

PROPUESTA DE INDICADORES DE LAS EMPRESAS ESTATALES CUBANAS A CONSIDERAR EN LA PLANIFICACIÓN Y LA TOMA DE DECISIONES PARA EL CRECIMIENTO Y DESARROLLO DE LA ECONOMÍA NACIONAL

Elaborado por Dr. Juan Triana Cordoví del Centro de Estudios de la Economía Cubana de la UH a solicitud de la ANEC.

I. OBJETIVO DEL DOCUMENTO:

El documento intenta responder a la siguiente pregunta: ¿Qué indicadores de desempeño de las empresas son relevantes para la toma de decisiones a nivel macroeconómico?

II. CONSIDERACIONES DE PARTIDA:

1. Cuba ha sido, es y será, una economía socialista.
2. Es además una economía con restricciones importantes en términos de recursos, pero también en términos políticos (entiéndase restricciones como límites o fronteras a la hora de tomar determinadas decisiones, el bloqueo por ejemplo impone determinadas fronteras en cualquier negociación y reduce sensiblemente el campo de acción de esas decisiones; el compromiso social histórico de la revolución con el pueblo impone otros límites que no deben ser rebasados)
3. La economía cubana es una economía abierta con una alta dependencia de su sector externo.
4. Los indicadores que más abajo se proponen están pensados solo para las empresas estatales, en tanto una parte mayoritaria y decisiva de la producción nacional está en manos de empresas estatales. Sin embargo, debe tenerse en cuenta que un sector tan estratégico como la producción agropecuaria es gestionado en más del 75% por el sector no estatal, en el caso del turismo, el 25% de las habitaciones está en manos del sector privado y en el caso de los restaurantes la cifra también es significativa, de igual forma, una parte decisiva de la demanda agregada está determinada por un flujo de ingresos externos (remesas) que ha sido relativamente estable, pero que depende en buena medida de la percepción de los emisores y de decisiones externas al país. Lo anterior puede influir en la capacidad de los indicadores que se propondrán para captar la dinámica de la economía nacional en su conjunto.
5. La capacidad analítica y la utilidad predictiva de estos indicadores e encuentra condicionada por distorsiones en la economía nacional asociadas a la existencia de múltiples tasas de cambio y a la dualidad monetaria

III. CARACTERÍSTICAS DE LOS INDICADORES:

1. Los indicadores son conceptos que se hacen operacionales a través de su medición. En ese sentido deben:
 - a) Responder a un propósito preestablecido (en este caso por los decisores al nivel correspondiente)

- b) Ser medibles (ya sea, cuantitativa o cualitativamente)
 - c) Ser sintéticos y analíticos.
 - d) Tener una relativa estabilidad y uniformidad en el tiempo.
 - e) Que las fuentes de datos sean accesibles y relativamente confiables.
2. En esencia, son conceptos convertidos en datos, que se organizan de una forma específica con el propósito de producir una información relevante para el proceso de toma de decisiones al nivel que sea. Pueden existir diferentes grupos de indicadores según sean los niveles de toma de decisiones, por ejemplo:
- a) A escala macroeconómica (país, territorios, regiones)
 - b) Meso económica (sectores)
 - c) De las OSDES
 - d) De las empresas
 - e) De las UEB
3. Cuantos menos indicadores, mejor. Es recomendable evitar el exceso de indicadores. Generalmente conduce a una enfermedad que se conoce como parálisis por análisis.
4. Los indicadores que se proponen se sustentan en los siguientes supuestos:
- a) Se asume que se irá produciendo un tránsito, gradual y en la medida de las posibilidades, hacia métodos más descentralizados de manejo de la economía.
 - b) El propósito fundamental que se desea alcanzar con estos indicadores es elevar la capacidad predictiva y correctiva en términos de desarrollo y crecimiento económico

IV. PROPUESTAS DE INDICADORES A NIVEL EMPRESARIAL:

1. Volumen y valor de la producción mercantil.

Tiene que ser en físico y en valor, pues de una parte los valores de uso son un fin en si mismo en una economía socialista, pero de otra, esa economía aun conserva un carácter mercantil y está insertada en un mundo donde las relaciones monetario mercantiles son decisivas. O sea, hay que medir la riqueza en términos físicos, pero también en términos de valor. Además, disponer de indicadores en términos físicos permite saber la influencia del elemento precio en los resultados de las empresas.

2. Encargo estatal (físico y en valor)

Se supone que el encargo estatal sintetiza las “necesidades” esenciales que permiten proyectar el crecimiento.

3. Exportaciones (volumen y valor)

Nuestra economía es una economía abierta, que requiere de ingresos externos los cuales son decisivos tanto en lo económico como en los objetivos sociales del país.

4. Inversiones:

- Inversiones ejecutadas sobre inversiones planificadas para un período de tiempo determinado.
- Rendimiento de los fondos invertidos

5. Deuda con proveedores foráneos

Creo que este puede ser un indicador relevante si atendemos a la permanente restricción externa que padece nuestra economía.

DEBE ALCANZARSE AL MENOS UNA CIERTA PERIODICIDAD EN LA CONSTRUCCIÓN DE ESTOS INDICADORES. DE SER POSIBLE CUATRIMESTRAL, SI NO AL MENOS SEMESTRAL

V. OTROS INSTRUMENTOS

Existen dos instrumentos que pudieran utilizarse a nivel más agregado, no a nivel de empresas:

1. Productividad total de los factores (PTF).

La productividad total de los factores (PTF), es uno de mejores instrumentos para medir la eficiencia en el uso de los recursos. Se usa mas para grandes agregados que a nivel de empresa.

La PTF es decisiva pues solo hay dos maneras de obtener crecimiento económico en cualquier país:

- a) Extensiva; mediante la utilización cada vez de más recursos para obtener un mismo resultado un resultado mayor, pero mucho menor que el incremento en el consumo de recursos¹, o;
- b) La utilización más eficiente de los recursos disponibles². No obstante, se puede crecer en insumos y también utilizarlos mejor. Si bien no parece adecuado exigirlo a nivel de empresa, puede ser muy útil a nivel de sectores o grandes agregados por grupos de empresas. El mayor inconveniente es lograr disponibilidad de datos.

2. Análisis de fronteras de producción.

En esencia, el análisis de frontera de producción nos muestra todas las combinaciones de bienes que una economía (sector, agrupación de empresas) puede producir utilizando todos los recursos a su disposición y las técnicas más eficientes posibles. Existen tres conceptos asociados a este análisis que son importantes, escasez (pues todos los recursos son escasos y en Cuba más aun), alternativas o elección (pues un mismo recurso puede ser empleado en producir uno u otro bien) y costo de oportunidad (pues al producir el bien A que proporciona la satisfacción X, dejo de producir el bien B que proporciona la satisfacción Y).

Estos dos instrumentos permitirían ver las ganancias de eficiencia y si el crecimiento se produce por, un crecimiento de los factores de producción, un ensanchamiento de la frontera tecnológica o por un mejor aprovechamiento de los recursos disponibles con una tecnología dada. En la Facultad de Economía de la Universidad de la Habana existe una amplia experiencia en el trabajo con estos dos instrumentos.

¹Esta fue la forma típica de crecer de la economía nacional desde los años sesenta.

²Esta otra es la forma en que crecimos de 1994 al año 2003.