y patieros, ya sean propietarios de la tierra o sus usufructuarios, que acceden al mercado directamente o a través de intermediarios.

Desde el año 1996 se viene dando un proceso de reducción del número total de concurrentes y una creciente participación de las entidades estatales con la apertura del Mercado Diferenciado primero y del Mercado de Precios Máximos después, de los Organopónicos y Huertos Intensivos¹⁴⁷ y gracias a otras medidas de intermediación que se han venido ejecutando. La disminución general del número de intermediarios (representantes) y otros privados hay que interpretarla también como un proceso de concentración y centralización del poder económico y de especialización en un número cada vez más reducido de vendedores. Desde el V Congreso de la ANAP viene promoviéndose lo que se denomina el movimiento de CCS- Fortalecidas,¹⁴⁸ mediante el cual se ha incrementado particularmente la

¹⁴⁶ Al respecto, Carlos Marx señalaba: "En la relación entre la oferta y la demanda de las mercancías se repite, en primer lugar, la relación entre el valor de uso y el valor de cambio, entre la mercancía y el dinero, entre el comprador y el vendedor, y en segundo lugar, la relación entre productor y consumidor, aunque ambos puedan hallarse representados por terceras personas, que son los comerciantes. Con respecto al comprador y al vendedor, basta enfrentarlos entre sí, individualmente, para desarrollar la relación." Marx, C.: *El Capital*, tomo III, p. 214, op. cit.

¹⁴⁷ La Agricultura Urbana surgida hace 18 años (1987), por iniciativa de la Unidad no. 1 de Horta-FAR (Fuerzas Armadas Revolucionarias) en la periferia capitalina, está compuesta por cuatro formas organizativas de la producción: los organopónicos, los huertos intensivos, las parcelas y los patios familiares. En diciembre del año 2005, la agricultura urbana contaba con 385 559 unidades que ocupaban un área de alrededor de 52 489,0 ha de tierra; de estas últimas 8 740,0 ha correspondían a organopónicos y a huertos intensivos. Periódico *Granma*, 5 de enero de 2006, p. 4

¹⁴⁸ Ver: Ley No 95 de fecha 2 de noviembre de 2002 de la Asamblea Nacional del Poder Popular; "Ley de Cooperativas de Producción Agropecuaria y de Créditos y Servicios."

socialización de la intermediación entre los productores y los MLA y de precios máximos.

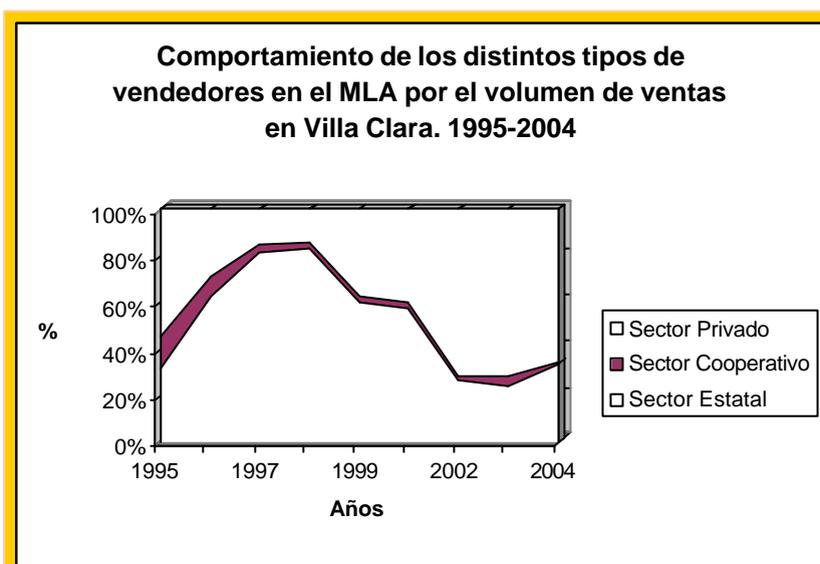
En las condiciones cubanas también podría clasificarse a los concurrentes, de un lado, como socialistas que incluyen a las entidades estatales y cooperativas y, de otro, como privados. Por último, pueden distinguirse por sectores en calidad de: sector estatal y no estatal.

Para un estudio más preciso de la heterogeneidad socioeconómica debe tenerse en cuenta, además, la clasificación de los productos objeto de intercambio en genéricos como: productos cárnicos, tubérculos y raíces, hortalizas, cítricos, etc., así como los productos específicos que componen cada grupo.

Comportamiento de los concurrentes

Los distintos sujetos económicos han aprovechado las oportunidades que ofrece el MLA y el MPM, modificándose los grados distintos de su participación y las tendencias que marcan la lucha competitiva hasta el año 2004.

El tipo privado ocupaba en 1995 el mayor nivel de participación en el MLA en cuanto a los volúmenes físicos vendidos, alcanzando niveles superiores al 54 %, seguido de los vendedores estatales y



cooperativos. A partir del año 2001 el sector privado vuelve a alcanzar los mayores niveles de ventas físicas, logrando el 76,0 % de participación en el año 2004. También, según el valor de las ventas, el sector privado ocupó el mayor peso durante los años 1995 y 1996 con un 84,0 y 56,0 %, respectivamente, seguido del tipo estatal. (Ver cuadro no. 11).

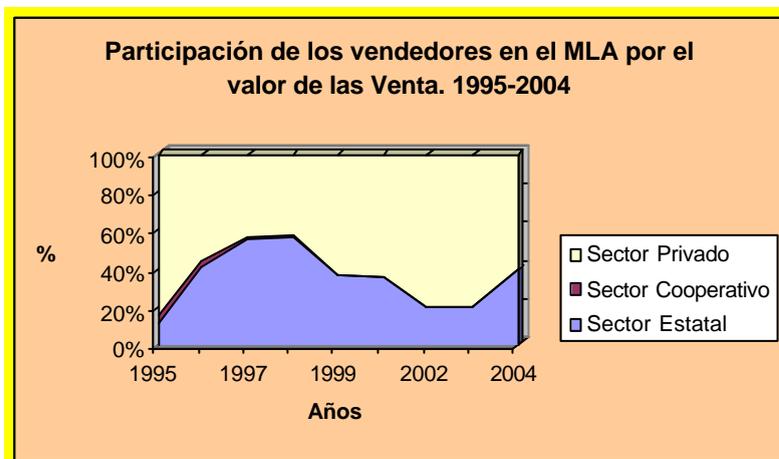
Cuadro 11. Participación en % de los distintos tipos de economía en el Mercado Agropecuario de Alimentos (MLA y MPM) de Villa Clara. 1995-2004. (según el Volumen)

Mercado Libre Agropecuario									
Tipos de Vendedores	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2002	2003	2004
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Estatad ¹	32,1	62,6	81,5	83,9	60,6	57,8	26,8	24,0	38,6
Cooperativo	13,5	8,4	3,6	1,8	1,8	2,7	1,9	4,8	1,3
• UBPC	5,2	3,4	1,8	0,8	0,8	1,0	1,9	4,6	1,3
• CPA	8,4	5,0	1,8	0,9	0,9	1,8	0,0	0,2	0,0
Privado	54,4	28,9	14,9	14,3	37,6	39,4	71,3	71,2	75,6
Mercado de Precios Máximos									
Tipos de Vendedores	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2002	2003	2004
Total					100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Estatad ¹					99,1	63,6	70,0	69,0	68,3
Cooperativo					0,0	1,6	0,8	0,6	0,8
• UBPC					0,0	0,5	0,4	0,3	0,6
• CPA					0,0	1,0	0,5	0,3	0,2
Privado					0,9	34,8	29,1	30,5	30,9

Fuente: Cálculo del autor a partir del Modelo: " Ventas en el MLA". Oficina Territorial de Estadística. Villa Clara. 1. Incluye el EJT.

A partir del año 1996 y durante los años 1997-2000, el sector estatal desplazó a los vendedores privados, ocupando el 81,5 y 58,0 %, respectivamente, por los volúmenes de venta, mientras que el sector cooperativo vio disminuir su participación de año en año. También en 1997 y 1998, el sector estatal pasó a comandar en la captación de ingresos con el 61,0 % y 57,0 %, desplazando a un segundo lugar a los vendedores privados. En resumen, el sector estatal fue el líder de las ventas tanto en físico como en valor de 1995 al 1998; de 1999 al 2004 el líder en la factura de ventas fue el sector privado.

El examen de la participación según los tipos de productos genéricos revela el desplazamiento creciente de los sectores privado y cooperativo por el estatal, aunque los primeros sobrepasan

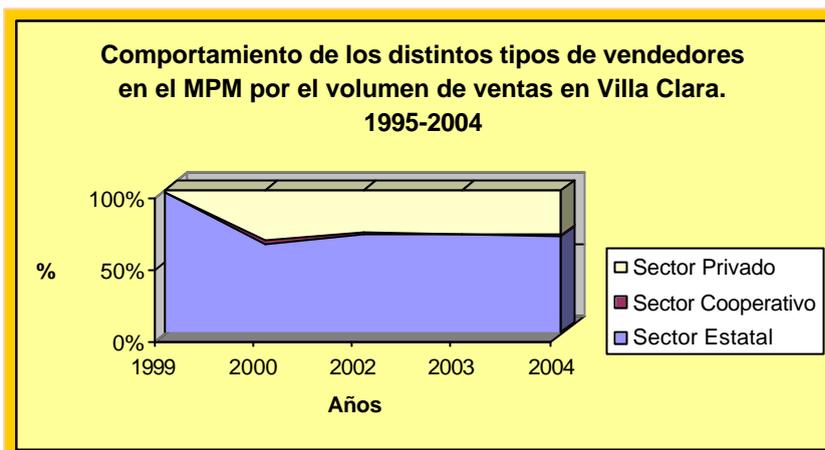


con creces al estatal por su posición mayoritaria en la tenencia de la tierra. El

incremento del *giro comercial* del MLA entre 1995 y 1998 ha dependido del sector estatal que multiplicó sus ventas en más de 3,8 veces. Los sectores cooperativo y privado, por su parte, la redujeron en un 83,0 y 58,0 %, respectivamente en iguales años. Las cooperativas redujeron peligrosamente su participación (Ver Tabla no. 4 en Anexos).

El *Mercado de Precios Máximos* también muestra una fisonomía heterogénea en cuanto a los tipos de vendedores que en él participan y desde su apertura se ha visto beneficiado en cuanto al mayor volumen y el valor de las ventas en relación con el MLA.

El sector estatal desde el año 1999, ha liderado el MPM en cuanto a los volúmenes y al valor de las ventas de productos agrícolas y cárnicos aunque la tendencia ha sido a la



reducción de su participación. En 1999 vendía el 99,0 % de los volúmenes y el 97,0 % de la factura de ventas; en el año 2004 los índices de participación alcanzaban el 68,3 y 74,0, % respectivamente.

El sector privado, por su parte, pasa de un 1,0 % y 3,0 % de participación en cuanto al volumen y valor de ventas de productos agrícolas y cárnicos en 1999, a 31,0 y 26,0 %, respectivamente en el año 2004. Las ventas del sector privado en el MPM se reducen casi exclusivamente a los productos agrícolas, de la misma manera que en el MLA la participación del sector estatal en las ventas de productos cárnicos es prácticamente despreciable (Tablas 3ª y 3b, en Anexos).



En conclusión, a partir del mes de enero de 1996 a 1999 cambia totalmente el lugar que ocupaban los distintos tipos de vendedores en el MLA. Los

vendedores privados son desplazados por los estatales; sin embargo, en los

productos cárnicos los privados siempre se han mantenido por encima del resto de los vendedores del MLA, salvo en casos excepcionales, al que le sigue el tipo estatal y después las cooperativas. En el MPM la venta de los productos cárnicos la ha liderado desde su apertura el sector estatal, mientras que la participación de los vendedores privados ha sido prácticamente nula. Desde el año 1995 y hasta el 2002, el sector estatal se convirtió en líder del MLA en las ventas de productos agrícolas, a base de las ventas de boniato, plátano, cítricos y frutales. A partir de esta fecha el sector privado vuelve a tomar el mando. En el mercado MPM, las ventas de productos agrícolas siempre las ha liderado el Estado.

Como se dijo, a partir del año 1996 se autorizó a las entidades comercializadoras estatales a participar en el MLA, se abrieron los Mercados Diferenciados y se constituyeron las UBA. En el año 1999, comienzan a funcionar los Mercados de Precios Máximos, lo que ha conducido en buena medida a que el sector estatal monopolice las ventas y limite el acceso del sector cooperativo al mercado agropecuario de alimentos. El nivel insuficiente de participación del sector cooperativo se debe, además, a que no se ha reconocido suficientemente su carácter comercial. Las UBPC cañeras han sido excluidas del mercado.

En resumen, se confirman algunos rasgos y tendencias que reflejan la competitividad existente entre los diferentes tipos y formas socioeconómicas de los productores agrarios en las condiciones del modelo económico global del país en proceso de reestructuración. El sector campesino y los intermediarios aprovecharon a su favor la apertura del mercado y sus precios inflacionados, mientras el sector estatal agrario se debatía en el proceso de transformación cooperativa y de creación de las granjas de nuevo tipo; y, por otro, el sector cooperativo emergente daba sus primeros pasos muy tímidamente y con muchos obstáculos objetivos y subjetivos. Estos dos sectores socializados han afrontado además el peso principal del encargo social en medio de la crisis agroalimentaria. A partir de 1996, la leve mejoría recuperativa en la agricultura socializada y las nuevas medidas tomadas, enfiladas a fortalecer su posición en el MLA, hicieron que rápidamente comenzase un cambio a su favor. La apertura del MPM también favoreció tal tendencia. No obstante, hay que resaltar que el sector cooperativo no ha tenido una presencia equivalente a su capacidad potencial para influir en la oferta del MLA y el MPM.

Una última observación; aunque la participación de los privados haya disminuido, conservan un poder en el MLA muy superior al que le otorga su peso relativo en la tenencia de la tierra de la provincia.

Decrecimiento y consolidación del sector privado en el MLA

La proporción en que participan el *sector privado* y el *sector estatal* en el MLA por el nivel de ventas en físico y valor y, por el número de concurrentes favoreció al primero hasta 1996.

Cuadro 12. Índice de participación de los vendedores Privados vs. Estado en el volumen de ventas totales de productos agrícolas y cárnicos en el MLA y MPM V.C. 1995-2004

Conceptos	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2002	2003	2004
Mercado Libre Agropecuario									
Privado/Estado	1,69	0,46	0,18	0,17	0,62	0,68	2,66	2,96	1,96
Mercado Precios Máximos									
Privado/Estado					0,01	0,55	0,42	0,44	0,45

Fuente: Elaboración propia.

La relación entre las ventas privadas y estatales por su volumen indica que de una parte se da un proceso de concentración - fortalecimiento- y de relativa estabilización de los vendedores privados en el Mercado Libre Agropecuario entre el año 1996 al 2000, incrementándose su participación a partir del 2002. Algo similar sucede en el MPM. Por otro lado, se ha producido un incremento de la diversidad y el número de los sujetos vendedores que clasifican como estatales.

Cuadro 13. Índice de participación de los vendedores Privados vs Estado en el valor de las ventas totales de productos agrícolas y cárnicos. MLA y MPM V.C. 1995-2004

Conceptos	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2002	2003	2004
Mercado Libre Agropecuario									
Privado/Estado	6,95	1,37	0,78	0,75	1,70	1,76	3,91	3,87	1,53
Mercado Libre Agropecuario									
Privado/Estado					0,03	0,83	0,35	0,41	0,35

Fuente: Elaboración propia.

En el año 1995, por cada quintal vendido de productos agrícolas y cárnicos por entidades estatales en el MLA, a los privados correspondieron 1,70 qq; por cada peso ingresado por el Estado los privados recibieron 7,0 pesos; estos indicadores se redujeron en el año 1996 a 0,46 qq y 1,37 pesos, respectivamente; en 1998 siguió descendiendo, alcanzándose una relación de 0,17 qq, 0,75 pesos. En el año 1999,

comienza una tendencia creciente, la cual alcanza su punto máximo en el año 2003, cuando la relación es de 2,96 qq y 3,87 pesos, respectivamente.

El incremento del grupo que clasifica como estatal y que, además de vender sus excedentes, tienen la posibilidad de comprar productos a cualquier productor o vendedor dentro y fuera de la provincia, explica desde el punto de vista organizativo-funcional que a partir del 1996 haya cambiado sustancialmente la tasa de participación del Estado en el MLA. En el Mercado de Precios Máximos han liderado los vendedores estatales; pues por cada quintal vendido por estos, los privados vendieron entre 1999 y el 2004 aproximadamente 0,44 y por cada peso entre 0,35 y 0,80 centavos. Los vendedores privados del mercado están compuestos fundamentalmente por representantes que se han especializado en la compraventa de productos agropecuarios, entre los cuales el peso fundamental lo ocupan los representantes de campesinos y CCS-Fortalecidas. Luego del estímulo inicial dado a los productores privados campesinos para su incorporación como vendedores al mercado, el propio mercado ha provocado un proceso objetivo de división y especialización del trabajo en el cual un grupo de sujetos se dedica solamente al mercadeo. Las estadísticas oficiales registran bajo el concepto de privados a los productores que venden directamente y a representantes. Es recomendable que los organismos competentes distingan a estas figuras económicas que son bien diferentes.

La distribución de los ingresos y sus contradicciones

El Mercado Agropecuario es un mecanismo que sirve a la distribución y redistribución de los ingresos y concretamente del excedente económico entre los productores, los comercializadores, los consumidores y el Estado. En las condiciones del mercado, producto de la división del trabajo, ha aparecido el intermediario mayorista que no es reconocido legalmente y que también toma parte de la distribución de los ingresos. El análisis cuantitativo que sigue, acerca de la distribución de los ingresos toma en cuenta el volumen y la estructura del Ingreso Bruto después del pago de los impuestos y servicios y los Márgenes Brutos de Comercialización que fueron determinados por un sondeo realizado a los compradores de las Unidades Básicas de Abastecimiento (UBA) del municipio de Santa Clara y pesquisas en los Mercados Agropecuarios Estatales (MAE o MPM) de Ciudad de La Habana.

Cuadro 14. Ingreso Bruto⁽¹⁾ por tipo de vendedor. MLA y MPM. V. Clara. (1995-2004)
(Después del pago de impuestos y servicios)

Tipo de vendedor	UM	Estructura									
		1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2001	2003	2004
Total	%	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Estatal ²	%	11,3	54,9	68,8	73,4	88,7	68,3	73,3	80,3	77,8	83,8
Cooperativo	%	3,8	3,3	2,8	1,6	0,9	1,2	0,5	0,4	0,4	0,3
• UBPC	%	1,0	1,2	0,9	0,3	0,1	0,4	0,0	0,2	0,2	0,2
• CPA	%	2,8	2,1	1,9	1,4	0,8	0,8	0,5	0,2	0,2	0,1
Privado	%	84,9	41,8	28,4	25,0	10,4	30,4	26,2	19,3	21,8	15,9
Venta total	MMp	64,2	48,7	60,4	76,4	130,2	190,6	194,8	198,3	235,2	201,9

Fuente: Modelo "Ventas en el MLA". ONE. Villa Clara.1) Ingreso Bruto = Valor de las ventas – Impuestos – Servicios. 2) Incluye el EJT.

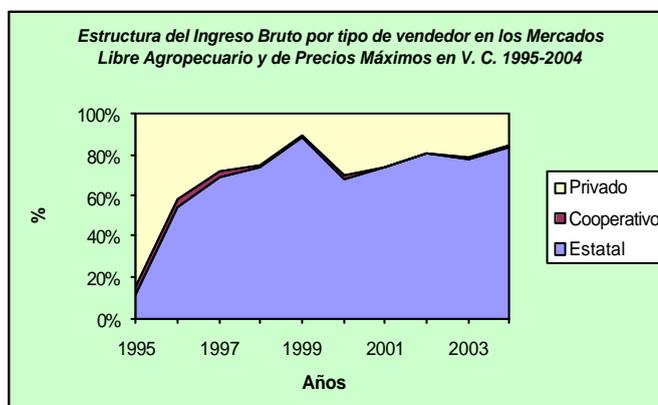
El Ingreso Bruto por ventas después del pago de los impuestos y servicios en el MLA ascendió unos 49 000 000 de pesos como promedio anual entre 1995 y 1997. En 1996 decreció para luego aumentar en un 130,0 % en 1997. Este comportamiento fue motivado por el decrecimiento en un 24,0 % entre 1995 y 1996 de las ventas, cuya causa fundamentalmente radicó en la disminución de los precios.

Cuadro 15. Dinámica del Ingreso Bruto en el Mercado Agropecuario de Alimentos (MLA y MPM). Villa Clara. 1995-2004. (en %)

Tipo de vendedor	96/95	97/96	98/95	99/95	2002/99	2004/99
Total	75,2	130,5	127,0	203,0	172,7	177,1
Estatal ²	364,7	163,4	822,7	1589,5	156,4	167,4
Cooperativo	65,4	109,8	54,0	50,3	68,2	48,9
• UBPC	83,6	98,5			215,6	253,0
• CPA	58,3	116,2	60,7	57,6	43,0	14,0
Privado	37	89	37,4	24,8	321,5	271,6
Venta total	75,8	124	119,0	202,8	152,3	155,1

Fuente: Cálculo del Autor.

En el año 1995 los vendedores privados captaron la masa fundamental del ingreso, un 85,0 % del total. Pero en los años 1996 y 1997 se revierte la situación y las entidades estatales toman el mando con el 55,0 % y 69,0 %, respectivamente. Los vendedores privados por su parte, reducen su participación a un 42,0 % en 1996 y un 28,4 % en 1997. Entre 1999 y el 2004, el sector estatal es líder en la captación de los ingresos



que se redistribuyen a través de estos dos segmentos del mercado agropecuario; captó entre el 73,0 y el 89,0 % del ingreso.

El volumen total de ingresos brutos se redujo entre 1995 y 1997 en un 2 %. Sin embargo, las entidades estatales incrementan sus ingresos casi seis veces, mientras se reducen los de los vendedores privados. Las empresas cooperativas, con apenas el 3 % de los ingresos del MLA, carecen de significación; y lo peor es que muestran una clara tendencia a seguir decreciendo, captando entre el 1,6 y el 0,3 % entre 1998 y el 2004.

Cuadro 16. Ingresos de los establecimientos del MLA y el MPM de Villa Clara

Año	IB Total ¹ MMp	IMAA/ IBTotal ²	Ingreso captado por los Establecimientos del MLA y el MPM					Impuestos/ Ventas
			Total MMp	Impuestos MMp	%	Servicios MMp	%	
1995	53,7	19,4	10,4	6,7	64,4	3,7	35,5	10,4
1996	40,4	19,8	8,0	6,0	75,0	2,0	25,0	12,4
1997	52,7	15,7	8,3	6,2	74,7	2,1	25,3	13,6
1998	845,1	1,0	8,0	6,4	80,1	1,6	19,9	8,4
1999	151,2	13,9	21,0	10,2	48,6	10,8	51,4	7,9
2000	211,1	6,2	13,0	10,2	78,5	2,8	21,5	5,4
2001	204,6	4,8	9,9	8,1	81,8	1,8	18,2	4,2
2002	208,0	4,7	9,7	8,3	85,6	1,4	14,4	4,2
2003	253,9	7,4	18,7	11,5	61,5	7,2	38,5	4,9
2004	210,6	4,1	8,6	7,2	83,7	1,4	16,3	3,6

Fuente: Modelo: "Ventas en el MLA". ONE. Villa Clara. 1) IB Total: Ingreso Bruto Total = Valor de las Ventas - (Impuestos + Servicios). 2) IMAA: Ingresos captados por los Establecimientos del Mercado Agropecuario de Alimentos / IB Total.

