

PSICOLOGÍA Y EMPRENDIMIENTO.**VOCES DE PROTAGONISTAS***PSYCHOLOGY AND ENTREPRENEURSHIP. VOICES OF PROTAGONISTS***Daybel Pañellas Álvarez****Carolina Álvarez Díaz**

Facultad de Psicología, Universidad de La Habana, La Habana, Cuba.

Recibido: 24-11-2023

Aceptado: 20-12-2023

Publicado: 31-1-2024

Cómo citar este artículo:

Pañellas D, Álvarez C. (2024). Psicología y emprendimiento. Voces de protagonistas. Revista Cubana de Psicología, 6 (9), 93-110. <http://www.psicocuba.uh.cu>

RESUMEN

Emprendimiento y emprendedores constituyen cuestionamientos en nuestro país. Especialmente, el surgimiento de las MYPIMES actualiza satanizaciones hacia el sector privado, que subraya diferencias y conflictos intergrupales en una sociedad que necesita diálogos y alianzas. Desde la Red de Emprendimiento e Innovación de la Universidad de La Habana, hemos intentado contribuir con este propósito, a partir de investigaciones cuantitativas y cualitativas, talleres, intercambios de buenas prácticas e intercambios multiactorales, especialmente con decisores de distintos niveles. Desde el pasado año, intencionamos en nuestra agenda el análisis, desde la psicología, de emprendimientos dirigidos a niños y adolescentes (NNA). Tras contar con los primeros resultados, consideramos pertinente compartir entrevistas a dueños de emprendimientos de este tipo, que son, además, jóvenes licenciados de Psicología. El objetivo es presentar historias reales en voz de sus protagonistas, indagando en motivaciones, sistemas relacionales, reflexiones, sugerencias y comentarios en/sobre la formación y el ejercicio de nuestra profesión.

Palabras clave: emprendimiento, psicología, infancias, adolescencias, entrevistas.

ABSTRACT

Entrepreneurship and entrepreneurs constitute questionable topic in our country. Especially the emergence of MYPIMES updates demonizations towards the private sector that highlights intergroup differences and conflicts in a society that needs dialogues and alliances. From the Entrepreneurship and Innovation Network of the University of Havana, we have tried to contribute to this purpose, based on quantitative and qualitative research, workshops, exchanges of good practices and multi-stakeholder exchanges, especially with decision makers at different levels. Since last year, we have included in our agenda the analysis, from Psychology, of ventures aimed at Boys, Girls and Adolescents. After having the first results, we consider it pertinent to share interviews with owners of businesses of this type, who are also young graduates of Psychology. The objective is to present real stories in the voice of their protagonists, investigating motivations, relational systems, reflections, suggestions and comments in/on the training and practice of our profession.

Key words: *Entrepreneurship, Psychology, Childhoods, Adolescents, interviews*

INTRODUCCIÓN

Según la historia, la palabra «emprendedor» en castellano aparece por primera vez para aludir a aventureros de diversa índole, la cual fue extendiéndose a quienes se dirigían al Nuevo Mundo y finalmente a negocios y discursos económicos. Resultados de investigaciones con emprendedores cubanos hallaron que estos coinciden en identificar «emprender» con la busca de un sueño, con «echar para adelante», con la libertad. (Calabuche & Pañellas, 2021). Ello coincide con un contexto en el que se percibe que la satisfacción individual y colectiva depende cada vez más de gestiones individuales, y los niveles de bienestar se han deteriorado considerablemente (Pañellas & Lorenzo, 2023).

Cuando se habla de emprendimiento y emprendedores, el estereotipo resultante es dinero y éxito, tanto desde una imagen endogrupal como exogrupal (Pañellas & Echevarría, 2020; Pañellas, 2020; Pañellas, Calabuche, & Bello, 2021; Calabuche & Pañellas, 2021; Álvarez & Pañellas, 2021; Bertoni, 2022). La funcionalidad de este estereotipo conlleva a varios desafíos, tanto estructurales como subjetivos (que van *un continuum* desde el que podemos poner en un polo el diseño de políticas y en el otro la gestión de relaciones intergrupales e interpersonales). Al mismo tiempo, la distracción en esta etiqueta puede seducir y marginar un análisis fundamental: el rol del trabajo en el desarrollo humano y social.

Un importante sociólogo del trabajo en Cuba, discutiendo sobre este tema, destacaba:

[...] la emergente y cada vez más consolidada multiespacialidad económica en el país, que fragmenta el empleo y el acceso a él, lo distribuye entre espacios económico-laborales opacos y luminosos, y desarrolla culturas del trabajo particulares. En esas culturas del trabajo alcanzan representaciones diferenciadas no solo el trabajo mismo, sino la sociedad en la que se inserta y a la que le da lugar, con una idea más o menos explícita de país, que incluye su proyecto sociopolítico y sus diferentes escenarios de perdurabilidad. De los anteriores rasgos resulta un tercero: la confrontación entre dos tipos de precariedades: la del empleo en los espacios directamente regulados por la planificación, por su insuficiente solvencia económica, no obstante los actuales esfuerzos gubernamentales para mitigarlas y la de los espacios regulados por el mercado por su insuficiente seguridad y protección. Así, Cuba se ha dividido laboralmente en dos, con dos monedas diferentes, mecanismos regulatorios generales diferentes y subjetividades diferentes. "Ante este rasgo particular es inevitable pensar en resultados humanos, no solo distintos, sino probablemente contrapuestos (Martín, 2019, p. 2).

El artículo que aquí se comparte resulta de un camino andado a través del análisis identitario de diversos grupos socioocupacionales y, particularmente, de la evolución y el crecimiento de los sectores económicos en el país.

Al cierre de enero de 2023, 6 704 nuevas cooperativas no agropecuarias y micro, pequeñas y medianas empresas (mipymes) habían sido aprobadas, como parte de la estrategia para dinamizar la economía cubana. A la vez, nacieron 1 080 proyectos de desarrollo local que incrementaron la oferta de bienes y servicios a la población. Si comparamos las cifras de igual período de 2022, el crecimiento es significativo, pues entonces solo existían 1 286 (Figueroe & Carmona, 2023).

