EL EMPRENDIMIENTO PRIVADO EN CUBA

Recomendaciones de políticas

RUTH CASA EDITORIAL

Red de Emprendimiento e Innovación
Universidad de La Habana

Coordinadores
Ileana Díaz Fernández
Héctor Pastori Aresti

Autores:

Ileana Díaz Fernández (coord.)
Héctor Pastori Aresti (coord.)
Dayma Echevarría León
Laura Galeano Zaldívar
Lien Soto Alemán
Elizabeth Caro Montero
Daybel Pañellas Álvarez
Mayra Mena Mugica
Natacha Teresa Mesa Tejada
Jennifer Bastita Torres
Reynaldo Jorge Lam Peña
Francisco Borrás Atiénzar
Humberto Blanco Rosales
Luis Alberto Barreiro Pousa

EL EMPRENDIMIENTO PRIVADO EN CUBA

Recomendaciones de políticas

Coordinadores

Ileana Díaz Fernández

Héctor Pastori Aresti

RUTH CASA EDITORIAL

Red de Emprendimiento e Innovación
Universidad de La Habana

Edición: María de los Ángeles Navarro González
Diseño de cubierta: Yadyra Rodríguez Gómez
Corrección: Ana Molina González
Realización y composición: Enrique García Martín

© Colectivo de autores, 2020
© Sobre la presente edición:
Ruth Casa Editorial, 2020

ISBN: 978-959-703-77-8

Ruth Casa Editorial
Calle 38 y ave. Cuba, Edificio Los Cristales,
oficina no. 6, apartado 2235, zona 9A, Panamá
rce@ruthcasaeditorial.org

AGRADECIMIENTOS

Este libro es resultado de la conjunción de esfuerzos de muchas personas, todas ellas unidas en el propósito de contribuir a reforzar el papel del sector no estatal como facilitador en la construcción socialista, para la elevación de la eficiencia, la riqueza social y el bienestar, como se apunta en la conceptualización del modelo y el plan nacional de desarrollo económico y social socialista hasta el año 2030.

Ante todo, debemos señalar a los integrantes de la Red de Emprendimiento e Innovación de la Universidad de La Habana, quienes, aunque no todos son autores de este libro, en los debates acerca del tema y de las investigaciones realizadas contribuyeron, sin dudas, a aportar ideas y puntos de vista que han quedado aquí plasmadas.

A la Universidad de la República, de Uruguay, que colabora con la Universidad de La Habana desde hace años y se siente comprometida en la ayuda y cooperación hacia la academia cubana y al país, especialmente a los profesores Rosario Domingo y Héctor Pastori quienes pusieron para este libro no solo sus conocimientos, sino también su pasión.

Agradecemos, asimismo, a la Agencia Sueca de Desarrollo Internacional (ASDI) por su apoyo financiero y su comprensión de que iniciativas como esta contribuyen a nuestro desarrollo. En esta ocasión nos ha brindado soporte financiero en la publicación de esta obra y en otras acciones de investigación con la Universidad de la República.

No se puede dejar de mencionar en este espacio al extenso grupo de emprendedores —imposibles de relacionar aquí por su número— que, como trabajadores por cuenta propia, han apoyado la investigación que permitió llegar a este producto que les ofrecemos hoy, al cual le han brindado sus experiencias, su información y sus valoraciones, que contribuyeron a que el contenido del libro refleje, lo más cercanamente posible, la realidad de este sector en la economía cubana.

A todos, nuestro inmenso agradecimiento por acompañarnos a "Pensar como país".

Los autores

Índice

Prólogo / 7

Introducción / 16

Análisis de la producción científica
de los estudios sobre emprendimiento / 21

La pequeña y mediana empresa: su importancia / 28

Evolución y caracterización general
del trabajo por cuenta propia en Cuba / 45

Estudio de las condiciones
del trabajo por cuenta propia / 54

- Condiciones sociales / 54
- Capital humano emprendedor / 59
- Cultura / 79
- Sistema educativo / 90
- Condiciones de la oferta y la demanda / 98
- Estructura empresarial / 108
- Políticas y regulaciones / 122
- Financiamiento / 141

Infraestructura / 148
Responsabilidad Social / 158
Análisis integrador / 165
Propuestas de políticas / 179
Acciones de corto plazo / 180
Políticas de mediano y largo plazo / 182
Bibliografía / 192
Los autores / 212

Prólogo

Cuba se encuentra en un proceso de actualización de su modelo de desarrollo para transformar su estructura económica y acelerar su tasa de crecimiento, con el objetivo de avanzar por la senda del desarrollo económico y bienestar social. Algunos de los dilemas a los que se enfrenta son reconfigurar a sus actores productivos, incrementar la productividad para aumentar la competitividad de los sectores productivos y crear las condiciones para un desarrollo sostenible, en términos económicos, sociales y ambientales.

Existe un amplio consenso basado en evidencia empírica de varios países de que la innovación, vista desde la óptica schumpeteriana[1] de destrucción creativa, puede hacer una contribución significativa al progreso económico de los países. Pero el conocimiento es importante no solo para el desarrollo económico de las naciones, sino también para la generación del bienestar de los grupos sociales y la solución de sus necesidades básicas. Como consecuencia, se argumenta sobre la importancia que tiene el

1 Se refiere al destacado economista austro-estadounidense Joseph Alois Schumpeter, quien fuera ministro de Finanzas en Austria y profesor de la Universidad de Harvard desde 1932 hasta su muerte. Schumpeter sobresalió por sus investigaciones sobre el ciclo económico y por sus teorías sobre la importancia vital del empresario, donde subrayaba su papel en la innovación que determinan el aumento y la disminución de la prosperidad. Popularizó el concepto de destrucción creativa como forma de describir el proceso de transformación que acompaña a las innovaciones, entre otros aportes (*N. de la E.*).

incremento de la inversión nacional en ciencia y tecnología, así como la expansión de la actividad innovadora de las empresas.

Desde esta óptica surgió la literatura sobre los sistemas de innovación. A nivel de país, un sistema nacional de innovación es concebido como una red de instituciones públicas y privadas cuyas actividades e interacciones contribuyen a la producción, difusión y uso de conocimiento económicamente útil, y a mejorar el desempeño innovador de las empresas. Este enfoque se ha extendido alrededor del mundo de tal forma que expertos de diversas disciplinas, organismos internacionales y formuladores de políticas lo utilizan como un marco conceptual apropiado para entender los procesos de innovación en diferentes contextos nacionales, y como una herramienta útil para guiar el diseño y la implementación de las políticas de ciencia, tecnología e innovación.

La literatura sobre el sistema nacional de innovación, o sistema nacional de ciencia, tecnología e innovación, es amplia; se ha desarrollado a partir de los trabajos pioneros de Chris Freeman, Bengt-Åke Lundvall y Richard Nelson, y se ha enriquecido con la evidencia empírica recolectada en países con distintos modelos de desarrollo, trayectorias institucionales y niveles de desarrollo. Se reconoce que la estructura de redes entre actores a nivel local, regional, nacional e internacional, así como la construcción de sistemas de innovación, contribuyen al éxito de los países.

Este enfoque pone a la innovación en el centro del sistema. El concepto de innovación se ha popularizado y hoy se utiliza para referirse a cambios novedosos en la gestión pública, los servicios públicos, el uso de los recursos naturales, el currículo escolar, las actividades de instituciones no relacionadas con la producción de bienes y servicios, las ideas, etc. Hay diferentes interpretaciones sobre su significado, lo cual dificulta el entendimiento de su concepto. De acuerdo con el *Manual de Oslo* en su cuarta edición de 2018, una innovación es un producto o un proceso nuevo o mejorado (o una combinación de ellos), que difiere significativa-

mente de los productos o procesos anteriores de la unidad y que se ha puesto a disposición de los usuarios potenciales (producto), o se ha puesto en uso por la unidad. La incorporación del término unidad, en lugar de empresa, reconoce que hay nuevos actores de las innovaciones, y no solo empresas, por lo que la innovación puede ocurrir en un área de la empresa y no en esta como un todo.

Así, la innovación ocurre en las empresas u otros actores del sector productivo. Pero es un fenómeno complejo que involucra la acción coordinada de varios actores del sector público, privado y social. En la medida en que la innovación se basa en la capacidad de generar y usar el conocimiento, orientarlo hacia la resolución de problemas, e introducir las soluciones que emerjan en el mercado, puede contribuir a la productividad, la que, a su vez, impulsa la competitividad. Desde un enfoque más amplio, si el proceso de innovación se convierte en un fenómeno generalizado del sector productivo, puede contribuir al crecimiento económico, a la generación de empleo de calidad y, consecuentemente, al bienestar social.

Existen diferentes grados de novedad de la innovación. Por una parte, puede ser nueva a nivel mundial, en el país o en la unidad que la introduce y, por otra, puede basarse en conocimiento nuevo o en conocimiento ya existente que se aplica para usos diferentes. Este conocimiento puede ser desarrollado intramuros (dentro de la empresa) o extramuros (por ejemplo, por universidades, institutos tecnológicos o centros/laboratorios de investigación). En los países desarrollados y los organismos internacionales se tiende a promover la innovación basada en investigación y desarrollo, en otras palabras, basada en nuevo conocimiento. Este enfoque de la innovación es insuficiente para generar cambios en el sistema nacional de innovación en países en desarrollo o emergentes, donde un amplio número de empresas u otras organizaciones productivas se crean a partir de imitar, copiar, adaptar y asimilar tecnología; o sea, se basan en

conocimiento ya existente. Las empresas u otras organizaciones productivas, en estos contextos, aprenden y acumulan gradualmente capacidades tecnológicas a través de estas actividades, y pueden evolucionar hacia una innovación basada en la investigación y desarrollo. Por este motivo, es relevante mantener una definición amplia de innovación en relación con sus actividades, grado de novedad y tipo de conocimiento en el cual se basan. Este enfoque amplio de la innovación conlleva a argumentar que es un proceso continuo y acumulativo, y no es solo resultado de rupturas y discontinuidades impulsadas por innovaciones radicales.

Recientemente ha emergido otro enfoque sobre la innovación hacia la mejora de la calidad de vida de los sectores excluidos o menos favorecidos de la población. En esta dirección se utilizan diferentes conceptos: innovaciones sociales, innovaciones inclusivas, *grassroot innovations*, *pro-poor innovations*, entre otros, y se asocian a acciones que atienden problemas de los sectores excluidos, relacionadas con salud, alimentación, vivienda, etc. Para este tipo de innovaciones, también se requiere conocimiento generado por instituciones de Educación Superior y centros/laboratorios de investigación, para su aplicación a soluciones que atienden problemas sociales. La naturaleza de estas y los actores involucrados son diferentes respecto a los actores de las innovaciones empresariales.

Nuestro conocimiento sobre las características principales de la innovación es aún limitado, debido tanto a la diversidad de actividades que se incluyen dentro de la noción de "innovación" como al número de actores que intervienen, de una forma u otra, en el proceso de innovación. Se reconoce que es un proceso continuo y acumulativo. Se pone más énfasis que antes en la relevancia de las innovaciones incrementales que emergen de procesos de aprendizaje tecnológico; estas explican las altas tasas de innovación observadas en muchas empresas de diferentes sectores, tamaños y localización geográfica.

Los actores básicos que participan en estos sistemas de innovación son: universidades, otras instituciones de Educación Superior, centros/laboratorios de investigación, empresas (grandes, medianas, pequeñas o micro; nacionales y extranjeras; del sector privado, público o social) y otros actores del sector productivo (por ejemplo, productores rurales, cooperativas, asociaciones de productores, emprendedores individuales; emprendedores sociales y otras organizaciones del sector social y privado), gobierno (administración pública a nivel nacional, estatal y local), el sector legislativo, instituciones financieras, organizaciones intermediarias de innovación y los ciudadanos. En sus inicios, la innovación se asoció exclusivamente a la empresa, ya que este es el tipo de organización productiva característica del sector manufacturero en economías de mercado y, de hecho, los estudios sobre la innovación partieron del análisis del sector industrial. Con posterioridad, al incorporarse otros sectores al análisis, como el sector agropecuario, los servicios públicos, las industrias culturales y otros sectores de servicios, se identificaron nuevos actores.

Las universidades y otras instituciones de Educación Superior forman recursos humanos y generan conocimiento que puede ser transferido hacia las empresas y otras organizaciones productivas, así como hacia otros actores de la sociedad (por ejemplo, comunidades, Gobierno). El sector productivo genera demanda de conocimiento, transforma el conocimiento en mejoras o en nuevos productos, procesos y servicios que satisfagan las necesidades del mercado, e introduce innovaciones en este último. Asimismo el sector productivo también puede generar conocimiento, como sucede en varias industrias de alta tecnología. Los funcionarios públicos tienen en sus manos el ciclo de la política pública de ciencia, tecnología e innovación (diseño, implementación, monitoreo y evaluación). A su vez, los miembros del Parlamento legislan sobre el sector de ciencia, tecnología e innovación y aprueban los presupuestos federales/estatales/provinciales.

Finalmente, los ciudadanos, en especial aquellos interesados, generan demanda de necesidades al sector de ciencia, tecnología e innovación y pueden participar en el diseño de sus políticas públicas. Su bienestar es el fin último del sistema de innovación. Las interacciones entre todos estos actores son la base para la consolidación de los sistemas de innovación. Cabe destacar que en cada país estos actores tienen sus especificidades.

Respecto al tipo de empresas predominantes en los sistemas nacionales de innovación, existen diferentes experiencias internacionales. Si bien en todos los países las pymes representan la mayoría de las empresas, hay sistemas nacionales de innovación donde las pymes constituyen las principales fuerzas que impulsan la innovación, articulando sistemas productivos a través de la conformación de redes de empresas innovadoras; los casos de Italia y Taiwán ilustran este desempeño. Asimismo, las pymes innovadoras son importantes en algunos sectores industriales, como aquellos basados en biotecnología, nanotecnología, entre otros. En muchos casos, estas son un actor central en regiones específicas, como articuladoras de sistemas regionales de innovación. Las pymes pueden constituirse como proveedoras especializadas y encadenarse a otras empresas de diferente tamaño. Dado el tamaño de las pymes, la construcción de redes entre pymes, entre pymes y empresas grandes, así como la colaboración con universidades y centros o laboratorios de investigación es fundamental.

Si bien en general la dinámica innovadora de las empresas depende del contexto en el cual compiten —incluyendo marco legal, infraestructura, macro cultura, financiamiento, incentivos, estructura educativa, nivel y calidad de la demanda, acceso a insumos, entre otros factores— los rasgos del contexto son aún más importantes para la emergencia y consolidación de pymes innovadoras.