Los mercados como unidades autofinanciadas captan una parte de los ingresos del mercado en virtud de: la comisión del 1 % del impuesto cobrado a los vendedores sobre el valor de las ventas, el cobro de los servicios que presta y los ingresos por ventas independientes de productos del agro y de la gastronomía.

El monto relativo de los ingresos de los establecimientos del mercado por concepto de impuestos y servicios alcanzó el 19,4 % por cada peso de Ingreso Bruto Total de los vendedores en 1995; el 19,8 % en 1996 y cerca de 14 centavos en 1997; de los cuales correspondieron solo al cobro de impuestos unos 10, 12 y 14 centavos en los mismos años, respectivamente. En el año 1999, los ingresos por servicios e impuestos se reducen al 14,0 %, tendencia que permanece hasta el 2004, cuando representaron el 4,1 % por cada peso de Ingreso Bruto.

La variación de la participación de los distintos sujetos en la distribución del ingreso generado en los mercados ha estado influenciada por distintos factores, entre los que cabe destacar los siguientes:

- a) *El sistema impositivo utilizado sobre el valor de las ventas y la ausencia hasta mayo de 1996 del impuesto sobre los ingresos personales.*
- b) *La concurrencia limitada de productores cooperativistas, fundamentalmente de las UBPC, debido a las disposiciones establecidas y, por el contrario, la presencia mayoritaria de los representantes de los productores individuales y estatales.*
- c) *El establecimiento de algunos precios dumping por las empresas estatales y cooperativas.*

Tales factores han influenciado sobre la cantidad y variedad de los participantes; han limitado las posibilidades potenciales de estos mercados en cuanto a la estructura de la oferta y el volumen de los ingresos. Realmente, los grandes favorecidos han sido los productores estatales.

La potencia de los mercados no se mide solamente por el número de consumidores que abastecen o la cantidad y estructura de los vendedores, sino también por la diversidad de mercados, el número de establecimientos y sus condiciones. El número de estos establecimientos es insuficiente y no siempre poseen las mejores condiciones para la venta. Por ello, el incremento del número de establecimientos comerciales del MAA facilitaría el acceso a un número mayor de consumidores, evitaría la concentración de determinado tipos de vendedores en un solo mercado, lo que a su vez limitaría las posibilidades de acuerdos de cártel entre los mismos más evidente en el caso de los productos cárnicos y contrarrestaría, finalmente, las actividades de compra y reventa o arbitraje del mercado, cuya única racionalidad radica en capturar el máximo de beneficio, incluso mediante la promoción del mercado negro.

Los vendedores de entidades estatales, que en determinadas condiciones podrían utilizar precios de dumping, no están en condiciones de sostenerlos. A los niveles actuales de producción y el manejo de la distribución por acopio de casi todo el espectro de productos para su venta por placitas y también en el MLA y el MPM, difícilmente se podrá mantener sostenidamente una corriente de oferta a precios sostenibles inferiores a los que operan en el MLA. La reducción del espectro de productos agropecuarios que se acopian actualmente y la simplificación de la función

de la circulación (intercambio) mercantil a un mercado único, unificado y liberado¹⁴⁹ mejoraría las condiciones de competencia en beneficio de los consumidores.

Los márgenes de comercialización

El margen de comercialización - o simplemente margen comercial- representa el ingreso (bruto o neto) que perciben los agentes que intervienen en los canales de distribución. Debe distinguirse entre los márgenes comerciales resultantes de la actividad comercial de libre oferta y demanda, de aquellos establecidos centralmente para los canales regulados, dependientes finalmente del Estado que a fin de cuentas es quien fija los precios agrícolas, ejerciendo el monopolio de los precios; y, por el contrario, cuando dominan agentes privados, el Estado solo puede influir indirectamente en los precios comerciales.¹⁵⁰ Los márgenes comerciales de los canales regulados de comercialización están predeterminados por los precios de acopio que son únicos a nivel nacional.

La reforma de los precios de acopio en la segunda mitad de la década de los años ochenta introdujo mejoras en dichos precios. En esta época en la literatura especializada se discutió sobre la conveniencia o no de la utilización de precios territoriales y zonales en la agricultura y sobre los defectos del sistema de precios de acopio vigente. En la reforma de los precios de acopio aplicada a partir del año 198, en coincidencia con los principios teóricos, se utilizó como criterio para la determinación de los precios las condiciones medias de producción. La aplicación de este criterio, al acercar los precios a las condiciones reales prevalecientes en nuestra agricultura, contribuyó a mejorar el papel de los precios de acopio en la introducción del cálculo económico en las empresas agrícolas.

Sin embargo, existen varios productos agrícolas en nuestro país, en los que las desviaciones de los costos por áreas y los rendimientos en relación con los valores medios nacionales, alcanzan niveles significativos. En estas desviaciones influyen factores naturales, asociados a la calidad de los suelos y las diferentes condiciones del clima; pero están presentes también en forma más o menos extensa, la influencia de factores tecnológicos, de concentración de la producción, culturales, etc. Todos estos factores en conjunto, determinan que en algunos cultivos, los coeficientes de eficiencia

¹⁴⁹ Coincido con la opinión de otros autores como Armando Nova González y Col. cuando plantean pasar "de un mercado de alimentos segmentado a un mercado liberado, unificando el "mercado" de productos racionados, el mercado agropecuario y el mercado sumergido de alimentos. Es decir, pasar de una situación en que la mayor parte de los alimentos se vende a bajos precios, (...) y, por tanto los que se venden en los mercados liberados (...) alcanzan altos precios, a otra en que sólo exista un mercado de alimentos". "Mercado Agropecuario: ¿Apertura o limitación?." INIE-MEP, marzo, 1995, p. 22.

¹⁵⁰ Ver: Maksymiliaan Pohorille. "Los precios agrícolas", en *Problemas de la economía Política del socialismo*. Oscar Lange y Col. Editorial Pueblo y Educación, La Habana, 1971. Capítulo. I, p. 210.

marginal difieran sustancialmente entre regiones. En esas circunstancias, la diferenciación regional de los precios de acopio aparece también como una vía apropiada para mejorar el sistema de precios, lo que reforzaría su papel como instrumento activo en la consolidación del cálculo económico en las empresas agrícolas.¹⁵¹ Hoy, los precios de acopio se rigen por un catálogo nacional con posibles reajustes regionales sobre la base del cálculo de la ficha de costo. Desde el mes de abril del año 2005, cuando se adoptó la Resolución No. 53 del Ministerio de Finanzas y Precios, los precios pagados a los agricultores son únicos; “similares para cada producto independiente de si su destino será los Mercados Agropecuarios Estatales (MAE) o el consumo social”.¹⁵² Sin embargo, la consideración de las condiciones regionales y estacionales en el establecimiento de los precios de acopio es una de las vías más factibles para captar y distribuir más racionalmente el excedente económico diferencial a escala social, de modo tal que incentive adecuadamente a los productores agrícolas. Así, “los precios únicos a los agricultores para los mercados agropecuarios no son similares en todo el país. Cada Consejo Territorial de la Administración del Poder Popular establece los de cada producto para un mes, escuchando el criterio de la Agricultura en la provincia, la cual se debe basar en los pronósticos de cosecha, los precios del Mercado de Oferta y Demanda (MLA según nuestra definición) y los que han estado vigentes en etapas anteriores”.¹⁵³

La práctica que consagra los precios únicos nacionales y su vinculación a la fijación de áreas dadas de siembra, difícilmente pueda excluir la irrentabilidad y el desestímulo consiguiente a los productores agrícolas que laboran en condiciones peores, donde la eficiencia marginal es inferior a la media y, por el contrario, tampoco

¹⁵¹ León, L, García, y Col plantean que: "En las condiciones actuales de Cuba, los precios únicos para todo el país, complementados con mecanismos financieros de extracción de la ganancia adicional originada por la renta diferencial, es la solución más conveniente". Revista, *Teoría y Práctica de los precios*. Año VII, (3):46, julio-septiembre, 1985. Niurka Pérez Rojas y Cary Torres Vila, señalan: A partir de ese momento (cierre del Mercado Libre Campesino en 1986) el Estado pasó a ejercer todo el control sobre la comercialización" y al pie refieren que: "para ello se llevó a efecto una reestructuración de la red de acopio y redistribución de los productos del agro: creación de la Empresa de Frutas Selectas subordinada al Ministerio de la Agricultura, la que se encargaba de la compra de los excedentes de frutas y vegetales a los campesinos y CPA para la venta directa a la población a través de una red de agro-mercados de esa entidad y al turismo; el sistema de acopio fue reorganizado, pasando de la subordinación a nivel de Poder Popular Municipal al Ministerio de la Agricultura. Conjuntamente, se producen mejoras en los precios, fundamentalmente los que paga Frutas Selectas, por lo que los campesinos no ven afectados sus ingresos en gran medida con el cierre del MLC". Ver: "La apertura de los Mercados Agropecuarios en Cuba: Impacto y valoraciones". En, *UBPC: Desarrollo Rural y Participación*. Colectivo de autores. Editora Departamento de Ediciones e Impresiones de la Universidad de La Habana, abril 1996, p. 179.

¹⁵² Raisa Pagés y René Castaño. "La solución no es un inspector detrás de cada tarima". Periódico *Granma*, viernes 31 de marzo de 2006.

¹⁵³ Criterios expresados por Inés Argüelles y Roberto Díaz Figueroa – Director Nacional de Precios del Ministerio de la Agricultura. *Ibidem*.

podrá evitar que aquellos que se encuentran en condiciones por encima de la media perciban un excedente extraordinario permanente no proveniente del trabajo.¹⁵⁴

Las empresas de acopio compran, como regla, a precios relativamente bajos y venden a precios altos que incluyen el **precio de compra** (CP + Ganancia del Productor), los gastos de transportación, almacenamiento, servicios de ventas y la ganancia comercial. El precio minorista al cual son vendidos los productos a los consumidores es subsidiado sobre la base del denominado impuesto de circulación contenido en el precio mayorista. Así, una parte importante de la ganancia comercial pasa al presupuesto estatal a través del impuesto de circulación¹⁵⁵ y sirve para subsidiar los precios regulados minoristas. Este subsidio a la ineficiencia de la producción es pagado en definitiva por los productores más eficientes y los consumidores.

Esta estructura de precios crea no pocos inconvenientes relacionados con el estímulo al productor. "El productor siempre compara los precios de acopio con los que paga el consumidor, y una gran diferencia entre ambos precios hace que el campesino crea que está vendiendo sus productos por menos de su valor "(...) en las zonas donde fueron acopiados los productos, tanto los productores como los consumidores reciben la impresión de que son exagerados los márgenes comerciales de las empresas de acopio".¹⁵⁶

Los márgenes de comercialización de acopio expresan bs altos beneficios que pasan a través de esta empresa a manos del Estado mediante el impuesto de circulación. En estudios realizados en la provincia de Villa Clara en diciembre de 1997, la empresa de acopio captaba del precio de venta final el 55 % en el caso de las viandas, entre el 54 y el 74 % en las hortalizas y entre un 62 y un 80 % en el plátano. Esto significa que por cada peso pagado por los consumidores en viandas, 0,55 centavos pasaban a manos de acopio y 0,45 centavos a manos de los productores.

¹⁵⁴ Odalis Labrador Machín, Ramón Sánchez Noda y Guillermo D. Travieso González, "Formación y utilización de la renta diferencial en el socialismo: algunas consideraciones." Revista *Economía y Desarrollo*, (1):66, 1998.

¹⁵⁵ La Ley No. 73 del Sistema Tributario establece un nuevo impuesto: El impuesto sobre las ventas. En el Capítulo III, Artículo del 21 al 23 de dicha Ley se regula dicho impuesto, el impuesto sobre las ventas se establece "sobre los bienes destinados al uso y consumo que sean objeto de compra - venta, importados o producidos, total o parcialmente en Cuba, gravándose por una sola vez. Este impuesto sustituirá, en parte, al actual impuesto de circulación". Ley No. 73 del Sistema Tributario de la República de Cuba. Ciudad de La Habana. octubre de 1994.

¹⁵⁶ Duyos, Oscar. "Los problemas actuales del Acopio y los precios de compra de los productos agrícolas". Revista *Cuba Socialista*, Año IV, (33):72-73, mayo de 1964.

Los bajos precios de acopio no incentivan a los productores agrícolas y chocan con los altos beneficios que reportan el MLA y el MPM. En el caso del primero, por cada peso pagado por los consumidores el productor y el intermediario se embolsaban un *quantum* mucho mayor. Por ejemplo, en el caso del arroz 0,30 centavos pasaban a manos del intermediario y 0,70 centavos a los productores. (Ver tabla 2 en Anexo).

El crecimiento de los precios de acopio podría y debería trasladar una mayor porción de los ingresos al productor, lo que estimularía la producción y facilitaría una reasignación de los factores productivos a favor de las producciones fundamentales que

Márgenes de Comercialización

1. Margen Bruto de Comercialización (MBC).

$$\text{MBC} = \frac{\text{Precio al Consumidor} - \text{Precio del Productor}}{\text{Precio del Consumidor}} \times 100 \%$$

2. Participación del Productor (PDP)

$$\text{PDP} = \frac{\text{Precio del Consumidor} - \text{MBC}}{\text{Precio del Consumidor}} \times 100 \%$$

Fuente: Mendoza, Gilberto. Metodología para el estudio de canales y márgenes de comercialización; en *Mercadeo Agrícola: Metodología de Investigación*. Editores: Gregory J. Scout y José E. Herrera. Editoriales CIP e IICA, 1990, pp. 443-446.

circulan por esta vía; además, los precios de acopio deben tener un enfoque territorial preferente por productos determinados.

La apertura de los Mercados de Precios Máximos (MPM o Mercado Agropecuario Estatal; MAE) introduce nuevas contradicciones. En el mismo, sale a flote el dilema del papel del precio máximo - precio de venta al consumidor, fijado por el Estado y modificable en los establecimientos del mercado- en la protección al consumidor o el estímulo al productor.

En las pesquisas realizadas en Mercados Agropecuarios Estatales (Mercados de Precios Máximos o MAE) de la capital en marzo de 2006, para los productos que son comercializados por los propios mercados, adquiridos a precios del productor, por cada peso pagado por el consumidor por una libra, el mercado capta 0,55 centavos en el caso de la col; 0,66 por la remolacha; 0,58 por la zanahoria y 0,44 por la malanga y al productor se transfiere el resto: 0,45; 0,33; 0,41 y 0,55 centavos.

Cuadro 17. Márgenes de comercialización del Mercado de Precios Máximos de la capital, marzo de 2006

Agente	Col		Remolacha		Zanahoria		Plátano Fruta		Malanga	
	(Peso / quintal)	(Peso / lb)								
Productor ⁽¹⁾	45,00	0,45	50,00	0,50	62,00	0,62	75,00	0,75	139,00	1,39
Detallista ⁽²⁾	100,00	1,00	150,00	1,50	150,00	1,50	80,00	0,80	250,00	2,50
MBC ⁽³⁾	55,00		66,66		58,66		6,25		44,40	
MBC del MAE ⁽⁴⁾	55,00		66,66		58,66		6,25		44,40	
PDP ⁽⁵⁾	45,00		33,33		41,34		93,75		55,60	

Fuente: Periódico *Granma*, marzo 2006.

- (1) Es el precio de costo del productor.
- (2) Es el precio de venta al consumidor final establecido por el Estado.
- (3) Si el productor vende él directamente en el Mercado Agropecuario Estatal, capta el Margen Bruto de Comercialización.
- (4) Si el precio de costo es el mismo precio al que el productor vende al Mercado Agropecuario Estatal (MAE) o a Acopio y el MAE como agente vende al consumidor. El MAE captaría ese MBC.
- (5) PDP: Participación del productor. Bajo el supuesto anterior sería la parte del Margen Bruto de Comercialización que se traslada hacia atrás, hacia el productor.

Si el productor comercializa directamente su producción en el mercado, sin que intervenga algún tipo de intermediario (representante de la CCS, Acopio o MAE), captaría la mayor parte del Margen Bruto de Comercialización, solo que como expresara el productor campesino Segundo Chávez, de la CCS Eduardo García, de Quivicán, provincia de La Habana “me da más resultado quedarme en la finca atendiendo los cultivos, y dejar que Acopio se encargue de traerlos”.¹⁵⁷ Así, al mercado como agente intermediador no le interesa que se reduzcan los precios al consumidor, aún cuando los productos pierdan calidad o el precio de venta del productor se reduzca y se den objetivamente las posibilidades de reducir el precio final. Sucede todo lo contrario; le interesa que se mantengan o suban, pues a precios de compra al productor invariable, captaría como regla la mayor parte una ganancia bruta (MBC) de gran magnitud. Ello puede explicar por qué la entidad del mercado no reduce los precios a pesar de que “están autorizados para bajar precios en la medida en que la calidad de los productos merme”.¹⁵⁸ Otra cuestión es la competencia que se entabla entre el MPM como agente intermediador y los productores en cuanto al precio de compra de los productos. Los mercados como intermediarios entre los productores y los consumidores tratan siempre de mantener o ampliar la brecha entre el precio de

¹⁵⁷ *Ibíd.*

¹⁵⁸ Haydée León Moya y Marianela Martín González. Abismo entre el surco y la tarima, Periódico *Granma*, marzo del 2006.

compra al productor y el precio topado o precio de venta al consumidor para maximizar sus beneficios.

Los precios: comportamiento y factores determinantes

Este punto está dirigido a explicar el comportamiento y tendencia de los precios en el MLA y el MPM de la provincia y al análisis de los factores principales que vienen determinando su evolución.

Tendencia y estacionalidad de los precios

La apertura del MLA en septiembre de 1994 y del MPM (1999), generó una gran expectativa acerca de su papel en la reducción de los altos precios inflacionados que operaban en el mercado subterráneo de aquella etapa y del papel que jugaría en ello el incremento de la oferta, especialmente por la vía de una creciente participación de los productores y vendedores del sector socialista de economía.

Los niveles de precios del mercado y sus tendencias no pueden explicarse únicamente por la presencia limitada de un tipo de vendedor o debido a posibles acuerdos monopólicos de los representantes-comerciantes. Tampoco es correcto afirmar que: "las condiciones actuales del mercado impiden un uso de este mecanismo (mercado) de modo más amplio y espontáneo. No puede servir ahora como regulador de precios ni de ingresos".¹⁵⁹ Lo que equivale a decir que la ley del valor no regula dicho mercado. Tal enfoque es unilateral y expresa errores de concepto.

El análisis del comportamiento de los precios del mercado asume dos direcciones: una, relacionada con el nivel de precios para explicar la persistencia de altos precios; y una segunda que enfatiza en la tendencia - descenso-ascenso- con una frecuencia oscilatoria cíclica. El Mercado de Precios Topados tampoco escapa a tales valoraciones aunque sus precios sean fijados por el Estado. A tales fines se utiliza el índice de precio medio global del mercado para cada segmento y su relación, diferenciando el índice de precios del conjunto de los productos agrícolas del de los cárnicos.

El movimiento de los precios del MLA se sustenta, en principio, en la ley del valor y su acción particular en el mercado agrícola a través del "falso valor social". Las oscilaciones de los precios alrededor del valor involucran los cambios de la esfera de la producción y los factores incidentes propios de la esfera de la circulación. No es el mercado en sí mismo el que hace bajar los precios. En conclusión, este es un

¹⁵⁹ Suplemento. Negocios en Cuba, Cuba. Cifras y hechos. "La creación de las UBPC. Su significación (final). Semanario del 21 al 27 de octubre de 1996. Semanario Promocional Informativo de Negocios editado por Prensa Latina. pp. 4-5. El subrayado es del autor.

mercado donde los precios no se establecen por decreto o por voluntad de alguien, aunque pueden influir los acuerdos entre vendedores, el acaparamiento, la especulación o un determinado nivel de intervención estatal.

Las entidades estatales y cooperativas que participan en el mercado se subordinan también a las leyes del mercado y, este último, les transmite constantemente señales. Nadie puede eliminar la dependencia en que se encuentran los precios de sus productos respecto al nivel general que establece el mercado, solo puede influir por medio de acciones y mecanismos económicos.

Tendencias principales de los precios

Es conocido que el giro comercial en el MLA de 1995 a 1998 tendió a crecer por el volumen físico de las operaciones y, por el contrario, a decrecer en términos valorativos. Desde el año 1999, con la apertura del MPM hasta el 2004, tal tendencia se acentúa. La causa fundamental de esta tendencia hasta 1998, está determinada por el comportamiento decreciente de los precios. Este fenómeno se ha observado a escala nacional y Villa Clara no es una excepción. A partir del año 1998 y hasta el 2004, la tendencia de los precios del MLA es creciente.

Cuadro 18. Índice de precio medio en el MLA y el MPM de V. Clara. (95-2004). (UM: Peso/lb)

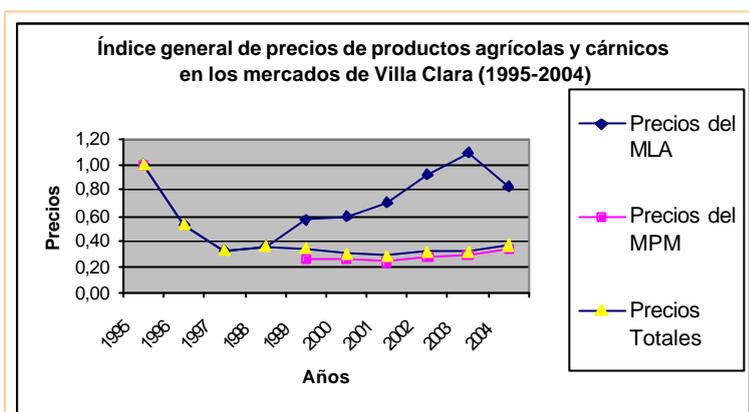
MLA										
Productos	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2002	2003	2004	
Productos Agrícolas	1,77	0,98	0,74	0,75	1,10	1,18	1,98	2,36	1,93	
Productos Cárnicos	22,65	16,46	15,73	14,94	16,32	16,00	18,06	20,45	18,42	
Precio Promedio	2,93	1,57	0,97	1,02	1,68	1,61	2,86	3,21	2,41	
MPM										
Productos	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2002	2003	2004	
Productos Agrícolas					0,74	0,76	0,79	0,79	0,82	
Productos Cárnicos					10,94	15,00	15,00	15,32	15,42	
Precio Promedio					0,79	0,76	0,82	0,85	1,01	

Fuente: Modelo "Ventas en el MLA". ONE. V. Clara.

El índice de precio medio global del MLA provincial registró 2,93 pesos por libra en 1995, pasando a 1,57 al año siguiente y terminando a 0,97 centavos en 1997 para una tasa media anual de reducción del 42,4 % de 1995 a 1997. Por su parte, el *índice de precio del conjunto de los productos agrícolas* pasó de 1,77 pesos la libra en 1995 a 0,74 centavos en 1997 para una tasa de disminución del 35,0 % como promedio anual. Por su parte, los *cárnicos* se abarataron más lentamente a un ritmo medio anual del 17% en igual período. (Ver tablas 3, 3a y 3b en Anexos).