Se observa una diversidad de actividades, como: producción y comercialización de alimentos, actividad manufacturera, materiales de construcción, plástico, pienso, caucho, calzado, madera, cerámica, pintura, envases, jabones, perfumes; además, se dedican a actividades de programación informática, recuperación de materiales y reciclaje, y servicios técnicos, entre otras actividades.

Como parte de esta diversificación y heterogeneización del grupo y vinculado, en gran medida, con la carencia de espacios de recreación y esparcimiento para las poblaciones infantil y juvenil, desde la COVID-19 comenzaron a ganar visibilidad y posicionamiento los emprendimientos dirigidos a niños y adolescentes (NNA). Por supuesto, su crecimiento también respondía a necesidades de autonomía y participación de jóvenes profesionales cubanos, quienes encontraban en el diseño y la ejecución de sus proyectos, posibilidades de participación real en la educación y el desarrollo de NNA.

Cuando nos referimos a emprendimientos para NNA, incluimos a los que pertenecen al sector no estatal, que pueden tener diversas formas de gestión: trabajo por cuenta propia (modalidad más común), mipyme o proyecto de desarrollo local (PDL). En su mayoría, con los que hemos tenido contacto, están fundados y dirigidos por profesionales, generalmente mujeres, con formación en las carreras de ciencias sociales. Intragrupalmente, existen cualidades que los diferencian. Una de ellas tiene que ver con la pluralidad de actividades que realizan: talleres de fotografía, moda, cocina, cursos de fútbol, inglés, informática, manualidades, por solo mencionar algunos. Sin embargo, independientemente de estas diferencias, existe una característica común como grupo social: sus actividades y prácticas representan una labor educativa, cuyo fin último es el desarrollo personal integral de NNA.

A ello podemos añadir que estos emprendimientos representan una oportunidad para atender a un grupo de vulnerabilidades que afrontan nuestras infancias y adolescencias en Cuba, las cuales van desde la representación que existe sobre la niñez, que coloca al infante en una posición pasiva, objeto de protección e incapaz de participar en sus procesos de desarrollo, hasta los vacíos que existen en los currículos educativos en cuanto a contenidos fundamentales para el desarrollo integral de las infancias, por ejemplo, la educación emocional.

A partir de estas evidencias nos resultó interesante y pertinente conversar con graduados de la Facultad de Psicología, que lideran emprendimientos para niños y adolescentes: Peque Espacios, La Quinta, Golden Kids, Talleres Miamar y Brotes.

METODOLOGÍA

Se empleó el estudio de caso, método de investigación cualitativa que ha sido utilizado frecuentemente para comprender la realidad social y educativa (Bisquerra, 2009). El objetivo central era obtener una descripción intensiva, profunda y exhaustiva del fenómeno, que son aquí los sujetos emprendedores que dirigen emprendimientos para NNA.

Su cualidad heurística permite descubrir nuevos aspectos de la temática, nuevos significados, ampliar la experiencia o bien confirmar lo que ya se sabe o se supone. La lógica inductiva que tiene esta metodología ayuda a elaborar hipótesis y hallar nuevas relaciones, a partir del acercamiento a casos concretos. En esta ocasión utilizamos específicamente la modalidad de estudio colectivo de casos, la cual se centra en indagar un fenómeno, una población o una condición, a partir del estudio intensivo de varios casos (Bisquerra, 2009).

Una vez seleccionados los casos que se van a estudiar, se elaboró un conjunto de temáticas e interrogantes que guiaron la atención de las investigadoras. La estrategia para obtener la información fue usar la entrevista semiestructurada, un método de interacción personal, en el cual el entrevistador utiliza una

guía de temas elaborada previamente, que no se restringe a preguntas específicas, sino que brinda libertad al entrevistado para que comente sobre esos contenidos. Se utilizaron preguntas abiertas que favorecían la elaboración y argumentación, las cuales fueron aplicadas de manera individual a cada uno de los sujetos involucrados. El valor de este método se relaciona con su posibilidad de recoger vasta información verbal y no verbal que particulariza a los sujetos. Además, la interacción cara a cara favorece la comprensión del proceso estudiado.

SUS VOCES. VOCES DE LOS PROTAGONISTAS

A continuación se presentan las historias de cuatro jóvenes psicólogos cubanos que lideran emprendimientos para niños, niñas y adolescentes: Peque Espacios, La Quinta, Golden Kids, Talleres Miamar y Brotes. Si bien es posible realizar un análisis temático horizontal, para esta ocasión elegimos presentar brevemente sus historias.

Los tópicos abordados son una breve descripción del negocio, aspectos dinámicos relacionados con las motivaciones para entrar y permanecer en el sector, la estructura de la vida cotidiana y los cambios acontecidos en esta tras comenzar el negocio. Luego se coloca el análisis crítico de cada uno respecto a la relación entre psicología y emprendimiento (necesidad de la psicología, aprendizajes en la formación de la psicología, colaboraciones posibles que la Psicología puede hacer) y al emprendimiento como reproductor de brechas de igualdad.



Su dueña es Lisset Abadie, quien trabaja con otras dos psicólogas. Tiene 35 años de edad y es graduada de psicología en 2010. Ellas comenzaron con licencia de Trabajadora por Cuenta Propia (TCP), bajo el objeto social de ser repasadoras (actividad aceptada que era lo más parecido). El capital con el contaban era propio.