¿Cómo surgen estas pymes innovadoras? Para Joseph Schumpeter, la innovación es nodal para el proceso de desarrollo,

y en sus primeros trabajos destaca el papel de los emprendedores como los actores centrales. El emprendedor schumpeteriano es un líder natural que tiene el placer de sentirse independiente, el impulso de lucha constante y la satisfacción de crear algo nuevo, así como un deseo de una mejor posición social. Es un agente activo en el desarrollo económico, al promover transformaciones continuas en la organización de la producción. Pero el éxito de los emprendimientos, y de su escalamiento hacia la consolidación de pymes, depende del contexto en el cual estos emergen, por lo cual este contexto resulta fundamental. En este sentido, el diseño de políticas orientadas a estimular, acompañar y fortalecer estos emprendimientos es esencial para que evolucionen hacia la constitución de un núcleo de pymes innovadoras, que estén en la base de un sistema nacional de innovación. Desde esta óptica, un enfoque de sistema nacional de innovación debería definir el rol asignado a los diferentes actores y promover el espíritu emprendedor dentro de una economía.

Cuba tiene un sistema nacional de innovación emergente y se encuentra en un proceso de actualización del modelo de desarrollo económico y social. Posee un conjunto de actores de este modelo, y se está buscando reconfigurar la estructura económica y el papel que deben desempeñar los actores existentes para avanzar hacia un desarrollo sostenible, en términos económicos, sociales y ambientales. En el ámbito empresarial, además del sector público, ya hace años existe un actor que comienza a tener más relevancia: el trabajo por cuenta propia (TCP). Este actor emerge como parte de una actitud emprendedora facilitada por cambios legales, y puede ser caracterizado como un emprendimiento privado. Se puede vislumbrar que estos emprendimientos privados sean el germen de futuras pymes, que podrían estar en la base de una estructura productiva y de servicios que contribuya al desarrollo.

Estos emprendimientos privados pueden tener un perfil más similar a los emprendimientos sociales en las economías de mer-

cado, pues incluyen una dimensión social relevante, que conduzca a una articulación de intereses económicos con intereses sociales. El éxito de estos emprendimientos privados en el caso de Cuba, como actores de la innovación, depende de la adopción de un enfoque sistémico que interconecte diferentes dimensiones de este, tales como las económicas, educativas, culturales y legales, entre otras. La academia tiene un importante papel para desempeñar como parte de las funciones de las universidades.

El presente texto se inserta en estos temas desde la mirada del caso cubano. Es iniciativa de la red de emprendimiento e innovación de la Universidad, integrada por profesores de diversas áreas, que han estudiado este tema y buscan aprender de la experiencia existente sobre el TCP para sustentar recomendaciones de políticas apropiadas para fortalecer a este actor. El propósito fundamental de esta obra es analizar un conjunto de dimensiones del emprendimiento asociado al TCP. A partir de una caracterización existente en la literatura, sobre las dimensiones de los emprendimientos, se construye una propuesta de las características de los procesos de emprendimiento adaptada al contexto de Cuba, que incluye: Condiciones sociales, Capital humano emprendedor, Cultura, Sistema educativo, Condiciones de la oferta y la demanda, Estructura empresarial, Políticas y regulaciones, Financiamiento, Infraestructura y Responsabilidad social. El libro está integrado por 17 capítulos que caracterizan estas dimensiones en el caso cubano, y sobre esta base se extraen un conjunto consistente de recomendaciones de políticas para promover un TCP, que sea un actor coherente en la economía cubana, que conduzca al crecimiento económico y a la elevación de la calidad de vida de la sociedad.

El aporte principal de este libro es que integra una visión holística y sistémica del TCP, donde cada capítulo aborda una dimensión del emprendimiento privado a partir de la evidencia. Las recomendaciones de políticas tienen así un sustento empírico.

Creo que la obra contribuye a entender el fenómeno del TCP como un actor que puede desempeñar un papel central en el surgimiento de un nuevo tipo de pymes en la economía cubana, con características idiosincráticas. Además, puede contribuir a la consolidación del sistema nacional de innovación cubano, para así conseguir una actualización exitosa del modelo de desarrollo.

Dra. Gabriela Dutrénit,
Universidad Autónoma Metropolitana, México

Introducción

Ileana Díaz Fernández

En el mundo actual no es posible hablar de desarrollo sin mencionar la innovación y el emprendimiento. Para ello es importante conducirse mediante un enfoque estratégico que ofrezca una dirección y guíe los esfuerzos y recursos encaminados a crear las condiciones en que se exprese la motivación emprendedora.

El emprendimiento se ha analizado desde diversas disciplinas y enfoques, se puede afirmar que no existe consenso en cuanto a lo que es clave en el estudio de este tema. Sin embargo, es nuestro criterio que analizarlo como proceso permite enfocarse en el individuo con sus motivaciones y competencias, en el contexto (político, social e histórico), en su interacción para la búsqueda de oportunidades (o de crearlas) y en las vías para explotarlas. El emprendimiento como actividad social no es privativo de una forma de propiedad, ni de individuos aislados, puede incluso no tener un carácter lucrativo y fomentar la responsabilidad social.

La visión de Cuba como país, plasmada en los documentos de la conceptualización del modelo aprobado por el Partido Comunista de Cuba (PCC), marca con agudeza la necesidad de la sostenibilidad y la prosperidad. Para alcanzar ambos aspectos es indispensable basar el desarrollo en la innovación y el emprendimiento. Cuba ha elegido diversas vías para su desarrollo que no han enfatizado con la fuerza necesaria en la innovación, y mucho menos en el emprendimiento, entendiéndose este último casi exclusivamente como una forma de enriquecimiento individual. En consecuencia, no se ha podido identificar que el emprendi-

miento no estatal —asumido en Cuba bajo la denominación de trabajo por cuenta propia (TCP)— haya realizado aportes al entramado empresarial —bajo cualquier forma de propiedad— que conduzca a elevar la calidad de vida de la sociedad.

A partir de la actualización del modelo económico y social, se identificó la necesidad de elevar los niveles de productividad del sector estatal, lo que condujo a la ampliación del sector no estatal de la economía (cooperativas y trabajo por cuenta propia), con los objetivos de reducir las actividades estatales menos productivas y absorber el excedente de empleo del sector estatal, mediante lo cual se podrían reducir costos y alcanzar mayor eficiencia. Es a partir de este momento que se comienza a hablar con mucha fuerza sobre emprendimiento, pero otorgándole un enfoque privado.

Un análisis del marco normativo de la actualización del modelo económico y social cubano,[2] y particularmente de los discursos del primer secretario del PCC, así como de la Constitución de la República de Cuba, permite afirmar que si bien no existe una conceptualización totalmente coherente sobre el trabajo privado, sí se destaca la importancia de este para la estructura de la economía cubana, e incluso se concibe su transformación en pequeñas y medianas empresas privadas.

A continuación, se muestran los aspectos del marco regulatorio que consideramos expresan con mayor claridad el enfoque del PCC y el Gobierno en relación con el TCP:

- La propiedad privada se ejerce sobre determinados medios de producción por personas naturales o jurídicas cubanas o extranjeras (*Constitución de la República de Cuba*).

[2] Estos documentos son: *Lineamientos de la Política Económica y Social del Partido y la Revolución* (PCC, 2011); *Lineamientos de la Política Económica y Social del Partido y la Revolución para el período 2016-2021* (PCC, 2017); *Conceptualización del Modelo Económico y Social Cubano de Desarrollo Socialista* (PCC, 2017); *Plan Nacional de Desarrollo Económico y Social hasta 2030*: *propuesta de visión de la Nación, Ejes y Sectores Estratégicos* (PCC, 2017) y la *Constitución de la República de Cuba* (2019).

- Todas las formas de propiedad sobre los medios de producción interactúan en similares condiciones (*Constitución de la República de Cuba*).
- El ejercicio del trabajo por cuenta propia y su utilización como una alternativa más de empleo de los trabajadores excedentes (*Discurso del General de Ejército Raúl Castro en la VII Legislatura de la Asamblea Nacional de Poder Popular*, 1ro. de agosto de 2010).
- El sector no estatal debe convertirse en un factor facilitador para la construcción del socialismo en Cuba, ya que permitirá al Estado concentrarse en la elevación de la eficiencia de los medios fundamentales de producción y se favorecerá el éxito de esas formas no estatales (*Informe Central al VI y VII Congreso del PCC*).
- La propiedad privada juega un papel complementario en la economía cubana, al contribuir a la satisfacción de necesidades y a la eficiencia integral de esta (*Conceptualización del Modelo Económico y Social Cubano de Desarrollo Socialista*).
- Las pequeñas y medianas empresas privadas tributan a la estrategia del desarrollo territorial y local, así como a desplegar vínculos productivos entre ellas y con otros actores económicos (*Conceptualización del Modelo Económico y Social Cubano de Desarrollo Socialista*).

El análisis de las normativas existentes que regulan el TCP permite asegurar que, si bien se percibe la voluntad de darle un espacio a esta forma de gestión, no propicia las condiciones elementales para el crecimiento de negocios saludables. Este marco está plagado de vacíos de políticas, admite la discrecionalidad y está centrado en las prohibiciones. Todo ello emite señales contradictorias respecto a los objetivos iniciales propuestos para el TCP. Ejemplo de ello son las últimas regulaciones promulgadas en diciembre de 2018 y noviembre de 2019 que refuerzan el control, son más restrictivas y presentan un exceso de trámites y burocracia.

Por tanto, es menester estudiar las condiciones en las cuales opera el TCP en Cuba para caracterizarlo y realizar propuestas que beneficien, en última instancia, a la sociedad.

La metodología que se utiliza en la presente investigación privilegia el enfoque cualitativo, a través del análisis de documentos, regulaciones, entrevistas y dinámicas grupales.

La investigación verificó hasta qué punto la forma en que se desarrolla el TCP en Cuba cumple con los propósitos para el que fue concebido, al tiempo que lo caracteriza y confronta con la visión deseada.

El análisis que proponemos para el estudio del TCP utiliza como referencia las 10 dimensiones del enfoque sistémico de PRODEM (Kantis *et al*., 2017), con ajustes para Cuba.

En tal sentido se tuvieron en cuenta las dimensiones e indicadores siguientes:

1. Condiciones sociales: niveles de ingreso de la población y la forma en que se estructura la sociedad, así como las desigualdades sociales.
2. Capital humano emprendedor: emprendedores orientados al crecimiento, motivaciones, precepción sobre el emprendimiento, caracterización sociodemográfica.
3. Cultura: estatus social, emprendedores en los medios y jerarquización social.
4. Sistema educativo: educación secundaria y terciaria, gastos en educación, educación de emprendimiento en niveles primarios y terciarios.
5. Condiciones de la oferta y la demanda: Producto Interno Bruto (PIB), calidad de la demanda, crecimiento PIB, existencia de comercio mayorista, calidad de los productos, satisfacción de demanda insatisfecha, redes de suministro.

6. Estructura empresarial: tejido empresarial de todas las formas de propiedad, su evolución y articulación. Productividad del trabajo y exportaciones.
7. Políticas y regulaciones: políticas generales de apoyo, programas específicos de apoyo a emprendimientos dinámicos, institucionalidad. Comercio exterior.
8. Financiamiento: facilidad de acceso a crédito, financiamiento a emprendimientos.
9. Infraestructura: percepción de la infraestructura para los emprendedores, énfasis en telecomunicaciones, electricidad y agua.
10. Responsabilidad social: articulación de intereses económicos con intereses sociales de la comunidad.

Los ajustes propuestos al enfoque sistémico de PRODEM se aprecian en la inclusión de dos dimensiones importantes para Cuba, Infraestructura y Responsabilidad social. La primera, por los costos elevados de algunas de ellas en el país, y la segunda, por considerar el enfoque social un rasgo relevante para negocios privados en una sociedad socialista. En la dimensión de Demandas se agregó la oferta, buscando un enfoque más completo. Por otra parte, los aspectos de la dimensión Capital social, fueron abordados en las dimensiones Condiciones sociales, Capital humano emprendedor y Cultura.

Finalmente, se elaboran propuestas de políticas, en el corto, mediano y largo plazo, tomando en consideración las insuficiencias reveladas en el diagnóstico y la experiencia de los países de América Latina en tales temas.

Análisis de la producción científica de los estudios sobre emprendimiento

Mayra Mena Mugica

Si bien la presente investigación privilegia el enfoque cualitativo, se consideró oportuno realizar un análisis cuantitativo de la producción científica sobre el tema objeto de estudio en Cuba, toda vez que una buena parte de esta constituyó fuente de referencia para la construcción de los resultados.

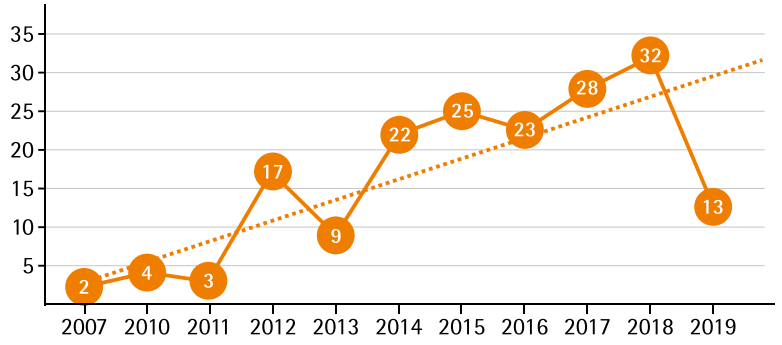
Para el análisis de la producción científica de los estudios sobre emprendimiento se recopiló un total de 178 fuentes de información, procedentes fundamentalmente de las facultades y centros de estudios de la Universidad de La Habana. La recopilación de las fuentes se realizó, no sin dificultad, en las bibliotecas de las diferentes facultades, así como a través de la consulta de la base de datos de tesis de posgrado que coordina la Biblioteca Central de la Universidad y también a través de la consulta de un conjunto de revistas especializadas. Sin embargo, resulta preciso aclarar que una buena parte de las fuentes fue entregada con gentileza por los propios investigadores, lo que evidencia que no siempre estas se encuentran depositadas en instituciones de información.

Todas las fuentes de información fueron descargadas de forma directa a una base de datos creada con el programa gestor de referencias bibliográficas EndNote® x.8, con el propósito de normalizar los campos de análisis Una vez normalizados estos, se crearon los listados de frecuencia de indicadores, los cuales se exportaron a

ficheros de texto que, ulteriormente, se procesaron con MicroSoft Excel para generar las tablas y los gráficos correspondientes.

Así se pudo identificar que las fuentes para el estudio del TCP corresponden a un período que abarca desde el año 2007 hasta 2019. Ello nos permite afirmar que el inicio de la producción científica sobre el tema del emprendimiento data de la década de los 2000, aunque es preciso aclarar que el material identificado de esta década se limita a dos artículos publicados en la revista *Economía y Desarrollo* en 2007. Asimismo, se detectó que el momento de mayor productividad se produjo en la década siguiente, en el año 2018, con un total de 32 recursos identificados, aunque es evidente una clara tendencia de productividad ascendente. El comportamiento de la producción por años puede apreciarse en el gráfico 1.