El proceso de deflación de los precios promedios es evidente desde la apertura del MLA hasta el año 1998. Sin embargo, *aún persisten los altos niveles de inflación si los comparamos con los niveles de los precios del Mercado Libre Campesino de los*

años ochenta y respecto al año 1995. Aun cuando las circunstancias son diferentes, los precios del actual MLA se encuentran altamente inflacionados.



Se tomó el conjunto de productos agrícolas y cárnicos vendidos en cada segmento del mercado agropecuario de alimentos (MLA y MPM) para estimar aproximadamente la variación de la

inflación,¹⁶⁰ partiendo de 1995. El deflactor de precios indica que en 1996 los precios descendieron un 47 % en 1996, en un 66 % y un 63 % en 1999 y el 2004, respectivamente.

Cuadro 19. Deflactor de precios del total de productos agrícolas y cárnicos en el Mercado Agropecuario de Alimentos de Villa Clara (en %)

MLA

Conceptos	1995 %	1996 %	1997 %	1998 %	1999 %	2000 %	2001 %	2002 %	2003 %	2004 %
Deflactor del Consumo	1,0	0,35	0,33	0,35	0,57	0,59	0,70	0,92	1,09	0,83
Tasa de Inflación	1,0	(47)	(67)	(65)	(43)	(41)	(30)	(8)	(9)	(17)

MPM

Conceptos	1995 %	1996 %	1997 %	1998 %	1999 %	2000 %	2001 %	2002 %	2003 %	2004 %
Deflactor del Consumo	1,0				0,27	0,26	0,24	0,28	0,29	0,34
Tasa de Inflación	1,0				(73)	(74)	(76)	(72)	(71)	(66)

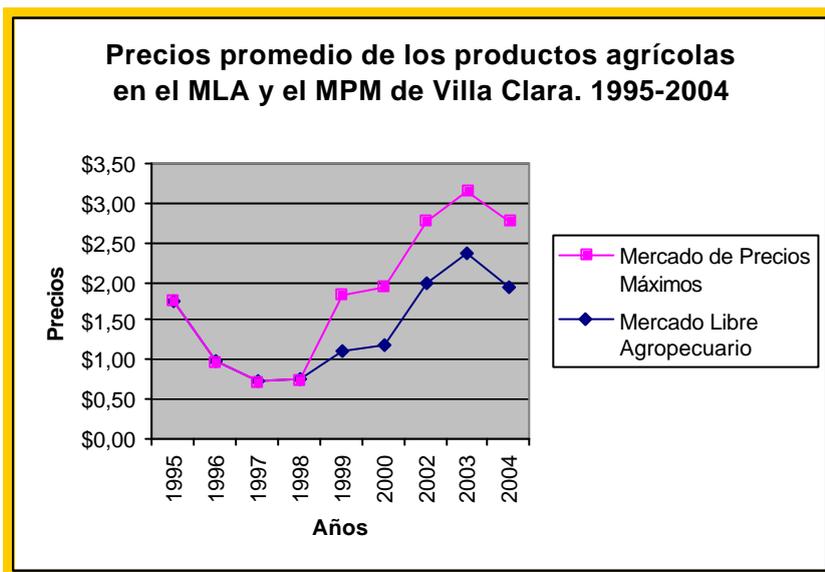
Total

Conceptos	1995 %	1996 %	1997 %	1998 %	1999 %	2000 %	2001 %	2002 %	2003 %	2004 %
Deflactor del Consumo	1,0	0,53	0,33	0,35	0,34	0,30	0,29	0,31	0,31	0,37
Tasa de Inflación	1,0	(47)	(67)	(65)	(66)	(70)	(71)	(69)	(69)	(63)

Calculado por el Autor. Ver Tabla no. 6 en Anexos.

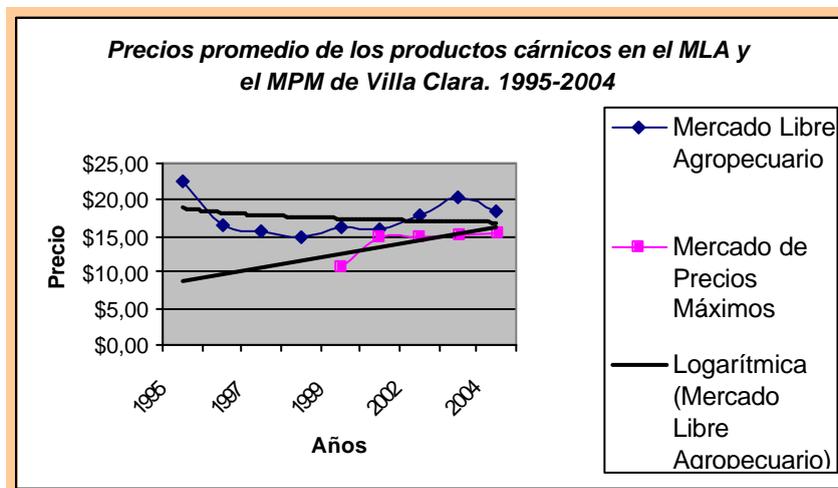
¹⁶⁰ El método que aquí se utiliza para calcular el índice de precio es el empleado en el texto *Macroeconomía en la economía global* de Jeffrey A Sachs y Felipe Larrán, Editado por la Pontificia Universidad Católica de Chile, pp. 22-32. Este método parte de un año base. Luego puede obtenerse el consumo real, el consumo nominal y la tasa de inflación.

En el total (ambos mercados) a partir de 1999, con la apertura del MPM los precios siguen descendiendo; registrando en el 2001 el mayor porcentaje de reducción (71 %), para luego desacelerarse dicha tendencia. Sin embargo, los precios del MLA desde 1999, tienden a crecer. La tendencia de los precios de los productos agrícolas difiere de la de los productos cárnicos. Los precios de los productos agrícolas han mantenido una tendencia creciente en ambos mercados; los de los cárnicos tienden a decrecer en el MLA y a elevarse en el MPM. (Ver Gráficos).



El incremento de la oferta de bienes agrícolas substitutivos y complementarios en otros mercados diversos favorece la satisfacción de la demanda y se convierte en un factor que *estimula el descenso de los*

precios y el incremento del consumo, pues, los consumidores buscan constantemente opciones más ventajosas para satisfacer sus necesidades. El Mercado a Precios Diferenciados, los Organopónicos y el Mercado de Precios Máximos, son mercados que ofrecen otras alternativas a los consumidores frente al MLA. Estudios futuros pudieran insistir sobre las relaciones que se dan entre los diferentes mercados a través de las elasticidades cruzadas.



Las distintas formas organizativas que ha adquirido el mercado están indicando la tendencia hacia la formación de un mercado liberado de bienes

agropecuarios. El hecho de que existan diferentes formas organizativas del Mercado

Agropecuaria de Alimentos y que en él participen como vendedores un número diverso de sujetos no elimina la perspectiva y la tendencia objetiva a constituirse como un mercado único donde los precios tiendan a acercarse cada vez más. Con ello el Mercado Libre Agropecuario - de libre oferta y demanda- se iría extinguiendo paulatinamente, en la medida que el mercado liberado (no normado) con precios regulados lo subsuma.

Cuadro 20. Índice de precio por libra en el Mercado Agropecuario de Alimentos. Villa Clara. 1995-2004
(UM: MLA/MPM, Veces)

Productos	1999	2000	2002	2003	2004
Productos agrícolas	1,5	1,6	2,5	2,9	2,3
Productos cárnicos	1,5	1,1	1,2	1,3	1,0

Calculado por el Autor.

Las mayores distancias registradas en la relación entre los precios del MLA/MPM se han dado en los productos agrícolas; oscilando entre 2-3 veces mayores los precios del MLA a los del MPM. La tendencia de los precios de los productos cárnicos en ambos mercados es a acercarse; decreciendo en el mercado de libre oferta y demanda y creciendo en el mercado de precios máximos. Esto no elimina la tendencia que para determinados productos agrícolas y períodos, los precios de uno y otro segmento coincidan e incluso los del MPM supere a los del MLA.

Factores macroeconómicos y comportamiento de los precios

El comportamiento de los precios no puede ser explicado por un solo factor, debido al carácter múltiple, heterogéneo y contradictorio de la economía cubana. El MAA, además de tener sus propias características, está interconectado con el resto de la economía nacional y sus leyes económicas, por lo tanto, recibe continuamente sus impactos. Más arriba se analizaron las tendencias de los precios del MLA y del MPM. Ahora, entre los factores que influyen de un modo u otro en los precios del MAA, se estudiarán en este epígrafe los niveles de circulación monetaria y el sistema impositivo.

Estado y tendencias de la circulación monetaria

Los precios del MLA se han deflacionado con la reducción de la liquidez entre 1994 y 1998 y después, a partir de 1998, la liquidez se mantuvo con una tendencia creciente y los precios se elevaron.

En el decrecimiento de los precios del MLA hasta 1998 y el consiguiente crecimiento de los ingresos reales de la población, incidieron las variaciones en los

niveles de la circulación monetaria. Evidentemente que las medidas de ajuste introducidas en la economía desde mediados de 1994 con el fin de sanear las finanzas internas jugaron su papel en el mediano plazo.¹⁶¹

Cuadro 21. Circulación monetaria y liquidez (1) en Cuba. (en MMp)

Años	Liquidez Monetaria	Efectivo en Circulación	Ahorro Ordinario	Ahorro/Liquidez (%)
1990	4 986	2 343	2 643	53,0
1991	6 663	3 318	3 345	50,2
1992	8 361	4 080	4 281	51,2
1993	11 043	4 550	6 493	58,8
1994	9 944	3 600	6 344	63,8
1995	9 251	3 547	5 704	61,7
1996	9 534	3 981	5 553	58,2
1997	9 441	4 014	5 427	57,5
1998	9 710	4 283	5 427	55,9
1999	9 902	4 568	5 334	53,9
2000	10 490	5 055	5 435	51,8
2001	12 338	6 403	5 934	48,1
2002	13 617	6 941	6 676	49,0
2003	13 491	7 451	6 040	44,8
2004	14 525	7 390	7 135	49,1

Fuente: Banco Nacional de Cuba. Dirección Provincial Villa Clara y Conferencia dictada por V. Figueroa Albelo, "La Economía Cubana: Reformas Estructurales y Desempeño en los Noventa". CEPAL. p. 362. Anuario Estadístico de Cuba 2004. Oficina Nacional de Estadística. p. 110 (1) Se considera aproximada la liquidez en poder de la población, debido a que el dinero aunque sale del Banco de la provincia puede gastarse en otras provincias y viceversa, lo que no permite la determinación en una liquidez exacta por territorio.

La liquidez acumulada nacional, luego de crecer en un 221,0 % de 1990 a 1993, comenzó un rápido descenso de 1993 a 1998 en un 11,0 %, y a partir de 1998 inicia una subida constante hasta 2004. El decrecimiento primero y el estancamiento y crecimiento posterior de la liquidez se relacionan con el agotamiento de los efectos reductores de las medidas de saneamiento iniciadas en el año 1994.

Cuadro 22. Tasa de variación de la Liquidez. Cuba

Conceptos	1990/1993	1993/1998	1998/2004
Efectivo en Circulación	94,2	(94,1)	72,6
Liquidez Monetaria	2,21	(88,0)	49,6

Calculado por el autor.

El ahorro acumulado se mantiene predominando dentro de la liquidez nacional en alrededor del 60 % entre 1993 y 1996, para luego reducirse hasta el orden del 50 %. (Ver Cuadro 21).

¹⁶¹ La reducción de la liquidez provocada por el crecimiento de los precios, tarifas e impuestos aun con un decrecimiento de los precios del MLA, puede traducirse en un deterioro de los niveles de bienestar de la población en el corto plazo. Evidentemente, puede darse el caso en que la reducción fuese mayor. Además, si hasta mediados de 1994 la política fue de expansión de la demanda (monetaria) solvente a partir de esta fecha fue de contracción de la demanda solvente (nuevas tarifas y precios, eliminación de gratuidades, reducción de subsidios por pérdidas, congelación de los salarios).

En el país, en el año 1994, el 64 % de la liquidez se encontraba en cuentas de ahorro, caracterizándose por su alta concentración, pues alrededor del 14 % de las cuentas de ahorro acumulaban el 77 % de los ingresos y a finales de 1995 ya disponían del 82 % del dinero.¹⁶² Algo semejante ocurre en la provincia de Villa Clara.

El comportamiento de los precios respecto a la conducta de la liquidez ha estado condicionado por peculiaridades de la liquidez. Primero, la alta concentración en pocas manos de la liquidez provoca un efecto de saturación en el consumo o lo que es lo mismo, la elasticidad demanda/ingreso se hace cada vez menor para estos grupos; mientras, el resto de la población, con menor demanda solvente enfrenta limitaciones crecientes para la expansión del consumo. Ambos fenómenos tienden a suavizar la demanda en el mercado, provocando la tendencia a su desplazamiento hacia la izquierda. Segundo, la influencia de la liquidez sobre los precios viene dada por el cambio de sus niveles, de modo que la relativa rigidez de la liquidez es un síntoma de estabilidad positiva de la capacidad adquisitiva del peso y, por último, la tasas de cambio del peso cubano respecto al dólar y el peso cubano convertible (CUC) y la apertura del mercado de bienes que lo respalda, genera alternativas nuevas de consumo y con ello la competencia entre valores de uso diferentes. Una parte de la liquidez se invierte en divisas, claro que de otro lado se está lanzando liquidez a través de CADECA. Tal vez sí en este punto, en ausencia de datos precisos, se ha creado un cierto equilibrio favorable al desplazamiento de la curva de demanda de alimentos también hacia la izquierda.

6. Sistema Tributario y Mercado de Precios Máximos

El Mercado Libre Agropecuario nace con un sistema tributario que se introdujo paulatinamente en el país, como parte de la política de ajustes y reformas, con la finalidad de: sanear las finanzas internas, regular las relaciones económicas y, por último, contribuir a la distribución y redistribución de los ingresos con el máximo nivel de equidad posible. La tributación tiene una gran incidencia sobre la regulación estatal, la distribución de los ingresos y el comportamiento de los precios en el MLA.

El sistema se compone del impuesto sobre valor el de las ventas¹⁶³ y el impuesto sobre los ingresos personales de los concurrentes. Este último fue introducido a partir de mayo de 1996.

¹⁶² Nova González, Armando: "Mercado Agropecuario: Teoría y práctica", p. 4, Editado por el Instituto Nacional de Investigaciones Económicas, 1995.

¹⁶³ El artículo No. 5 del Decreto No 191 establece que: "Los vendedores de productos agropecuarios estarán obligados a abonar al Estado el impuesto establecido y otros pagos por el uso de locales y servicios que se ofrezcan". Periódico *Granma*, p. 3, miércoles, 21 de septiembre de 1994.

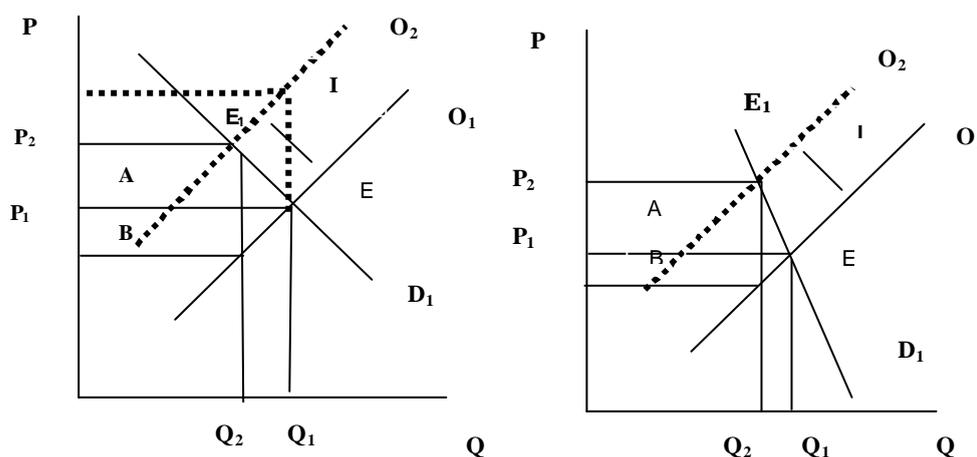
El impuesto sobre el valor de las ventas. Aproximación teórica

La incidencia del impuesto sobre el valor de las ventas en el MLA no puede estudiarse obviando los elementos básicos de la teoría fiscal en el enfoque neoclásico, porque aunque no se compartan los postulados generales de dicha teoría, en este caso trata de explicarse algo que a la sociedad cubana interesa mucho; la incidencia de los impuestos sobre el consumo y acerca de quién soporta efectivamente la carga impositiva. La teoría de la incidencia impositiva¹⁶⁴ se refiere a quién soporta en última instancia la carga impositiva, con independencia de quién fija la Ley como sujeto pasivo, es decir, trata de la traslación de la carga hacia atrás - hacia el productor en forma de menos remuneración de sus factores productivos- o hacia adelante, hacia el consumidor en forma de mayores precios de venta. Un primer elemento que explica tal traslación es el tipo de impuesto, sobre la cantidad, sobre el valor o a tasa fija.

El impuesto sobre la cantidad de un bien significa que el consumidor paga al Estado determinada cantidad de dinero por unidad comprada. A los efectos del consumidor este impuesto supone exactamente lo mismo que un precio más alto del bien. El impuesto a tasa fija afecta los ingresos de las personas directamente perdiendo el contribuyente parte de los mismos. El segundo elemento que explica el efecto traslación es la elasticidad de la demanda y de la oferta.

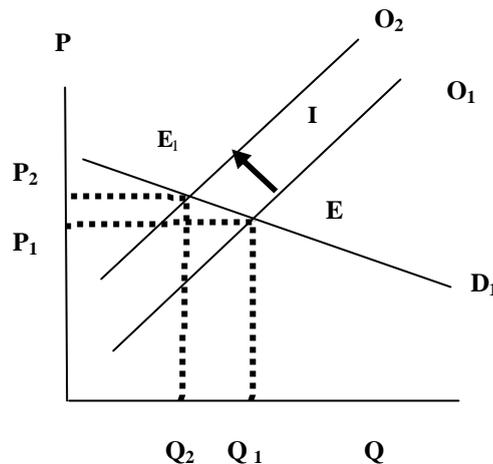
Gráfico No. 8. Elasticidad de la demanda y de la oferta

Variante A: Demanda Elástica ($E=1$) Variante B: Inelasticidad Relativa ($E < 1$)



¹⁶⁴Notas del libro: *Teoría de la Hacienda Pública*, de Emilio Albi, Carlos Contreras y Col. 2da. Edición, Editorial ARIEL, S.A. Barcelona. 1994. p. 389.

**Variante C: Elasticidad Relativa
($E > 1$)**



<p>Legenda: Variante A. P_1 = Precio de Equilibrio inicial. P_2 = Precio de Equilibrio después de impuesto Área A: parte del impuesto que paga el consumidor. Área B: parte que paga el productor.</p> <p>Efectos en Variante A: El precio crece. Se reduce la cantidad demandada en proporción al crecimiento del precio. El impuesto lo soporta por igual el consumidor y el vendedor.</p> <p>Efectos Variante C: El Precio crece Decrece más la cantidad demandada respecto al precio La mayor carga del impuesto la soporta el vendedor.</p>	<p>Legenda: Variante B.</p> <p>Efectos en Variante B: El precio crece. Se reduce la cantidad demandada. La mayor carga del impuesto la soporta el consumidor.</p>
---	--

El fenómeno de la incidencia impositiva tiene gran trascendencia económica y política pues ello permite distribuir ingresos y reasignar factores productivos. Los efectos distributivos de los ingresos suelen estimarse tomando

como referencia su impacto formal: los impuestos inciden, inicialmente al menos, sobre aquellos individuos a quienes la ley impone la obligación del pago del impuesto. Sin embargo, este resultado es válido sólo en el corto plazo. Esto se explica por el hecho de que la introducción o la reforma de un impuesto alteran el equilibrio de la economía en su conjunto. En definitiva, el impuesto sobre las ventas representa un recargo sobre el precio. Una aproximación analítica para responder el planteamiento anterior es posible hacerlo sobre la base del método gráfico para un caso hipotético. (Ver gráfico No. 8).

El impuesto sobre el valor (precio) puede trasladarse hacia adelante - hacia el consumidor en forma de mayores precios- o puede ser trasladado hacia atrás, hacia el productor-vendedor o hacia el vendedor-comerciante en forma de una menor remuneración de los factores productivos. Quién soporta todo el impuesto, o su mayor

parte, depende de la elasticidad de la demanda y de la oferta de los productos agrícolas.¹⁶⁵

*La demanda de productos alimenticios tiene la característica general de ser inelástica. En tal caso la mayor carga del impuesto la asume el consumidor. Un cambio en el precio afecta muy poco la cantidad demandada.*¹⁶⁶ Esto se debe a que el consumidor mantiene una relativa constancia en la proporción de su ingreso destinado al consumo de los productos alimenticios de primera necesidad.

Peculiaridades de la elasticidad demanda-precio e ingreso

Contrario a los planteamientos teóricos sucede *que la mayoría de los productos agrícolas en el MLA han mantenido una elasticidad superior a la unidad, con un comportamiento elástico.*¹⁶⁷

En tal caso el impuesto sobre el valor de las ventas no es tan lesivo a los consumidores. Las causas que explican la existencia de coeficientes de elasticidad superiores a la unidad tienen que ver con que: 1) el cálculo se basa en precios y cantidades declaradas al inicio del día de venta y no en las facturas reales; 2) la segmentación del mercado, lo que hace que los consumidores puedan adquirir productos substitutivos en otros mercados y las señales que emite el MLA se distorsionen y 3) aún el MLA es un mercado de subsistencia y una pequeña variación en los precios se traduce en una variación más que proporcional en las cantidades adquiridas.

En el caso cubano, si bien el impuesto repercute en los precios, en las condiciones actuales, como se dijo, influyen otros factores exógenos al mercado que

¹⁶⁵ Las reglas generales que se desprenden del análisis de las elasticidades son las siguientes:

- a) Es irrelevante a quién se elige como sujeto pasivo, es decir, quién es la figura legal elegida para el pago del impuesto. En la práctica es mucho más sencillo, menos costoso y mejor controlable un impuesto donde el sujeto pasivo sea el vendedor.
- b) Las cantidades comercializadas disminuyen tanto más, cuanto mayor son las elasticidades de la oferta y la demanda.
- c) El impuesto se soporta entre oferentes (productores-hacia atrás) y demandantes (consumidores-hacia adelante) en proporción a las elasticidades de la oferta y la demanda. El impuesto recae tanto más sobre el consumidor, cuanto más inelástica sea la demanda y cuanto más elástica sea la oferta y sobre el vendedor, cuanto más elástica sea la demanda y más inelástica sea la oferta.

¹⁶⁶ No debe pasarse por alto la "Ley de Engel", derivada de los estudios de Ernest Engel en Sajonia en el año 1937. El referido autor llega a la conclusión de que "cuanto más pobre es una familia, más grande es la proporción de ingresos que gasta en alimentos". Rigen varios principios: a) a más altos ingresos familiares, más baja la magnitud relativa de sus ingresos en la compra de alimentos; b) a cualquier nivel de ingresos, gasta aproximadamente el mismo por ciento en ropa, vivienda y energía y, por último, a medida que crece el ingreso, el por ciento de gastos extras - educación, salud, recreación- es cada vez mayor. Notas tomadas del libro: *Mercadeo de Productos Agrícolas. Metodología de investigación*, de Gilberto Mendoza, op. cit. p. 99.