Pretenden convertirse en un Proyecto de Desarrollo Local (PDL) y con ello lograr apoyos del territorio para el cúmulo de actividades que realizan. Lisset cuenta que Pequespacio es un proyecto surgido en 2019, que fue interrumpido por la pandemia y recomenzó en julio de 2022, como un sueño de dos amigas psicólogas que identificaron la ausencia de espacios de desarrollo para la temprana infancia. Este emprendimiento consiste en talleres y cursos dirigidos a niños entre 3 y 7 años de edad, con el objetivo de generar en ellos desarrollo integral, bienestar psicológico y lograr habilidades y conocimientos que no cubre el espacio educativo estatal. Ello, mediante una metodología de aprendizaje lúdico, un espacio de diversión. En ocasiones, madres, padres y otros miembros de la familia también se incorporan (este tema constituyó parte de su formación de pregrado y su trabajo de diploma). Comenzó en casa de una de

ellas, continuó en otro emprendimiento que les brindó espacio y luego pasaron a la Quinta de los Molinos, donde permanecen.

La demanda creció después de la pandemia. Trabajaban un solo grupo una vez a la semana y ahora lo hacen tres o cuatro días a la semana (miércoles, jueves, viernes y sábado); además, tienen un espacio comunitario en el Parque Hábitat. También realizan trabajo en las escuelas y han participado en eventos en la Fábrica de Arte y otros sitios.

Comenzar como emprendedora supuso el cambio de dinámicas familiares, que comenzaron por la inversión de mayor tiempo en actividades laborales y la necesidad de apoyo con el cuidado del niño pequeño. En sus inicios, el niño asistía a las actividades como otro miembro del público, pero ya no desea participar. Con respecto a las relaciones de pareja, se produjo una ruptura con la anterior. Actualmente, tiene una nueva pareja, con quien se encuentra en procesos de adaptación y acoplamiento, con respecto a sus dinámicas laborales.

Un gran desafío como madre emprendedora es no contar con una red de apoyo estatal (espacios, personas alternativas, ni siquiera el apoyo en la escuela). Comenta que, en la escuela del niño, cuando llega a las 4:45 p. m. es un caos, porque ya no queda nadie, y los viernes debe buscarlo al mediodía. Eso se conecta con otros elementos del cuidado: salud, deporte, estética, que no existen fuera del horario laboral.

Lisset se autocategoriza como una psicóloga emprendedora. Percibe a la actividad emprendedora como una salida muy importante para las problemáticas y carencias que se están viviendo en nuestro país. Identifica como elementos a favor de esta actividad: plantearse un proyecto personal y llevarlo a ejercicio profesional, autonomía, que todo el logro o los principales resultados dependan de sí, despliegue de la creatividad, rol del esfuerzo personal y la capacidad de gestión de las situaciones, independencia económica. La apertura que se le ha dado a los emprendimientos ha venido a ser una solución por excelencia para muchas mujeres, que si no existiera pues ahora mismo estarían en una situación muy, muy, muy, muy difícil, casi al borde del límite de la pobreza y de todas las diferentes carencias que existen.

Considera que el sistema de emprendimiento necesita de la psicología, pues esta ciencia ofrece herramientas para muchas cuestiones: autoconocimiento, habilidades y potencialidades para ser emprendedora, resiliencia ante las muchas dificultades que hay que superar en el rol, organización, planificación. También, para conocer y relacionarse con las demás personas (públicos internos y externos), para conocer el entorno sociohistórico en el que se desempeña y adaptarse a este.

Desde el currículo de la psicología, afirma que las asignaturas de la carrera que contribuyen a conocer al ser humano, consecuentemente tributan a la formación para emprender, entre ellas, personalidad, análisis

dinámico del comportamiento, psicología cognitiva, inteligencia emocional, psicología social y de los grupos, de comunicación, y organizacional. Sugiere que se debiera enseñar a administrar negocios, en temas relativos a psicología y economía, profundizar en liderazgo (especialmente el democrático) y dirección de empresas, comunicación (interpersonal fundamentalmente).

Afirma que es posible emprender y defender la justicia social, así como articular la sostenibilidad del negocio, su rentabilidad y la satisfacción de necesidades de una parte de la población que no puede acceder a los productos o servicios pagando por ellos. Reconoce que resulta complejo, especialmente en las actuales condiciones socioeconómicas, donde el acceso a materias primas y servicios resulta muy caro. No obstante, el público con mayores ingresos es el que asegura la supervivencia y el mantenimiento del negocio. El dinero no puede ser satanizado: es condición básica. Unos y otros públicos deben satisfacer sus necesidades, unos y otros merecen la felicidad y el bienestar que los negocios puedan proveer. En el caso de su emprendimiento, se ofrecen opciones para familias con distintos accesos económicos. Se ofrecen cursos de cuatro o cinco frecuencias, con duración de 1 mes, cuyo costo es más alto y cursos independientes, de 1 día con costos más baratos.

En estos momentos, especialmente por la carencia de recursos, trabajan con bastante material reciclado que demanda además el trabajo en casa y de muchas horas. Cuentan con la recompensa de los padres que valoran cuan feliz se puede hacer a un niño con un juguete que no es industrial, ni de los de moda. Defiende que los emprendedores solos no pueden responder por el tema de las inequidades; es también papel del Estado. Es necesario ir estableciendo políticas para los emprendimientos, para organizar la manera en que funcionan y garantizarles determinados accesos a recursos (lo que se hace muy complejo), eliminar las barreras burocráticas y tener mayor visibilidad en los medios, la televisión, la prensa escrita, la prensa plana, las redes sociales, para tener la posibilidad de visibilizar sus servicios y productos sin prejuicios, sin tabúes.



Lisset Abadie es también vicepresidenta de la mypime La Quinta, . Transitó hacia esta forma de gestión no estatal, con este nuevo nombre, desde junio de 2022. La Oficina del Historiador de La Habana quería

asumir esa oportunidad como un modo de generar más ingresos y contribuir a disminuir el presupuesto que el Estado le asigna. Se eligió a la Quinta de los Molinos, como pionera en esta gestión, bajo el criterio de que tenían muchas oportunidades por los múltiples servicios que ofrecían. Hasta 2022, la Quinta de los Molinos cobraba solamente la entrada, 5.00 CUP por los recorridos guiados y el salario de los trabajadores era presupuestado.