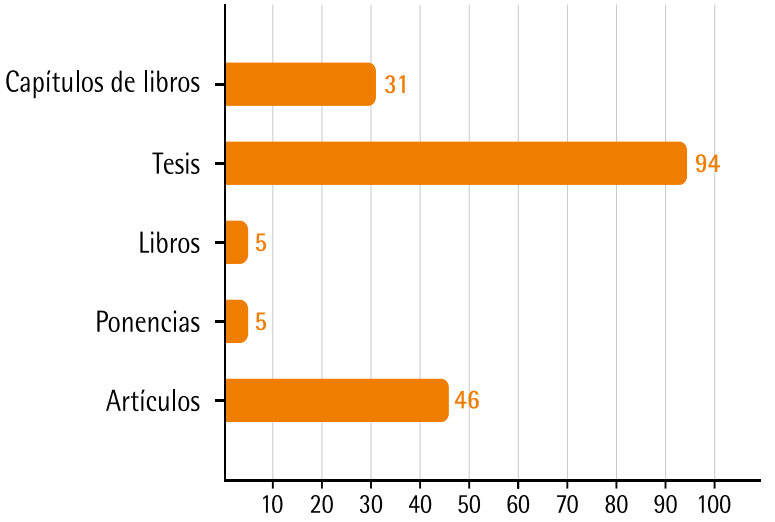
Gráfico 1. Comportamiento de la producción científica por años



Fuente: Elaboración propia.

De acuerdo con el tipo de fuente se pudo constatar que la producción científica identificada proviene de tesis de pre y posgrado, artículos de revistas especializadas, capítulos de libros y, en menor medida, ponencias y libros. El gráfico 2 permite apreciar esta distribución.

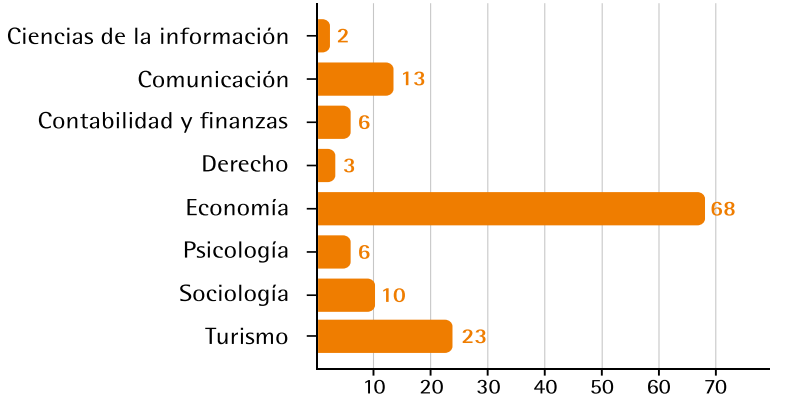
Gráfico 2. Origen de las fuentes por tipo de recurso de información



Fuente: Elaboración propia.

Por otra parte, el análisis permitió comprobar que resulta significativa la diversidad de áreas del conocimiento desde las cuales se ha estudiado el TCP. Ello puede observarse en el gráfico 3.

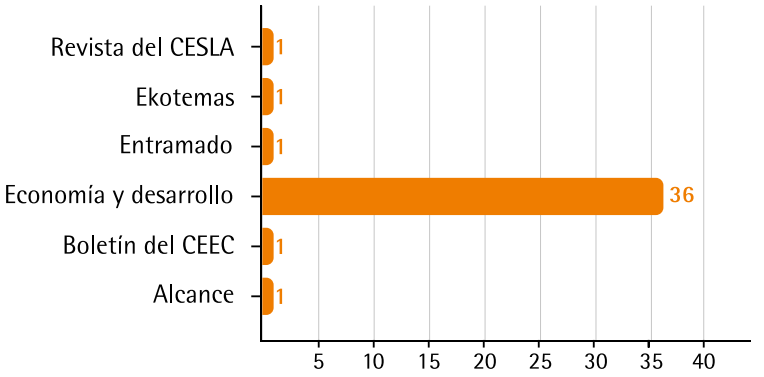
Gráfico 3. Áreas del conocimiento de las tesis que abordan el tema del emprendimiento



Fuente: Elaboración propia.

Las revistas en las que se identificaron fuentes para el estudio del TCP son fundamentalmente del campo de la economía, como son los casos de *Economía y Desarrollo*, *Ekotemas*, *Entramados*, el *Boletín* del Centro de Estudios de la Economía Cubana (CEEC) y la *Revista del CESLA*; y en menor medida de otras áreas como la comunicación, con la revista *Alcanc*e, o de un espectro cultural más amplio, como las revistas *Catauro* y *Temas*. Resulta significativo que el mayor número de artículos proviene de la revista *Economía y Desarrollo*, como se muestra en el gráfico 4.

Gráfico 4. Recursos en publicaciones periódicas



Fuente: Elaboración propia.

En relación con los autores, se identificó un total de 285, sin embargo, solo 19 comparten la autoría de fuentes. La concentración de la producción científica por autores muestra que la mayoría de los artículos cuentan con un solo autor (143) y en solo 25 se aprecia colaboración autoral, aunque esta no supera los tres autores por artículo. Esto indica un bajo grado de colaboración entre los autores que abordan el tema de la TPC, así como una escasa investigación interdisciplinar. Por otra parte, se identificó que solo cuatro autores presentan una alta productividad, como se muestra en la tabla 1.

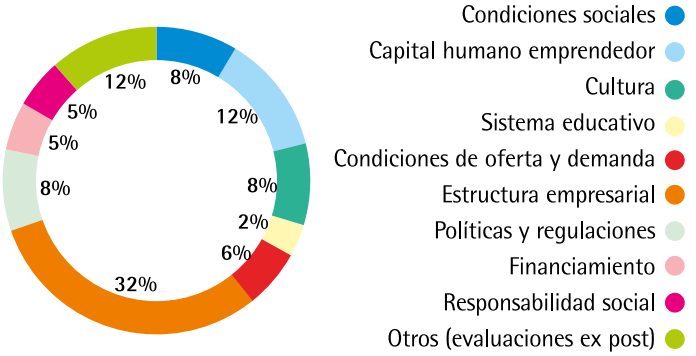
Tabla 1. Comportamiento de la productividad de los autores

Autores	Número de fuentes
1	15
1	4
1	5
1	6
Total: 4	Total: 30

Fuente: Elaboración propia.

El análisis temático de la producción científica de las fuentes se realizó tomando en cuenta dos variables. De una parte, se consideró la representación de las dimensiones que guían la presente investigación, y de otra, aquellas actividades económicas analizadas en las fuentes. De esta forma se pudo identificar que la dimensión más abordada fue la de estructura empresarial (productividad del trabajo, exportaciones, tejido empresarial), con 41 materiales, y la menos representada fue Sistema educativo, con solo dos materiales. Llama la atención que la dimensión Infraestructura no ha sido abordada por ningún autor hasta el momento de esta publicación. El comportamiento de cada una de las dimensiones puede observarse en el gráfico 5.

Gáfico 5. Representación de las dimensiones en los recursos de información identificados

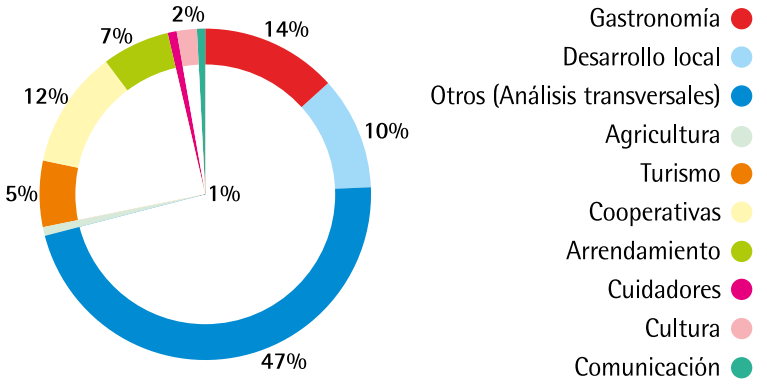


Fuente: Elaboración propia.

Como se puede observar en el gráfico 6 fue necesario introducir la categoría Otros, como consecuencia de que se identificaron 16 recursos que estudian el comportamiento de las actividades de TCP en las temáticas de género, impacto, sistemas contables, sistemas de información y publicidad, entre otras.

De acuerdo con las actividades de TCP el estudio temático permitió identificar que los análisis transversales fueron las más abordados, pues un total de 61 trabajos abordan aspectos tales como: el empleo juvenil, estrategias, identidad e imagen, subjetividad social, roles, soporte legal, inequidad de género, políticas crediticias, entre otros. Asimismo, se puede afirmar que las actividades más estudiadas fueron las de Gastronomía, Desarrollo local, Turismo, Cooperativas y Arrendamiento. Las actividades menos estudiadas resultaron ser las de Agricultura, Cuidadores y Comunicación, con solo un recurso de información para cada una de ellas. El comportamiento del estudio de estas actividades puede observarse en el gráfico 6.

Gráfico 6. Representación de las actividades por cuenta propia en los recursos de información identificados



Fuente: Elaboración propia.

El análisis métrico realizado a la producción científica que aborda el tema del TCP ha permitido reunir un importante volumen de fuentes de información que, sin lugar a dudas, resultan de gran utilidad para la investigación sobre este importante aspecto del desarrollo económico y social cubano. En consecuencia, tanto los resultados que se presentan aquí como la integración de las fuentes en una base de datos servirá a investigadores nacionales y extranjeros, así como a los decisores de nuestro país, para identificar con rapidez aquellas fuentes de información que contribuirán a sus propósitos investigativos y decisorios.

Asimismo, el levantamiento bibliográfico realizado, que sumó un total de 178 fuentes documentales, aunque solo de La Habana, no permite desmentir, pero al menos sí objetar, cualquier opinión respecto a la carencia o cuasi inexistencia del abordaje por el campo académico cubano de temas complejos de la sociedad cubana, como el que nos ocupa. De ahí la importancia de la realización de este tipo de investigación, no siempre incluida en estudios como los del presente libro.

La sistematización de fuentes de información realizada en este trabajo permite también ofrecer un conjunto de certezas que contribuirán a encauzar el propio trabajo de la Red de Emprendimiento e Innovación de la Universidad de La Habana, pues el análisis ha posibilitado identificar aspectos esenciales de la investigación sobre el tema, tales como las áreas del conocimiento que más lo abordan, los investigadores más productivos, el tipo de materiales en los que con más frecuencia se registran las investigaciones, las publicaciones donde con más frecuencia se incluye el tema y, en especial, aquellas temáticas que han sido más abordadas en las investigaciones sobre el TCP.

Este no es un tipo de estudio acabado, sino que, por el contrario, el desarrollo de las investigaciones que en un futuro cercano seguramente alentará la Red, así como el impulso natural de la investigación académica y la voluntad de sistematizar toda la producción científica del país sobre este importante tema, permitirán en plazo breve enriquecer los hallazgos que aquí se han presentado.

La pequeña y mediana empresa: su importancia

Héctor Pastori Aresti

Las micro, pequeñas y medianas empresas (mipymes o pymes) son claves en las metas de crecimiento del Producto Interno Bruto (PIB) para todos los países de Latinoamérica. Constituyen una parte importante del entramado empresarial y son las principales empleadoras del personal ocupado. Como veremos más adelante, en términos relativos, en la captación de empleos está su principal importancia.

Estas empresas, en su conjunto, forman una parte muy importante del total del empleo nacional en la mayoría de los países, alcanzando más de 60% en España y Portugal y algo menos en los países latinoamericanos. Sin dudas, esta cantidad de puestos de trabajo pone muy en evidencia la importancia de un sector que también tiene un gran aporte al PIB, aunque proporcionalmente de menor importancia que la participación en el empleo.

La relación PIB/Empleo muestra claramente que la productividad de las pymes es menor que la de las empresas más grandes. En los países europeos esta relación es más cercana, en tanto que en las naciones de nuestra región la relación muestra grandes diferencias. Es, por tanto, la productividad de las pymes un tema de gran preocupación y motivo de la existencia de políticas de apoyo particulares en América Latina. Son varios los factores que explican esa brecha en productividad, imperfecciones de mercado, escasa dotación de capital, economías de escala, especialización de recursos, etcétera.

La baja productividad del trabajo en las pymes latinoamericanas tiene como consecuencia un impacto negativo en los salarios y, por lo tanto, constituye un obstáculo para el desarrollo de quienes están involucrados en esos emprendimientos. Asimismo, las pymes encuentran dificultades para interactuar con empresas grandes donde la productividad es mayor.

En el caso de Cuba se ha explicitado la intención política de desarrollar las pymes, es importante, por lo tanto, proveer a estas empresas de las distintas medidas y normas que posibiliten su desarrollo productivo y el de sus trabajadores, en el marco de relaciones formales que las impulsen a ser competitivas y con la mayor productividad de los recursos involucrados.

En casi todas las pymes sus propietarios o dueños son también trabajadores, se dedican a las tareas gerenciales y en muchos casos también a tareas operativas, especialmente en las microempresas. Dado que los que se desempeñan en las pymes son una gran proporción del total de ocupados, si ellos no cuentan con elevada productividad, el conjunto de la economía en la que se insertan no contará con elevada productividad y, por lo tanto, encontrará limitaciones para la obtención de mejores ingresos y el consecuente bienestar económico.

En nuestra región, la productividad observada en las pymes es uno de los problemas que se ha destacado en diversos estudios realizados, de allí que su importancia debe ser remarcada desde un principio. La baja productividad se puede originar en la escasez de recursos de capital por cada puesto de trabajo, la dificultad en el aprendizaje o en que las pymes muchas veces se desempeñan en actividades que intrínsecamente son de menor productividad por unidad de trabajo. Tal como fue señalado por la profesora María Messina en una presentación sobre este tema, citando a la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OECD, por sus siglas en inglés, 2019).

Según la OECD en las pymes de América Latina...

- Seis de cada diez empleos formales están disponibles en América Latina, mientras que las pymes de Europa generan cerca de siete de cada diez empleos.
- Las microempresas latinoamericanas representan cerca de 3,2% de la producción mientras que en Europa contribuyen seis veces más al producto (20% del PIB), aun cuando tienen una participación bastante similar en la fuerza laboral (28% en América Latina y 30% en Europa).
- Empresas con niveles de productividad muy bajos.
- Participan en sectores de bajo valor agregado y reducidos niveles de capital humano, compitiendo en mercados con productos poco diferenciados como el comercio minorista y la agricultura.
- Altamente expuestas a operar con bajas tasas de rentabilidad y ser desplazadas por firmas de mayor tamaño capaces de beneficiarse de economías de escala y costos de producción y distribución más competitivos.
- Un pequeño grupo de ellas están integradas en las cadenas de creación de valor y proveen bienes y servicios especializados.