¹⁶⁷ Estudios realizados por el autor entre 1995 y 1998 en la provincia de Villa Clara arrojaron tales resultados, ver tesis doctoral "El Mercado Libre Agropecuario de Bienes de Consumo en la Provincia de Villa Clara". Septiem bre, 1999, p. 100.

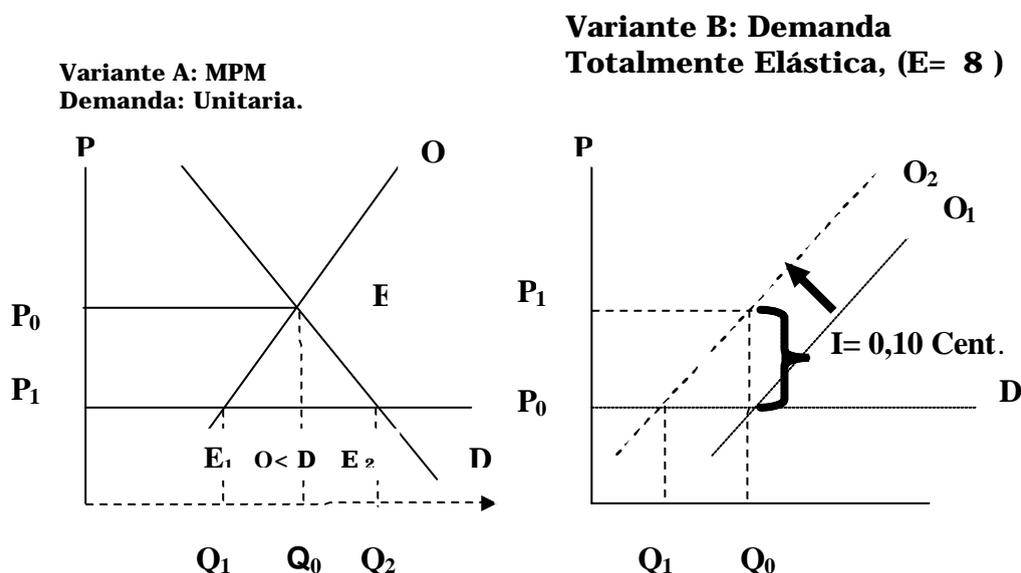
actúan sobre la *elasticidad de la demanda*, entre los que cabe destacar: la estructura y nivel de los ingresos de la población, los niveles de la circulación monetaria, la tasa de cambio del dólar/peso y CUC/peso, el sistema impositivo, la existencia de un mercado racionado de productos alimenticios y de otros mercados.

A todo lo anterior se agregan otros *factores que actúan desde el lado de la oferta* como es la estacionalidad, las producciones conjuntas y substitutivas, el grado de flexibilidad de los sistemas productivos y la utilización de tecnologías de producción.

Mercado de Precios Máximos y Sistema Impositivo. Visión teórica ante cambios en el impuesto

Cuando en 1999 se constituye en todo el país el Mercado de Precios Máximos, comienza a funcionar bajo el sistema impositivo vigente en el MLA. Así, el impuesto sobre el valor de las ventas que se aplica es único para todos los sujetos económicos del mercado agropecuario. Este hecho constituye un fuerte desestímulo a los oferentes que deben concurrir al MPM. El sistema impositivo único para el MLA y el MPM castiga más fuertemente a los agentes que venden en el MPM, pues tienen que vender a un precio inamovible, más bajo y a una elasticidad precio de la demanda absolutamente elástica.

Gráfico No. 9



Leyenda:

P_0 = Precio del comprador.

$P_1 = P_0 - t$, Precio del vendedor.

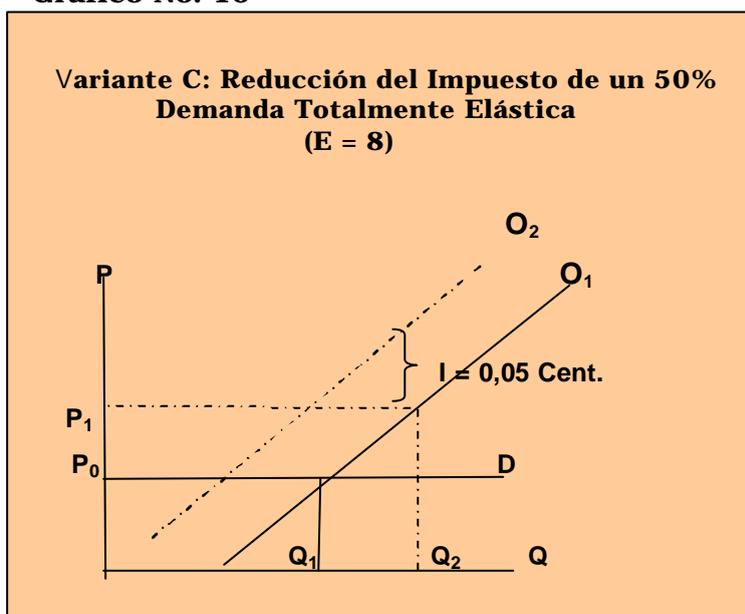
I = Impuesto igual al del MLA.

Como se comprobó anteriormente, para el MLA de Villa Clara la elasticidad de la demanda es mayor a la unidad y la carga impositiva no daña en gran medida al consumidor, sino al vendedor.

Al establecerse por el Estado un precio máximo para proteger al consumidor, la demanda se hace absolutamente elástica. La curva de demanda se iguala a la línea horizontal que representa al precio tope. Es un caso extremo de la variante C analizada anteriormente (Gráfico 8). En este caso no hay alza ni baja de precios. La cantidad comercializada se reduce y toda la carga del impuesto la soporta el productor- vendedor.

Durante el 9no Congreso de la ANAP celebrado en marzo del año 2000, se anunció la aplicación en el MPM del mismo sistema de impuestos sobre el valor de las ventas que se venía aplicando hasta ahora (5 %, 10 %, y 15 %), pero aplicándole una reducción del 50 % a cada una de las tasas de impuesto. Esto significa que las tasas de impuesto se reducen a 2,5 %, 5 % y 7,5 % para los MPM de la Capital y Santiago de Cuba, 5 % en las cabeceras provinciales y 7,5 % en los municipios.

Gráfico No. 10



Tal política de reducción del impuesto en un mercado con precios máximos conduce a situar en una posición más ventajosa a los oferentes pues viene a convertirse en una política de estímulo al productor y a la oferta. La cantidad comercializada debe aumentar proporcionalmente a la reducción del impuesto (en un 50 %) al soportar el vendedor toda la carga impositiva.

Probablemente otro de los efectos posibles, dado el carácter segmentado del mercado, sea un cambio del flujo de los bienes agropecuarios desde el MLA al MPM durante determinadas etapas.

7. Impactos del Mercado Agropecuario de Alimentos sobre el consumo

Como ya se apuntó, la tendencia general del volumen físico de las ventas en el Mercado Agropecuario de Alimentos ha sido a crecer al igual que los valores entre 1995 y el 2004. La cantidad tan grande de precios distintos hace muy difícil conocer si tales cambios obedecen a variaciones de los precios o de las cantidades. Además, es complicado encontrar las variaciones que se producen en la satisfacción de las necesidades sin recurrir al deflactor de precios por segmentos del mercado.

Por tanto, la medida de la influencia de la apertura del MLA primero y del MPM después sobre el bienestar de la población puede ser analizada con mayor exactitud sobre la base del consumo real, teniendo en cuenta la inflación. Para el análisis del consumo real en el período de 1995 al 2004, se seleccionó el total de productos agrícolas y cárnicos comercializados por el MLA y el MPM por separado y de conjunto para el Mercado Agropecuario de Alimentos de la provincia de Villa Clara.

Cuadro 23. Consumo nominal y real de productos agrícolas y cárnicos en el MAA.V. Clara. 1995-2004

Años	Consumo Nominal MMp	%	Consumo Real MMp	%	Indice Precio de Consumo 1995= 100	(%) de Inflación
1995	54,1	100,0	54,1	100,0	1,00	•
1996	39,9	73,8	75,3	139,2	0,53	(47)
1997	40,4	74,7	122,4	226,3	0,33	(67)
1998	44,3	81,9	126,6	234,0	0,35	(65)
1999	82,1	152,0	241,5	446,3	0,34	(66)
2000	115,2	212,9	384,0	709,8	0,30	(70)
2001	113,4	209,6	391,0	722,8	0,29	(71)
2002	116,1	214,6	374,5	692,3	0,31	(69)
2003	146,3	270,4	471,9	872,3	0,31	(69)
2004	108,8	201,1	294,1	543,5	0,37	(63)

Calculado por el autor. Ver Tabla 8 en Anexos

En el año 1998, en relación con el año 1995, el nivel de consumo efectivo creció en un 234,0 %, aunque el consumo nominal decreció en un 18,0 %. Una parte de la misma se debe a la ilusión óptica del patrón de precio en que se da un proceso de deflación en el cual el precio se reduce en un 65,0 %.

Cuadro 24. Consumo nominal y real y la oferta en físico en Villa Clara. (1995 al 2004)

Conceptos	Crecimiento (%)					
	1998/95	1999/95	2002/95	2002/99	2004/95	2004/99
Consumo Nominal(A precio Corriente)	82,0	152,0	115,0	141,1	201,1	132,5
Consumo Real (A precio de 1995)	234,0	446,3	692,0	155,1	543,5	222,0
Variación de la Oferta (Mqq)	236,2	441,1	693,5	157,2	534,7	121,2
Variación Global del Precio Promedio	35,0	34,3	31,0	90,0	37,4	109,0

Fuente: Tabla 8 en Anexos.

Hacia el año 1999, con la apertura del Mercado de Precios Máximos el consumo nominal creció respecto a 1995 en 1,5 veces, sin embargo, el consumo real aumentó algo más de 4,5 veces, pues los precios se redujeron en un 66,0 %.

El deflactor de precios en el período que va desde 1999 hasta el año 2004, indica que mientras la oferta en físico varió en un 121,2 %, las ventas en valor crecieron en un 132,5 %. Sin embargo, las ventas reales se elevaron en un 22,0 %. Desde 1999 aumentaron el consumo nominal, el consumo real y la oferta, a pesar de que se observa una tendencia inflacionaria de los precios.

De esta forma, las medidas de reforma, sobre todo las relacionadas con el saneamiento financiero, junto a la apertura del propio MLA han conducido a un mejoramiento relativo del bienestar¹⁶⁸ de la población. La producción ha recibido un estímulo y el mercado informal se ha reducido.

El análisis de la demanda diferencia dos tipos de movimiento. Primero sobre la curva de demanda y segundo la traslación o desplazamiento de la función de demanda hacia la derecha o hacia la izquierda. La tendencia más distintiva del MAA - para ambos segmentos de conjunto- ha sido precisamente el desplazamiento de la curva de demanda hacia la derecha, debido fundamentalmente al crecimiento de los ingresos reales de la población.

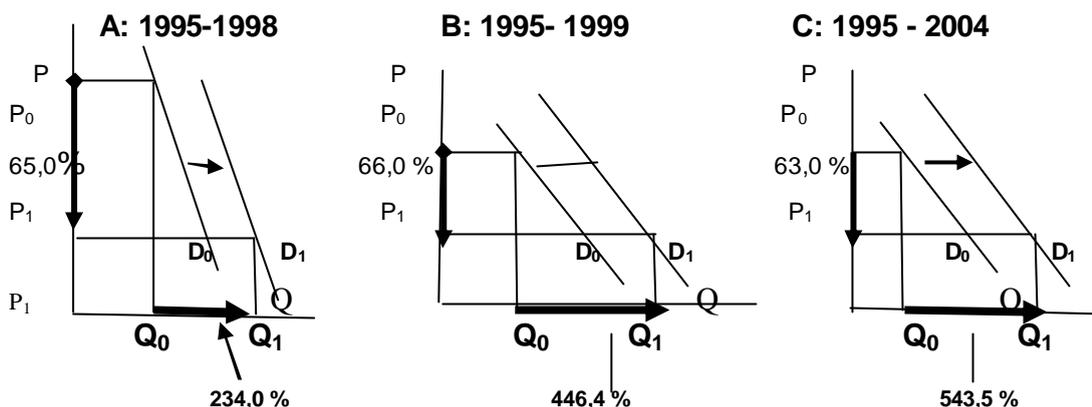
Los ingresos (renta) de los consumidores

El aumento del ingreso monetario en manos de la población, siempre que los demás factores permanezcan constantes, influye positivamente en la demanda, la curva se traslada a la derecha, crece el bienestar. La población consume menos cuando los ingresos decrecen, su demanda se contrae.

La traslación de la curva de demanda hacia la derecha ha sido el movimiento que se ha venido dando respecto al consumo de productos agropecuarios provenientes del Mercado Agropecuario de Alimentos del territorio.

¹⁶⁸ De acuerdo al índice de precio de Paasche comparado con el índice de variación del gasto se comprueba que: 1) los precios decrecen entre 1995 y 1998 y 2) los consumidores prefieren la canasta que adquieren en el año 1998 a la que adquirirían en el período base; en el año 1995. Algo similar ocurre entre 1999 y el 2004, a pesar del crecimiento de los precios.

Gráfico No. 11



Leyenda A	Leyenda C
<p>P_0 y Q_0: precio y cantidad de equilibrio en 1995.</p> <p>D_0: curva de demanda en 1995.</p> <p>P_1 y Q_1: precio y cantidad de equilibrio en 1998.</p> <p>D_1: curva de demanda en 1998</p> <p>Distancia $P_0 \rightarrow P_1 = 65,0 \%$ de reducción del precio según deflactor (tabla no. 8 en anexos)</p> <p>Distancia $Q_0 \rightarrow Q_1 = 233,3 \%$ incremento del consumo real (tabla no. 8 en anexos)</p>	<p>P_0 y Q_0: precio y cantidad de equilibrio en el año 1995.</p> <p>D_0: curva de demanda en el año 1995.</p> <p>P_1 y Q_1: precio y cantidad de equilibrio en el año 2004.</p> <p>D_1: demanda en el año 2004.</p> <p>Distancia $P_0 \rightarrow P_1$ reducción del precio en un $63,0 \%$ según deflactor. (tabla no. 8 en anexos).</p> <p>Distancia $Q_0 \rightarrow Q_1$: crecimiento del consumo real en un $543,5 \%$ (tabla no. 7 en anexos).</p>

En el gráfico se observa que el consumo nominal se redujo en un 18,0 % entre 1995 y 1998, sin embargo el consumo efectivo, real, creció en un 243,0 %. Parte de dicha reducción, es debido a la ilusión óptica producida por la reducción del patrón de precio. En tal caso se da un **proceso de deflación** en el cual los precios se reducen en un 65,0 % favorable en el bienestar de la población. Es evidente que la demanda se ha expandido debido al decrecimiento de los precios.

Satisfacción de las necesidades

La eficiencia del MAA debe ser medida por el logro de la satisfacción de las necesidades de la población.¹⁶⁹ Al abordarse el fenómeno del bienestar que promueve el mercado se tienen en cuenta los problemas siguientes: 1) la proporción de la demanda global de productos agropecuarios que satisface el mercado; 2) la proporción del ingreso o renta que los consumidores gastan en productos del Mercado Agropecuario de Alimentos y, 3) la dinámica del consumo real. Estos factores convierten a este mercado en un barómetro que refleja objetivamente los cambios en la satisfacción de las necesidades alimenticias, aun cuando algunos lo consideren un eslabón marginal.

¹⁶⁹ Ver: Mendoza, Gilberto: op. cit., p. 130.

A través del MLA entre 1995 y 1998, llega más del 50 % de unos y entre el 70-90 % de otro grupo de bienes alimenticios de una canasta de consumo que abarca un total de 15 productos de gran significación en la dieta básica tradicional del cubano (Ver Tabla 13 en Anexos). Para el consumidor villaclareño el Mercado Libre Agropecuario constituyó desde entonces, una alternativa que cubría buena parte de sus necesidades básicas en productos como malanga y ñame, plátano vianda, cebolla, ajo, frijol, limón, mandarina, fruta bomba y cerdo en piezas. En estos rubros, el MLA proporciona los mayores niveles de consumo *per cápita*.¹⁷⁰

Estudios realizados en la provincia de Villa Clara sobre la situación nutricional en el año 1997, reflejaban que los alimentos normados cubren el 57 % de la energía, el 54 % de las proteínas y el 43 % de las grasas.¹⁷¹ Así, la mayor parte de las proteínas y las grasas que aportaban los productos cárnicos debía ser adquirida por los consumidores en los mercados libres; MLA, Tiendas de ventas en Divisas y mercados informales.

Una medida aproximada de la satisfacción alimentaria bien puede ser los parámetros enunciados por el Programa Alimentario Territorial que fuera elaborado desde los años noventa. Este programa aprobó dos metas a alcanzar para el abastecimiento racional a la población de Santa Clara, de acuerdo a normas científicamente fundamentadas. La primera proponía un suministro de unas 36 libras mensuales de viandas y hortalizas y la más optimista y óptima de 50 libras. Aunque la apertura del Mercado Libre Agropecuario primero, del Mercado Diferenciado después y finalmente del MPM han contribuido a elevar los niveles de consumo, aún existen niveles inferiores a lo establecido por ambas variantes del Programa Alimentario.

En el año 1995, el volumen *per cápita* total de productos agrícolas por consumidor villaclareño ascendió a 26,3 lb anuales para unas 2,2 lb mensuales, de ellas 127 por la vía racionada de las Placitas para un 87,6 % de participación y 24,3 lb anuales (2,0 lb mensuales) adquiridas en el mercado agropecuario para un 12,4 %. El resto fue consumido a través del Sector Público, 21,0 lb anuales, y el Consumo Social: 23,9 lb. Hacia 1999, el *per cápita* mensual de productos agrícolas y cárnicos ascendió a 10. 4 lb y en el año 2004 a 13,5 b, por lo que los consumidores siguen ampliando sus niveles de consumo al ampliarse el mercado de alimentos agropecuarios.

¹⁷⁰ Los *per cápita* en esta fecha fueron calculados sobre la base del número de consumidores censados por Acopio mensualmente y que se supone son los consumidores urbanos que más necesidad de acceso tienen al mercado agropecuario como alternativa para cubrir las necesidades que no alcanza a satisfacer el Mercado Minorista Racionado (Placitas).

¹⁷¹ De acuerdo con la Oficina Territorial de Estadística de Villa Clara en 1997, la situación de la provincia en términos nutricionales se asemeja a la de la capital del país. Según estudios de la Oficina Nacional de Estadísticas "la alimentación normada cubría en ciudad de La Habana, en 1997 el 60 % de las calorías, el 35 % de las proteínas de origen animal y el 66 % de proteína vegetal y el 35 % de las grasas". Opinión Especializada. *Economics Pres Service*. Año 11, (16):26, 31 agosto de 1998.

Cuadro 25. Consumo medio *per cápita* anual de productos agrícolas y cárnicos en el MAA en Villa Clara. (1995-2004)

Tipos de Mercado	UM	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
• MLA	Lb	26,3	36,3	59,4	62,0	31,1	25,5	21,1	9,2	7,7	10,1
• MPM	Lb					94,0	175,0	183,5	196,8	249,7	147,7
Total General	Lb	26,3	36,3	59,4	62,0	125,1	200,5	204,6	206,0	257,4	157,8
Media Mensual	Lbs/Mes	2,2	3,0	4,9	5,2	10,4	16,7	17,0	17,2	21,4	13,5

Calculado por el autor (ver tabla 9 en Anexos).

NOTA: De acuerdo a las estimaciones de la Oficina Territorial de estadística por la vía del mercado de autoconsumo (venta a trabajadores) el *per cápita* mensual distribuido fue de 3,6 lb mensuales en el año 1996.

El *per cápita* total anual de bienes agropecuarios distribuidos en el año 1999 fue de 125,1 libras y en el año 2003, llegó a 21,4 lb *per cápita* mensual, distribuidas fundamentalmente por la vía del MPM. Hacia el 2004, el consumo *per cápita* se redujo en un 37,0 %, aproximadamente respecto, al año anterior.

Cuadro 26. Estructura y dinámica del consumo *per cápita* anual de productos agrícolas y cárnicos por tipos de mercado

Tipos de Mercado	UM	1998/1995	1999/1995	2001/1999	2002/1999	2004/1999
• MLA	Lb	235,7	118,2	67,8	29,6	32,5
• MPM	Lb			195,2	209,3	157,1
Total General	Lb	235,7	475,6	163,5	164,6	126,1

Calculado por el autor (ver tabla 9 en Anexos)

Visto en dinámica, el consumo *per cápita* ha crecido de forma sostenida. Los mayores niveles se alcanzan en 1999, cuando crecen 4,8 veces respecto a 1995. En el período de 1999 a 2004, el consumo crece entre 1,2 y 1,6 veces respecto al año 1999. El MPM comanda tal tendencia.

Cuadro 27. Consumo *per cápita* anual de bienes agrícolas seleccionados en el Mercado Libre y Regulado. V. Clara. 1995-2004

Tipos de Mercados	Tubérculos y Raíces			Hortalizas			Cítricos		
	1995	1999	2004	1995	1999	2004	1995	1999	2004
Mercados Libres	5,2	52,9	37,4	7,2	164,9	92,3	2,9	39,8	16,1
• MLA	5,2	5,7	2,0	7,2	7,3	3,1	2,9	4,7	0,8
• MPM(1)	•	51,0	35,4	•	190,0	89,2	•	38,0	15,3
Mercado Racionado	52,5	37,6	16,5	16,1	76,6	6,6	8,0	22,1	6,6
Total General	57,7	90,5	53,9	23,9	241,5	98,9	10,9	61,9	22,7
Per Cápita/Mes	4,8	7,5	4,5	1,9	20,1	8,2	0,90	5,2	2,0

Tipos de Mercados	Frijoles		
	1995	1999	2004
Mercados Libres	0,3	34,3	35,0
• MLA	0,3	0,3	0,3
• MPM(1)	•	34,0	34,7
Mercado Racionado	18,0	34,3	33,2
Total General	18,3	68,5	68,2
Per Cápita/ Mes	1,5	5,7	5,7

Fuente: Ver tabla 12 en Anexos.

(1). Los datos del año 1999 son los correspondientes al 2000.

Para un grupo de productos seleccionados, distribuidos por los mercados libres (MLA y MPM) y el mercado normado, el consumo *per cápita* muestra niveles más favorables. La tendencia que se observa es que la mayor proporción de tubérculos y raíces, hortalizas, cítricos y frijoles llegan al consumidor a través de los mercados libres.

Los datos confirman que hasta 1997 la oferta estatal conservaba la primacía de los suministros de alimentos del agro a la población. En este plano cabría subrayar que la oferta de los mercados libres elevaron su participación en el suministro de alimentos a la población de bienes agropecuarios. Otra tendencia objetiva consiste en el decrecimiento de los suministros regulados en el transcurso del período 1995-2004. (Ver Cuadro 27). En tal dirección, es significativo el papel que ha venido jugando la Agricultura Urbana desde el año 1987 en todo el país. Este tipo de agricultura comercial formada por Organopónicos, Huertos Intensivos, Parcelas y Patios Familiares explotaba en diciembre de 2005 un total de 52 489,0 ha de tierra, estaba organizada en 536 293 unidades productivas y empleaba a unos 354 000 trabajadores. En el año 2005 logró producir 4 110 000 toneladas de hortalizas frescas y condimentos; de ellas 1 511 623 toneladas fueron producidas en los Organopónicos y Huertos Intensivos, lo que representó 29,6 lb *per cápita* mensuales consumidas por la población urbana (Ver tabla 15 en Anexos).¹⁷² La resultante mayor radica en que se está produciendo un desplazamiento progresivo de los canales y formas de distribución de los alimentos del agro a favor de formas más congruentes con la lógica del mercado liberado.