A Lisset le resultó esto un tremendo desafío, entre otras cosas, porque fue nombrada para formar parte de la dirección de esa nueva empresa. Se nutrieron de Cinesoft y del emprendedor Carlos Arce, para que les asesorara. Finalmente, presentaron documentos al Ministerio de Educación Superior (MES) y fueron aprobados en octubre 2022. Se llamó La Quinta, nombre popular, sin intención de renunciar a la historia del lugar. Sus servicios principales son jardinería, agricultura y renta de eventos. Cuenta con 84 trabajadores, de los cuales la mayoría son jardineros, 26 en situación de discapacidad intelectual. El organigrama de la empresa está aún en construcción.

Cuando ella analiza su rol, reconoce que el costo ha sido alto y un enorme desafío. Comenzó en La Quinta en 2016, como especialista del departamento sociocultural, donde creó el Programa del Adulto Mayor. Allí se desempeñó como jefa del departamento sociocultural, con seis especialistas subordinadas, con las cuales logró integrar un gran equipo de trabajo. Desde ese puesto, y por ser reserva de cuadros, su entonces jefe le propuso dirigir la mypime, rol que no aceptó. Los principales obstáculos estaban relacionados con que entonces era una mujer divorciada, sola y con un niño pequeño, y pasar a esa función requería controlar muchos contenidos y procesos alejados de su formación profesional. Sí aceptó apoyar a la dirección entrante, como persona con años de experiencia en dirección, joven y capaz. El cargo de vicepresidenta ejecutiva, desde su propia nomenclatura fue desafiante, además de no conocer el contenido. Sentía como un gran peso la toma de decisiones, la administración, la gerencia de tantas y diferentes personas. Desde de sus características personalógicas, liderar le costaba, sentía que debía ser autoritariamente, pero no sabía hacerlo. El tiempo para elaborar y ejecutar era mucho. La vida familiar fue caótica. Debía pagar un costo alto para el pequeño en términos de horarios, cuidado, acompañamiento. Se replanteó seguir. Llegó a sentirse incompetente. Se sintió en crisis y la crisis generó desarrollo. Comenta que tenía las potencialidades para ser emprendedora; pero nunca antes las había explotado: intelecto, esfuerzo, reinención, autonomía, eran parte de las acciones de cada día.

El costo de convertirse en empresa es alto también. El aprendizaje no genera utilidades, porque los salarios son bajos (aun de empresa estatal) y se trabaja noches y fines de semana en muchas ocasiones. El tema económico constituye un cuestionamiento de los públicos interno y externo. En ambos casos no se comprende la inversión que se realiza por las actividades que ahora se cobran, esencialmente, cubrir el salario de todos los trabajadores.

Los proyectos anteriores se siguen manteniendo. Siguen siendo comunitarios, sociales, gratuitos y benefician a muchas personas. Trabajan con más de 50 jóvenes en situación de discapacidad intelectual, más de 40 adultos mayores y niños de la comunidad. Además, los esfuerzos que se duplican en el diseño y la ejecución de los eventos se cobran. Las actividades que se cobran llevan mucho tiempo de

preparación y sus precios están por debajo de lo que habitualmente se pide en otros espacios. Sí se piensa en los distintos tipos de familias y niveles de ingresos, aunque, sin dudas, las que más posibilidades de acceso tienen son las de mayores ingresos.



Adriana Díaz Pérez tiene 30 años y es graduada de Psicología en 2016. Se auto categoriza como psicóloga y emprendedora. Si tuviera que elegir, la segunda etiqueta va en primer lugar. Posee un proyecto como Trabajadora por Cuenta Propia, aunque están en proceso de convertirlo en Proyecto de Desarrollo Local. Surgió con ingresos propios, pero en este momento necesita de apoyos externos. No

cuenta con un espacio propio. Se mueven de territorio en función de las actividades.

Golden Kids es un proyecto que se concibió durante la COVID-19, en 2021, con la misión de promover una educación en emprendimiento desde edades tempranas del desarrollo. Trabajan con niños de 3 a 11 años de edad, aunque han incorporado al público adolescente en acciones aisladas.

Entonces se decidió reunir a un grupo de jóvenes por Telegram, para hablar sobre temas de emprendimiento, cómo emprender e identificar oportunidades. De ahí surgió la idea de iniciar un proyecto para niños que abordara la educación financiera y en emprendimiento. Adriana tenía un cúmulo de herramientas para el trabajo con infantes, pues coordinó durante 7 años el Programa Social Infantil de la Oficina del Historiador de La Habana. Contó con el apoyo de su hermana, a quien considera muy lista en los negocios y las finanzas. La articulación entre ambas sugería éxito.

El nombre de la empresa surgió por votación. Lanzaron una encuesta en la comunidad de Telegram, para que las personas eligieran entre una lista de nombres. Tras la votación se fueron enamorando del nombre. El logo con la imagen del colibrí en forma de origami les significó dinámico, creativo, juguetón con sentido de creación, innovación y creatividad. El eslogan fue: «El impulso de un sueño... el soporte de una familia», porque siempre tuvieron claro que querían a la familia involucrada en todo momento.

Las modalidades principales de participación son los talleres, los turismos de experiencia, la ludoteca. En el caso de los talleres, mientras trabajan con los niños, ofrecen en paralelo charlas educativas a los padres, casi siempre con una psicóloga, e invitan a algunos líderes de emprendimientos que aporten su visión. De esa manera, la familia colabora en la formación que los niños reciben.

Actualmente trabajan fijas 13 personas en diferentes puestos, agrupadas por departamentos: Educación (el más grande, quienes están en contacto directo con los niños y los padres —también en proceso formativo— y una líder de departamento, la psicóloga Beatriz Cañizares), Economía (personas encargadas de gestionar la rentabilidad del negocio, ponerle precio a los servicios y llevar la parte

contable, el libro mayor, el pago de la ONAT, etc.) y Comunicación (quienes se encargan de diseño, marketing, redes sociales y visualidad del proyecto en sentido general).