A su vez, las microempresas, en muchos casos, representan un espacio de libertad y de desarrollo personal donde las personas que las crean y quienes trabajan en ellas encuentran la posibilidad de establecer una forma de vida, como es el caso de muchos artistas o artesanos. Algunas veces como una expresión nacional o regional de la identidad o de las tradiciones familiares y del traspaso de oficios entre generaciones. En estos casos parecería que se vuelven importantes aspectos no medibles y que hacen al desarrollo individual, más que la actividad económica en sí misma. En algunas regiones esta es una modalidad muy afianzada en el entramado de empleo, ya que sus habitantes no están preparados para percibir otras oportunidades de trabajo.

Las pymes constituyen una parte muy importante del conjunto empresarial en casi todos los países, tanto a nivel latinoameri-

cano como en el resto del mundo. Su importancia se apoya en su gran número y en la capacidad competitiva que se observa en este grupo. Es por eso que en muchos de los países de la región se cuenta con políticas de apoyo específicas para las pymes (micro, pequeñas y medianas empresas). Debido al criterio selectivo de las medidas, en todos los casos se recomienda comenzar por la definición de mipyme, casi siempre mediante una ley, ya que se requiere de una norma de alto nivel para estar en condiciones de establecer un ordenamiento de los beneficios asociados. Los criterios incluidos en esta definición tienen en cuenta la cantidad de empleados, el monto de facturación anual y, en algunos casos, los valores de los activos.[3]

Si bien los límites son diferentes a través de los distintos países, variando en función del tamaño de cada uno, hay una noción de dimensión que es bastante clara. En el caso de las empresas latinoamericanas los límites más frecuentes serían como se muestra en la tabla 2.

Tabla 2. Criterios de clasificación más utilizados para las pymes

	Máximo Empleo (número de empleados)	Máximo Facturación (millones de dólares)
Micro	5 a 10	0.030 a 0.200
Pequeña	30 a 50	1 a 3
Mediana	100 a 200	3 a 10

Fuente: Elaboración propia.

En estas empresas las formas jurídicas de propiedad más frecuentes presentan una marcada correlación con el tamaño. Así, las microempresas, por lo general, se organizan bajo la forma de persona física, especialmente en el caso de las que no tienen empleados. Las pequeñas empresas muestran un predominio de las formas asociativas más simples, sociedades personales de

[3] Esos criterios se refieren a las empresas individuales o a la suma del grupo económico que se constituya en caso de corresponder.

responsabilidad limitada. En tanto que en las empresas medianas predomina la organización bajo la forma de sociedad anónima.

La forma jurídica de la propiedad es importante, ya que en la mayoría de los casos quedan involucrados varios aspectos económicos de gran significado. Por un lado, aparece la necesidad de contar con contratos eficientes entre las personas que se asocian para el desarrollo de un emprendimiento y, por otro, se establece cómo ese grupo de asociados responde ante terceros. Contar con contratos "tipo" de fácil identificación y operación es necesario para el desarrollo de negocios formales, que puedan interactuar con los demás agentes económicos. Es de destacar que muchas de estas empresas, independiente de su forma jurídica de propiedad, son del tipo familiar y, aun en estos casos, es importante la existencia de un contrato social que formalice las relaciones económicas.

La formalización jurídica es imprescindible al momento de solicitar un crédito o para recibir un aporte de capital por parte de un "nuevo socio". O, para vender o liquidar la empresa y que estas operaciones no se entremezclen con el patrimonio personal de "su dueño".

En casi todos los países, la legislación que habilita, regula y ordena la actividad empresarial en general, y en particular de las pymes, resulta de una amplia mezcla de normas jurídicas de distintos ámbitos y de distintas épocas. Son necesarias normas de muy diferentes alcances para contemplar todas las posibles actividades que desarrollan las empresas pequeñas, por eso resulta importante que exista a nivel del Estado una institución que represente el interés de este tipo de empresas y que pueda velar por sus necesidades en el momento en que se promulguen nuevas normas. De este modo se espera que el ordenamiento, promoción y regulación de la actividad no se transformen en un impedimento para el desarrollo formal de las actividades de una empresa pequeña, es decir, que pueda cumplir con los requerimientos formales con la mayor facilidad y el menor costo

posibles, para empresas que muchas veces no pueden asignar a un empleado a su realización.

Se han realizado diversos intentos de clasificar las políticas dirigidas a pymes y se han confeccionado diversos índices (ver tabla 3) con la intención de medir su competitividad y realizar recomendaciones para su mejoramiento, recientemente OECD ha publicado un índice para monitorear estas políticas, del cual presentamos a continuación sus dimensiones y subdimensiones de modo de poder apreciar cuales son los elementos que se toman en cuenta.

Tabla 3. Índice para evaluación de las pymes

Dimensiones	Subdimensiones
Marco institucional	• Definición de pymes • Planificación estratégica, diseño y coordinación de políticas • Consultas público-privadas • Medidas para abordar la economía informal
Entorno operativo / simplificación de procedimientos	• Simplificación legislativa y análisis del impacto regulatorio • Registro de empresas • Facilidad para declarar impuestos • Gobierno electrónico
Acceso al financiamiento	• Marco legal, regulatorio e institucional sobre acceso al financiamiento • Diversificación de fuentes de financiamiento a empresas • Educación financiera • Procedimientos eficaces para el tratamiento de la bancarrota

Dimensiones	Subdimensiones
Servicios de Desarrollo Empresarial (SDE) y compras públicas para las pymes	• Servicios de desarrollo empresarial • Servicios de desarrollo de emprendedores • Compras públicas
Innovación y tecnología	• Marco institucional • Servicios de apoyo • Financiamiento para la innovación
Transformación productiva	• Estrategias para mejorar la productividad • Políticas para mejorar las aglomeraciones productivas • Integración en cadenas de valor regionales y globales
Acceso al mercado e internacionalización	• Programas de apoyo a la internacionalización • Facilitación del comercio • Uso del comercio electrónico • Estándares de calidad • Aprovechando los beneficios de la integración regional (acuerdos subregionales de cooperación y comercio

Fuente: Tomado de OECD: América Latina y el Caribe 2019. *Políticas para pymes competitivas en la Alianza del Pacífico y los participantes de América del Sur*, cap. 2.

Las pequeñas empresas muchas veces no tienen, en sí mismas, la capacidad de desarrollar una amplia gama de actividades que se relacionan con su competitividad y que, por lo tanto, requieren de una oferta externa de servicios externos. En muchos casos existen imperfecciones de mercado que impiden o dificultan el acceso a esos servicios. Es por eso que se ha generado una serie de mecanismos promocionales para pymes que intenta facilitar su acceso a diversos servicios como: trámites ante el Estado o entidades financieras, comunicaciones, logística, certificaciones, asesoramien-

to jurídico, selección y capacitación de personal, etc. Generalmente es el Estado, algunas veces con la participación de organismos internacionales o asociado con agrupaciones de empresas, quien participa en la organización y financiamiento de estas medidas.

Este apoyo debería conducir a las empresas y sus trabajadores a un pleno desarrollo de sus capacidades. Por lo general, se dice que el Estado puede subsidiar a las empresas siempre que luego sea esperable que recupere lo invertido mediante el cobro de impuestos. Es decir, que el Estado habrá realizado una inversión en el desarrollo productivo de las pymes y espera que estas, en promedio, incrementen su actividad y, por lo tanto, paguen mayor monto de impuestos.

Sin embargo, según estudios realizados, se consideran tres los grandes problemas que han enfrentado las Mipymes en nuestra región: falta de institucionalidad, ausencia de visión estratégica sobre el rol de estas empresas en la transformación productiva y fragmentación de las políticas de incentivo.

Por la razón antes expuesta es que se debe analizar el rol de las mipymes en la transformación productiva. Se observan esquemas diferentes de inserción en la estructura productiva en América Latina y Europa; en la primera región la mayoría de las mipymes compiten con productos masivos, poco especializados y ausencia casi total de sinergias y redes de apoyo, en tanto que en Europa estas empresas se convierten en proveedoras especializadas, se fomentan sinergias que las potencien para su inserción internacional y se desarrollan redes de apoyo.

Las mipymes de Europa son, como norma, de base tecnológica o de sectores que agregan valor, existen centros tecnológicos especializados sectorialmente que apoyan la absorción de tecnología; a diferencia de América Latina donde se concentran en sectores de bajo valor agregado y un alto grado de informalidad.

En todos los casos estas empresas requieren de apoyo, por los costos de los servicios, trámites, etc. Por ejemplo, es común que en muchos países se ofrezcan medidas promocionales en el

momento de establecerse en el mercado, que pueden ir desde la reducción temporal de impuestos a la oferta de fuentes de financiamiento o programas de capacitación para empleados. También cuando se establecen inversiones que signifiquen un cambio importante en su capacidad productiva o para alcanzar al mercado externo.

En muchos casos, las políticas se apoyan en el diagnóstico de la situación de las empresas de un país o región y luego se compone un paquete o serie de medidas que sean identificadas como una solución a los problemas encontrados, intentando un enfoque sistémico.

En este sentido, las políticas pymes, por lo general, tienen diversos objetivos particulares, los cuales se establecen por parte de las instituciones que participan. A continuación, se exponen algunos de los objetivos y posibles instrumentos utilizados por los países latinoamericanos:

Incremento del empleo:

- Reducción de costos de contratación.
- Sistematización de la oferta de trabajo. Apoyo al desarrollo de nuevas relaciones.
- Facilidad para registrar contratos.
- Medidas específicas de fomento al empleo de algunos grupos con dificultad de inserción, edad, raza, género, antecedentes, discapacidades.
- Capacitación.
- Acciones regionales o por tipo de actividad.

Incremento de exportaciones:

- Venta al exterior de productos o servicios.
- Estandarización de productos.
- Denominación de origen.
- Certificaciones (calidad, pesos, medidas, aspectos sanitarios y bromatológicos, etcétera).
- Diseño de productos/servicios para exportación.

- Infraestructura en puertos, aeropuertos, comunicaciones.
- Primeros embarques.
- Esquemas comerciales.
- Acuerdos internacionales.
- Investigaciones de mercados.
- Asociaciones para exportar.
- Organismos especializados.

Incremento del PIB y de la productividad:

- Mecanismos de promoción de inversiones (identificación y elaboración de proyectos, beneficios fiscales, etc.).
- Oferta de infraestructura productiva.
- Apoyos al desarrollo o integración de cadenas productivas nacionales o globales.
- Identificación y apoyo a clústeres.
- Programas de eficiencia productiva y logística.
- Financiamiento de inversiones.
- Fondos de garantías o mecanismos de ayuda al acceso al crédito.

Desarrollo de la innovación y el emprendimiento:

- Fomento de la asociación investigación-innovación.
- Formación de emprendedores.
- Incubadoras.
- Relacionamiento con universidades y con formación de trabajadores.
- Financiación de investigaciones asociadas a la producción.
- Integración de pymes a centros regionales de investigación.
- Políticas de divulgación y participación en medios de comunicación.
- Integración de actividades de diseño e ingeniería en pymes.

En la mayoría de los países, existe una serie de instituciones que regulan la actividad empresarial, la mayor parte de las veces estas son creadas como una respuesta a las necesidades que se

han ido presentando más que como un diseño institucional optimizado. Resulta clara la necesidad de optimizar el conjunto de políticas, eliminando trabas de coordinación y conflictos de intereses. Las buenas prácticas deben de incorporar mediciones cuantitativas de los resultados, con metas claras y responsables bien establecidos.

Por lo general, estos sistemas reguladores/fiscales significan un costo para las empresas y suponen uno de los motivos para la informalidad de las pymes en nuestra región. Es por eso que existe en muchos casos mecanismos especiales para las pymes, simplificando los requerimientos o subsidiándolos. Entre otros reguladores podemos ver a las oficinas de recaudación de impuestos y de la seguridad social; por ejemplo, en el caso de Uruguay existen categorías especiales para empresas unipersonales y para pequeñas empresas que no tienen la capacidad de tener contabilidad, estos mecanismos posibilitan que un emprendedor pueda hacerse cargo de sus obligaciones fiscales sin necesidad de conocimientos previos ni asesoramiento profesional. Por otra parte, se ha simplificado tanto la presentación de documentación como los pagos que, por lo general, se pueden realizar *on-line*.

Por otro lado, existe un amplio número de oficinas dedicadas a la promoción de actividades de las pymes, tanto de los nuevos emprendimientos como de las pymes en sí mismas. Por lo general, se asocian a objetivos de política de desarrollo, ya sea a nivel nacional o regional, por ejemplo, para fomentar innovación y desarrollo de nuevos productos, exportaciones, empleo y capacitación de personal, adopción de sistemas de calidad, certificaciones de productos o de procesos, participación de grupos postergados o que sufren discriminación, etc. O, en otros casos, promueven actividades específicas en torno a una región o un producto.

Los mecanismos que se utilizan son, a su vez, muy diversos. Se ha utilizado ampliamente herramientas como la asistencia en la redacción de planes de negocios, el subsidio directo, los créditos

en condiciones preferenciales, los servicios con costos reducidos o subsidiados, la exoneración de impuestos o de aportes, la realización de consultorías o estudios para esto, la coordinación de actividades, la creación de infraestructuras para uso compartido, preferencias en las compras gubernamentales, etcétera.

A modo de ejemplo, en Chile, CORFO abrió en 2019 una convocatoria que dice: "Queremos apoyar a mejorar la competitividad de un conjunto de empresas regionales, de preferencia pymes, por medio de la prospección, difusión, transferencia, y absorción de conocimientos, con el fin de aumentar su productividad, generando empleos y sostenibilidad en su estrategia de negocios. Infórmate más y postula al Programa de Difusión Tecnológica Regional (PDT)". Este programa cofinancia (hasta 80% de subsidio) todas aquellas actividades que permitan a los beneficiarios adoptar tecnologías, buenas prácticas y competencias. "Tales actividades podrán ser: diagnósticos sectoriales específicos, prospección de soluciones tecnológicas, cursos, talleres, seminarios, asesorías en planta, exhibiciones, publicaciones, misiones tecnológicas individuales y colectivas, consultorías nacionales e internacionales y actividades demostrativas en terreno, entre otras".

En los últimos años ha quedado claro que la existencia de múltiples organismos, con variados puntos de vista y con acceso puntual a la información y mecanismos de apoyo, no es eficiente ni efectiva en el logro del desarrollo de las pymes. Por ello, se necesita la creación de Centros de Desarrollo Empresarial (CDE), los que han sido desarrollados desde la década de 1970 en Europa y se popularizaron en Latinoamérica en la última década (Dini, 2019).