El producto agrícola *per cápita* puede ser una estimación inexacta del nivel real de consumo de bienes agropecuarios frescos. Primero, porque las mejoras del bienestar se alcanzan con un valor del producto que depende del precio de mercado. Así, puede alcanzarse un nivel *per cápita* igual, pero con un precio mayor del producto, por lo que

¹⁷² Periódico *Granma*, 5 de enero de 2006, p. 4.

el nivel de consumo será menor en los mercados con mayor precio del producto. Segundo, el consumo *per cápita* no mide el valor social real de toda la producción. Las estadísticas no cuantifican la producción familiar de parceleros, patieros, el autoconsumo ni las transacciones que tienen lugar fuera del mercado, ya sea en el mercado informal o a "pie de finca", así como el trueque o los gastos en otros territorios. Por último, las desigualdades en la distribución de los ingresos no toma en cuenta el consumo *per cápita*.

El nivel de los ingresos influye, naturalmente, sobre la demanda. Los consumidores, como tendencia, gastan una proporción fija de sus ingresos en productos agrícolas. Esto se debe a que la demanda es inelástica y el aumento en los ingresos no conduce a crecimientos equivalentes de la demanda. Como regla sucede que cuanto más alto es el ingreso real, más bajo es el por ciento relativo de los gastos en alimentos agrícolas. Según Gilberto Mendoza, "en general, la demanda de productos agrícolas es inelástica con respecto al ingreso. Los aumentos en los ingresos de las familias no llevan a aumentos proporcionales en la demanda por alimentos. Es probable que aumentos en la renta del 10 %, solo se traduzcan en aumentos en 1-2 % en la demanda por alimentos, en promedio. Hay excepciones con los grupos de muy bajos ingresos que se hayan en estado de subconsumo (...) para esos grupos la elasticidad ingreso es elevada, por lo que una mejoría en sus rentas se traduce en aumentos proporcionales en la demanda por alimentos",¹⁷³ y más adelante señala: "la demanda de alimentos no depende tanto del tamaño de la población, como de su capacidad de compra".¹⁷⁴ Otros autores como Margaret Capstick en su trabajo *La Economía de la agricultura* señala que: "sabemos que cuando los ingresos aumentan por encima del nivel de subsistencia tiende a declinar la proporción de los incrementos que se gastan en alimentos. Esto significa que, cuando el ingreso total de un país aumenta, el gasto total en alimentos disminuye como proporción de dicho ingreso (Cuadro IV)".¹⁷⁵ *En el caso cubano se dan evidentes peculiaridades.*

Para los fines de esta investigación, se tomaron como puntos de referencia diversos estudios territoriales y nacionales que permiten una aproximación, lo más exacta posible, sobre las proporciones de los ingresos que se gastan en alimentos y particularmente en el Mercado liberado de alimentos agropecuarios.

Los indicadores y otras consideraciones para el estudio incluyeron: 1) la situación económica de los hogares según los datos de las encuestas realizadas por la Oficina Territorial de Estadísticas de Villa Clara en 1996 y 1997 y la Oficina Nacional de

¹⁷³ Mendoza, Gilberto: op. cit., p. 77.

¹⁷⁴ Ídem, p.98.

¹⁷⁵ Capstick, Margaret: *La Economía de la agricultura*, op. cit., p. 66, Fondo de Cultura Económica, México.

estadísticas hasta el año 2004, 2) los datos de la encuesta realizada por el autor en junio de 1997 en Santa Clara a los consumidores y vendedores del MLA y, por último, la distribución de la población según los ingresos *per cápita* según el estudio realizado por el Instituto Nacional de Investigaciones Económicas (INIE) y el Centro de Estudios de la Economía Cubana (CEEC).

Se supuso que el valor de las ventas del MAA equivalían los ingresos de la población invertidos en alimentos. La lógica de este supuesto descansa en que si los ingresos reales están deprimidos y la necesidades de productos agrícolas está insatisfecha, la elasticidad sea elevada y una parte importante de los ingresos se gasten en el mercado, aun cuando sea un mercado secundario.

**Tabla 28. Consumo de los hogares por fuente de oferta en Cuba.
(Millones de pesos, a precios de 1997)**

Conceptos	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Consumo de los Hogares	15 152,7	15 503,1	15 794,3	16 601,8	16 948,9	17 519,9	17 971,8	19 086,1	19 380,0
Mercado Estatal	10 466,3	10 839,5	11 405,1	11 822,2	12 106,9	12 615,4	12 943,4	13 717,4	14 521,2
Mercado Agropecuario	1 108,3	1 216,2	1 327,5	1 789,3	2 103,8	2 214,5	2 136,7	2 662,3	2 091,8
Mercado Agrop./C. Hogares (%)	7,3 %	7,8 %	8,4 %	10,8 %	12,4 %	12,6 %	11,9 %	13,9 %	11,0 %

Fuente: Oficina Nacional de Estadística. Anuario Estadístico de Cuba. 2004, p. 111.

El por ciento del ingreso que se gastaba en el MLA, según los cálculos de 1997, es una proporción excesivamente baja de los salarios, sueldos y otras remuneraciones de la población del territorio villaclareño, incluso teniendo en cuenta los altos precios de los alimentos. (Ver tabla 16 en Anexos). A nivel nacional se ha venido dando similar tendencia. Es significativo el nivel tan elevado de gastos de la población en alimentos en Cuba, si se compara con otros países del mundo como Bélgica, Francia, República Federal de Alemania, Italia, Reino Unido y Estados Unidos. Para estos países el presupuesto para alimentos representa alrededor del 19-20 % del ingreso medio.¹⁷⁶

En estudios realizados en el territorio sobre los gastos mensuales necesarios para cubrir la Canasta Básica, según los distintos mercados alternativos del municipio de Santa Clara (enero-abril, 1998) se pudo corroborar que los gastos en el MLA ascendían a alrededor del 60,0% de los ingresos de los consumidores.¹⁷⁷

Investigaciones del Centro de Estudios de la Economía Cubana (CEEC) sobre una canasta que incluyó otros productos además de los agrícolas en el año 1996, estimaba que una familia “de cuatro personas y aproximadamente 400 pesos de

¹⁷⁶ Naciones Unidas. Anuario de Estadísticas de Cuentas Nacionales, 1967. Citado por Margaret Capstick en el libro *La Economía de la Agricultura*, p. 67, Editora Fondo de Cultura Económica de México. Primera reimpression, 1986.

¹⁷⁷ Méndez Torres, Yolexis y Joao Wache: Tesis en opción al título de Licenciado en Economía “La oferta y la demanda de bienes agrícolas frescos en el municipio de Santa Clara, 1998.

ingresos, necesita 400 pesos más para cubrir, en un mes, el déficit existente entre la oferta de la deprimida canasta de productos normados que recibe y sus necesidades”.¹⁷⁸ Así, dicha familia tendría que dedicar el 58,0 % de sus ingresos para adquirir los productos agropecuarios de la canasta.

Siempre habrá que tener en cuenta la máxima económica que dice que la proporción de los ingresos gastados en alimentos no expresa directamente el gasto absoluto. “Los precios elevados de los alimentos significarán que una proporción mayor del ingreso se gasta en alimentos; un ingreso nacional muy desigualmente distribuido hará que se gaste en alimentos una proporción menor que un ingreso distribuido de forma más igualitaria”.¹⁷⁹ Se hace necesario entonces, recurrir a la distribución de la población según el ingreso *per cápita*.

El estudio de pronósticos previsible para asimilar un ajuste del racionamiento y el paso al mercado liberado de bienes alimenticios en Cuba, basado en el trabajo sobre la “Distribución de la población según ingresos per cápita mensuales”, del Instituto Nacional de Investigaciones Económicas (INIE) del año 1995, estima que alrededor de 3930 miles de personas, el 35,3 % del total de la población, con un ingreso promedio mensual de 240,00 pesos se verían en graves dificultades para acceder a la cantidad de alimentos que cubran las 2 000 Kcal necesarias. Los de un ingreso promedio mensual de 290,00 pesos que incluye a 3 430 miles de personas estarían limitadas para acceder a la canasta de 2000 Kcal.¹⁸⁰ Estudios más recientes del propio autor¹⁸¹ (2004), indican que “la población para cubrir el faltante en los niveles de consumo en nutrientes (22 % en calorías, 49 y 29 % en proteínas de origen animal y vegetal respectivamente, y el 60 % de grasas),¹⁸² durante 1999 necesitó acudir al mercado liberado de los alimentos”.¹⁸³

Una idea de los prolegómenos asociados a la liberación total de los mercados en las condiciones de Ciudad de La Habana, asumiendo los vaticinios del CEEC, revelaría que el 72,3 % de la población de los hogares de la capital tiene un ingreso per cápita mensual inferior a 151 pesos¹⁸⁴, solo el resto (27,7 %) muestra condiciones para afrontar la magnitud del gasto mensual estimado. Estudios realizados en Villa

¹⁷⁸ Togores González, Viviana: Enfoque social de la economía cubana en 1996, pp 95-97, Editora CEEC, 1998.

¹⁷⁹ Capstick, Margaret: op. cit., p. 66.

¹⁸⁰ Nova González, Armando y Col: “Mercado Agropecuario: ¿Apertura o Limitación?”, pp. 49-54, Editora INIE-MEP, marzo, 1995.

¹⁸¹ Nova González, Armando: El mercado interno de los alimentos. En el libro *Reflexiones sobre economía cubana*, pp. 252-265, Compilador Omar Everleny Pérez Vllanueva. Editorial de Ciencias Sociales, La Habana, 2004.

¹⁸² Las recomendaciones mínimas de nutrientes que emite la FAO son: Calorías– 2 400,0 (Kcal), Proteínas– 72,0 gramos y Grasa– 75 gramos, op. cit., en Anexos, p. 262.

¹⁸³ *Ibidem*.

¹⁸⁴ *Ídem*, p. 256.

Clara en el año 1998 arrojaron resultados similares ¹⁸⁵ (Ver tabla no. 17 en Anexos). Así, "los gastos por completamiento de la dieta junto a los gastos por los condimentos ascienden a 600,00 pesos mensuales (de un hogar de 4 miembros promedio), los cuales representan el 73,7 % de la magnitud del gasto total estimado". ¹⁸⁶

Los razonamientos hechos significan que es importante no solo considerar los niveles de ingresos promedio, sino también su estratificación, pues una parte importante de la población prácticamente no tendría acceso al mercado o simplemente se vería limitada a la compra de unos pocos productos vitales. Claro que un supuesto mercado liberado tendría que estar acompañado de las medidas correspondientes de protección a las personas de menores ingresos.

Los defectos y virtudes de los índices anteriores, obtenidos por los diferentes estudios sobre la materia, indican que los gastos en productos agropecuarios deben oscilar entre un 50-60 %, aproximadamente de los ingresos personales de los consumidores, si se tiene en cuenta además, que hoy aún los niveles de consumo están en el rango cercano a los de subsistencia.

Es de esperar que para el próximo futuro la proporción del ingreso que se gaste en la adquisición de productos agropecuarios siga una tendencia decreciente en la medida en que se eleven los ingresos, producto del incremento del poder adquisitivo del dinero, y se superen los niveles de subsistencia que hoy existen. Las transformaciones más recientes en la tasa de cambio peso-USD y peso-CUC, la Reforma Salarial y la Revolución Energética, que tendrá su impacto sobre el precio del combustible, influirán favorablemente sobre los ingresos reales y con ello en la elevación de la satisfacción de las necesidades de la población. Porque "sabemos que cuando los ingresos aumentan por encima del nivel de subsistencia tiende a declinar la proporción de los incrementos que se gastan en alimentación". ¹⁸⁷

La apertura y desarrollo del MLA y del MPM, más allá de las lógicas contradicciones que encierra en las condiciones especiales del desempeño económico nacional, ha constituido un serio componente de los esfuerzos que realiza el país, bajo la conducción del Partido Comunista de Cuba, por mejorar las condiciones de alimentación y de vida de la población, desatando las fuerzas productivas latentes y presentes en los miles de trabajadores del agro y de las ciudades.

¹⁸⁵ En Villa Clara el 73,2 % de la población urbana tenía en 1998 un ingreso *per cápita* mensual inferior a los 150,00 pesos. Ver tabla no. 15 en anexos

¹⁸⁶ Nova González, Armando: op. cit., p. 257.

¹⁸⁷ Capstick, Margaret: op. cit., p. 66.

Premisas para la liberalización del racionamiento

La eliminación del racionamiento de productos alimenticios en general y de bienes agropecuarios, en particular, es uno de los propósitos de la política actual del país. Para ello deberán crearse un conjunto de condiciones¹⁸⁸ objetivas y subjetivas que hagan posible la extinción paulatina de un sistema que hasta ahora se ha tornado “indispensable” económica, social y políticamente y, observarse algunos principios fundamentales. Tales condiciones tienen que ver con la oferta, con la demanda y con el sistema de distribución de bienes que se aspira alcanzar.

Las condiciones que deben crearse del lado de la oferta pueden formularse de forma resumida en las siguientes: a) *los niveles de oferta suficientes*, determinados por el consumo: las necesidades sociales históricamente determinadas; b) *la estabilidad de la oferta*, lo que evitaría el desabastecimiento de los mercados, el acaparamiento de los bienes por determinados segmentos de la población, la especulación y la inflación y, por último, *la diversificación de la oferta*: de los productos de uno y de diferente género y de los mercados liberados (no precisamente de libre oferta y demanda).

La diversidad creciente de los mercados daría opciones a los consumidores a buscar productos substitutivos a precios diferenciados controlados. La estabilidad de una oferta diversificada, eliminaría las denominadas “insatisfacciones cruzadas resultantes de propósitos de compra que no pueden materializarse, desviándose las intenciones de compra hacia otros objetos ajenos a la intención inicial y a las necesidades reales del consumidor”.¹⁸⁹

Desde el lado de la demanda, las condiciones que deben alcanzarse para suprimir el sistema de distribución racionado tendrían que ver con: a) *la solución de las inequidades que aún persisten en el sistema de distribución (distorsiones en la relación: trabajo-salario-consumo)*. La distribución según el trabajo debe convertirse definitivamente en un sistema estable en el que la medida del consumo de cada cual sea un reflejo de la medida del trabajo. En Cuba, en no pocos períodos históricos se ha venido violando el principio de distribución socialista. La igualdad alcanzable en la fase de construcción socialista se refiere a que cada cual reciba de la sociedad en correspondencia a lo que aportó: el rasero es el trabajo. La estabilidad en la conformación e implementación del sistema de distribución debe despojarse de formas

¹⁸⁸ En el discurso del 17 de noviembre de 2005, en el Aula Magna de la Universidad de La Habana el Comandante en Jefe Fidel Castro Ruz señala que “vamos creando las condiciones para que la libreta desaparezca. Vamos creando las condiciones para que algo que resultó indispensable en unas condiciones, y que ahora estorbe se cambie”. Castro Ruz, Fidel. Suplemento Especial no. 11, Año 2005, p. 21.

¹⁸⁹ Díaz Vázquez, Julio: Consumo y distribución normado de alimentos y otros bienes en Cuba. En el libro *La última Reforma agraria del Siglo*, p. 39, Editor. Hans – Jurgen Burchardt, Editorial Nueva Sociedad.

de distribución igualitaristas y centralizadas por las que se ha visto permeada aún en aquellos momentos de máxima plenitud en su utilización. Con ello se puede garantizar hasta cierto límite un acceso equitativo a los bienes de consumo, b) *la reducción de la brecha existente entre la demanda efectiva - la cual tiene que ver con cuánto y qué podemos adquirir con los ingresos dado el nivel de precios- y las necesidades objetivamente existentes que deben ser satisfechas.* A ello debe contribuir la elevación del poder adquisitivo del peso cubano y la consecuente reducción de la liquidez acumulada. A decir de Marx; “los límites dentro de los cuales la necesidad de mercancías representa en el *mercado* –la demanda– se distingue cuantitativamente de la *verdadera* necesidad *social*, varían mucho, naturalmente, según las diversas mercancías; me refiero a la diferencia entre la cantidad de mercancías demandada y la cantidad que se demandaría a base de otros precios en dinero de la mercancía o de otras condiciones pecuniarias o de vida por parte de los compradores”.¹⁹⁰ El crecimiento de la oferta de bienes y servicios y no de la masa de dinero en la circulación debe conducir a alcanzar la relación adecuada entre la liquidez y los ingresos de la población. “No es cuestión de imprimir billetes y repartirlos sin que tengan una contrapartida en mercancías o servicios”,¹⁹¹ c) *la eliminación de la doble circulación monetaria: MN y CUC.* La existencia de dos monedas en la esfera de compra-venta y por tanto de dos mercados (mercado MN y mercado CUC) nítidamente diferenciados, se traduce en última instancia en inequidades entre los consumidores. Los mercados se diferencian y relacionan no solo en cuanto al tipo de moneda que circula, sino en cuanto a la calidad, al tipo de productos y a los precios. La condición debe ser el establecimiento de una moneda única como medio de circulación y finalmente, *el perfeccionamiento de los canales de distribución en cuanto a condiciones materiales, mecanismos, concepciones y mentalidad de quienes la operan.*

Un principio general ha de ser la gradualidad en que se libere la distribución de bienes; por lo que tal propósito debe entenderse como un proceso de creación de las condiciones objetivas y subjetivas que le den sustentabilidad. En segundo lugar, en el equilibrio general entre la oferta y la demanda debe velarse por la estabilidad de los precios y su control sistemático. La liberalización de la distribución de bienes de consumo no significa pasar a un mercado donde rijan el libre juego de la oferta y la demanda de manera absoluta. Dichos mercados deben ocupar un lugar adecuado y además, subordinarse a la regulación planificada de la economía. La regulación

¹⁹⁰ Marx, Carlos: *El Capital*, tomo III, op. cit., p. 210.

¹⁹¹ Castro, Fidel: op. cit., P. 22.

planificada por parte de la sociedad adquiere en estas condiciones aun más importancia.

BIBLIOGRAFÍA

- Acosta Santana, José: *Teoría y Práctica de los Mecanismos de Dirección de la Economía en Cuba*, Editorial de Ciencias Sociales, La Habana. 1982.
- _____: "Cuba de la neocolonia a la construcción del socialismo (II)". Revista *Economía y Desarrollo*. no. 20, nov-dic. 1993.
- _____: "La Estructura Agraria y el sector Agropecuario al triunfo de la Revolución". Revista *Economía y Desarrollo*, no. 12.
- Ayala Castro, Héctor: "Transformación de la propiedad en el período 1964-1980". Revista *Economía y Desarrollo*. no. 68. mayo-junio, 1982.
- _____ y Hidalgo-Gato, Frank: "Aspectos teóricos del SDPE". Rev. *Economía y Desarrollo*, no. 57, 1980.
- Albi, Emilio y Contreras, Carlos y otros: *Teoría de la Hacienda Pública*, 2da. Edición, Edit. ARIEL S.A., Barcelona, 1994.
- Alienes de Urosa, Julián: *Características de la Economía Cubana*, La Habana, 1950.
- Acuerdo del Buró Político del Partido Comunista de Cuba. Sobre la constitución de las UBPC. Periódico *Granma*. 10 de septiembre de 1994.
- Bogomolov, A y colectivo: *Cuba: Experiencia del Desarrollo Social*, Editorial Nauka, 1979.
- Bagrámov, L.: *El capitalismo contemporáneo y el problema de los alimentos*, Edit. Progreso, Moscú, 1980.
- Bahgat, Elnadi y Abel, Rifaat: "El mercado a través del tiempo". Rev. *Correo de la UNESCO*, Nov., 1996.
- Boletín: "Encuestas sobre la situación económica de los hogares". Oficina Territorial de Estadísticas. Villa Clara. 1997 y 1998.
- Castro Ruz, Fidel: "IV Congreso del Partido Comunista de Cuba". Discursos y Documentos, Editorial Política, La Habana, 1992.
- _____: Discurso en la Clausura del IV Congreso de la ANAP. En el libro *Legislación y Documentos sobre Derecho Agrario Cubano*. Navarrete Acevedo, Cratilio. Edit. MES, Universidad de la Habana, La Habana., 1984.
- _____: Discurso en la Clausura del VI Congreso de la ANAP. Edit. Política, Ciudad de La Habana, 1982.
- _____: Clausura del VII Congreso de la ANAP. Revista *Cuba Socialista*, no. 4, 1987.
- _____: Discurso en la Clausura del IV Congreso de la UJC, en *Legislación y Documentos sobre derecho Agrario Cubano*. Navarrete Acevedo, Cratilio. Edit. MES, Universidad de la Habana, La Habana, 1984.
- _____: Discurso por el XV Aniversario de la Primera Ley de Reforma Agraria. 17 de Mayo de 1974. En *Legislación y Documentos sobre derecho Agrario Cubano*. Navarrete Acevedo, Cratilio. Edit. MES. Universidad de la Habana. La Habana, 1984.
- _____: Rectificación. *Selección Temática sobre el proceso de Rectificación en Cuba. 1986-1990*, Edit. Política, La Habana, 1990.
- _____: *Por el Camino Correcto*. Compilación de Textos, Edit. Política, La Habana, 1988.
- Capstick, Margaret: *La Economía de la Agricultura*, Fondo de Cultura Económica, México., Serie económica, 1986.
- Karnaujova, E.: *La renta diferencial y la valoración económica de la tierra*, Edit. Económica, Moscú, 1977.
- Calabí, Dorratella: "Los mercaderes de Venecia", Rev. *Correo de la UNESCO*. nov., 1996.
- CEPAL: *La Economía Cubana: Reforma Estructural y desempeño en los noventa*. Anexos Estadísticos, 1997.

