

## ¿Compañeros ricos? Los grupos de altos ingresos en Cuba

---

TANIA CHAPPI DOCURRO :: 10/05/2018

Crónica del debate celebrado en el Centro Cultural Fresa y Chocolate, el 29 de marzo, dentro del espacio Último Jueves, de la revista Temas

*Nota de LH: ante la profusión de siglas, aclaremos que el CUP es el peso (P) cubano de toda la vida, se cambia a 25 pesos por dólar, y el CUC es el peso cubano convertible (C), se cambia a 1 CUC por dólar.*

----

Unas doscientas personas abarrotaron la sala Fresa y Chocolate, del ICAIC, durante el más reciente encuentro de la revista Temas. Buena parte debió permanecer de pie, o transformó en gradas las escaleras del local. Sin dudas, al asunto califica entre los de mayor interés para todos los cubanos, inmersos en la actualización (¿o mejor, renovación?) de su sistema económico y social.

Reto de los grandes significó para el panel abordar una problemática ante la cual las indagaciones se ven obligadas a seguir caminos tangenciales y hasta tortuosos, pues como declaró Juan Carlos Albizu-Campos Espiñeira, investigador del Centro de Estudios Demográficos, de la Universidad de La Habana, “es muy difícil encontrar información; en Cuba las fuentes clásicas [por ejemplo, el censo y los anuarios estadísticos] para conocer de los ingresos de la población ya no los recogen”, y otras no son públicas. Con él coincidieron sus compañeros de mesa: José Luis Rodríguez, exministro de Finanzas y Precios y de Economía, actual asesor del Centro de Investigaciones de la Economía Mundial; Oniel Díaz, Licenciado en Biología y trabajador por cuenta propia, en el campo de la asesoría de negocios; y Ernel González, decano de la Facultad de Filosofía, Historia y Sociología, de la Universidad de La Habana.

Los acompañó el director de Temas, Rafael Hernández. Como moderador, recordó que en los documentos generados por el VII Congreso del Partido se acepta la existencia de grupos con altos ingresos. Sin embargo, ni en ellos ni en los registros al alcance de la ciudadanía hay una definición precisa de quiénes los integran o a cuánto ascienden sus dividendos.

Puntos de vista comunes expusieron Albizu-Campos y Rodríguez en cuanto a varios aspectos: es imprescindible diferenciar entre salario e ingreso (el primero no es la única fuente del segundo); el poder adquisitivo del actual salario estatal se encuentra por debajo del vigente en el año 1989; desde el Período especial ha disminuido de manera significativa el peso del salario dentro de los ingresos percibidos por los cubanos; y el concepto de altos ingresos es relativo: no es lo mismo fuera que dentro de Cuba, en La Habana que en Campechuela o en los polos turísticos; por eso siempre debemos contextualizar los análisis.

¿En qué contexto estamos hablando de altos ingresos? Si bien la Isla muestra rasgos muy semejantes a la transición demográfica de naciones desarrolladas (niveles muy bajos de fecundidad y mortalidad), en lo tocante a penetración de la tecnología en la sociedad y al

nivel medio de los ingresos personales, se encuentra al nivel africano. En este escenario el salario medio ha crecido más del doble: de unos 300 pesos en el año 2006, subió a 740 en 2016. Pero ese pago solo beneficia a 38% de los trabajadores, mientras 60% recibe emolumentos por debajo; y su capacidad adquisitiva no posibilita dar respuesta a las necesidades cotidianas y solo alcanza en 50% la denominada línea de pobreza.

Apenas “1% de los trabajadores reciben salarios que promedian los 2000 cup mensuales”. Además, “hoy 85% de lo depositado en el banco corresponde a 13% de la población”. Los altos ingresos no son un problema per se, sino cuando conllevan un proceso de concentración de la riqueza en un determinado grupo —como las cifras empiezan a indicar— y la polarización de las oportunidades, razonó el demógrafo.