Golden Kids ha tenido fluctuación personal, por migraciones e insatisfacciones respecto a los ingresos, que actualmente es, en el caso de las educadoras, entre 4 000.00 CUP y 6 000.00 CUP. Todo el personal es femenino y joven; hay algunas madres, la mayoría en condición de pluriempleo y no todas cobran por igual, pues depende de la labor que desempeñen.

La empresa considera que tienen trabajo de equipo y que fluye la comunicación. La evaluación constante forma parte de la dinámica. Mensualmente, por su trabajo destacado, se retribuye a la Golden Girl: se identifican regalos que tengan que ver con ellas, desde un helado hasta un masaje.

Parte importante de las posibilidades de desarrollo del negocio están relacionadas con las alianzas con otros emprendedores. Asumir el liderazgo del negocio ha sido un desafío. Adriana ha tenido que estudiar mucho para entender cómo funciona un negocio y tratar de motivar, inspirar, movilizar y dar el ejemplo a varias muchachas, todas jóvenes con intereses y caracteres muy diversos. Entre las materias están: comunicación, diseño de reuniones de trabajo, construcción de equipos de trabajo, identificación de figuras claves en el grupo que constituyen su apoyo. Además, intentar dar impulso a las ideas y ser proactivas forma parte del día a día.

La gestión del tiempo —establecer horas laborales— es un tema sobre el que tiene que trabajar. En este momento puede ser funcional, operativamente hablando, pero no emocionalmente. Este es un hecho que confirma Beatriz Cañizares, la otra psicóloga que trabaja en el negocio y que es una mano derecha. Ella es también mamá y considera que se sobrecarga exponencialmente.

La dinámica familiar se ha movido, especialmente por la inversión de horas en el trabajo. Sigue manteniendo rituales familiares (cumpleaños, fin de año), pero el espacio de esparcimiento se ha limitado. Cuenta con la complicidad de su pareja, que colabora muchas veces en el negocio y le hace notar que a veces se pasa; sin embargo, ella siente que esa sobredemanda es parte del momento de su negocio, aunque en crecimiento. Si bien familia y pareja le reclaman atención, también la impulsan, le dan nuevas ideas, la apoyan.

Concibe el emprendimiento para niños como un desarrollo de habilidades (comunicación, inteligencia emocional, gestión de los tiempos, expresión de puntos de vista, toma de decisiones, liderazgo, pensar un proyecto, tener un idea y que esta se convierta en un sueño que satisfaga las necesidades personales, y que contribuya a la comunidad). También defienden el apoyo a los negocios familiares. La mayoría de sus públicos son hijos de emprendedores (lo saben porque realizan encuestas). Son esas personas las que más valor están dando a la educación que ofrecen.

Ella se siente realizada al combinando sus funciones. Hace lo que le gusta. Se encuentra en una maestría de Psicología Educativa, donde quiere desarrollar su propia guía metodológica para el emprendimiento infantil. La psicología ha contribuido al ejercicio, en tanto entrenamiento introspectivo, elección de estilos de comunicación, comprensión de los grupos y sus dinámicas, comprensión de los otros, identificación de prejuicios y estereotipos. Considera que falta formación en inteligencia emocional. Ha sido muy importante su experiencia laboral en la Oficina del Historiador, ya que inicialmente combinó ambas actividades; pero luego le resultó imposible. Le es necesario romper muchos prejuicios hacia el ejercicio de la actividad privada y no colocarla como contraria a intereses comunitarios.

En ese sentido, si bien reconoce las desigualdades sociales, razona que su proyecto, aunque monetiza con múltiples talleres, a la vez realiza actividades comunitarias. Además, en esos talleres se ofrecen cupos para niños cuyas familias no pueden enfrentar el gasto. Incluyen a infantes con necesidades educativas especiales. Por esta razón, considera que es importante el respaldo estatal. La alianza entre emprendedores ha sido clave, pero necesitan de las instituciones del Estado por los propios servicios que quieren brindar. No identifican políticas hacia el emprendimiento.



Laura Cepero Elordi es la dueña y fundadora de MiaMar Estudio . Tiene 34 años de edad y es graduada de Psicología en 2012 y de fotografía en 2015. Se autocategoriza psicóloga en primer lugar y luego emprendedora y fotógrafa. Su proyecto tiene licencia de Trabajo por Cuenta Propia (TCP), aunque están en

proceso de tránsito hacia mipyme, con el objetivo de alcanzar personalidad jurídica propia. No cuenta con un espacio físico suyo para desarrollar sus actividades. Se mueve de territorio en función de las posibilidades, pero siempre dentro del municipio Habana Vieja.

El proyecto MiaMar surge en agosto de 2022 y realiza talleres que pretenden la formación de un grupo de habilidades a través del ejercicio de la fotografía. Comienza con talleres de verano, como una alternativa de ocio y esparcimiento en período vacacional. La aceptación y demanda de estos talleres por parte de niños y familiares, llevaron a la extensión de las actividades de manera ininterrumpida y a la presentación de un diseño del proyecto.

A Laura la motiva fundamentalmente la autonomía, ser dueña de su tiempo y sus decisiones; la posibilidad de garantizar estabilidad económica para su familia y la realización personal y profesional. Considera que existe diferencia entre el emprendedor y el negociante. A este último lo movilizan únicamente satisfacciones personales y recompensas económicas. En cambio, ser emprendedor supone un cambio de *chip*, un cambio de mentalidad.

El emprendimiento, cuyo logo está registrado en la oficina de registro de marcas y su nombre responde a la combinación de los nombres de sus hijos: Mia y Marcelo, deviene estudio de fotografía. Precisamente, el objeto social declarado es el ejercicio de la fotografía y las clases de esta especialidad. Tiene visualidad en redes sociales, fundamentalmente en Instagram, como *talleresmiamarestudio* y Whatsapp.