- Charadán López, Fernando: La industria azucarera en Cuba, Edit. de Ciencias Sociales, La Habana, 1982.
- Duyos, Oscar: "Los problemas actuales de acopio y los precios de compra de los productos agrícolas". Revista *Cuba Socialista*. Año IV, no. 33, mayo, 1964.
- Díez Valladares, Onelia: "El comportamiento del Mercado Agropecuario de Cienfuegos". Tesis en opción al título de Master en Desarrollo Económico. Universidad de Oviedo, España-Universidad Central de las Villas, 1997.
- Decreto Ley No. 66. Sobre la creación del Mercado Libre Campesino. Periódico *Granma*. 5 de abril de 1980.
- Decreto No. 106 del Comité Ejecutivo del Consejo de Ministros. *Gaceta Oficial*. No. 29. Ciudad de la Habana. 18 de septiembre de 1978.
- Decreto Ley No. 191. Sobre el Mercado Agropecuario. Periódico *Granma*. 21 de septiembre de 1994.
- Decreto No. 28; del 9 de septiembre de 1978. Comité Ejecutivo del Consejo de Ministros. Aprobación de la Reforma de Precios. *Gaceta Oficial*, no. 29, Ciudad de La Habana, 18 de septiembre de 1978.
- Documento: Notas sobre la Estrategia Cubana de Desarrollo. Revista *Economía y Desarrollo*, nov. 1970.
- Figueroa Albelo, Víctor: "El Nuevo Modelo Agrario en Cuba bajo los Marcos de la Reforma Económica, en *UBPC: Desarrollo Rural y Participación*, Editorial Universidad de La Habana, Facultad de Filosofía e Historia, Dpto. Sociología, abril/1996.
- _____ : "La Reforma económica en el sector agrario". Artículo en la monografía *El sector Mixto en la Reforma Económica cubana*, Colectivo de autores, Editorial Félix Varela, La Habana, 1995.
- _____ : y Leal, Lidia: *Lecciones de Economía Política de la Construcción del Socialismo. Carreras Económicas*. Edit. ENPES, 1991.
- _____ : y García, Luís. "Apuntes Sobre la Comercialización Agrícola No Estatal". *Revista Economía y Desarrollo*, no. 83, 1984.
- _____ : "La Reforma Económica en Cuba y sus direcciones principales". *Revista Contrapunto*, no. 5, 1995.
- _____ : "El paradigma Marxista sobre la transición". Editora Universidad Central de Las Villas, Hemeroteca, 1992.
- _____ : "La Agricultura de Santa Clara y el problema de la suficiencia alimentaria: Un estudio de caso". Hemeroteca. Universidad Central de Las Villas, 1993.
- _____ : "Hacia una fórmula cooperativa del sector estatal Agrícola". Editora Universidad Central de Las Villas, 1994.
- _____ : "Tesis en opción al grado científico de Doctor en Ciencias Económicas. Universidad de La Habana, 1997.
- _____ : y Averhoff, Alberto: "Desarrollo de la producción agropecuaria y su repercusión en el mejoramiento del nivel de vida de los trabajadores del campo cubano en veinticinco años de Revolución Socialista". *Rev. Economía y Desarrollo*, no. 90, 1986.
- _____ : Figueras, Miguel Alejandro: *Aspectos estructurales de la economía cubana*, Editorial de Ciencias Sociales, La Habana, 1994.
- _____ : y Col: *Cuba: Un cuarto de siglo por el camino de la construcción del socialismo*, Edit. Pueblo y Educación, La Habana 1985.
- _____ : y Averhoff Casamayor, Alberto. La agricultura cubana y la Reforma Agraria de 1993, Revista *FAO*, 2002/2.
- _____ : y Col.: *Economía Política de la Transición al Socialismo en Cuba. Selección de Estudios*, Editorial Feijóo, Universidad Central "Marta Abreu" de Las Villas, febrero, 2006.

- FAO: *Macroeconomía y Políticas Agrícolas: Una guía Metodológica*, FAO, Roma, 1995.
- Guevara, Ernesto: "Cuba, su economía, su comercio exterior y su significación en el mundo actual". *Temas económicos*, Edit. Ciencias Sociales, La Habana, 1988.
- _____: "Sobre la concepción del valor". *Temas Económicos*. Edit. de Ciencias Sociales, La Habana, 1988.
- _____: "Sobre el Sistema Presupuestario de Financiamiento". *Temas Económicos*, Edit. de Ciencias Sociales, La Habana, 1988.
- García Báez, Román; Ramón Sánchez Noda; Víctor Figueroa Albelo y Col.: *El Derrumbe del Modelo Eurosoviético: Una Visión desde Cuba*. Edit. Felix Varela, La Habana, 1994.
- García, F. y Noyola, J: Principales objetivos de nuestro plan económico hasta 1965. *Revista Economía y Desarrollo*, no. 13.
- González Jordán, Benjamín: "La agricultura cubana: un balance crítico". *Rev. Economía y Desarrollo*, no. 2, 1995.
- González Gutiérrez, Alfredo: "Economía y Sociedad: los retos del modelo económico". *Rev. Temas*, no. 11/ 1998.
- _____: "Cuba: escenarios del modelo económico en los años noventa". Edit. INIE, La Habana, mayo de 1993.
- _____: "La economía sumergida". *Rev. Cuba: Investigaciones Económicas*, no. 2, 1995.
- García Ruiz, Jaime y Dagoberto Figueras Matos: "Viabilidad de las fincas campesinas y su integración en las CCS", en *UBPC: Desarrollo Rural y Participación II*, Editorial Universidad de La Habana, Facultad de Filosofía e Historia, Dpto. Sociología, abril, 1996.
- _____: y Col.: "Impactos del empleo de tecnologías alternativas (TA) sostenibles en cooperativas y pequeños campesinos de los municipios Mayarí y Gibara", en *UBPC: Desarrollo Rural y Participación III*. Editorial Universidad de La Habana. Facultad de Filosofía e Historia. Dpto. Sociología, 1999.
- _____: "El mercado en la economía cubana. Estudio del Mercado Libre Agropecuario" en *Ensayos sobre la Construcción Socialista en la Experiencia de Cuba*, Edit. Universidad Central "Marta Abreu" de Las Villas. 1999.
- _____: "La Reforma del Mercado de productos agrícolas y el cooperativismo". Edit. Universidad Central de Las Villas, 1996.
- _____: "Proyecto de desarrollo de las UBPC cañeras del municipio de Cifuentes". Edit. Universidad Central de Las Villas, 1995.
- _____: "Proyecto de desarrollo de las UBPC no cañeras del municipio de Cifuentes". Edit. Universidad Central de Las Villas, 1995.
- _____: "Mercado Agropecuario: ¿Por qué los precios se resisten a bajar?". Edit. Universidad Central de Las Villas, 1997.
- _____: "El Mercado de Productos Agrícolas en la Economía de Transición al Socialismo en Cuba". Tesis en opción al título de Master en Desarrollo Económico. Universidad de Oviedo, España–Universidad Central de Las Villas. Curso 1997-1998.
- _____: "El Mercado Agropecuario en Cuba: Una aproximación al método de su investigación". UCLV, 1998.
- _____: "La Integración Agroindustrial Azucarera. Algunas características de su esfera agrícola en la provincia de Villa Clara". *Rev. Centro Azúcar*, no 4, 1989.
- _____: "Características fundamentales del movimiento cooperativo en el Municipio de Santo Domingo". Boletín no. 1 de Resultados Científicos, GEDERCO, UCLV, 1989.

- _____ : "La eficiencia del movimiento cooperativo en el municipio de Cifuentes, Villa Clara". Boletín no. 1. GEDERCO, UCLV, 1989.
- _____ : El Mercado Agropecuario de bienes de consumo y productos forestales en Moneda Libremente Convertible para las Empresas del MINAZ. V.C., Fondos Biblioteca UCLV, 2003.
- _____ : "Mercado agrícola: ¿Necesidad de la construcción al socialismo?" en el libro *Economía Política de la Transición al Socialismo en Cuba. Selección de Estudios*, Editorial Feijóo, Universidad Central "Marta Abreu" de Las Villas, febrero, 2006.
- Hidalgo-Gato, Frank, y Víctor Figueroa Albelo: *Lecciones de Economía Política de la construcción del socialismo. Carreras Económicas*, Edit. ENPES, La Habana, 1991.
- _____ : "De los precios y sus funciones en el socialismo". Rev. *Economía y Desarrollo*, no. 59, 1980.
- "Informe del Primer Congreso del Partido Comunista de Cuba, La Habana, 1978.
- Lenin, V.I.; *El desarrollo del Capitalismo en Rusia*. Editorial Progreso, Moscú, 1979.
- _____ : La cuestión agraria y los "críticos de Marx". O. C., tomo V, Edit. Progreso, Moscú, 1981.
- _____ : Acerca de la llamada cuestión de los mercados. O. C., tomo I, Edit. Progreso, Moscú, 1981.
- _____ : Observaciones al segundo proyecto de programa de Plejanov. O. C., tomo I, Edit. Progreso, Moscú, 1981.
- _____ : El infantilismo de izquierda y el espíritu pequeño burgués. O. E. en tres tomos, tomo. 2, Edit. Progreso, Moscú, 1961.
- _____ : A cerca del papel y de las tareas de los sindicatos en las condiciones de la nueva política económica. O. E. en tres tomos, tomo. 2, Edit. Progreso, Moscú, 1961.
- _____ : X Congreso del PC(b) de Rusia. Informe sobre la sustitución del Sistema de Contingentación por el Impuesto en Especie. O. E. en tres tomos, tomo. 2, Edit. Progreso, Moscú, 1961.
- Lage Dávila, Carlos: Entrevista concedida a Susana Lee. Periódico *Granma*. 31 de octubre de 1993.
- _____ "Intervención en la conferencia: La Nación y la Emigración. Palacio de las Convenciones, La Habana, del 22 al 24 de abril de 1994.
- Lugo Fonte, Orlando: Discurso. Revista Verde Olivo. Septiembre. 1994.
- Labrador Machín, Odalis; Ramón Sánchez Noda y Guillermo Travieso González: "Formación y utilización de la renta diferencial en el socialismo: algunas consideraciones". Rev. *Economía y Desarrollo*, no. 1, 1998.
- Linares Cervela, Luís y Sarah Rodríguez Torres: "Tendencias socioeconómicas de las reformas agrarias en América Latina". Publicado en *Problemas Actuales del Imperialismo. Selección de Lecturas*. Edit. ENPES, La Habana, 1990.
- Lange, Oscar y Col: *Problemas de la Economía Política del Socialismo*, Edit. Pueblo y Educación, La Habana, 1971.
- León, L, García, Ana M.; Mirtha Plasencia y Col:"La aplicación de los mecanismos de captación y distribución de la Renta Diferencial en Cuba". Revista *Teoría y Práctica de los Precios*. Año VII, no. 3, julio-septiembre, 1985.
- López Segrera, Francisco. *Cuba: Capitalismo dependiente y subdesarrollo. (1510-1959)*, CASA, 1972.
- Ley No. 854 del 14 de julio de 1960. *Gaceta Oficial* de la República de Cuba, La Habana, 11 de julio de 1960.

- Ley No. 890 del 13 de octubre de 1961. *Gaceta Oficial de la República de Cuba*, La Habana, 11 de julio de 1960.
- Ley No. 891 del 13 de octubre de 1961. *Gaceta Oficial de la República de Cuba*, La Habana, 11 de julio de 1960.
- Ley 697 del 22 de enero de 1960. *Gaceta Oficial de la República de Cuba*, La Habana, 26 de enero de 1960.
- Ley No. 566 del 23 de septiembre de 1959. *Gaceta Oficial de la República de Cuba*, La Habana, 25 de septiembre de 1959.
- Ley No. 142 del 10 de marzo de 1959. *Gaceta Oficial de la República de Cuba*, La Habana, 11 de marzo de 1959.
- Ley No. 260, del 15 de abril de 1959. Aumento de salario a los obreros agrícolas en labores de corte y alza de la caña, *Gaceta Oficial de la República de Cuba*, La Habana, 22 de marzo de 1959.
- Ley No. 135, del 10 de marzo de 1959. Rebaja de los alquileres de vivienda, en *Gaceta Oficial de la República de Cuba*, La Habana, 11 de marzo de 1959.
- Ley No. 202, del 19 de agosto de 1959. Reduce las tarifas del consumo de electricidad y gas, *Gaceta Oficial de la República de Cuba*, La Habana, 25 de agosto de 1959.
- Ley No. 905, del 31 de diciembre de 1960. Disolución del Ministerio de la Agricultura, *Gaceta Oficial de la República de Cuba*, La Habana, 30 de diciembre de 1960.
- Ley No. 757, del 11 de marzo de 1960. Creación de la Junta Central de Planificación. *Gaceta Oficial de la República de Cuba*, La Habana, 11 de marzo de 1960.
- Ley No. 447, Reforma tributaria. *Gaceta Oficial de la República de Cuba*, La Habana, 16 de julio de 1959.
- Ley No. 863, del 17 de agosto de 1960. Modificación de la Ley Tributaria No. 447. *Gaceta Oficial de la República de Cuba*, La Habana, 27 de agosto de 1960.
- Ley No. 1099, Ley general de precios. *Gaceta Oficial de la República de Cuba*, La Habana, 3 de abril de 1963.
- Ley No. 1000. *Gaceta Oficial de la República de Cuba*, La Habana, 12 de febrero de 1962.
- Ley No. 73. Sobre El Sistema Tributario. *Gaceta Oficial de la República de Cuba*, La Habana.
- Marx, C.: *El Capital*, tomos I, II, III. Edit. de Ciencias Sociales, La Habana, 1973.
- _____ : *Fundamento de la Crítica de la Economía Política*, Edit. de Ciencias Sociales, La Habana, 1970.
- _____ : *Contribución a la crítica de la economía política*, Edit. de Ciencias Sociales, La Habana, 1970.
- _____ : *Trabajo asalariado y capital. Salario, precio y ganancia*, Edit. de Ciencias Sociales, La Habana, 1974.
- Méndez Torres, Yolexis y Joao Wache: "El mercado de productos agropecuarios frescos en el municipio de Santa Clara". Tesis en opción a la Licenciatura en Economía. Universidad Central de Las Villas, Curso 1997-1998.
- Menéndez Cruz, Alfredo: "Las transformaciones de las cooperativas cañeras en Granjas Cañeras. Revista *Cuba Socialista*. Volumen II, no. 14, octubre, 1963.
- Mendoza, Gilberto: *Compendio de Mercadeo de Productos Agrícolas*, Edit. IICA, San José, Costa Rica, 1987.
- Medina, Yoma y Col. "Grandeza y decadencia de Tlatelolco". Rev. *Coreo de la UNESCO*, nov, 1996.

- Marqueti Nodarse, Hiram. *Cuba: el papel de la innovación y la ciencia en el contexto de la crisis*. Edit. CEEC, La Habana, 1998.
- Nova González, Armando: "Mercado Agropecuario: Apertura o Limitación?". Edit. INIE-NEP, marzo, 1995.
- _____: "Mercado Agropecuario: Actualidad y Tendencias". Edit. INIE, febrero, 1998.
- _____: "El Mercado Agropecuario Habanero". *Economics Press Service*. Año 9, no. 19, 30 de septiembre de 1996.
- _____: "Mercado Agropecuario: Teoría y Práctica". Edit. INIE, 1996.
- _____: "Mercado Agropecuario: Factores que limitan su oferta". Rev. *Investigaciones Económicas*, no 3, INIE, 1995.
- _____: "Las nuevas relaciones de producción en la agricultura". INIE, 1998. Ponencia al XXI Congreso de la Asociación Latinoamericana de Estudiantes, septiembre 1998.
- _____: "Las relaciones económicas del sector agropecuario cubano". Rev. *Economía y Desarrollo*, no. 1, 1995.
- _____: "El Mercado Agropecuario cubano". Rev. *Economía y Desarrollo*, no. 2, 1995.
- _____: El mercado interno de los alimentos. En el libro *Reflexiones sobre economía cubana*. Compilador, Omar Everleny Pérez Villanueva. Editorial de Ciencias Sociales, La Habana, 2004
- Navarrete Acevedo, Cratilio: *Legislación y Documentos sobre Derecho Agrario Cubano*. Ministerio de Educación Superior, Universidad de La Habana, La Habana, 1984.
- Norniella, José: "El Mercado Paralelo". Periódico *Granma*, 14 de octubre de 1980.
- Naciones Unidas: Anuario Estadístico de Cuentas Nacionales, 1976.
- Oleinik, I.: *Manual de Economía Política del Socialismo*, tomos I y II, Edit. Pueblo y Educación, La Habana, 1975.
- Presencia China. Agricultura diversificada rumbo a la modernización. Edit. Nueva Estrella, 1994.
- Pohorille Maskymiliaan: "Los precios agrícolas" en el libro *Problemas de la Economía Política del Socialismo* de Oscar Lange y Col., Edit. Pueblo y Educación, La Habana, 1971.
- Pérez Marin, Enrique: *Agropecuaria. Desarrollo Económico*, Edit de Ciencias Sociales, La Habana, 1990.
- Pérez Villanueva, Omar (Compilador): *Reflexiones sobre economía cubana*, Editorial de Ciencias Sociales, La Habana, 2004.
- Periódico *Granma* del 20 de octubre de 1994: "Amplio examen de las experiencias de los mercados agropecuarios."
- _____: del 30 de marzo de 1996; "Lapso adecuado para echarles una ojeada. A casi seis meses de funcionamiento de los mercados agropecuarios (I)".
- _____: del 31 de marzo de 1996: "Lapso adecuado para echarles una ojeada. A casi seis meses de funcionamiento de los mercados agropecuarios (II)".
- Periódico *Juventud Rebelde* del 9 de octubre de 1994: "El desafío del Mercado". Por José Alejandro Rodríguez.
- _____: "Sin temor a la contradicciones". Por María Barbara y Eduardo Osmín.
- Rodríguez, Carlos Rafael: *Cuba en el tránsito al socialismo. 1959-1960*, Edit. Pueblo y Educación, La Habana, 1979.
- _____: "Sobre la contribución del Che al desarrollo de la economía cubana", Rev. *Ciencias Sociales*, no 33, mayo-Junio, 1988.

- _____ : "Las Bases del Desarrollo Económico de Cuba". Rev. *Economía y Desarrollo*, no. 56, 1980.
- _____ : "La verdadera relación entre los salarios y los precios". *Economía y Desarrollo* No. 57, 1980.
- _____ : "La Revolución cubana y el campesinado". Rev. *Ciencias Sociales*, no. 53, 1966.
- Rodríguez, José Luís: *Estrategia del desarrollo de la economía cubana*, La Habana, 1990.
- _____ : *Cuba: Revolución y Economía 1959-1960*, Edit. de Ciencias Sociales, La Habana, 1985.
- _____ : "Informe sobre los resultados económicos de 1996 y plan económico y social para 1997". La Habana, Dic., 1996.
- Rodríguez González, M: *El Proceso de industrialización de la economía cubana*, Edit. de Ciencias Sociales, La Habana, 1980.
- Resolución No. 295, del 14 de julio de 1960, en *Gaceta Oficial de la República de Cuba*, La Habana, 18 de julio de 1960.
- Resolución No. 1, del 6 de agosto. *Gaceta Oficial de la República de Cuba*, La Habana 6 de agosto de 1960.
- Resolución No. 2, del 17 de septiembre de 1960. *Gaceta Oficial de la República de Cuba*, La Habana, 17 de septiembre de 1960.
- Resolución No. 3, 14 de octubre de 1960. *Gaceta Oficial de la República de Cuba*, La Habana, 14 de octubre de 1960.
- Resolución del 24 de septiembre de 1959. *Gaceta Oficial de la República de Cuba*, La Habana, 29 de septiembre de 1959.
- Resolución Económica del V Congreso del PCC. Periódico *Granma*, 7 de noviembre de 1997.
- Revista *Bohemia*. Mesa Redonda sobre Precios, no. 5, Dic., 1980.
- Revista: *Negocios en Cuba*. Octubre de 1996.
- Sachs, Jeffrey D y Felipe Larraín B: *Macroeconomía en la economía global*. Prentice Hall Hispanoamericana S.A., 1990.
- Scott, Gregory y José E Herrera: *Mercadeo Agrícola. Metodologías de Investigación*. Edit. CIP e IICA. Lima Perú, 1990.
- Santiago, A: "Notas sobre las relaciones entre el plan y el precio y su vinculación con el mercado en la economía cubana" Rev. *Teoría y práctica de los Precios*, no. 4, 1986.
- Sánchez Noda, Ramón. "Cuba: los desafíos de la equidad y la reestructuración económica". Ponencia presentada a evento en EE.UU., nov., 1998.
- Tesis y Resoluciones del I Congreso del PCC*. Edit Política, La Habana, 1976.
- Trinchet Viera, Oscar: *La cooperativización de la tierra en el agro cubano*, 1984.
- Torres Vila, Cary y Niurka Pérez Rojas: "Apertura de los mercados agropecuarios en Cuba: impactos y valoraciones". *UBPC. Desarrollo Rural y Participación*. Edit. Universidad de La Habana, Facultad de Filosofía e Historia, Departamento de Sociología, primera edición, 1996.
- Tagores Gonzáles, Viviana: *Enfoque social de la economía cubana en 1996*. Edit. CEEC., 1998.
- Vilariño Ruiz, A y Silvia Domenech Nieves: *El sistema de dirección y planificación de la economía en Cuba, historia, actualidad y perspectivas*. Edit. Pueblo y Educación, La Habana, 1986.
- Valdés, Orlando: *La socialización de la tierra en Cuba*. Edit. de Ciencias Sociales, La Habana, 1990.
- Yanes Eugenio: *Complejos Agroindustriales y desarrollo económico*. Edit Científico-Técnica, La Habana, 1982.

ANEXOS

1. Leyes Revolucionarias dictadas entre 1959-1960

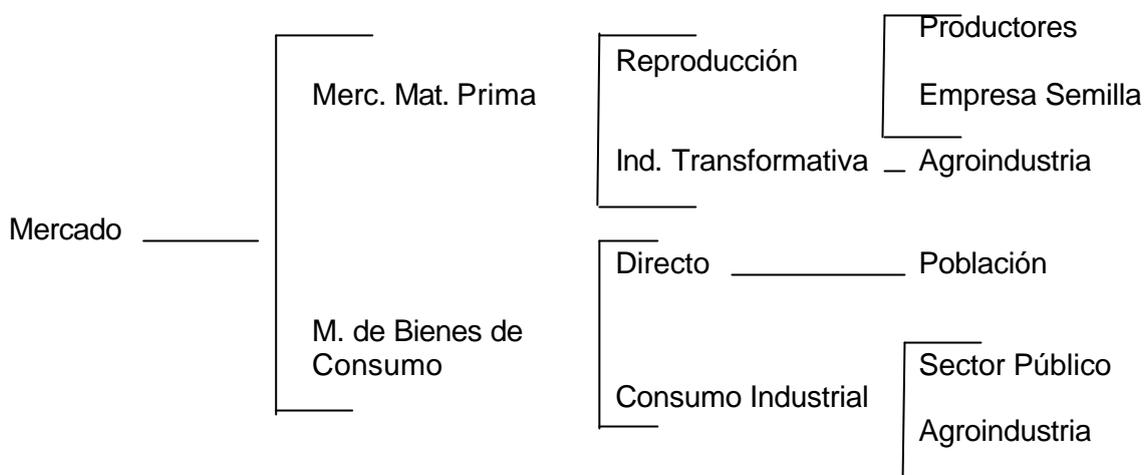
- Ley No. 854*, del 6 de julio de 1960. Facultad al Ministerio de Comercio para intervenir establecimientos comerciales, en Gaceta Oficial de la República de Cuba, La Habana, 11 de julio de 1960.
- Resolución No. 295*, del 14 de julio de 1960, en Gaceta Oficial de la República de Cuba, La Habana, 18 de julio de 1960. Convierte al BANCEC en el importador exclusivo.
- Resolución No. 1*, del 6 de agosto. Nacionalización de empresas del servicio público y centrales azucareros propiedad de entidades norteamericanas, Gaceta Oficial de la República de Cuba, La Habana, 6 de agosto de 1960.
- Resolución No. 2*, del 17 de septiembre de 1960. Nacionalización de la banca norteamericana, Gaceta Oficial de la República de Cuba, La Habana, 17 de septiembre de 1960.
- Ley No. 890*, del 13 de octubre de 1960. Nacionalización por expropiación forzosa, de ingenios azucareros, fábricas y otras empresas de carácter comercial e industrial. Gaceta Oficial de la República de Cuba, La Habana, 13 de octubre de 1960.
- Ley No. 891*, del 13 de octubre de 1960. Nacionalización de los bancos cubanos y extranjeros, excepto los canadienses, y liquidación del fondo de estabilización de la moneda y del fondo de hipotecas aseguradas (FHA). Gaceta Oficial de la República de Cuba, La Habana, 13 de octubre de 1960.
- Resolución No. 3*, 14 de octubre de 1960. Nacionalización de empresas mercantiles norteamericanas, Gaceta Oficial de la República de Cuba, La Habana, 14 de octubre de 1960.
- Resolución del 24* de septiembre de 1959. Ministerio de Comercio. Sobre la congelación de precios de artículos gravados por el aumento de derechos de importación en la Ley No. 566 del 23 de septiembre de 1959, en Gaceta Oficial de la República de Cuba, La Habana, 29 de septiembre de 1959.
- Ley No. 697*, del 22 de enero de 1960. Medidas para suprimir el alza de los precios de los artículos de consumo, en Gaceta Oficial de la República de Cuba, La Habana, 26 de enero de 1960.
- Ley No. 566*, del 23 de septiembre de 1959. Recargos aduanales de carácter temporal en mercancías de importación, Gaceta Oficial de la República de Cuba, La Habana, 29 de septiembre de 1959.
- Ley No. 142*, del 10 de marzo de 1959. Aumentando el sueldo a los empleados públicos, Gaceta Oficial de la República de Cuba, La Habana, 11 de marzo de 1959.
- Ley No. 260*, del 15 de abril de 1959. Aumentando el salario a los obreros agrícolas en labores de corte y alza de caña, Gaceta Oficial de la República de Cuba, La Habana, 22 de marzo de 1959.
- Ley No. 135*, del 10 de marzo de 1959. Rebaja de los alquileres de viviendas, en Gaceta Oficial de la República de Cuba, La Habana, 11 de marzo de 1959.
- Ley No. 202*, de 19 de agosto de 1959. Reduce las tarifas del consumo de electricidad y gas, Gaceta Oficial de la República de Cuba, La Habana, 25 de agosto de 1959.
- Ley No. 447* del 14 de julio de 1959. Reforma tributaria. Gaceta Oficial de la República de Cuba, La Habana, 20 de julio de 1959.
- Ley No. 863* del 17 de agosto de 1960. Modificación de la Ley tributaria No. 447 e implantación de nuevos impuestos. Gaceta Oficial de la República de Cuba, La Habana, 27 de agosto de 1960.