Diversos estudios de casos, de corte cualitativo, efectuados en La Habana, estipulan que los más bajos ingresos rondan los 10 cuc al mes (250 cup), mientras las personas ubicadas en el otro extremo del espectro declaran obtener unos 20 000 cuc mensuales —agregó—, ganancia vinculada a la renta de inmuebles y a quienes “son depositarios de flujos de dinero provenientes del exterior, frecuentes, de altos montos y sobre todo destinados a la inversión de tipo personal” en el ámbito del turismo, el comercio y la gastronomía de alto estándar, por ejemplo, así como a actividades vinculadas a circuitos foráneos de comercio. También “a ciertos tipos de industrias que ya se hacen notar”, entre ellas las dedicadas a la reconstrucción y remodelación de los autos clásicos de lujo, las cuales “están conectadas a circuitos internacionales por donde fluyen las partes, piezas, accesorios, y los recursos financieros”.

No se puede identificar ingreso con poder de compra; en determinados lugares, debido a que los precios son más bajos, por una misma cantidad de dinero se obtienen mayores o mejores productos que en otros, recalcó José Luis Rodríguez antes de adentrarse en el desplazamiento de los ingresos, a partir de los años 80. “Hasta el inicio del Período especial, se relacionaban mayormente con los niveles de calificación, educación e importancia social del trabajo”; de ese modo, en la Universidad los salarios podían ascender a 500 pesos, una cifra bien alta entonces.

Durante los 90 ocurrieron transformaciones sustanciales dentro del propio entorno estatal: comienza a desarrollarse el “llamado sector emergente, que envuelve a los trabajadores del turismo y de las empresas mixtas”; y en 1994 se instaura en determinadas entidades el sistema de estimulación en divisas, el cual “llegó ; a 30% de los trabajadores, pero con montos muy diferentes, algunos recibían solo 3 o 4 cuc mensuales, otros obtenían 40 y 50”. Ese mismo año empezaron a entrar al país 537 millones de dólares por concepto de remesas; ellas han aumentado enormemente después de 2010, a tenor de las inversiones en el sector no estatal.

A pesar de no contar con todas las estadísticas, es posible sacar conclusiones. “Se ha producido un deterioro notable en la distribución equitativa del ingreso”, si en 1988 el índice Gini (coeficiente para medir la desigualdad) era de 0.25, “los últimos datos calculados a vuelo dan ahora más de 0.45”. Aunque el salario medio de las empresas estatales es de 824 pesos, solo 2% de los trabajadores gana más de 2 000. Mientras, quienes laboran en negocios particulares perciben unos 3 000 pesos mensuales, como promedio; no obstante,

recordemos que no es lo mismo tener un paladar que ser transportista, artesano, peluquero, mensajero de bodega...

En resumen, “no es privativo del trabajador por cuenta propia devengar altos ingresos”, el salario estatal en la zona especial del Mariel es equiparable “al de las cooperativas agropecuarias (puede estar en torno a los 8 000 pesos mensuales), y al 25% de la población cubana —incluidos quienes no pertenecen a la categoría de cuentapropistas— llegan al año, según cálculos de analistas estadounidenses, entre 2 500 y 3 000 millones de dólares . “En general, puede estimarse que el ingreso de los trabajadores del sector no estatal saltó de constituir 22% del captado por la población en 1989, a representar 50% en el año 2016”, opinó el economista.

Ciertamente, el Estado suele pagar los jornales más bajos, “teniendo, contradictoriamente, las actividades que más aportan o pueden aportar al desarrollo estratégico del país”. En comparación, los profesionales cubanos residentes en la Isla y asociados a contratistas foráneos cobran honorarios muy buenos, pero siempre muchísimo menos que sus colegas en el exterior, aun cuando los de aquí realicen actividades de similar o mayor complejidad; “ejemplo puntual es el de los desarrolladores de software que hacen outsourcing”, especificó Oniel Díaz.