Miamar está integrado por Laura como fundadora y dueña, y colaboradores que son fotógrafos, quienes entran y salen del proyecto según la disponibilidad de los talleres previstos. Comenta que, precisamente, una de sus frustraciones ha sido el no haber podido crear aún, un equipo de trabajo estable. Percibe que es la única que está al 100 % involucrada con el emprendimiento, pues sus colegas tienen otros empleos y responsabilidades, lo que se traduce en sentimientos de soledad y desprotección. Ella está presente en cada una de las actividades, junto con un colaborador especialista en la temática: naturaleza, fotografía documental, etcétera.

Refiere que existe un antes y un después en su vida cotidiana desde la apertura del emprendimiento, fundamentalmente en lo relativo a la disponibilidad de su tiempo: encargarse de la planificación de los talleres, la logística, la gestión de redes sociales, el manejo de las finanzas y los impuestos y la ejecución de los talleres supone un gran desafío. Se despierta y duerme pensando en Miamar. Trabaja de lunes a lunes. Los talleres tienen lugar los sábados y domingos; durante el resto de la semana realiza la planificación y gestión, y asiste a eventos que contribuyan a su formación como emprendedora.

La apertura del proyecto ha generado impactos en sus relaciones interpersonales. El tiempo con sus hijos se ha visto afectado. Intentó involucrarlos en los talleres, pero suponía una dificultad separar el rol de mamá del rol de profesora, lo que significa el reto que supone ser madre emprendedora. Por otra parte, las dinámicas con su pareja se han alterado. Refiere el surgimiento de conflictos relacionados con la diferencia en los ingresos económicos y la falta de tiempo de calidad en el vínculo. No obstante, identifica a su pareja como su mano derecha, un apoyo fundamental, sobre todo en el cuidado de los niños.

Con la familia los inicios fueron complejos. Mostraron reservas y preocupaciones en cuanto a su decisión de abandonar el trabajo en el sector estatal e iniciar la «aventura» del emprendimiento, la cual valoraban como un mundo inseguro e inestable. Apreciaban como una derrota el hecho de abandonar la psicología para emprender. Recibió muchos cuestionamientos de algunos familiares y amigos por su decisión de cobrar talleres para niños, que la llevaron incluso a cuestionarse a sí misma, sus valores, sus intereses y su calidad como persona. Cuenta que reconciliarse con el dinero y cambiar esta mentalidad ha sido una tarea ardua. No obstante, la estabilidad del negocio y sus resultados positivos han ayudado a transformar

estas creencias. Hoy día siente que su familia y amigos han representado una verdadera red de apoyo para ella y su emprendimiento, y ahora se sienten orgullosos.

Considera que el emprendimiento necesita de la psicología. Ejercer esta actividad demanda un grupo de habilidades y herramientas: creatividad, adaptabilidad al cambio, tolerancia a la frustración, reconocimiento de límites, autoconocimiento. Las ciencias psicológicas pueden acompañar al sujeto emprendedor: primero a conocerse, reconocer sus debilidades y fortalezas y utilizarlas a favor de su proyecto. Relata que gracias a un curso de desarrollo personal que recibió de una psicóloga, pudo dar respuesta a interrogantes básicas que todo emprendedor debe hacerse: ¿Cuál es mi misión de vida? ¿Qué quiero hacer? ¿Por qué estoy aquí?

Su experiencia laboral como psicóloga clínica ha sido muy importante en el desempeño como emprendedora, sobre todo en la atención a niños con necesidades educativas especiales. Reseña como fortalezas de su formación los conocimientos sobre psicología social, psicología de la personalidad y procesos cognitivos, y como vacíos académicos lo relativo a la inteligencia emocional y la cultura financiera. Destaca las diferencias de género en cuanto al conocimiento y manejo de finanzas, y sugiere la inclusión en los currículos del funcionamiento del mundo emprendedor; además, resalta la importancia de las alianzas con la academia.

Laura reconoce a Cuba como un país de oportunidades para emprender, porque hay mucho por hacer, inventar y transformar. Asegura que el país necesita del emprendimiento y para ello es preciso transformar la representación cargada de miedos y prejuicios que existe sobre el sector privado, porque es un grupo que puede aportar mucho al desarrollo social y económico del país. Reconoce que es posible defender el emprendimiento y la justicia social, según los valores, principios e intereses del sujeto que emprende, y destaca la importancia de la responsabilidad social empresarial.

Ella cobra sus servicios. Un taller de cinco encuentros tiene un costo de 2 500.00 CUP, que incluye un grupo de materiales y la impresión de la fotografía final de la Exposición y el diploma. A este taller acceden niños y jóvenes de 4 a 18 años de edad, generalmente de piel blanca. Muchos son hijos de profesionales y emprendedores. De esta vivencia concluimos con sentimientos negativos y cargo de conciencia, por no poder llegar a otras poblaciones.

Laura reconoce que su emprendimiento reproduce inequidades de la sociedad, porque ofrece una oportunidad a la que no todos pueden acceder. Una alternativa que encuentra es la realización de actividades gratis al aire libre. También ajusta los costos del servicio en función de las posibilidades de los familiares y la motivación de los alumnos.

No identifica políticas hacia el emprendimiento. Se siente desprotegida, no sabe qué puerta tocar. No están claros los procesos. Defiende la necesidad de que existan políticas no solo que regulen la actividad emprendedora, sino también que orienten y protejan al sujeto emprendedor: ¿Qué debo hacer si deseo iniciar mi proyecto? ¿A dónde debo ir? ¿Quién me representa? ¿Si tengo algún problema quién me protege? ¿Quién me acompaña?

Siente que, hoy en día, los emprendedores representan un sector feliz y realizado, que independientemente de las trabas encuentra oportunidades donde otros solo ven caos: donde otros solo lloran, nosotros hacemos pañuelos.



Pablo Gabriel Sosa Pérez tiene 35 años de edad, es fundador y dueño del Proyecto Brotes, y se graduó de Psicología en 2014. Anteriormente había trabajado en el Instituto de Medicina Deportiva, en restaurante

particulares y como elaborador vendedor de alimentos por su cuenta. Se resiste a autocategorizarse.