Los CDE persiguen el logro de eficiencia y eficacia en el propósito del establecimiento de mipymes competitivas, se basan en la colaboración entre el Estado, la academia y el sector privado. Se espera que desarrollen una visión de mediano y largo plazo, con atención y acompañamiento integral a las empresas. Requieren

de modernas prácticas de gestión orientadas a los resultados y al aprendizaje, registrando las mejoras generadas.

Finalmente, es necesario pensar las políticas pymes con una mirada hacia el futuro del entorno empresarial. Existe hoy una serie de tendencias, que son prácticamente certezas, en cuanto a que serán parte del sistema económico futuro, dejando solo algunas dudas en cuanto a las fechas en que se van a consolidar y en las formas definitivas que van a adoptar.

Solo basta con dar una mirada hacia las redes sociales y su impacto en las pymes de otros países. Es el caso de China donde Wechat y, especialmente, Wechat Pay han modificado los hábitos de compras y muchos comportamientos de cientos de millones de personas. Hoy estas personas hacen sus compras sin dinero, tanto en sus relaciones *on-line* como en sus compras presenciales, utilizando su celular para la realización de los pagos. También pueden usar estas aplicaciones para buscar información, productos para la compra o incluso para establecer contractos entre ellos para concertar una cita.

Así, en el mundo actual el cambio que se produce en todas las actividades es cada vez más dinámico y está ampliamente difundido. Cambian las formas de hacer las cosas, también cambian las formas de comunicarse y los gustos y preferencias de los consumidores. Por lo que es necesario conformar una visión de futuro que permita tomar decisiones en el presente, de modo de que las acciones que se tomen sean eficaces en el logro del futuro deseado. Esto, por supuesto, tiene un valor general y también para las pymes y las políticas de apoyo a ellas.

Deberíamos preguntarnos no solo qué hace falta para que sean más competitivas y productivas, sino también qué hará falta en los próximos años. Las empresas que crean e impulsan los cambios podrían ser las que mejor estén preparadas para el futuro, esos cambios se pueden presentar en todas las áreas de la empresa, desde la forma de administrar, la forma de producir, o la forma de relacionarse con su entorno.

Existen numerosos ejemplos de pymes que han logrado introducir cambios, que luego fueron motivo para el crecimiento e incluso para el liderazgo del mercado, tanto a nivel nacional como a nivel global. En esa etapa inicial, esas pymes, en la mayoría de los casos, encontraron un entorno que posibilitaba su accionar y las protegía en sus primeros movimientos, uniendo la libertad de sus creadores a la posibilidad de que los emprendedores recibieran un impulso externo que hizo posible la constitución y el crecimiento de la nueva firma.

Es muy difundida la modalidad de compra *on-line* con entrega inmediata a través de sistemas de entrega ágiles que utilizan cientos de empleados; estos se mueven en motos, bicicletas o incluso caminando y pueden hacer las compras mediante nuestras instrucciones y, en muy poco tiempo, entregan los productos en el lugar acordado. Por ejemplo, en Uruguay, Argentina y otros países de América del Sur, se difundió rápidamente un emprendimiento que se llama Pedidos Ya, al que luego le fueron compitiendo otras empresas que utilizan métodos similares. Estos emprendimientos crean estas nuevas pymes, pero también afectan a todo el sistema que las rodea, en muchos casos haciendo posible que pequeñas empresas puedan competir con otras mayores en cuanto a sistemas de venta *on-line*, cobro mediante pago *on-line* y entrega rápida, sin tener que hacer ninguna inversión directa.

Uno de los elementos clave es la presencia de la digitalización de muchos de los componentes del proceso de negocios. Desde la comunicación y comercialización de productos, el diseño de sus dispositivos o la trazabilidad de su fabricación a través de una cadena productiva integrada por varios agentes, o la incorporación de automatismos en diversas etapas del proceso productivo.

El impacto de la globalización y de la digitalización alcanza a todos los negocios y a todos los países. Incluso en Cuba se viene incrementando la presencia de negocios en los que participan organizaciones globales que basan su actividad en internet, como

Airbnb, Trip Advisor, Expedia, etc., en el sector turismo, o Google y otros en el sector de búsqueda y acceso a la información. Estas nuevas formas de trabajo establecen desafíos y oportunidades para todos los sectores en todos los países.

El avance del mundo digital está llegando a lo que se denomina Internet de las Cosas, una especie de digitalización de objetos de consumo e industriales que utilizamos de forma cotidiana. Esa digitalización permite su control a distancia, su programación y/o su uso combinado con sistemas de optimización. Cuando se habla de este fenómeno a nivel industrial y se agrega la posibilidad de interrelación entre esos "objetos", se estaría hablando de Industria 4.0, a lo que se agrega que esa coordinación estaría comandada por procesos de inteligencia artificial y utilizaría enormes colecciones de datos (*big data*).

Esta industria 4.0 se ha constituido como un escenario futuro que abre grandes desafíos para todas las empresas y, por supuesto, oportunidades. Durante los próximos diez años este escenario tomará forma y se difundirá a lo largo de todo el mundo. Algunas de las condiciones que se espera que se desarrollen para el crecimiento más robusto de esta tendencia son la difusión de las redes 5G y la puesta en marcha de computadores con mucho mayor capacidad de cálculo (ordenadores cuánticos).

Son algo inciertas las ventajas que establecerá la Industria 4.0 sobre las empresas tradicionales, pero es claro que ofrecerán mayor flexibilidad y calidad de productos con reducción de costos, en un marco de cada vez menor necesidad de mano de obra directa en el proceso de fabricación. Como parte de este escenario se esperan cambios en cuanto a la relación de importancia de los medios de producción, esta industria será más eficiente en consumo de energía y de otros insumos, dará respuestas en tiempo real y, en muchos sentidos, actuará como un servicio.

Especialmente, las pymes necesitarán apoyo para mantenerse competitivas en el nuevo contexto. Por ejemplo, en Navarra, España, se trabaja en un proyecto llamado "4.0 ready" que me-

diante diferentes instrumentos apoya a las pymes con el propósito de ponerse en condiciones para el nuevo entorno.

Algunos desafíos se vinculan con la adecuación de la legislación a las nuevas realidades o con la posibilidad de controlar o utilizar la aplicación de la nueva tecnología. Por otro lado, se abre una serie de oportunidades, por ejemplo, para las industrias creativas o para la participación de pymes en cadenas globales de creación de valor.

El impacto de los cambios actuales y futuros impone que se piense en la necesidad de flexibilidad y en la actualización de mecanismos que puedan adecuarse a la dinámica, incluso teniendo en cuenta la posibilidad de participar activamente en la innovación que impulsa esos cambios, ya sea con propuestas propias o participando de redes.

Uno de los mayores desafíos futuros estará en la adecuación de los trabajadores, en especial los de mayor edad, a los requerimientos competitivos que impone la dinámica de los cambios. En ese sentido, existen hoy algunas tendencias claras en el mercado de trabajo de algunas profesiones; un ingeniero tendrá la posibilidad de mayor remuneración si cuenta con certificación PMP (gerenciamiento de proyectos) y un diseñador industrial si cuenta con especialización en el diseño de experiencias de uso (UX). Estas señales del mercado son claras, hoy la gestión de los negocios se vincula con resultados medibles que permitan interpretar los deseos de los consumidores y esto debe ser logrado en el menor tiempo posible, controlando riesgos, calidad y presupuesto. Las habilidades interpersonales de los trabajadores vinculadas con la capacidad de trabajar en equipo, ser líderes, aceptar metas compartidas, habilidades comunicacionales, y demás habilidades que permitan integrarse en equipos de alto rendimiento serán las que definan a los trabajadores más solicitados, marcando claras diferencias con respecto a lo que las empresas buscaban anteriormente.

Cuba no estará ajena a este desafío, ya sea en el mercado externo y la competitividad requerida para poder exportar de forma sostenida o en su propio mercado interno, donde directa o indirectamente competirá con empresas 4.0. Es cierto que, en muchos casos, hay tiempo para realizar las adaptaciones requeridas; sin dudas, un conjunto de políticas que ayuden a las empresas a su adecuación temprana será muy importante para lograr objetivos de desarrollo, de productividad y de competitividad de las pymes cubanas.

En este marco es claro que se necesitará de infraestructura informática que posibilite un amplio acceso a la red, tanto de las personas como de las empresas, y a costos competitivos, comparables con los de la región. Esta infraestructura es necesaria para que las personas puedan demandar servicios y las empresas puedan ofrecer servicios *on-line* total o parcialmente.

Evolución y caracterización general del trabajo por cuenta propia en Cuba

Ileana Díaz Fernández

En Cuba, hasta el momento de escribir este libro, no existen formalizadas jurídicamente las pequeñas y medianas empresas privadas, sino el llamado TCP, el cual ha transitado por diversas etapas desde su aparición en 1976, tras haber sido eliminado prácticamente todo negocio privado en 1968 por la ofensiva revolucionaria.

A continuación, se muestra una breve síntesis de la evolución del TCP hasta la actualidad, que es cuando se les permite la contratación de fuerza de trabajo y se gestionan de hecho como empresas.

El TCP en Cuba estaba regulado desde el punto de vista tributario por la Ley de Reforma Tributaria, que los reconocía como sujetos obligados. Para los años 1962 y 1967, la Ley 998 y la 1213, respectivamente, hacían alusión directa a los trabajadores de este sector y a los tributos que debían pagar.

En el año 1968 se eliminan las pequeñas y medianas empresas privadas, y solo en la agricultura y un reducido número de transportistas continuaron ejerciendo el trabajo privado. Así, "para 1970 el Censo de Población y Viviendas reportaba que los trabajadores no estatales representaban 2% de la población ocupada"[4] (Nuñez, 1998: 4).

[4] Trabajadores no estatales: trabajadores por cuenta propia (que eran la mayoría), trabajadores asalariados privados, contratados a domicilio y ayudantes familiares no remunerados.

En 1974, en un seminario a los delegados al Poder Popular de la experiencia de Matanzas, Raúl Castro se refiere a la necesidad de aunar a todas aquellas personas que ejercen oficios para que trabajen de forma individual solucionándole problemas a la población. Más adelante, ya institucionalizado el Poder Popular, se emite la resolución 119 de 1976 del Banco Nacional de Cuba que autoriza 27 tipos de trabajos (*Gaceta Oficial de la República de Cuba*, 1976).

En 1978, al extenderse la experiencia del Poder Popular y como parte del paquete de medidas del sistema de dirección y planificación de la economía (SDPE), se emite el Decreto-Ley 14 que justifica en su segundo "por cuanto" el TCP, debido a que "El desarrollo y organización de la economía nacional no asegura aún que las empresas y unidades presupuestadas estatales puedan satisfacer de manera íntegra las necesidades de determinados productos, principalmente artesanales, o algunos servicios indispensables para la población y también para las entidades estatales mismas"(*Gaceta Oficial de la República de Cuba*, 1978: 261).

De tal planteamiento son destacables varios aspectos: 1) la causa de aprobar el TCP pareciera que está relacionada con la insuficiencia del sector estatal para satisfacer ciertos productos y servicios; 2) se remarca que los productos son principalmente artesanales y 3) con la intención de satisfacer necesidades de la población y las entidades estatales. Sin embargo, la ley solo permite vender al Estado, no a la población; a este último solo mediante autorización expresa del Poder Popular, lo que ciertamente ocurrió, por ejemplo, en las ventas de ropa de la Plaza de la Catedral en La Habana.

Según la Plataforma Programática aprobada en el Primer Congreso del PCC, se asegura que construimos el socialismo y esto implica "superar todo tipo de propiedad privada sobre los medios de producción... y la formación de un sistema único de economía en el que solo existan formas sociales colectivas de propiedad sobre los medios de producción" (PCC, 1982: 72), no

se hace mención al papel que podría desempeñar la propiedad privada en la etapa del socialismo. Pareciera que la aceptación del TCP siempre se consideró, al menos en la letra, para atender actividades de baja capacidad productiva, tal y como reza en el decreto y en el propio discurso de Raúl antes referido.

Por su parte, Mesa-Lago considera que este tipo de trabajo se autorizó para absorver la entrada en el mercado laboral del *baby boom* del a inicios de la evolución (Mesa-Lago,2010); asimismo, Sachetti plantea que "su propósito era hacer aflorar y llevar hacia la oficialidad, parte el sector sumergido, reducir el mercado irregular de bienes y servicios e incrementar la oferta a la población" (Sachetti, 2011: 133). Sin embargo, la explosión demográfica de los *baby boom* fue en la mitad de los años 80, según Martin y Nicolau, (2003) y respecto a la informalidad, aunque no se poseen datos de su cuantía, según (González, 1995) la economía sumergida antes de 1989 era de alrededor de 20% de los gastos de la población.

El TCP, según el censo de 1981, representaba 1,6% del total de los ocupados y se caracterizaba, de acuerdo con Nuñez (1998: 5), por: concentración en la esfera de la circulación o recirculación de bienes y servicios con escasa presencia en la esfera de la producción, elevado promedio de edad de sus miembros, bajo nivel de instrucción y calificación, integrado fundamentalmente por trabajadores con vínculo laboral estatal o jubilados, para la mayoría esta vía constituía una fuente adicional de ingresos, los cuales eran similares a los de la clase obrera en aquellos momentos, se observa tendencias al crecimiento no legal de este grupo y fuerte vínculo con la economía sumergida.

El proceso de rectificación de errores del Sistema de Dirección y Planificación de la Economía (SDPE) condujo a no conceder nuevas licencias y solo mantener las ya otorgadas, y entre 1985 y 1989, el TCP decreció 36% (Togores, 1996). No es hasta los años 90 con la crisis, que se autoriza de nuevo este tipo de trabajo.

El Decreto-Ley 141/93 y las resoluciones conjuntas no. 1 del Comité Estatal de Trabajo y Seguridad Social y de Finanzas y Precios de los años 1993 y 1998 amplían el TCP y sustituyen el Decreto-Ley 14 de 1978 (*Gaceta Oficial de la República de Cuba*, 1993, 1993a, 1996). En ningún caso lo definen conceptualmente, aunque sí precisan que el TCP se autoriza debido a las condiciones de la economía en tales momentos. Sin embargo, no es hasta 1996 que se le considera como: complemento de la actividad estatal en la prestación de bienes y servicios a la población, una vía para incrementar ingresos personales y remarca que es una fuente de empleo. En esta etapa de los años 90, se incrementa la cuota mínima a pagar al presupuesto, "el 91% de actividades deben pagar cuotas mensuales de hasta 80 pesos" (Núñez, 1998: 8). En la tabla no. 4 se muestra la evolución del TCP.

Tabla 4. Evolución de los TCP 1989-2003 (miles)

Año	1989	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
TCP	25	121	138	120	129	113	157	153	152	153	151

Fuente: ONEI: *Anuarios estadísticos 1994, 2000 y 2003*.