Su experiencia como asesor de negocios lo avala para afirmar que el sector privado “no es un bloque homogéneo, asumir que dentro de él todos somos ricos es una idea completamente alejada de la realidad. La mayoría de los trabajadores por cuenta propia son contratados, viven de un salario. Y en los barrios más humildes también hay cuentapropistas, con cafeterías y talleres modestos”. El actual grupo de grandes ingresos por lo general proviene de aquellos que “han estado más favorecidos económicamente en las diferentes etapas del país, sobre todo del 90 para acá. Por lo que he visto, en su mayoría son hombres, entre cuarenta y cincuenta y cinco años de edad, blancos”; tienen experiencia empresarial, o han vivido fuera de Cuba y, de manera coherente con las transformaciones económicas de los años recientes, decidieron regresar.

Igual de difícil que al resto de los panelistas, le es a este joven licenciado determinar cuál cifra constituye el punto de partida para hablar de altos dividendos en Cuba. Solo la declaración jurada sobre los ingresos personales, documento que anualmente deben entregar a la ONAT quienes obtienen ganancias por labores ajenas al trabajo estatal, le brinda un indicio del criterio asumido por el gobierno. Al parecer, este toma “como nivel aceptable para los cuentapropistas la cifra de 10 000 pesos no convertibles (400 cuc), monto exento de impuestos y básico para garantizar la subsistencia y dar respuesta a las necesidades productivas de esos trabajadores. En el otro extremo de la escala progresiva para la determinación del impuesto se encuentra la obligación de tributar 50% de lo ingresado por encima de los 50 000 pesos anuales (2000 cuc); teniendo en cuenta que es el tratamiento impositivo máximo, el Estado ve a los poseedores de ese dinero como las personas de más altos ingresos”.

Ernel González mostró una realidad desconocida para numerosos cubanos, e incluso no reflejada en las correspondientes estadísticas: “Ya en la década de los 80 había campesinos con cuentas bancarias millonarias, debido a su trabajo”. Según estudios de casos, por

entonces los productores individuales mejor situados —aquellos que disponen de tierras de calidad, con agua suficiente y cercanas a los grandes centros de consumo— podían obtener ingresos tres y cuatro veces superiores a los de un cooperativista, mientras este percibía dos o tres veces más en relación con un obrero agrícola. A ello contribuyó la cooperativización en los años 70 y 80, pues quienes decidieron mantenerse independientes compraron casi toda la maquinaria de los que ingresaban en las nuevas organizaciones.

En consecuencia, reforzaron su equipamiento, y también se hicieron con el mejor ganado. A inicios de los 90, otra exploración en la provincia de La Habana evidenció que las diferencias antes mencionadas se habían acentuado y los ingresos de los campesinos individuales “podían duplicar o triplicar los de los cooperativistas y ser ocho y nueve veces superiores a los de los obreros agrícolas”. Otro aspecto a favor de los productores independientes, en especial los no dedicados a renglones fundamentales para el país (caña, tabaco, ganado), fue que se les imponían menos obligaciones y restricciones.

Súmese que no se trataba de guajiros sin conocimientos técnicos, por el contrario, casi todos habían trabajado para la empresa estatal, donde aprendieron mucho, y sus hijos y nietos tenían mayor calificación, algunos eran ingenieros agrónomos. De todo ese aprendizaje las familias tomaban lo más factible de aplicar y así lograban costos de producción más bajos. A pesar de sus recursos, puntualizó el investigador, el grupo de altos ingresos en la esfera agropecuaria “no ha podido capitalizar la producción”; o sea efectuar inversiones a gran escala.