Ley No. 905, del 31 de diciembre de 1960. Disolución del Ministerio de la Agricultura, en Gaceta Oficial de la República de Cuba, La Habana, 30 de diciembre de 1960.

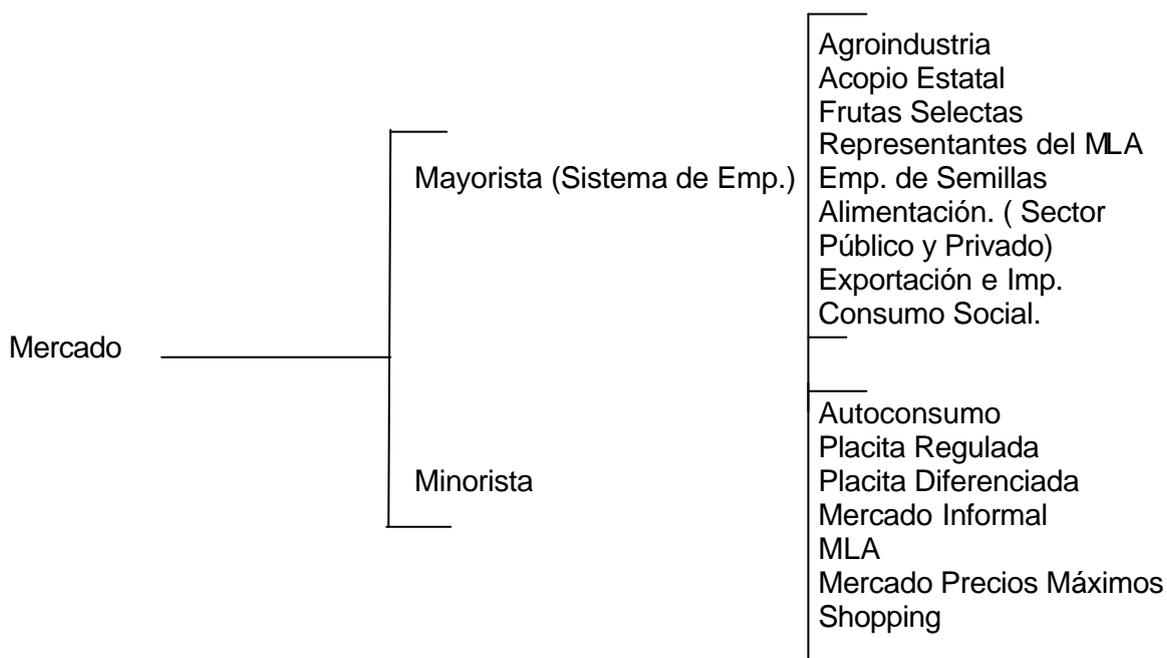
Ley No. 757, del 11 de marzo de 1960. Creación, organización y funcionamiento de la Junta Central de Planificación, en Gaceta Oficial de la República de Cuba, La Habana, 11 de marzo de 1960.

Gráfico 1. Las diferentes formas de mercadeo pueden agruparse teniendo en cuenta distintos principios de clasificación.

1. Según el destino final del producto agrícola



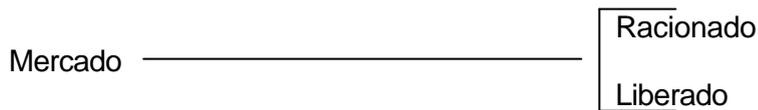
2. Según los eslabones intermediadores



3. Según el grado de regulación de las funciones de intercambio (compra, venta y formación de precio)



4. Según el grado de regulación de los volúmenes de compra-venta



5. Según la moneda que interviene en el proceso de compra-venta



Tabla 1. Ventas totales de productos agrícolas y cárnicos en el MLA y el MPM de Villa Clara. 1995-2004

Años	MLA			MPM			Índice de Precio Promedio MLA /MPM	(Veces) Relación MLA/MPM por el Volumen
	Mqq	MMp	P/lb	Mqq	MMp	P/lb		
1995	183,9	54,1	2,94					
1996	254,3	39,9	1,57					
1997	415,8	40,4	0,97					
1998	434,4	44,3	1,02					
1999	201,5	33,9	1,68	609,8	48,2	0,79	2,1	33,0
2000	165,1	28,6	1,73	1134,8	86,6	0,76	2,2	14,5
2001	136,6	28,0	2,05	1189,6	85,4	0,72	2,6	11,5
2002	56,9	16,3	2,86	1218,5	99,8	0,82	3,5	4,7
2003	47,4	15,2	3,20	1546,2	131,1	0,85	3,8	3,1
2004	62,4	15,3	2,45	920,9	93,5	1,01	2,4	6,8

Años	Total		
	Mqq	MMp	P/lb
1995	183,9	54,1	2,94
1996	254,3	39,9	1,57
1997	415,8	40,4	0,97
1998	434,4	44,3	1,02
1999	811,3	82,1	1,01
2000	1299,9	115,2	0,89
2001	1326,2	113,4	0,86
2002	1275,4	116,1	0,91
2003	1593,6	146,3	0,92
2004	983,3	108,8	1,10

Fuente: Oficina Territorial de Estadística, Villa Clara.
Modelo: "Ventas en el Mercado Agropecuario" correspondientes a cada año.

Tabla No. 2. Márgenes de comercialización del Mercado Agropecuario septiembre de 1996

Productos	UM	Precio de comp. peso/li-bras	Precio de venta peso/li-bras	MBC %	PDP	MNC	Acopio 95
Tubérculos y Raíces							
-papa							
-boniato	Lb	0,70	1,00	30	70		62,9
-malanga	Lb	3,80					
-yuca	Lb	0,70	1,00	30	70		
-ñame	Lb						
Plátano total							
-fruta	Lb	2,00	3,00	33	67		
-vianda	Lb	1,00	1,50	33	67		
-burro	Lb	0,20	0,30	33	67		
Hortalizas Total							
-tomate	Lb						53,7
-cebolla	Lb	3,00	5,0	40	60		
-ajo	Lb	5,0	15,00	66	39		
-pimiento							
-calabaza	Lb	0,60	1,00	40	60		
-pepino	Lb	0,60	1,00	40	60		
-melón							
-col							
-otros							
Arroz consumo	Lb	2,90	3,70	22	78		
Arroz cáscara	Lb	0,20	0,50	60	40		
Maíz grano							
Maíz mazorca							
Harina	Lb	1,20	2,00	40	60		
Frijol negro	Lb	7,00	10,00	30	70		
Frijol colorado	Lb	6,00	8,00	25	75		
Cítricos							61,1
-Naranja dulce	Lb	0,70	1,00	30	70		
-Toronja							
-Limón	Lb	0,05	1,00	95	5		
-Mandarina							
-otros							
-Frutas total							76,9
-Coco seco	uno	2,00	3,00	33	67		
-Mango				50	50		
-Guayaba	Lb	1,00	2,00	20,30			
-Fruta bomba	Lb	1,00	2,00				
-Piña				50	50		
-Aguacate							
- otros							

Tabla 3. Dinámica del volumen y el valor total de las ventas de productos agrícolas y cárnicos en el MLA de Villa Clara. 1995-2004

Mercado		UM	1997/ 1995	1998/ 1995	1999/ 1995	2000/ 1995	2002/ 1995	2004/ 1995
MLA	Volumen	%	226,1	236,2	109,6	89,8	30,9	33,9
	Valor	%	74,7	82,0	62,6	52,9	30,1	28,3
	Precio/Lb	%	33,0	35,0	57,1	58,8	97,2	83,3
MPM	Volumen	%						
	Valor	%						
	Precio /Lb	%						
Total	Volumen	%	226,1	236,2	441,2	706,9	693,5	534,7
	Valor	%	74,7	82,9	151,8	212,9	214,6	201,1
	Precio/Lb	%	33,0	35,0	34,4	30,3	31,0	37,4

Continuación Tabla 3

Mercado		UM	2004/ 1998	1999/1998	2000/1999	2002/1999	2003/1999
MLA	Volumen	%	14,3	46,4	81,9	28,2	23,5
	Valor	%	34,5	76,5	84,1	48,1	44,8
	Precio/Lb	%	240,2	164,7	103,0	170,2	190,5
MPM	Volumen	%			186,1	199,8	253,6
	Valor	%			179,7	207,1	272,0
	Precio /Lb	%			96,2	103,8	107,6
Total	Volumen	%	226,4	186,7	160,2	157,2	196,4
	Valor	%	245,6	185,3	140,3	141,4	178,2
	Precio/Lb	%	107,8	99,0	88,1	90,1	91,1

Fuente: Cálculo del autor a partir del anexo no. 1

Tabla 3a. Volumen y valor de las ventas de productos agrícolas y cárnicos en el MLA de Villa Clara 1995-2004

Conceptos	Ventas Totales						
	UM	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Volumen Productos Agrícolas	Mqq	173,7	244,7	408,9	426,2	193,8	159,0
Valor Productos Agrícolas	MMp	30,8	24,1	30,2	32,1	21,4	18,9
Volumen Productos Cárnicos	Mqq	10,2	9,6	6,8	8,1	7,6	6,0
Valor Productos Cárnicos	MMp	23,1	15,8	10,7	12,1	12,4	9,6
P. Agrícolas	Precio/lb	\$1,77	\$ 0,98	\$ 0,74	\$ 0,75	\$ 1,10	\$ 1,19
P. Cárnicos	Precio/Lb	\$22,65	\$ 16,46	\$ 15,74	\$ 14,94	\$ 16,32	\$ 16,00

Continuación Tabla 3a

Conceptos	Ventas Totales			
	UM	2002	2003	2004
Volumen Productos Agrícolas	Mqq	53,8	45,2	60,5
Valor Productos Agrícolas	MMp	10,7	10,7	11,7
Volumen Productos Cárnicos	Mqq	3,1	2,2	1,9
Valor Productos Cárnicos	MMp	5,6	4,5	3,5
P. Agrícolas	Precio/lb	\$ 1,99	\$ 2,37	\$ 1,93
P. Cárnicos	Precio/Lb	\$ 18,06	\$ 20,45	\$ 18,42

Tabla 3b. Volumen y valor de las ventas de productos agrícolas y cárnicos en el MPM de Villa Clara 1999-2004

Conceptos	Ventas Totales					
	UM	1999	2000	2002	2003	2004
Volumen Productos Agrícolas	Mqq	606,7	1 134,8	1 216,1	1540	908,9
Valor Productos Agrícolas	MMp	44,7	86,5	96,1	121,6	74,9
Volumen Productos Cárnicos	Mqq	3,2		2,4	6,2	12
Valor Productos Cárnicos	MMp	3,5		3,6	9,5	18,5
P. Agrícolas	Precio/lb	\$ 0,74	\$ 0,76	\$ 0,79	\$ 0,79	\$ 0,82
P. Cárnicos	Precio/Lb	\$10,94	\$ 15,00	\$ 15,00	\$ 15,32	\$ 15,42
Índice precio promedio/Lb (veces). MLA/MPM						
P. Agrícolas	MLA/MPM	1,5	1,6	2,5	2,9	2,3
P. Cárnicos	MLA/MPM	1,5	1,1	1,2	1,3	1,0

Fuente: Cálculo del autor a partir del Modelo: "Ventas en el Mercado Agropecuario 2004". Oficina Territorial de Estadísticas. Villa Clara.

Tabla 4. Total de ventas de productos agrícolas y cárnicos en el Mercado Agropecuario de Alimentos (MLA y MPM) de Villa Clara. 1995-2004

Mercado Libre Agropecuario

Tipos de	Año 1995				Año 1996			
	Mqq	%	MMp	%	Mqq	%	MMp	%
Total	183,9	100,0	54,1	100,0	254,3	100,0	39,9	100,0
Estatal ¹	59,0	32,1	6,5	12,0	159,3	62,6	16,2	40,6
Cooperativo	24,9	13,5	2,4	4,4	21,4	8,4	1,5	3,8
• UBPC	9,5	5,2	0,7	1,3	8,6	3,4	0,6	1,5
• CPA	15,4	8,4	1,7	3,1	12,8	5,0	0,9	2,3
Privado	100,0	54,4	45,2	83,5	73,6	28,9	22,2	55,6

Tipos de	Año 1997				Año 1998				Año 1999			
	Mqq	%	Mqq	%	Mqq	%	MMp	%	Mqq	%	MMp	%
Total	415,8	100,0	201,5	100,0	434,3	100,0	44,2	100,0	201,5	100,0	33,9	100,0
Estatal ¹	339,0	81,5	122,2	60,6	364,3	83,9	25,0	56,6	122,2	60,6	12,5	36,9
Cooperativo	14,8	3,6	3,6	1,8	7,7	1,8	0,4	0,9	3,6	1,8	0,2	0,6
• UBPC	7,5	1,8	1,7	0,8	4,0	0,9	0,2	0,5	1,7	0,8	0,1	0,3
• CPA	7,3	1,8	1,9	0,9	3,7	0,9	0,2	0,5	1,9	0,9	0,1	0,3
Privado	62,0	14,9	75,7	37,6	62,3	14,3	18,8	42,5	75,7	37,6	21,2	62,5

Tipos de Vendedores	Año 2000				Año 2002			
	Mqq	%	MMp	%	Mqq	%	MMp	%
Total	165,0	100,0	28,4	100,0	56,8	100,0	16,2	100,0
Estatal ¹	95,4	57,8	10,2	35,9	15,2	26,8	3,3	20,4
Cooperativo	4,5	2,7	0,2	0,7	1,1	1,9	0,0	0,0
• UBPC	1,7	1,0	0,1	0,4	1,1	1,9	0,0	0,0
• CPA	2,9	1,8	0,1	0,4	0,0	0,0	0,0	0,0
Privado	65,0	39,4	18,0	63,4	40,5	71,3	12,9	79,6

Tipos de Vendedores	Año 2003				Año 2004			
	Mqq	%	MMp	%	Mqq	%	MMp	%
Total	47,5	100,0	15,1	100,0	79,1	100,0	15,2	100,0
Estatal ¹	11,4	24,0	3,1	20,5	30,5	38,6	6,0	39,5
Cooperativo	2,3	4,8	0,1	0,7	1,0	1,3	0,0	0,0
• UBPC	2,2	4,6	0,1	0,7	1,0	1,3	0,0	0,0
• CPA	0,1	0,2	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Privado	33,8	71,2	12,0	79,5	59,8	75,6	9,2	60,5

Mercado de Precios Topados

Tipos de Vendedores	Año 1999				Año 2000			
	Mqq	%	MMp	%	Mqq	%	MMp	%
Total	609,8	100,0	48,2	100,0	1134,8	100,0	86,6	100,0
Estatal ¹	604,4	99,1	46,8	97,1	722,3	63,6	46,6	53,8
Cooperativo	0,0	0,0	0,0	0,0	17,6	1,6	1,5	1,7
• UBPC	0,0	0,0	0,0	0,0	5,9	0,5	0,6	0,7
• CPA	0,0	0,0	0,0	0,0	11,7	1,0	0,9	1,0
Privado	5,4	0,9	1,4	2,9	394,9	34,8	38,5	44,5

Tipos de Vendedores	Año 2002				Año 2003			
	Mqq.	%	MMp	%	Mqq.	%	MMp	%
Total	1218,5	100,0	99,9	100,0	546,8	100,0	131,1	100,0
Estatal ¹	853,3	70,0	73,5	73,6	066,6	69,0	92,7	70,7
Cooperativo	10,2	0,8	0,7	0,7	9,1	0,6	0,7	0,5
• UBPC	4,7	0,4	0,3	0,3	5,0	0,3	0,3	0,2
• CPA	5,5	0,5	0,4	0,4	4,1	0,3	0,4	0,3
Privado	355,0	29,1	25,7	25,7	471,1	30,5	37,7	28,8

Tipos de Vendedores	Año 2004			
	M qq.	%	MMp	%
Total	920,8	100,0	93,3	100,0
Estatal ¹	628,8	68,3	68,9	73,8
Cooperativo	7,2	0,8	0,4	0,4
• UBPC	5,8	0,6	0,3	0,3
• CPA	1,4	0,2	0,1	0,1
Privado	284,8	30,9	24,0	25,7

Fuente: Cálculo del autor a partir del Modelo: " Ventas en el Mercado Agropecuario 2004". Oficina Territorial de Estadísticas. Villa Clara.

1. Incluye al Ejército Juvenil del Trabajo (EJT).

Tabla 5. Estructura de los Ingresos del MAA (MLA y MPM) de Villa Clara. 1995-2004

Tipos de Vendedores	1995				
	IB(1) (Mp)	Ventas (Mp)	De ella: OPNE(2) (Mp)	Impuestos (Mp)	Servicios (Mp)
Total	53,8	64 227,3	10 043,5	6 773,1	3 689,7
Estat(1)	6,1	7 451,3	936,9	871,3	488,9
Cooperativo	2,1	2 463,6	24,6	304,8	99,6
• UBPC	0,6	713,7	3,6	91,5	43,1
• CPA	1,5	1 749,9	21,0	213,3	56,2
Privado	45,6	54 312,4	9 082,0	5 597,0	3 110,2

1) Ingreso Bruto = Valor de las ventas – Impuestos – Servicios.

2) Incluye el EJT.

Tipos de Vendedores	1996				
	IB(1) (Mp)	Ventas (Mp)	De ella: OPNE(2) (Mp)	Impuestos (Mp)	Servicios (Mp)
Total	40,7	48 739,1	11 458,5	6 042,6	1 967,9
Estat(1)	22,2	25 581,7	9 154,1	2 995,0	372,8
Cooperativo	1,3	1 667,7	206,0	212,0	108,0
• UBPC	0,5	592,5	2,9	82,9	25,2
• CPA	0,9	1 075,2	203,1	129,1	82,8
Privado	16,9	21 189,7	2 098,4	2 835,6	1 487,1

1) Ingreso Bruto = Valor de las ventas – Impuestos – Servicios.

2) Incluye el EJT.

1997					1998				
IB(1) (Mp)	Ventas (Mp)	De ella: OPNE(2) (Mp)	Impuestos (Mp)	Servic (Mp)	IB(1) (Mp)	Ventas (Mp)	De ella: OPNE (2) (Mp)	Impuestos (Mp)	Servic (Mp)
52,8	61 131,1	19 109,3	6 259,8	2 119,1	68,3	76 404,2	29082,4	6 447,4	1 657,0
36,3	40 876,0	17 329,0	3 775,1	806,1	50,1	54 930,8	27 595,2	4 000,5	820,2
1,5	1 809,6	740,5	208,5	120,6	1,1	1 285,7	800,3	130,8	43,8
0,5	579,8	13,0	75,9	26,5	0,2	218,7	29,7	30,8	9,5
1,0	1 229,8	727,5	132,6	94,1	0,9	1 067,0	770,6	100,0	34,3
15,0	18 445,5	1 039,8	2 276,2	1 192,4	17,1	20 187,7	686,9	2 316,1	793,0

1) Ingreso Bruto = Valor de las ventas – Impuestos – Servicios.

2) Incluye el EJT.

1999					2000				
IB(1) (Mp)	Ventas (Mp)	De ella: OPNE(2) (Mp)	Impuestos (Mp)	Servic (Mp)	IB(1) (Mp)	Ventas (Mp)	De ella: OPNE(2) (Mp)	Impuestos (Mp)	Servic (Mp)
109,2	130 209,8	0,0	10 227,9	10 801,8	177,5	190 618,7	0,0	10 226,8	2 876,6
96,8	105 379,8	0,0	7 525,6	1 035,7	121,3	129 798,8	0,0	6 688,7	1 780,1
1,0	1 200,3	0,0	123,3	41,3	2,1	2 436,8	0,0	251,0	45,5
0,2	186,2	0,0	25,4	9,8	0,7	790,6	0,0	82,4	3,3
0,9	1 014,1	0,0	97,9	31,5	1,4	1 646,2	0,0	168,6	42,2
11,3	23 616,1	0,0	2 579,0	9 724,8	54,0	58 383,1	0,0	3 287,1	1 051,0

1) Ingreso Bruto = Valor de las ventas – Impuestos – Servicios.

2) Incluye el EJT.

2001					2002				
IB(1) (Mp)	Ventas (Mp)	De ella: OPNE(2) (Mp)	Impuestos (Mp)	Servic (Mp)	IB(1) (Mp)	Ventas (Mp)	De ella: OPNE(2) (Mp)	Impuestos (Mp)	Servic (Mp)
184,9	194 764,7	0,0	8 096,8	1 779,2	188,5	198 263,8	0,0	8 322,3	1 436,3
135,6	141 751,6	0,0	5 081,1	1 098,9	151,4	158 341,4	0,0	6 046,1	861,5
0,9	1 415,0	0,0	527,2	5,0	0,7	789,9	0,0	80,7	3,3
0,0	398,9	0,0	422,0	1,6	0,3	366,9	0,0	38,5	2,8
0,9	1 016,1	0,0	105,2	3,4	0,4	423	0,0	42,2	0,5
48,4	51 598,1	0,0	2 488,5	675,3	36,4	39 132,5	0,0	2 195,5	571,5

2003					2004				
IB(1) (Mp)	Ventas (Mp)	De ella: OPNE(2) (Mp)	Impuestos (Mp)	Servic (Mp)	IB(1) (Mp)	Ventas (Mp)	De ella: OPNE(2) (Mp)	Impuestos (Mp)	Servic (Mp)
216,4	235 155,2	0,0	11 483,4	7 252,0	193,3	201 934,9	0,0	7 247,1	1 381,2
168,4	183 870,7	0,0	9 108,7	6 404,0	162,1	167 726,2	0,0	4 778,4	867,9
0,9	952,4	0,0	88,5	1,2	0,5	568,3	0,0	55,5	6,6
0,4	435,2	0,0	33,8	0,6	0,4	428,5	0,0	39,9	6,5
0,5	517,2	0,0	54,7	0,6	0,1	139,8	0,0	15,6	0,1
47,2	50 332,1	0,0	2 286,2	846,8	30,7	33 640,4	0,0	2 413,2	506,7

Fuente: Modelo "Ventas en el MLA". Oficina Territorial de Estadísticas. Villa Clara. 2004

1) Ingreso Bruto = Valor de las ventas – Impuestos – Servicios.