Se puede observar que hay un crecimiento hasta 1995, posteriormente decrece. A partir de 1999 se muestra un crecimiento respecto a años anteriores. La razón de este crecimiento es por la autorización de operadores de transporte debido a los graves problemas con el transporte público; al mismo tiempo, el Decreto-Ley 171 permite el arrendamiento de más de una habitación, lo que incrementa las licencias en esta actividad.

Sin embargo, a partir de 1997, la proporción de licencias otorgadas respecto a las solicitadas va siendo cada vez menor, de 52% a 23% en 2003. Algunas de las razones fueron que desde 1997 a los desvinculados se les ofrece trabajo por el Estado; en 1999 se prohíben nuevas licencias en transporte y desde 2002 se comienzan a dar ciertos pasos para modificar las regulaciones sobre arrendamiento. Además, en 1997 se emite el Decreto 174

específico sobre las contravenciones, de cuatro capítulos y veinte cinco artículos y mucha discrecionalidad (*Gaceta Oficial de la República de Cuba*, 1997).

A principio de los años 90, compulsados por la crítica situación económica, este tipo de trabajo se promueve y pudo ser un punto de partida para incentivar los vínculos entre todas las formas de propiedad y así crear las bases para fortalecer el tejido empresarial. Sin embargo, a partir de 1996, la economía crece y con ello se deja de estimular este tipo de trabajo, que fue considerado no solo "un mal necesario", sino de carácter temporal, sin ningún otro papel en la economía.

Las características más relevantes del TCP en ese tiempo eran: predominio de hombres aproximadamente 70%, el grupo de edad más representativo los mayores de 60 años (29%), le seguía el de 30-39 años (22%), 32% poseía estudios secundarios y 21% preuniversitarios, entre 37% y 40% de los TCP estaban desvinculados y a continuación las amas de casa y jubilados con aproximadamente 20% cada uno, y los trabajadores (entre 15% y 18%); las provincias con mayor cantidad de trabajadores de ese sector eran: La Habana, Pinar del Río, Matanzas, Villa Clara y Holguín; las actividades más demandadas, además de transporte y arrendamiento eran ayuda familiar y elaboración de alimentos (ambos con 16%) (Pérez *et al.*, 2003).

En el trabajo de campo realizado por Pérez *et al.* (2003), en la entonces Ciudad de la Habana, los resultados más relevantes para este trabajo fueron: la motivación para realizar estos trabajos es fundamentalmente económica, problemas con la adquisición de materias primas: caras e inestable el suministro por vía oficial, exceso de controles y mal trato de parte de los funcionarios, los ingresos les alcanza para vivir, no para lujos y los impuestos son altos, no acorde con los ingresos.

En 2004, con la Resolución 11 se propone un nuevo reglamento para el TCP, el cual planteaba las mismas razones para su autorización que la Resolución 1 de 1996 (*Gaceta Oficial de la República de Cuba*, 2004). No se define tampoco este tipo de trabajo. Al año

siguiente se emite la Resolución 9 de 2005 (*Gaceta Oficial de la República de Cuba*, 2005) que establece el reglamento para el TCP y deroga la Resolución de 2004 (aunque el Decreto-Ley de 1993 continúa vigente).

Esta resolución plantea una cuestión de interés en sus *por cuantos*: "teniendo en cuenta las condiciones de reanimación de nuestra economía, el desarrollo alcanzado por dicha alternativa de empleo como un complemento de algunas actividades estatales en la producción de bienes y la prestación de servicios útiles a la población, así como la posibilidad de que un grupo de actividades que actualmente se desarrollan mediante dicha modalidad de trabajo, fueran asimiladas por diferentes órganos y organismos de la Administración Central del Estado" (*Gaceta Oficial de la República de Cuba*, 2005: 71). Es decir, es necesario regular nuevamente este trabajo porque ya la economía estatal está en condiciones para asimilar algunas de las actividades que se desarrollan por cuenta propia.

El reglamento no difiere mucho del anterior de 1996, salvo que se enfatizan las posibles acciones que el Consejo Popular municipal (oído el parecer del presidente de dicho Consejo) pudieran tomar teniendo en cuenta la situación del empleo y la oferta de servicios a la población en el territorio, precisando la necesidad o no de autorizar el ejercicio del TCP.

Se proponen 118 actividades y se prohíbe el otorgamiento de nuevas licencias a 40 de ellas, entre las cuales se encuentran los paladares. Al mismo tiempo, se establece un extenso procedimiento para adquirir la licencia, lo cual significa una barrera para obtenerla (Gaceta Oficial de la República de Cuba, 2006). La tabla 5 muestra que, si bien hay un incremento en 2004, comparado con 2003, de casi 10%, en los años sucesivos hay una tendencia al decrecimiento.

Tabla 5. Evolución de los TCP 2004-2009 (miles)

Año	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
TCP	151	167	169	153	138	142	144

Fuente: ONEI: *Anuario Estadístico de Cuba* 2005 y 2009.

A partir de la apertura en 2010, se introduce un cambio significativo respecto a todas las etapas anteriores, con la autorización a contratar fuerza de trabajo. En 2011 crecen los TCP en 72%. Desde 2012 y hasta la fecha el incremento promedio ha sido alrededor de 4% anual, con excepción de 2014 que creció 14%, pareciera que por el impulso del 17 de diciembre.[5] La tabla 6 muestra la evolución desde 2010 hasta 2018.

Tabla 6. Evolución de los TCP 2010-2018 (miles)

Año	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
TCP	142	392	405	424	483	499	541	570	580

Fuente: *Anuarios estadísticos 2011, 2016, 2017* y Tamayo y Labacena, 2019.

En noviembre de 2019 había 617 964 TPC, de ellos, 33% jóvenes y 36% mujeres, 15% laboran también en el sector estatal, 10% jubilados y más de 60% desvinculados. Las provincias de La Habana, Matanzas, Villa Clara, Camagüey, Holguín y Santiago de Cuba agrupan 65% de los TPCP en el país (Figueredo y Tamayo, 2019).

Las actividades más representativas continúan siendo las de alimentos (paladares, cafeterías, vendedores ambulantes), con 9%; el transporte de carga y pasajeros (8%); el arrendamiento de viviendas, habitaciones y espacios (5%); y los trabajadores contratados (25,9%), en lo fundamental asociados a las actividades de alimentos y transporte (Figueredo y Tamayo, 2019).

Existen aproximadamente 3000 restaurantes privados, la mayoría emplea al menos a dos trabajadores (cocinero y dependiente), por tanto, esto significa 3000 micro o pequeñas empresas, por no decir medianas, y como este ejemplo hay muchos otros.

El TCP se estableció, entre otros propósitos, con la intención de que absorbiera a los empleados que sobraban del sector estatal, y la Conceptualización del Modelo Económico y Social, así

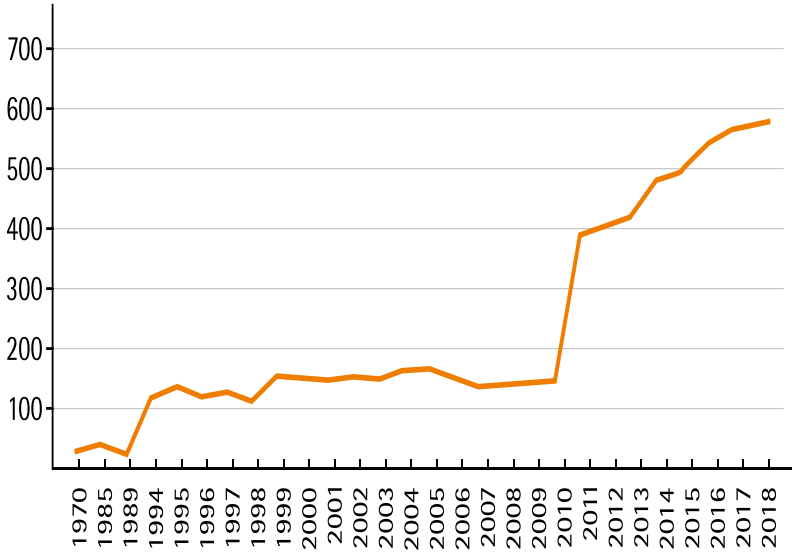
[5] Fecha que se anuncia el restablecimiento de las relaciones diplomáticas con Estados Unidos.

como la Constitución de la República, refrendan la pequeña y mediana empresa privada.

La mayor problemática que enfrentan estos trabajadores se encuentra relacionada con el marco regulatorio y las reglas de juego, que no garantizan un desempeño saludable de este sector para que aporte al crecimiento de la economía, de conjunto con el resto de los actores. Es decir, que todos los agentes económicos desemepeñen un papel activo en el propósito visionado para el país.

En el gráfico 7 se muestra la evolución del TCP. Como se observa, los dos crecimientos más importantes fueron en los años 90 y a partir de 2010.

Gráfico 7. Cantidad de TCP (miles de personas)



Fuente: Elaboración propia.

La evolución expuesta en la gráfica permite observar las oscilaciones del TCP, víctima de las coyunturas y de las políticas

resultantes en cada momento. Al analizar la legislación para cada una de las etapas del TCP, se observan similitudes en varios aspectos:

- Tipo de ciudadano que puede ejercer el TCP.
- La solicitud de licencia e inscripción de las personas en el registro de contribuyente.
- El tipo de trabajo que se va a ejercer, más bien artesanal.
- El lugar de residencia como el espacio para su desempeño.
- Los precios se deben establecer por acuerdos.
- Las fuentes de suministros para realizar la producción o servicios (con excepción de la última etapa).
- El papel del Poder Popular en el control y necesidad de tales trabajos.
- Un listado de actividades que se aprueban para ejercer este trabajo.

Lo anterior muestra que la concepción sobre el TCP no se ha modificado en más de 40 años, a pesar de que la situación económica, las generaciones, las exigencias y necesidades varían con el tiempo. Si existe una invariante en el enfoque hacia el TCP: es considerarlo una válvula de escape ante determinados eventos y no un actor para el crecimiento y desarrollo económico.

Estudio de las condiciones del trabajo por cuenta propia

Dayma Echevarría León; Daybel Pañellas Álvarez; Elizabeth Caro Montero; Luis A. Barreiro Pousa; Ileana Díaz Fernández; Humberto Blanco Rosales; Natacha Mesa Tejada; Jenifer Batista Torres; Francisco Borrás Atienzar; Laura Galeano Záldivar; Lien Soto Alemán

Condiciones sociales

La dimensión Condiciones sociales es considerada como un factor estructural que favorece o limita el emprendimiento (Kantis, Federico & Ibarra, 2014: 27) e incluye, entre otros aspectos, los niveles de ingreso de la población y la forma en que se estructura la sociedad, así como las desigualdades sociales más acuciantes.

Para el caso de Cuba, aunque resulta complejo analizar estos indicadores por su escasa difusión en fuentes públicas, se hará un análisis de la información disponible en los *Anuarios Estadísticos de Cuba*, los *Informes de Desarrollo Humano* y las investigaciones sistematizadas por la red.

El proyecto político cubano ha promovido la igualdad y la justicia a través de disímiles políticas sociales y económicas. Sin embargo, desde la década de los 90, con la profunda crisis económica, se observó un ensanchamiento de las distancias sociales, que los años siguientes aún no han logrado revertir. En la actualidad, con el proceso de actualización del modelo económico y social, se encuentran indicios de que este proceso de heterogenización social continúa.

El ingreso nacional *per capita* es uno de los indicadores valorados por su utilidad como proxy de bienestar y refleja la capacidad de lograr un nivel de vida digno. Este indicador no se

recoge en las estadísticas públicas cubanas. Solo en el *Informe de Desarrollo Humano*, que publicó el PNUD en 2016 y 2018, puede encontrarse.

El último dato referido representaba un ingreso nacional *per capita* de 7,524 dólares, con una diferencia marcada entre mujeres y hombres: 5,001 dólares *per capita* para las mujeres y del doble, 10,045, para los hombres (PNUD,2018).

Sin embargo, el indicador de ingreso nacional bruto *per capita* debe ser tomado con cautela en el caso cubano. A través de diferentes transferencias directas e indirectas, hasta la década de los años 2000, las personas recibían ingresos no monetarios (Ferriol, Ramos & Añé, 2004). Al mismo tiempo, la universalidad y gratuidad de la salud y la educación, así como la baja presencia de impuestos, las bajas tasas de pago de agua, alcantarillado, electricidad y teléfono, aumentaban el valor de los ingresos que fundamentalmente provenían de los salarios (Álvarez & Mattar, 2004; García & Anaya, 2007). Estas transferencias han venido disminuyendo en los últimos años de la mano de la política que focaliza el gasto social. Al mismo tiempo, ha ocurrido un incremento en los costos de los servicios básicos, al tiempo que ha aumentado la carga impositiva en la vida cotidiana cubana.

En los dos años en que se reporta el dato, se observa una ligera mejoría, pero se mantiene la diferencia entre mujeres y hombres, los que en 2016 recibían 5,013 y 9,874 dólares, respectivamente.

La Tasa de Desempleo Juvenil resulta un indicador proxy de la vulnerabilidad económica que podría estar enfrentado la juventud. Este comportamiento afecta la generación de ingresos y las iniciativas de reducción de la pobreza en general. Además, puede incidir negativamente en la seguridad ciudadana, pues es un factor de aumento de la delincuencia y la violencia. Por lo general, un indicador alto muestra que los empleos disponibles no resultan atractivos para este grupo, por diversas razones, entre las cuales se encuentran que sean empleos en ámbitos de baja calificación y con movilidad limitada.

Este dato para Cuba solo se encuentra en los Informes de Desarrollo Humano del PNUD. En 2016 era de 6,5% con diferencial de 1,03% entre mujeres y hombres. Dentro de los países de Desarrollo Humano Alto, entre los que se encontraba Cuba en 2016, esta posición solo es mejorada por Tailandia y Kazajistán (4,7 y 5,6, respectivamente). En 2018, la tasa presentada fue la mejor obtenida por países ubicados en el grupo de Alto Desarrollo Humano: 5,5%. No se observan diferencias entre mujeres y hombres.

Estudios de caso realizados en 2018 reflejan, además, una cierta tendencia que no había tenido precedentes en los últimos 30 años. Asimismo, muestra el incremento de personas jóvenes que estudian y trabajan, por lo general, en trabajos a tiempo parcial en diferentes negocios privados. Este comportamiento podría favorecer condiciones sociales para que, por una parte, los jóvenes que estudian y trabajan tengan en estos empleos, además de una fuente de ingresos complementaria, una experiencia laboral que les enseñe e inspire para potenciales emprendimientos en el futuro cercano.