### **Del otro lado de la sala**

Buena parte de quienes dialogaron desde el auditorio considera que los ingresos elevados no constituyen un problema en sí mismos, son positivos si provienen del trabajo honrado. Se convierten en negativos cuando se obtienen ilícitamente o se originan “en una relación de expropiación sin devolución, sin contribución; cuando el acceso a ese grupo es muy restringido, elitista, y si está en un contexto de reproducción de la pobreza muy rígido”, planteó una socióloga. Luego se refirió a una investigación en curso, emprendida por una colega, quien ante la falta de datos apeló a imaginar un modesto modelo de bienestar esperado y a determinar cuánto dinero sería indispensable hoy para alcanzarlo.

“Parecería que tener acceso mínimo a tal bienestar representa disponer de 8 000 cup (320 cuc) per cápita, ya 15 000 (600 cuc) y 20 000 pesos (800 cuc) hacen un ingreso alto; y muy alto sería tener 1 000 cuc per cápita”. Teniendo en cuenta las entradas monetarias de cierto número de cubanos, en la Isla “está formada una capa media alta, integrada por empresarios privados asociados a negocios de altos ingresos, por cooperativistas agropecuarios y no agropecuarios con esta misma salvedad, algunos campesinos, trabajadores en empresas mixtas, personas que reciben remesas en los rangos indicados, deportistas y artistas insertados en circuitos internacionales y los llamados “semiemigrantes”, esos que van y vienen, laboran afuera y aquí”.

A un trabajador por cuenta propia no le pareció idóneo el cálculo anterior, pues en las tiendas cubanas un artículo básico en el hogar, como es un refrigerador, vale más de mil cuc. La misma persona coincidió con varios argumentos anteriores, en cuanto a que es imprescindible crear alternativas para que quienes perciben dividendos fuera de las

entidades estatales, más allá de pagar impuestos contribuyan de disímiles maneras al desarrollo del país. En lugar de eso, lo que abundan son las restricciones. “¿Por qué, donde vivo, no puedo ayudar a la escuela de la esquina, por qué quienes tienen negocios en la calle 23 no pueden contribuir a su remozamiento?”, inquirió. Varias intervenciones giraron en torno a la necesidad de que el capital generado en Cuba por los productores privados, u obtenido por artistas, deportistas y personalidades de otros ámbitos, tenga mayores opciones de inversión, de modo que genere empleo.

Un politólogo preguntó a los expertos: si los ingresos elevados cumplen una función social cuando son capaces de revertirse en progreso, ¿cómo puede materializarse eso en nuestra sociedad, interesada en gozar de prosperidad, sustentabilidad y equidad? Y un economista les solicitó juicios relativos al desempeño actual de “los actores nacionales que generan propiedad privada capitalista y altos ingresos personales en la esfera rural: algo más de treinta mil campesinos aislados que se han negado siempre a asociarse y los productores agrícolas unidos en las cooperativas de créditos y servicios”; asimismo, sobre las reglas del juego para las micro, pequeñas y medianas empresas (pymes) que se prevé autorizar en sectores industriales como la producción de alimentos, la construcción y la artesanía.

No podemos discutir sobre altos y bajos ingresos sin aludir a la política que los produce —expresó otro investigador— y a la creciente desigualdad instaurada en la sociedad cubana, donde ya tenemos casi 25% de la población por debajo del umbral de pobreza. Igualmente alertó acerca de que una vez rebasado cierto nivel de consumo, los poseedores de crecidas ganancias adquieren la capacidad de corromper y de acumular ventajas políticas. Otro habitual asistente a las sesiones de UJ apuntó hacia “determinadas capas dirigentes” que pueden llegar al enriquecimiento mediante el disfrute de prebendas inherentes a sus cargos. Y recordó que una vez aprobada la instauración de la empresa privada no es posible ignorar la tendencia de esta a la reproducción ampliada de su capital.

Con una anécdota, un joven periodista destacó las crecidas utilidades que en Cuba disfrutaban algunos productores musicales. La undécima persona en hacer uso de la palabra desde el público manifestó: “Este debate es muy oportuno, porque ocurre en un momento de polarización de la riqueza y de precarización de la existencia”. Una nueva burguesía urbana está invirtiendo millones de dólares en el sector inmobiliario o en las pymes, ¿cuál es la política del Estado al respecto?