2) Incluye el EJT.

Tabla No. 6. Deflactor de precios del consumo del total de productos agropecuarios del MLA y el MPM. 1995-2004

a) Producción física, b) Valor de las ventas (gasto nominal), c) Precios por libras. (Tomado de la tabla no. 1 en anexos).

d) Índice de precios (1995 = 1,00)

Mercado	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
MLA	1,00	0,53	0,33	0,35	0,57	0,59	0,70	0,92	1,09	0,83
MPM	1,00				0,27	0,26	0,24	0,28	0,29	0,34
Total	1,00	0,53	0,33	0,35	0,34	0,30	0,29	0,31	0,31	0,37

Índice de precios (1999 = 1,00)

Mercado	1999	2000	2001	2002	2003	2004
MLA	1,00	1,03	1,22	1,70	1,90	1,46
MPM	1,00	0,96	0,91	1,04	1,08	1,28
Total	1,00	0,88	0,85	0,90	1,91	1,09

$$E) \text{ Gasto Real} = \frac{\text{Gasto Nominal}}{\text{Índice de Precio}}$$

Mercado	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
MLA	54,1	75,3	122,4	125,7	59,5	48,5	40,0	17,7	13,9	18,4
MPM					178,5	333,0	355,8	356,4	452,0	275,0
Total	54,1	75,3	122,4	125,7	241,5	384,0	391,0	374,5	471,9	294,0

$$\text{F) Deflactor del Consumo} = \frac{\text{Consumo Nominal}}{\text{Consumo Real}}$$

$$\text{G) Tasa de Inflación de los precios de Consumo (en \%)} = \frac{\text{IPC}_{T1} - \text{IPC}_{T0}}{\text{IPC}_{T0}} \times 100 \%$$

Mercado	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
MLA	1,00	-47	-67	-65	-43	-41	-30	-8	9	-17
MPM	1,00				-73	-74	-76	-72	-71	-66
Total	1,00	-47	-67	-65	-66	-70	-71	-69	-69	-63

Mercado	1999	2000	2001	2002	2003	2004
MLA	1,00	3	22	70	90	46
MPM	1,00	-4	-9	4	8	28
Total	1,00	-12	-15	-10	-10	9

Fuente: Calculado por el autor a partir del Modelo "Ventas en el Mercado Agropecuario". Oficina Territorial de Estadísticas. Villa Clara, 2004.

Tabla 7. Circulación Monetaria-Liquidez Acumulada en manos de la población en Cuba. 1990-2004. (en MMp)

Años	Liquidez Mon	Efectivo en Circulación	Ahorro ordinario	Total	Crecimiento (%)		Ahorro/Liquidez (%)
					Efectivo	Ahorro	
1990	4 986	2 343	2 643	100,0	100,0	100,0	53,0
1991	6 663	3 318	3 345	133,6	141,6	126,6	50,2
1992	8 361	4 080	4 281	125,5	123,0	128,0	51,2
1993	11 043	4 550	6 493	132,1	111,5	151,7	58,8
1994	9 944	3 600	6 344	90,0	79,1	97,7	63,8
1995	9 251	3 547	5 704	93,0	98,5	89,9	61,7
1996	9 534	3 981	5 553	103,1	112,2	97,4	58,2
1997	9 441	4 014	5 427	99,0	100,8	97,7	57,5
1998	9 710	4 283	5 427	102,8	106,7	100,0	55,9
1999	9 902	4 568	5 334	102,0	106,7	98,3	53,9
2000	10 490	5 055	5 435	105,9	110,7	101,9	51,8
2001	12 338	6 403	5 934	117,6	126,7	109,2	48,1
2002	13 617	6 941	6 676	110,4	108,4	112,5	49,0
2003	13 491	7 451	6 040	99,1	107,3	90,5	44,8
2004	14 525	7 390	7 135	107,7	99,2	118,1	49,1

Fuente: Anuario Estadístico de Cuba 2004. Oficina Nacional de Estadística, p. 110.

Tabla 8. Consumo nominal y real de Productos Agrícolas y Cárnicos en el MAA.V. Clara. 1995-2004

Años	Mercado Libre Agropecuario					
	Consumo Nominal MMp	%	Consumo Real MMp	%	Índice de Precio de Consumo 1995=100	(%) de Inflación
1995	54,1	100,0	54,1	100,0	1,00	
1996	39,9	73,8	74,7	138,1	0,53	-0,47
1997	40,4	74,7	122,4	226,3	0,33	-0,67
1998	44,3	81,9	127,7	236,0	0,35	-0,65
1999	33,9	62,7	59,3	109,7	0,57	-0,43
2000	28,6	52,9	48,6	89,8	0,59	-0,41
2001	28,0	51,8	40,2	74,2	0,70	-0,30
2002	16,3	30,1	16,8	31,0	0,97	-0,03
2003	15,2	28,1	14,0	25,8	1,09	0,09
2004	15,3	28,3	18,4	33,9	0,83	-0,17

Años	Mercado de Precios Máximos					
	Cons. Nominal MMp	%	Consumo Real MMp	%	Índ. Precio de Consumo 1995= 100	(%) de Inflación
1995						
1996						
1997						
1998						
1999	48,2	100,0	179,4	100,0	0,27	-0,73
2000	86,6	179,7	335,0	186,8	0,26	-0,74
2001	85,4	177,2	348,7	194,4	0,24	-0,76
2002	99,8	207,1	357,8	199,5	0,28	-0,72
2003	131,1	272,0	453,5	252,8	0,29	-0,71
2004	93,5	194,0	272,2	151,7	0,34	-0,66

Total (MLA y MPM)

Años	Consumo Nominal MMp	%	Consumo Real MMp	%	Índice de Precio de Consumo 1995= 100	(%) de Inflación
1995	54,1	100,0	54,1	100	1,00	
1996	39,9	75,2	75,3	139,2	0,53	-0,47
1997	40,4	74,7	122,4	226,3	0,33	-0,67
1998	44,3	81,9	126,6	234,0	0,35	-0,65
1999	82,1	185,3	241,5	446,3	0,34	-0,66
2000	115,2	212,9	384,0	709,8	0,30	-0,70
2001	113,4	209,6	391,0	722,8	0,29	-0,71
2002	116,1	214,6	374,5	692,3	0,31	-0,69
2003	146,3	270,4	471,9	872,3	0,31	-0,69
2004	108,8	201,1	294,1	543,5	0,37	-0,63

Fuente: Calculado por el autor a partir de Tabla 1 en Anexos.

Tabla 9. Consumo per cápita de Productos Agrícolas y Cárnicos en el MLA y el MPM de Villa Clara. (1995-2004) (en Lbs).

Años	Lbs per Cápita Anual		Total	Lb/mensual
	MLA	MPM		
1995	26,3		26,3	2,2
1996	36,3		36,3	3,0
1997	59,4		59,4	5,0
1998	62,0		62,0	5,2
1999	31,1	94,0	125,1	10,4
2000	25,5	175	200,5	16,7
2001	21,1	183,5	204,6	17,1
2002	9,2	196,8	206,0	17,2
2003	7,7	249,7	257,4	21,5
2004	10,1	147,7	157,8	13,2

Nota: Para el cálculo se tomó la población urbana de la provincia: período 1995-1998, población de 1996 (700 243 habitantes), período 1999-2001; población del año 2001(648 344 habitantes) y para el período 2002-2004: población de 2004 (619 148 habitantes).

Tabla 10. Consumo de los hogares por fuente de oferta. (Millones de pesos a precios de 1997. Cuba. (en millones de pesos a precios de 1997))

Conceptos	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Consumo de los Hogares	15 152,7	15 503,1	15 794,3	16 601,8	16 948,9	17 519,9	17 971,8	19 086,1	19 380,0
Mercado Estatal	10 466,3	10 839,5	11 405,1	11 822,2	12 106,9	12 615,4	12 943,4	13 717,4	14 521,2
Mercado Agropecuario	1 108,3	1 216,2	1 327,5	1 789,3	2 103,8	2 214,5	2 136,7	2 662,3	2 091,8
Mercado Agrop./C. Hogares (%)	7,3	7,8	8,4	10,8	12,4	12,6	11,9	13,9	11,0

Fuente: Anuario Estadístico de Cuba. Oficina Nacional de Estadística, 2004, p. 111.

Tabla 11. Consumo de productos agrícolas seleccionados por fuentes de oferta en Villa Clara. (1995-2004)

A) MERCADO ESTATAL (Red Minorista, Distribución Normada)

Productos	UM	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2002	2003	2004
Tubérculos y Raíces	Mqq	367,9	360,1	224,6	183,0	243,9	211,1	223,4	261,7	102,0
Hortalizas	Mqq	112,9	93,9	122,5	113,6	496,4	472,9	204,7	101,7	40,8
Cítricos	Mqq	56,0	56,6	154,9	173,5	143,1	155,3	50,8	49,7	40,6
Arroz	Mqq	566,9	544,6	553,7	598,0	698,2	727,6	680,1	645,9	709,8
Frijoles	Mqq	126,2	59,1	101,3	37,9	219,7	209,4	121,5	145,7	205,9
Per Cápita										
Tubérculos y Raíces	Lb/Año	52,5	51,4	32,1	26,1	37,6	32,5	36,1	42,3	16,5
Hortalizas	Lb/Año	16,1	13,4	17,5	16,2	76,6	73,0	33,1	16,4	6,6
Cítricos	Lb/Año	8,0	8,1	22,1	24,8	22,1	24,0	8,2	8,0	6,6
Arroz	Lb/Año	80,9	77,8	79,1	85,4	107,7	112,2	110,0	104,3	114,6
Frijoles	Lb/Año	18,0	8,4	14,5	5,4	34,0	32,3	19,6	23,5	33,2

B) MERCADO LIBRE AGROPECUARIO

Productos	UM	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2002	2003	2004
Tubérculos y Raíces	Mqq	36,6	47,3	57,5	68,5	37,2	29,9	12,2	9,2	12,1
Hortalizas	Mqq	50,6	55,3	147,7	121,7	47,2	33,2	17,3	11,9	19,2
Cítricos	Mqq	20,6	42,2	65,6	89,8	30,5	21,2	3,2	1,6	5,0
Arroz	Mqq	8,1	5,8	6,8	9,3	4,6	4,4	2,1	4,5	4,7
Frijoles	Mqq	2,3	2,3	1,4	2,8	1,7	2,1	1,2	1,7	1,9
Per Cápita										
Tubérculos y Raíces	Lb/Año	5,2	6,7	8,2	9,8	5,7	4,6	2,0	1,5	2,0
Hortalizas	Lb/Año	7,2	8,0	21,1	17,4	7,3	5,1	2,8	2,0	3,1
Cítricos	Lb/Año	2,9	6,0	9,4	12,8	4,7	3,3	0,5	0,3	0,8
Arroz	Lb/Año	1,5	0,8	1,0	1,3	0,7	0,7	0,3	0,7	0,8
Frijoles	Lb/Año	0,3	0,3	0,2	0,4	0,3	0,3	0,2	0,3	0,3

C) MERCADO DE PRECIOS MAXIMOS

Productos	UM	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2002	2003	2004
Tubérculos y Raíces	Mqq						330,5	338,7	385,5	218,9
Hortalizas	Mqq						1 230,0	1 114,5	1 022,7	552,4
Cítricos	Mqq						245,8	88,5	104,1	94,6
Arroz	Mqq						749,6	645,5	674,2	733,0
Frijoles	Mqq						218,9	125,9	157,7	214,8
Per Cápita										
Tubérculos y Raíces	Lb/Año						51,0	54,7	62,3	35,4
Hortalizas	Lb/Año						190,0	180,0	165,2	89,2
Cítricos	Lb/Año						38,0	14,3	17,0	15,3
Arroz	Lb/Año						156,6	14,3	109,0	118,4
Frijoles	Lb/Año						34,0	20,3	25,5	34,7

Total: Los tres Segmentos

Productos	UM	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2002	2003	2004
Tubérculos y Raíces	Mqq	404,5	3 648,3	282,1	251,5	281,1	571,5	574,3	656,4	333,0
Hortalizas	Mqq	163,5	149,2	270,2	235,3	543,6	1 736,1	1 336,5	1 136,3	612,4
Cítricos	Mqq	76,6	98,8	220,5	263,3	173,6	422,3	142,5	155,4	140,2
Arroz	Mqq	575	550,4	560,5	607,3	702,8	1 481,6	1 327,7	1 324,6	1 447,5
Frijoles	Mqq	128,5	61,4	102,7	40,7	221,4	430,4	248,6	305,1	422,6

Fuente: Cálculo del autor a partir del Modelo: Ventas en el Mercado Agropecuario y Distribución minorista de productos seleccionados. Dirección Provincial de Comercio en Villa Clara. 2006.

Tabla 12. Peso relativo de los distintos tipos de mercados en la distribución de tubérculos y raíces, hortalizas, cítricos, arroz y frijoles. Villa Clara (1995-2004)

Productos Agrícolas	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2002	2003	2004
Total	100,0	100,0	100,0	10,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Mercado Estatal	91,0	98,7	79,6	72,8	86,8	36,9	38,9	39,9	30,6
Mercado Libre Agropecuario	9,0	1,3	20,4	27,2	13,2	5,2	2,1	1,4	3,6
Mercado de Precios Máximos	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	57,8	59,0	58,7	65,7
Hortalizas	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2002	2003	2004
Total	100,0	100,0	100,0	10,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Mercado Estatal	69,1	62,9	45,3	48,3	91,3	27,2	15,3	9,0	6,7
Mercado Libre Agropecuario	30,9	37,1	54,7	51,7	8,7	1,9	1,3	1,0	3,1
Mercado de Precios Máximos	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	70,8	83,4	90,0	90,2
Cítricos	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2002	2003	2004
Total	100,0	100,0	100,0	10,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Mercado Estatal	73,1	57,3	70,2	65,9	82,4	36,8	35,6	32,0	29,0
Mercado Libre Agropecuario	26,9	42,7	29,8	34,1	17,6	5,0	2,2	1,0	3,6
Mercado de Precios Máximos	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	58,2	62,1	67,0	67,5
Arroz	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2002	2003	2004
Total	100,0	100,0	100,0	10,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Mercado Estatal	98,6	98,9	98,8	98,5	99,3	49,1	51,2	48,8	49,0
Mercado Libre Agropecuario	1,4	1,1	1,2	1,5	0,7	0,3	0,2	0,3	0,3
Mercado de Precios Máximos	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	50,6	48,6	50,9	50,6
Frijoles	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2002	2003	2004
Total	100,0	100,0	100,0	10,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Mercado Estatal	98,2	96,3	98,6	93,1	99,2	48,7	48,9	47,8	48,7
Mercado Libre Agropecuario	1,8%	3,7	1,4	6,9	0,8	0,5	0,5	0,6	0,4
Mercado de Precios Máximos	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	50,9	50,6	51,7	50,8

Fuente: Cálculo del autor a partir del Modelo: Ventas en el Mercado Agropecuario y Distribución minorista de productos seleccionados. Dirección Provincial de Comercio en Villa Clara. 2006.

Tabla 13. Por ciento de participación de los distintos eslabones finales en el total distribuido de un grupo de productos agropecuarios seleccionados (Total distribuido = 100 %)

Productos Seleccionados ¹	1995					1996						1997				
	Plac	S. Pub	C. Soc	MLA	Total ²	Plac	S. Pub	C. Soc	MLA		Total ²	Plac	S. Pub	C. Soc	MLA	
									Total	M.Dif ³					Total	M.Dif
Tuberc. y Raíces	71,1	10,9	11,5	6,5	100,0	70,8	12,2	8,4	8,6	1,4	100,0	63,6	11,3	10,1	15,0	7,3
-Malanga	7,8	1,0	5,3	85,9	100,0	3,3	2,6	6,4	87,7	21,7	100,0	4,2	1,2	5,7	88,9	40,1
-Name	15,6	9,7	8,1	66,6	100,0	4,1	5,2	10,0	80,8	24,7	100,0	7,4	4,5	2,9	85,2	0,0
-Plátano vianda	7,6	0,9	3,0	88,5	100,0	21,2	2,6	7,4	68,8	20,0	100,0	4,0	1,0	1,2	93,8	83,6
Hortaliza	61,1	13,4	9,2	16,3	100,0	60,3	8,6	10,6	20,5	5,2	100,0	52,5	3,8	6,6	37,1	8,0
-Cebolla	14,3	2,5	2,5	80,8	100,0	19,0	3,2	3,1	87,8	12,5	100,0	22,0	2,7	6,6	68,7	35,0
-Ajo	14,8	5,0	2,4	77,8	100,0	16,9	5,5	4,4	83,1	24,7	100,0	16,0	4,5	6,2	73,3	16,6
Arroz Consumo/a	0,0	0,9	.	99,1	100,0	0,4	1,1	0,4	98,1	36,2	100,0	.	.	2,9	97,0	48,8
Frijoles /a	0,4	3,1	1,2	99,3	100,0	0,2	4,5	2,2	93,1	24,4	100,0	10,5	3,1	0,3	86,1	50,7
Cítrico total	58,9	9,6	11,6	20,0	100,0	55,6	4,7	6,8	32,9		100,0	62,7	4,9	8,2	24,3	33,9
-Mandarina	24,6	11,7	2,6	61,0	100,0	45,0	3,2	4,3	47,5		100,0	26,7	1,6	3,7	68,0	68,1
Frutales total	58,8	10,0	17,2	14,0	100,0	46,7	5,6	6,0	42,0	22,0	100,0	25,0	10,0	4,3	60,7	13,6
-Coco	40,1	3,5	0,1	56,4	100,0	37,9	3,6	0,4	58,2	10,2	100,0	11,7	4,5	.2	83,6	60,4
-Fruta bomba	30,0	6,7	7,8	55,5	100,0	15,9	6,9	8,9	68,2	43,8	100,0	10,3	0,9	3,0	85,8	82,6
-Piña	2,8	7,4	0,7	89,1	100,0	4,0	6,3	1,9	87,9	61,8	100,0	2,9	0,5	1,8	94,9	73,7
Total prod. agríc.	65,2	10,8	12,3	11,7	100,0	64,0	9,3	10,4	16,3	7,4	100,0	56,9	6,3	8,1	28,6	20,6
Cerdo en pie	.	83,0	6,0	11,0	100,0	0,8	77,4	14,6	7,2		100,0	0,0	53,8	39,5	6,7	4,2
Cerdo en pieza	.	.	.	100,0	100,0	.	.	.	100,0	2,1	100,0	.	.	.	100,0	1,9
Ovino Caprino en pie	.	19,7	5,9	74,4	100,0	.	74,8	25,2		3,5	100,0	0,1	61,6	30,9	7,4	5,0
Ov. Caprino en pieza	.	.	.	100,0	100,0				100,0	0,4	100,0	.	.	.	100,0	1,0
Total prod. cárnico	.	1,1	0,3	98,6	100,0	0,0	4,4	1,3	94,3	2,2	100,0	.	3,5	2,1	94,4	3,6

Fuente: Calculado por el autor a partir de los Modelos: "Ventas en el Mercado Agropecuario". Oficina Territorial de Estadísticas. Villa Y 131-811. "Balance de Productos Agropecuarios". Empresa Provincial de Acopio. Villa Clara. Leyenda: (1) De un total de 36 productos para los que se hizo el cálculo, esta relación incluye 15 (el 42 %) y son los productos en los cuales el Mercado Agropecuario es líder. (2) El total de productos es la suma de lo distribuido por las Placitas, Sector Público, Consumo Social y el MLA. Lo vendido por las Placitas Diferenciadas es informado por las estadísticas oficiales como parte de las ventas estatales en el MLA. Si se sumara duplicada información de las ventas de Acopio en el Mercado Agropecuario. a/ Excluye lo distribuido por el Sistema Normado a través de las B Estatales

Tabla 14. Consumo medio per cápita anual de bienes agrícolas en V. Clara. (95-97) (lbs).

Tipos de Mercado	1995 lbs	1996 lbs	1997 lbs
Total las formas reguladas	171,9	161,6	144,1
• Comercio Racionado(Placitas)	127,0	123,6	115,0
• Sector Público	21,0	17,9	12,7
• Consumo Social	23,9	20,1	16,4
Total Formas Libres	24,3	48,9	99,4
• Mercado Libre Agropecuario	24,3	34,8	41,6
• Mercado Diferenciado	.	14,1	57,8
Total General	196,2	210,5	243,5
Media Mensual	16,35	17,54	20,20

Calculado por el autor .

NOTA : De acuerdo a las estimaciones de la Oficina Territorial de estadística por la vía del mercado de autoconsumo (venta a trabajadores) el per cápita mensual distribuido fue de 3,6 lbs mensuales en el año 1996.

Tabla 15. Resultados de la Agricultura Urbana cubana en el año 2005.

Tipo de Agricultura Urbana	Cantidad (No)	Área (Ha)	Producción (Toneladas)	Rendimientos Medios (Kg/M ²)
Organopónicos	3810	1183,4	260939,7 ⁽¹⁾	20,0
Huertos Intensivos	6964	7557,0	1250683,5 ⁽¹⁾	15,0
Subtotal	10774	8740,4	1511623,2	15,0
Parcelas	139960	30975,0	2220000,0	
Patios Familiares	385559	12774,0	730000,0	
Total	53393	52489,4	4461623,2	

Fuente: Periódico Granma, 5 de enero de 2006, p. 4

(1). Cálculos del autor.

Tabla 16. Gasto en Productos Agropecuarios como Porcentaje del Ingreso De 1994 A 1996.

Años	Ingresos ¹ MMp	Gastos ² MMp	Gastos / Ingresos (%) ³
1994	149,4	21,8	14,6
1995	559,1	64,2	11,5
1996	583,8	51,5	8,8
1997	618,0	61,1	9,8

Calculado por el autor. 1. Se trata de los salarios, sueldos y otras remuneraciones. 1. El año 1994 solo incluye el último trimestre. 2. Es el monto del valor de las ventas en el mercado agropecuario. 3. La mayor limitación de este indicador consiste en que los ingresos no incluyen otras remuneraciones que se reciben por los remesados, los trabajadores por cuenta propia entre otros.

Cuadro 17. Hogares por Grupos según el Ingreso Monetario en Moneda Nacional y en Divisas. V. Clara.

Grupo de Ingresos. Monetarios Per cápita	Total %	Tamaño del Hogar (%)		
		1-2 Personas	3-5 Personas	6 Pers. y Más
Total	100,0	100,0	100,0	100,0
Hasta 50 Pesos	20,9	16,6	21,7	34,7
51 a 100 Pesos	31,8	32,6	30,3	40,5
101 a 150 Pesos	20,5	23,4	19,7	14,2
151 a 200 Pesos	14,2	16,8	13,3	10,6
201 Pesos y Más	12,6	10,7	15,1	.

Fuente: "Encuesta sobre la Situación Económica de los Hogares". 1997. Oficina Territorial de Estadísticas. Villa Clara. Enero 1998.