Considera que los conocimientos sobre psicología y la actitud emprendedora son parte de su ser.

Brotes consiste en talleres de fútbol y desarrollo personal. Comenzó en septiembre de 2022, en el área deportiva de 5ª Ave. y 60, Miramar (sábados, de 9:00 a. m. a 10:30 a. m.) y el Parque de 13 y 64, también en Miramar (miércoles, de 4:30 p. m. a 6:00 p. m.), ambos en el municipio Playa de La Habana. En este momento tiene una licencia pendiente de aprobación como Proyecto de Desarrollo Local. El proyecto lo integran el dueño y un colaborador. Ninguno de los dos es licenciado en cultura física y deportes, sino universitarios que practicaron fútbol durante toda su vida y declaran dominar la teoría y la práctica de este deporte. Pablo dirige los talleres y el colaborador se ocupa de supervisar las actividades, si tiene que dividir a los niños en grupos, recoger implementos y tomar fotos.

El nombre del proyecto está asociado a uno de los procesos de crecimiento de una planta, comparable con el rango de edad que se trabaja; significa un nuevo crecimiento, una nueva generación, una nueva perspectiva de concebir el desarrollo en el ámbito deportivo y personal.

Lo motivaron a crear «Brotes» varias cuestiones: compartir sus conocimientos sobre fútbol, psicología deportiva y desarrollo personal; aplicar lo que considera su vocación con una remuneración económica adecuada y justa para como está el mercado en el contexto actual y lograr un balance entre tiempo libre-trabajo, para poder tener más libertad de hacer otras actividades de beneficio personal.

Trata de estructurar con equilibrio su vida cotidiana, realizando actividades productivas en las primeras horas del día, como ir al gimnasio, practicar yoga kundalini, trabajar en casa cuestiones relacionadas con el proyecto y brindar servicios de taxi y mensajerías en su moto (cuando se presentan, pues es otro activo

que tiene a su disposición). Entre 4:00 p. m. y 7:00 p. m. intenta dedicarse al ocio y esparcimiento: generalmente realiza deportes, como jugar fútbol, baloncesto, y en el verano ir a la costa y compartir con amistades.

Al principio tuvo que promocionar su proyecto cara a cara, en varias escuelas primarias del municipio Playa y otras de Ciudad Libertad (Marianao), porque eran los lugares donde brindaba sus talleres: los lunes por la tarde en el polígono de Ciudad Libertad, los miércoles por la tarde en el parque de 13 y 64, los sábados por la mañana en 5ª y 60 (Playa) y los viernes por la tarde en el área deportiva del Candel (54 y 45, Marianao).

Los talleres los fue diseñando semana tras semana. Cuando terminó de diseñar todos los talleres del primer ciclo, durante aproximadamente 6 meses, decidió hacer algunos cambios en el proyecto. Uno de ellos fue el de agrupar a todos los clientes, porque los tenía divididos por cada zona, y dejó solo dos encuentros para cada taller en la semana: miércoles y sábados. En la actualidad ha notado un desarrollo en el proyecto: más implementos para las actividades deportivas, se han sumado clientes, ha contratado a un colaborador, vestuario con el logo del proyecto y cada semana diseña los programas de los talleres para que los clientes puedan informarse sobre las diferentes actividades y sus temáticas.

Aunque el sustento financiero ha sido propio, cuenta con el apoyo de sus padres y algunas amistades. Su rol como emprendedor no ha afectado sus dinámicas interpersonales. Considera que las ha enriquecido. Liderar su propio negocio significa ser el mayor responsable de sí mismo, de su estabilidad y desarrollo. Siente algunos retos en el rol de líder, como capacitarse más sobre la gestión empresarial asociada a su objeto social y aprender a liderar en armonía a un grupo más amplio de personas que trabajen para el proyecto cuando sea el caso.

Considera que cualquier sistema social necesita de la psicología, pues tiene bastante que aportar en lo individual y grupal. Identifica como asignaturas más relevantes de la carrera para contribuir al ejercicio del emprendimiento a: Psicología Social, Psicología de Grupos, Psicología de la Dirección, Psicología Organizacional, Marketing y Comunicación. También considera de gran aporte: Análisis Dinámico del Comportamiento, Psicología de la Personalidad, Inglés, Metodología de la Investigación, Psicología de las Capacidades, Inteligencia Emocional, Teorías Psicológicas del Desarrollo Humano y Economía Política. Cree que se debería impartir más sobre la libertad financiera en todos los niveles de enseñanza y realizar prácticas que potencien el desarrollo de habilidades como emprendedor, en el campo de la psicología.

Afirma que el emprendimiento en Cuba desempeña una función necesaria, en tanto resulta alternativa de desarrollo económico y social, debido a la crisis que se evidencia en varios de los sectores de la sociedad.

EMPRENDER es para él la salida profesional más viable, analizando el panorama socioeconómico actual. Explica que no se trata de montar solo una empresa, porque todo el mundo no cuenta con los recursos necesarios, sino que más bien consiste en seguir el propio camino en la vida, cultivando una nueva actitud que permita crear proactivamente nuestra profesión y adecuarla al contexto, desarrollar el potencial único e irrepetible que está dentro de nosotros.

Afirma que sí se puede ser emprendedor y defender la justicia social. El sector estatal y el privado pueden fluir en armonía, colaborar juntos en el desarrollo social, apoyarse mutuamente. El sector de los emprendedores aporta con sus impuestos a la contribución social; pero también hay proyectos que pueden ser flexibles y ajustarse al contexto, a las personas con sus diferencias de salarios.