### **Más vacíos que soluciones**

Precisamente la última de las interrogantes concebidas por Rafael Hernández para sus invitados tenía similar enfoque: ¿qué políticas y regulaciones se aplican en relación con los grupos de altos ingresos?, ¿son o no eficaces?

Las cuentas bancarias constituyen una vía para, en beneficio de la nación, darle movilidad a ese dinero; sin embargo, no la hemos explotado en toda su potencialidad. Igual sucede con otros mecanismos. No debemos temer a los altos ingresos bien habidos, sino evitar que haya cubanos viviendo por debajo del nivel de pobreza. Requerimos desarrollar la capacidad de realizar transformaciones a corto plazo, no puede ocurrir que se dilaten demasiado en el tiempo y cuando se vayan a aplicar ya haga falta hacer otras. Necesitamos poner en claro y enfrentar problemas como la forma en que algunos se están enriqueciendo, aprovechando

su capital relacional y social. Eso la ley debe evitarlo por todos los medios, arguyó Ernel González.

El posible aporte de las pymes —alegó Oniel Díaz— está validado en el mundo, incluidas las naciones socialistas más exitosas: China y Vietnam. En las condiciones actuales, la economía nacional no podrá progresar sin darle mayor participación al sector privado y a su pequeña y mediana empresa. Pero aceptarlo, e impulsarlas, implica el reto de “hacer coherente y consistente la generación de riqueza con la igualdad social”.

José Luis Rodríguez discurrió que partiendo de la existencia objetiva del sector privado y el cooperativo, hay que regularlos, lo cual no significa aplastarlos ni pretender normarlos con medidas administrativas solamente. Y el capital generado por ellos debe asociarse con los proyectos del Estado. Una experiencia muy útil fue puesta en práctica en la Yugoslavia de los años 70: personas de esa nacionalidad, quienes trabajaban en Alemania, enviaban a casa “un nivel de remesas importantísimo, con ellas se creó un fondo de inversiones conjunto”, el banco retenía el dinero durante un mes, lo utilizaba en sus operaciones y luego lo entregaba, con intereses, a su dueño; “así movían miles de millones de dólares. ¿Por qué nosotros no podemos hacer eso?” Otra fórmula válida sería vender a los particulares bonos de deuda pública, con atractivas tasas de interés. A la regulación fiscal es preciso sumar, entre otras medidas, nuevas políticas crediticias y de vinculación con los grupos que devengan altos ingresos. Y ante la desigualdad, el camino no es reducir a los que ganan mucho, sino incrementar la protección social a los desfavorecidos.

“Ya se ha demostrado que hay un proceso de formación de capital en Cuba”, por parte del sector privado; sin embargo, las opciones para invertir ese dinero son en extremo reducidas, pues carecemos de un marco jurídico propicio; la actual ley de inversión solo está dirigida a los empresarios extranjeros, subrayó Juan Carlos Albizu-Campos. Esta situación tiene que cambiar si el propósito es impulsar las pymes —con la actual regulación del trabajo por cuenta propia es imposible desarrollarlas legalmente— y atajar las tantas deformaciones que hoy tienen lugar.

Llegado el final de la jornada, Rafael Hernández redondeó uno de sus planteamientos iniciales: “Quiero insistir en que los documentos del Congreso del Partido reconocen la presencia de los grupos de altos ingresos y señalan la necesidad de desarrollar políticas eficaces en relación con ellos. Pero, las prácticas y los discursos no siempre van acompañados”.

*Tania Chappi Docurro es periodista de Revista Bohemia y Revista Temas.  
Nodal.am*

---

<https://www.lahaine.org/mundo.php/icompaneros-ricos-los-grupos-de>