Las principales desigualdades sociales identificadas a través del análisis de brechas en dos sistematizaciones realizadas en 2015 y en 2019 (Echevarría, Pañellas & Lara, 2015; Echevarría, 2019) coinciden en señalar:

- **Brecha de ingresos**: Varios trabajos evidencian diferencias significativas en los ingresos que se mantienen en el tiempo y que se encuentran principalmente relacionadas con:
  - Género: las mujeres, por lo general, tienen menos ingresos (Díaz & Echevarría, 2015; Galtés, 2017), utilizan las remesas para el consumo, mientras que los hombres las utilizan como capital de trabajo (Delgado, 2017; Delgado, 2015) y se encuentran en condición de jefatura de hogar femenina, especialmente en hogares en condición de pobreza (Barbería, 2008; Voghon, 2015). Además, sufren la brecha digital (Domínguez,

Rego, García & Moretón, 2012) y dedican mayor cantidad de tiempo al trabajo doméstico no remunerado y de cuidado (Castañeda, 2018).

- Etarias: las personas mayores y los más jóvenes tienen menores ingresos, ya sean pensiones o salarios que limita su autonomía económica (Estévez & Abadie, 2014; Ivonet, 2017; García & Anaya, 2015; Rabassa, 2008; Odriozola & Colina, 2017).
- Color de la piel: por lo general, las personas no blancas tienen peores ingresos y las personas negras son mayoría entre las que se encuentran en condición de pobreza (Domínguez V. E., 2010; Ramírez, 2013; Soler, 2015; Voghon, 2009; Peña, 2013; Zabala, 2009).
- Territorio: las personas que viven en zonas rurales tienen menos oportunidades de obtener ingresos y ampliar las vías de obtenerlos, así como los grupos vulnerables tienen peores condiciones de hábitat (Hernández, Núñez, Rodríguez & Rojas, 2008; Rojas, 2015; Íñiguez, 2015; Núñez & Oliveras, 2008; Anoceto, 2014; Barea, 2016).
- Ocupación: las personas ocupadas en el sector no estatal tienen mayores ingresos que las que lo hacen en el sector estatal (Llópiz, 2008; Echevarría, Díaz & Romero, 2015).

- **Brecha en el consumo**: relacionadas, tanto con el acceso a productos alimenticios y de canasta básica como a productos culturales (Morales, 2017) y digitales (Domínguez, Rego, García & Moretón, 2012). Esta brecha se observa, tanto en el acceso como en la accesibilidad.
- **Brecha en el acceso** y el uso de bienes duraderos y no monetarios: las personas y familias de bajos e inestables ingresos tienen menos bienes duraderos y viven en condiciones donde los bienes no monetarios (agua, alcantarillado, vivienda, etc.) tienen un peor comportamiento (Echevarría, Gabriel, Romanó & Schettino, 2018).
- Brecha en salud: se observa una mayor predisposición en familias con pocos recursos económicos a padecer de enfermedades como

la lepra (Díaz-Perera, Bacallao & Alemañy, 2014), la tuberculosis y la hipertensión (Bacallao, Díaz-Perera & Alemañy, 2012). Al mismo tiempo, se evidenció una sobremortalidad para las personas negras, mujeres, menores de un año y que viven en zonas rurales (Albizu-Campos, 2008).

- **Brecha en educación**: las personas que acceden y se gradúan de la Educación Superior, por lo general, son hijos/as de dirigentes y profesionales (Tejuca, Gutiérrez & García, 2015). Las familias con ingresos bajos enfrentan mayores dificultades para invertir en la educación de los hijos. Son ellas las que presentan mayores indicadores de abandono escolar en educación básica.
- **Brecha en participación**: en los extremos de la dimensión económica se encuentra menor participación en la toma de decisiones sobre problemas colectivos (Gómez y otros, 2017; Batista, 2014). Al mismo tiempo, las personas que trabajan en el sector no estatal como asalariadas encuentran menores posibilidades de participar en el proceso de toma de decisiones y reclamar sus derechos laborales, tanto por los vacíos legislativos al respecto como por los compromisos con las redes que les permitieron la inserción (Fajardo, 2017).

Las brechas identificadas pueden incidir en el desarrollo de los emprendimientos para mujeres, personas no blancas y que vivan en zonas rurales. Además, dos de las investigaciones revisadas dan cuenta de perfiles de personas emprendedoras exitosas basadas en estudios de caso: quienes reciben remesas que utilizan como capital de trabajo, y dentro de ellos, hombres, entre 31-60 años, blancos, con nivel de instrucción medio superior (Delgado, 2017). Resultados parecidos han encontrado Pañella y su equipo de investigación: blancos, hombres, con educación media superior o universitaria, con ingresos mensuales entre 250 y 5000 CUC,[6] derivados del trabajo (Pañellas, 2015).

[6] El Peso Cubano Convertible (CUC) es una de las dos monedas oficiales de Cuba, conjuntamente con el peso cubano (CUP).

Se revisaron más de 20 investigaciones de psicología, sociología, turismo, economía y comunicación social. La mayoría de los trabajos no se enfoca en el análisis de las condiciones sociales que favorecen u obstaculizan el desarrollo del emprendimiento. Estas condiciones, por lo general, se perciben como factores del contexto, pocas veces relacionadas con la problemática estudiada.

Reflexiones finales

Al concluir la revisión de las fuentes seleccionadas se observa la existencia de condiciones sociales que favorecen el desarrollo de los emprendimientos, aunque también se verifican barreras que desfavorecen su desarrollo.

Se debe prestar especial atención al hecho de que los grupos con menores posibilidades de insertarse en este sector podrían estar accediendo en condiciones más precarias en términos de derechos laborales. Además, ante el bajo desarrollo del sector de TCP y la falta de empleos en zonas rurales, el desarrollo de este sector en las zonas urbanas puede ser un elemento motivador para la migración rural urbana.

Si bien desde el discurso oficial el TCP está llamado a ser un complemento de la producción y los servicios del país, como fuente de empleo e ingresos, aún existen oportunidades para generar un contexto social que favorezca el propósito que impulsa su desarrollo.

Capital humano emprendedor

Esta dimensión responde a los resultados de estudios sobre subjetividades sociales realizados entre 2011 y 2019, en los que se empleó una metodología mixta, que incluyó el uso de técnicas directas e indirectas como cuestionarios, escalas, dibujos, juegos de roles. Se indagaron temáticas relativas a las identidades sociales (caracterización de la identidad social del grupo de

cuentapropistas desde sus componentes, prototipos, relaciones con otros grupos), proyecciones en el ejercicio de su actividad, proyectos de vida, percepción de bienestar y prosperidad. Los parlamentos que aparecen en cursiva se corresponden con la producción de los sujetos de investigación.

Dimensión social

Los cuentapropistas funcionan como un grupo en el que se autocategorizan los sujetos que desempeñan el rol de TCP. El argumento que sustenta esta pertenencia es *No trabajamos para el Estado*; y dicha pertenencia es *muy o bastante importante* para cada uno de ellos, dado que el grupo *satisface necesidades, ofrece mejor calidad de vida y solvencia económica a sus miembros y familiares.*

Se constata que, como tendencia, "la etiqueta" va perdiendo valor especialmente entre aquellos de altos ingresos, y se va posicionando el término "emprendedor", significando *echar para adelante*. Por otra parte, es una "etiqueta" más *global, atractiva*.

Las razones de pertenencia al grupo son fundamentalmente económicas, aun cuando, a lo largo del tiempo, se posiciona la necesidad de autonomía, *no tener jefe, hacer lo que yo quiera con lo mío, no tener horario ni nadie que me mande*, como una motivación importante. En paralelo, se van satisfaciendo necesidades de reconocimiento social y familiar y creación de nuevos vínculos sociales.

Si bien de 2011 a 2014 se describían prototipos grupales que abarcaban un abanico de diversidad (desde el polo de "sobrevivencia" hasta el de los altos ingresos), en los recientes estudios se constata que se posiciona el prototipo del emprendedor con la visión del éxito —descrito desde la posesión de altos recursos económicos— y se va desdibujando subjetivamente la presencia, realidades e impactos de los negocios de supervivencia. El perfil de ventaja es en lo fundamental masculino, blanco, adulto medio, profesional.

Las mujeres se representan en actividades tradicionalmente femeninas (cocinando, limpiando, planchando, arreglando cabello y uñas, artesanas) y en rol de empleadas. Se refiere la dificultad de inserción laboral en el sector para las mujeres mayores de 30 años y que no cumplan con el perfil de belleza vigente (cuerpo atlético, pelo largo, queratinado, rubio).

La mayoría de los cuentapropistas entrevistados refieren evaluaciones positivas: *optimismo, satisfacción, realización, felicidad, aprecio,* y negativas asociadas a la presencia *de estrés y alta carga de trabajo*. De 2010 a 2019 el sentimiento de exclusión se atenúa.

Al comparar estos resultados con el de otros grupos socioocupacionales (campesinos, dirigentes, intelectuales, obreros), la pertenencia a este grupo es la que genera más evaluaciones satisfactorias vinculadas con estados emocionales.

Ellos y el resto de los grupos consideran que cumplen una función social importante en tanto satisfacen necesidades que el Estado no es capaz de cubrir y han abierto un abanico de opciones, no importa si algunas se tornan inaccesibles por cuestiones económicas: *Ofrecemos productos y servicios que no se encuentran estatalmente; ¿Tú has visto una tienda tan original como esta?; Estamos abiertos las 24 horas; Ofrecemos servicio de calidad y personalizado, la gente puede pensar en grande y marcar la diferencia; Tenemos para todos los gustos*. La apertura de negocios ofrece también la posibilidad de empleos: *Cantidad de muchachos de la universidad resuelven trabajando en bares, restaurantes y en lo que va apareciendo y bueno, otros que estaban sin hacer nada o de mala cabeza también pueden encontrar trabajo; Es una posibilidad porque puedo comprarme lo que yo quiera y vivir solo, sin depender de mis padres; Es una buena entrada para viejitos jubilados; en mi cuadra cantidad de gente ha resuelto porque hay parqueadores, mujeres que lavan y limpian, custodios, de todo.* En la medida que muchos negocios se sofistican, la cadena de interdependencias y demandas de nuevas actividades (en número y cualidad) aumenta: *Nos pasamos la bola de unos a otros; Cuando estoy llena, paso a los clientes*

a otra casa; Sabemos quiénes hacen trasportación, masajes, manicure y otros servicios y los recomendamos o hasta vienen a la casa, tenemos grupos de WhatsApp y así funcionamos eficientemente; Hemos desarrollado nuevos servicios por otras personas que nos han dado la idea ante pedidos de sus clientes.

El cuentapropista es ícono de futuro, desarrollo, emprendimiento, audacia: *Van echando palante y de pronto echan humo; Enseguida uno sabe cuándo pasa por un lugar privado y uno estatal; Son guapos porque mira que aquí nunca se sabe; Estoy feliz porque empecé con casi nada y ya mírame cuánto ha cambiado mi negocio y las cosas que puedo hacer; Yo me imagino haciendo algo más lindo y grande, poder ayudar a mi comunidad y dar servicios de más excelencia; Nos fuimos uniendo y así fundamos este proyecto; A veces es un paso para adelante y otro para atrás, pero no nos rendimos*. Aun cuando se considera un sector "incompleto" por no tener opciones profesionales que motiven lo suficiente para la movilidad desde el sector profesional o dirigente: *¿Por qué no permiten por ley que también podamos trabajar privadamente?; Me encantaría abrir mi propio negocio o trabajar para uno en lo que yo estudié, pero no de camarera o algo de eso; Prefiero malo conocido que bueno por conocer, al menos hago cosas que me gustan, aunque el salario y las condiciones de trabajo no son buenas, pero en el privado, ¿qué haría?*

Ahora bien, justo por la diferenciación ya argumentada, cuentapropista es una etiqueta imprecisa para identificar a aquellos que no están trabajando en el sector estatal; invisibiliza y niega diferencias, con lo cual desprotege especialmente a quienes están en posición de vulnerabilidad y niega la emergencia de pequeños empresarios.

Por otra parte, a pesar de la legitimación de este sector, expresada en el discurso de los más altos dirigentes del país, permanece un estereotipo estigmatizado. Son caracterizados como *ostentosos, vulgares, centrados en el dinero, así como inteligentes, capaces, creativos y con poco tiempo libre.*

Para mayor profundización en este tópico pueden revisarse Pañellas, 2012, 2020; Curbelo, 2012; Del Llano, 2012, Pañellas *et al*., 2015; Calabuche, 2016; Luya, 2016; Peña, 2017.

Movilidad social

Sobre la base de la obtención de ingresos tiene lugar el movimiento hacia el sector cuentapropista, aunque existen diferencias por grupos etarios, sexo, formación profesional y nivel de instrucción (Curbelo, 2012).

Los jubilados generalmente tienen una pensión insuficiente para cubrir sus necesidades, motivo de entrada al sector, donde casi siempre desempeñan roles muy básicos o de supervivencia (custodios, empleados de limpieza, mandaderos, vendedores de maní u otras chucherías) y no tienen expectativas elaboradas con respecto al futuro desempeño de su rol. Entre los jóvenes se identifican varios grupos: los que combinan la actividad cuentapropista con el estudio, los que deciden dedicarse solo a la actividad por expectativas de altos ingresos (lo cual, en muchos casos, los conduce a la frustración, no porque el negocio no fue rentable, sino que no lo fue tanto como esperaban), los que estudian hoy, visualizando que se emplearán o abrirán un negocio propio en este sector. Entre los adultos jóvenes y medios se encuentra la mayoría de los empleadores, los que tienen expectativas de expansión y desarrollo del negocio en cuanto a calidad y ganancias.

Para las mujeres, es más importante la satisfacción de necesidades asociadas al mantenimiento de la familia, en tanto para los hombres lo es la necesidad económica. El éxito de la mujer emprendedora supone también, en la mayoría de los casos, un conflicto familiar en el manejo y negociación de sus roles de madre y esposa y la resistencia explícita o implícita de un esposo o de familiares que sienten que pierden poder (al ellas ganar independencia y/o poder económico) y atención.

Para los universitarios, entrar al sector de TCP resulta atractivo si se desarrollan en actividades propias de su formación

(arquitectura, ingeniería civil, industrial, informática, cibernética, diseño, lenguas, entre otras), o si se trata de emprender, como dueño de negocios "exitosos". De lo contrario, se percibe como cierto "desprestigio" que se compensa con los niveles de ingresos. Esta racionalización se hace evidente cuando, al elegir su autocategorización, se identifican como profesionales, no como cuentapropistas.

Estos movimientos, aunque ocurren en lo individual, reportan beneficios a las familias y el aumento del bienestar indica un ascenso en el eje vertical.

Percepción de poder

Para el grupo objeto de estudio (Del Llano, 2012), el poder se define como político y económico, lo cual supone capacidad de actuación y el uso particular de este. Consideran que el poder más sólido es el político, representado por las figuras de la más alta dirigencia del país, que dejan muy poco margen de actuación al resto de los actores sociales.