Su emprendimiento monetiza. El público que accede son niños entre 6 y 12 años de edad. El costo del servicio que ofrece es accesible a todas las escalas salariales de las personas (padres) que trabajan para los sectores estatal y particular (300.00 CUP por sesión). Los clientes de Brotes pertenecen a ambos sectores, por lo que no cree que reproduzca las inequidades sociales del país. Ha tenido clientes de bajos ingresos o pasando por situaciones económicas adversas, y les ha ofrecido la posibilidad de acceder al proyecto de forma gratuita; con otros ha tenido ajustes en el costo del servicio. Cree que los emprendimientos que ofrecen principalmente servicios culturales, educativos, deportivos y de salud, pueden organizar actividades de forma gratuita para la población, de manera que también se beneficien del proyecto.

Defiende que las políticas siempre son necesarias para cualquier tipo de emprendimiento, con el objetivo de regular los servicios lo más justo y equilibrado posible, tanto para el proyecto como para la sociedad. Identifica como fundamental el impuesto a la contribución social. Agrega que deberían existir otras políticas, relacionadas con la regulación de los precios de los servicios que ofrecen algunos emprendimientos o negocios, fundamentalmente los relacionados con el comercio de alimentos. También las políticas asociadas al cuidado de los derechos de los trabajadores contratados.

A MODO DE CIERRE

En esta ocasión, resultó importante para las autoras colocar las voces de los sujetos entrevistados sin mediaciones interpretativas, aunque es obvio que siempre están, comenzando por la intencionalidad de las preguntas que convocan a provocar debates en el gremio sobre nuestro presente y el futuro que se debe construir: ¿Cuáles son nuestras actitudes y prejuicios hacia el emprendimiento? ¿Qué bases los sustentan? ¿En qué medida el currículo de psicología responde a la demanda de emprendimiento e innovación a la que convoca el país, y que, al mismo tiempo, se coloca como atractivo e impelente para un sector importante de la población, por diversas causas?

Cuando estamos en el rol de profesores o alumnos, en el aula, bien sabemos —sin sustentos estadísticos, porque no están o al menos no están disponibles públicamente—, que cada día son más los estudiantes que se incorporan a trabajar en el sector privado de forma parcial. También aumentan las muestras en el aula referidas a las expectativas como futuro profesional, que no necesariamente responden al ejercicio directo de la profesión o a su ejercicio en el país.

La certeza de un salario profesional en el sector estatal que no cubre las necesidades materiales; la vivencia de la necesidad de la autogestión individual en la resolución de múltiples problemas, porque no se cuenta con amparos institucionales; la naturalización de las desigualdades y la concepción del modelo de felicidad nos colocan ante un nuevo público, a lo que se puede agregar que las demandas a las ciencias, especialmente a las ciencias sociales, son múltiples. El llamado a la interdisciplinariedad es urgente. La necesidad de análisis epistemológicos, metodológicos y vivenciales que sustenten nuestras posturas, se imponen en un contexto que tiende a la improvisación y la reacción. ¿Respondemos a esos cambios? ¿Cómo?

Permanece actual la interrogante: ¿Qué modelo social estamos construyendo? ¿Colocamos al trabajo desde su rol socializador en el foco de análisis o nos entrapa la economía? En las discusiones entre troyanos y troyanos es bastante frecuente la alusión al sector privado como causante de todos los males. Los testimonios que aquí se ofrecen dan cuentas de jóvenes profesionales, comprometidos con su profesión, que intentan dar vida a sus sueños, conectándose con el país en el que viven y apostando por él. Necesidad de autonomía, creatividad, autorrealización, espacio para ser y estar, alianzas, imposibilidad para hacerse cargo solos del panorama de inequidades, identificación de vacíos en el espacio estatal para cubrir necesidades educativas y del desarrollo, forma parte de sus discursos, explícita e implícitamente. ¿Qué nos sugiere?

Múltiples asimetrías pueden identificarse cuando recorremos estos estudios de caso; la de género se hace evidente aun cuando solo contamos con un representante masculino. Su testimonio, especialmente en lo referente a su vida cotidiana y el impacto en sus dinámicas de la asunción del rol como emprendedor, es contrastante con las comentadas por las mujeres. ¿Se trata solo de diferencias psicológicas? ¿Qué podemos hacer desde la psicología, como ciencia y profesión, para la transformación de las inequidades sociales?

Por último, pero no menos importante: para nuestro cercano porvenir, ¿cómo potenciar diálogos multiactorales y multinivel para co-construir una sociedad con bienestar y prosperidad para todos? Si alguien nos oye, no se olviden pues, de iluminar.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Álvarez D C, & Pañellas A D (2021). Identidad social de un grupo de altos ingresos económicos en Cuba. Tesis de Diploma, Facultad de Psicología, La Habana.
- Bertoni G E (2022). Conexiones entre participación social e identidad social. Estudio con emprendedores. Tesis de diploma., Universidad de la Habana, Facultad de Psicología., La Habana.
- Bisquerra R A (2009). Metodología de la investigación educativa. Barcelona, España: La Muralla.
- Calabuche D L, & Pañellas A D (2021). Resiliencia emprendedora en tiempos de Pandemia. En D P Álvarez, & I I Ruiz, Cuba. Subjetividades en Pandemia, 401-422. Acuario.
- Figuerero R, & Carmona E (2023). Cuba en datos. Coordinadas de los nuevos actores económicos.
- Martin J (2019). Sobre los propósitos de este libro. En J Martin Romero y Milena Rojas Piedrahita, Hablemos del trabajo en Cuba, 2. La Habana: Acuario.
- Pañellas D (2020). Grupos e identidades sociales en cambio. Universidad de La Habana, Facultad de Psicología, La Habana.
- Pañellas D A, Calabuche L D, & Bello W S (2021). Emprendedores: afrontamientos en tiempo de pandemia en Cuba. La Habana.
- Pañellas D A, & Echevarría D (2020). ¿Existen condiciones sociales para el emprendimiento en Cuba? Algunas reflexiones desde investigaciones sociales. La Habana.
- Pañellas D A., & Lorenzo (2023). Expertos responden sobre el bienestar. Informe preliminar de investigación. Informe preliminar de investigación, Facultad de Psicología, Universidad de La Habana.