Los criterios que definen el uso del poder se basan fundamentalmente en su función como dominio, como instrumento y las definiciones que hacen sobre quienes pueden obtenerlo. Consideran que en Cuba se define desde asimetrías políticas, económicas y sociales, mediadas por el acceso a la toma de decisiones, la posibilidad de influir, ocupar cargos y los altos ingresos.

Los cuentapropistas no se consideran como un grupo empoderado, aun cuando, paulatinamente, ha ido aumentando su poder económico desde auto y heteropercepciones, que se expresan en diferentes relaciones sociales (desde la adquisición de bienes y servicios hasta la cualidad de los vínculos que se establecen con otros grupos sociales). Se refiere: *Cada vez pueden abrir más negocios por el dinero que hacen; van comprando el barrio y la ciudad, y hasta compran propiedades en las provincias; pueden ir a los cayos y a los hoteles de Varadero; Pueden ir a mejores hospitales, conseguir medicinas y pruebas médicas porque hacen buenas relaciones; Mandan a*

sus hijos a estudiar y trabajar en el extranjero; Ahora es muy bien visto porque contribuye con las actividades del barrio; Muchos muchachos de la zona tienen trabajos gracias a él; La comunidad ha mejorado su presencia.

Redes sociales

La red social laboral declarada por los encuestados (Caballero, 2013) se compone por tres actores, cuentapropistas todos, en roles de: compañero(a) de trabajo, jefe(a) y familiar que brinda ayuda no remunerada. Es homofílica en lo relativo al sexo, grupo etario, color de la piel y nivel de escolaridad. En este sentido, son predominantemente blancos, hombres, adultos medios, de nivel preuniversitario, con los cuales mantienen vínculos de fuerza media-fuerte y fuerte, que se intensifican cuando existe más de un tipo de relación. También ofrecen apoyo práctico e instrumental (en forma de aporte económico, fuerza de trabajo e infraestructura), apoyo emocional, información (acerca de trámites para iniciar el trabajo por cuenta propia, características del negocio y estilos de vida y cultura), confianza, obligaciones de reciprocidad, beneficios de unidad y poder.

Las relaciones de colaboración se establecen dentro del mismo negocio con proveedores, con cuentapropistas de otros negocios (especialmente desde los arrendatarios y de otros negocios con altos ingresos que pueden generar estos encadenamientos), con inspectores (desde los cuentapropistas adultos mayores, con no tan altos ingresos).

Es obio que se establecen relaciones de subordinación de empleados a empleadores y de discriminación hacia clientes (según su nivel de ingresos y nacionalidad). Se generan conflictos con cuentapropistas de otros negocios, con inspectores y con familiares que forman parte de la red laboral.

Justo por su carácter homofílico, las redes robustas favorecen el desarrollo de los negocios, en tanto pueden proveer de diversos recursos, desde múltiples estrategias y actores, generalmente

con conexiones nacionales e internacionales. Por el contrario, las redes débiles, se conforman por sujetos que se encuentran en condición de desigualdad, que no cuentan con esos recursos y que, tanto porque necesitan más capital cultural e información, como por dinámicas institucionales conscientes o inconscientes, les resulta difícil entrar en el sistema.

Aquellos que se encuentran en posición de ventaja por sus altos ingresos económicos, reconocen que esos negocios pudieran no sobrevivir. Son también esos los que, ante el recrudecimiento de algunas medidas, entregan sus licencias.

La causalidad del éxito del negocio es atribuida fundamentalmente a factores personales, relacionados con capacidades individuales y con la cualidad de las redes de cada quien. El carácter homofílico responde al nivel de instrucción alcanzado, el color de la piel, los recursos económicos o de capital social.

Incremento de desigualdades intragrupales

Este aspecto se ilustra desde la diferenciación de roles al interior del grupo (aunque también tienen lugar entre la actividad en los negocios, los territorios en los que estos se encuentran; el tamaño del negocio no se consideró, pues se cuenta con datos muy aproximativos en estos casos) (Pañellas *et al.,* 2015; Luya, 2016).

Aunque resulta obvio que en el ingreso diferenciado es fuente de desigualdad intragrupal, es importante sumarle otras percepciones como conciencia de los roles de empleadores, empleados e independientes, en la que corre con ventajas el empleador, quien se estereotipa como hombre, blanco, de mediana edad, con alto nivel económico, que usa prendas (reloj, cadena), bien vestido con ropas de marca y/o elegantes (camisa, pantalón, buenos zapatos, corbata), feliz, con expresión de satisfacción, lo cual asocian a la tenencia de bienes materiales (carro) y autoritario. De manera sutil van apareciendo mujeres empleadoras, que se presentan adoptando comportamientos asociados socialmente al

género masculino: son impositivas, centradas en la tarea, utilizan más bien el lenguaje racional, usan pantalones, etcétera.

El empleador cuentapropista porta cualidades que antes le fueron atribuidas al directivo en la empresa estatal (imagen también satanizada). Un individuo que no trabaja, pero que manda, que tiene recursos y por ello accede a determinadas redes de relación, incluidas esposa, amante o ambas, jóvenes y bonitas. Se diferencian en tanto al empleador se le considera capaz, inteligente y líder, en contraste con el directivo de la empresa estatal. Sobre la base de un directivo que no trabaja, el empleado siente que debe percibir más ingresos y que "le tocan más cosas", con lo cual "luchar", como sinónimo de extraer productos de los diferentes negocios, es parte de la cultura. Ante la pregunta: ¿cuál es el mayor reto que tiene hoy en día un empleador?, empleadores, empleados e independientes respondieron: cuidar que no le roben sus empleados.

Por otra parte, en lo que respecta a las atribuciones de características a unos y otros, se le asigna al empleador un rol más proactivo, con poder intelectual y económico: *inteligente/con chispa, ser emprendedor/audaz y organizado; tener recursos/capital, tener liderazgo/saber dirigir* vs. *el empleado: ser cumplidor/eficiente, ser trabajador y tener buen trato/afable.*

El prototipo de empleado es un hombre, blanco, joven, trabajador (se percibe casi siempre atareado, realizando alguna labor), con ropa sencilla, muchas veces uniformado.

La desventaja del rol del empleado se expresa en ingresos, jerarquías, relaciones de subordinación y explotación, satisfacción y tenencia de recursos (esencialmente transporte, comida y vivienda).

El independiente ocupa un punto medio en estos estereotipos y se asocia básicamente a actividades de supervivencia.

Que la mayor parte de los ingresos recaiga en el empleador, es percibido como injusto por parte de los empleados porque no trabajan y justo por parte de los empleadores porque: *Yo invertí;*

Yo tengo que resolverlo todo; Ellos están protestando todo el tiempo porque aquí la gente no quiere trabajar.

En relación con las jerarquías, los empleadores son percibidos como más altos y más gordos (como expresión de posesión de comida), siempre tienen carro y son valorados casi siempre con una actitud dictatorial; además de ser considerados más felices que los empleados.

Incremento de desigualdades intergrupales

La lectura de la desigualdad se devuelve esencialmente desde el acceso a capital económico y a los consumos de bienes y servicios conectados con este. Desde ese punto de vista, y desde las percepciones de diferentes grupos, se constata la heterogeneidad de la sociedad cubana que está dada en la pertenencia a un grupo socioocupacional (con ingresos distinguibles entre ellos) y a lo interno de los grupos (por la posibilidad de acceder a mayores ingresos o el acceso al CUC). A pesar de ello, suele colocarse a los cuentapropistas en los niveles más altos de ingresos y consecuentemente con más oportunidades y posibilidades de satisfacción. Al mismo tiempo, se distinguen los actores que pudieran colocarse en esta posición (trabajadores y gerentes de firmas, deportistas y artistas) y, en esa comparación, el cuentapropista es discriminado desde su estética y educación (Pañellas, 2012; Peña, 2017).

Riqueza motivacional

Se constata pobreza motivacional. La mayoría de los sujetos estudiados suelen declarar solo un proyecto de vida, y en el caso de la minoría, que refieren poseer más de un proyecto, no exceden los tres (Pañellas, 2012; Dujarric y Vázquez, 2015; Peña, 2017).

La mayor parte de los proyectos de vida se orientan al área personal, cuyos principales contenidos se asocian al mejoramiento de las condiciones de la vivienda, compra de propiedades, via-

jes: *Hacer una planta alta en mi casa; Amueblar mi hogar; Comprarme un apartamento; Irme del país; Conocer el mundo.*

La segunda área con mayor porcentaje de selección es el área profesional, sus principales contenidos se orientan a mantener el puesto de trabajo, invertir para agrandar los negocios y establecer negocios propios: *Seguir trabajando y teniendo iguales ingresos; Conservar mi puesto laboral; Agrandar mi negocio; Mejorar el otro carro y ponerlo a trabajar.*

El área familiar aparece minoritariamente, sus principales contenidos se vinculan a formar/agrandar una familia, ayudar y educar a los hijos: *Ser mamá; Ser papá; Darles una buena educación a mis hijos; Poder seguir ayudando a mi familia; Tener bisnietos.*

No aparecen proyectos en el área del tiempo libre y la sociopolítica.

Los proyectos que refieren suelen estar estructurados (claridad de lo que se quiere alcanzar, cómo y en qué período de tiempo, obstáculos visualizados): *Ampliar mi negocio; Comenzar a anunciarme en una página web; Comprar más carros; Ampliar el menú; Comprar una casa para mi hija; Irnos todos para los cayos en las vacaciones; Buscar un mejor suministrador.*

Estas características de los proyectos varían significativamente con respecto al resto de los grupos socioocupacionales no cuentapropistas, donde es mucho más incierta y, por tanto, no estructurada, la proyección futura.

Los obstáculos que se visualizan son de origen externo: *la escasez de productos, la inestabilidad de los precios, el alto costo de la vida, el gobierno, la crisis económica.*

Declaran que pueden contribuir a la sociedad y cuando "operacionalizan" la respuesta se convierte en el resultado del ejercicio de la actividad, no en responsabilidad social: *contribuyo brindando el alimento que oferto a la población; cuando yo rento otra gente puede ganar dinero; ofrezco servicios de impresión, que no existían en el barrio.*

Estas respuestas se heterogenizan en función del sexo y la escolaridad. Las mujeres mencionan más proyectos que los hombres; los universitarios y preuniversitarios son los únicos que se refieren al área profesional.

Relación entre altos ingresos y consumo

Tener altos niveles de ingresos se representa con altos niveles de consumo (cantidad de bienes), la tenencia de un carro, una casa grande y confortable, comida, viajes y se subraya, en los últimos años, el consumo de marcas (Dujarric y Vázquez, 2015; Armas, 2016).

Se exploró (Calabuche, 2016), entre cuentapropistas de altos ingresos, su voluntad para donar una cifra alta de dinero (1000 CUC mensuales) para realizar una obra social, sus respuestas, en orden jerárquico, fueron:

- La obra a construir sería: *un centro comercial (24,2%), un parque de diversiones (12,1%) y un hospital (12,1%).*
- Las condiciones para donar el dinero serían: *tener una ganancia (35,3%), ninguna (20,6%), tener facilidades de acceso a productos del trabajo: combustibles, piezas de repuestos, etc. (17,7%) y que exista orden y control (11,8%).*
- Los elementos en contra de donar serían: *la cifra es muy alta (29,4%), posible uso inadecuado del dinero (17,6%), ninguno (17,6%) y no poder recuperarlo (14,7%).*

Resulta interesante que la heterogenización de las respuestas tiene lugar en condiciones para donar el dinero y estar en contra. En ese sentido, en la primera encontramos que, los hombres y los grupos de más altos ingresos expresan más "tener una ganancia", los técnicos y altos ingresos "tener facilidades de acceso a productos de trabajo", los preuniversitarios y los universitarios "que exista orden y control" (50%, respectivamente), mientras que los técnicos medios lo hacen en 23,1%. Asimismo, "ninguno" es mencionado en 40%, por los sujetos de más bajos ingresos.

Pago de impuestos

El pago de impuestos se erige como tema importante, especialmente como política redistributiva. La resistencia identificada al cumplimiento del pago de estos, por parte de los TCP, alentó la inclusión de este aspecto, ya que el pago de impuestos, como comportamiento, se regula en esencia por motivos externos (Calabuche, 2016).

Las respuestas de los sujetos estudiados reflejaron diferencias estadísticamente significativas en lo que respecta a sexo, escolaridad e ingresos. Estos sujetos declaran que pagar y evadir impuestos ofrece beneficios y perjuicios:

Beneficios de pagar:

- Contribución social: *Contribuir con nuestro aporte a la sociedad; Poder verlo en gratuidades y buen servicio en otros sectores como la educación y la salud, aunque no tengan la calidad que deseamos sabemos que están ahí para poder acceder a ellos* (más señalado por los hombres).
- Legalidad: *De esta forma podemos estar legales, lo que nos brinda seguridad y sobre todo tranquilidad mental; Quitarnos de arriba el acoso de los inspectores y los policías.*
- Asistencia y Seguridad Social: *Nos permite entrar en el sistema de pensiones, de jubilación; Nos ayuda a que nuestro tiempo de trabajo cuente igual que en el sector estatal* (más señalado por las mujeres).

Perjuicios de pagar:

- Ninguno: *No considero que exista algún perjuicio de pagar impuestos ya que son más las facilidades y la seguridad que aportan que los males que restan; Pagamos un dinero que nos da tranquilidad mental.*
- Menos ganancias: *Como no tenemos un mercado mayorista para comprar nuestros productos, tenemos que pagarlos en los mercados minoristas a precios altos, los gastos del negocio suben y las*

ganancias bajan, y a eso le añadimos el pago de impuestos, lo que queda para nosotros no es mucho, nadie puede volverse rico.

- Impuestos muy altos: *El gobierno no da facilidades para comprar productos al por mayor, los productos escasean en las tiendas y muchas veces debemos comprarlos a través de intermediarios para poder abastecer el negocio y no perder la clientela, eso no lo tienen en cuenta a la hora de poner la cifra que debemos pagar mensual; No nos dan facilidades para comprar el combustible ni para piezas o talleres de reparación, cómo le restamos todos estos gastos legalmente si para poder trabajar debemos comprarlos y acceder a ellos por el mercado negro.*

Beneficios de evadir:

- Ninguno: *No veo que evadiendo impuestos tengamos algún beneficio; Los que quieren hacerse los pillos al final terminan pagando más de lo que se guardaron para ellos; Cuando no tienes licencia debes mantener a inspectores, policías, al final pagas más que si le pagaras legalmente al gobierno y no vives de la preocupación y el estrés* (más señalado por mujeres, universitarios y sujetos de altos ingresos).
- Mayores ganancias: *Muchos de los impuestos que pagamos son altos en comparación con las ganancias; Hay que tener en cuenta que los productos de trabajo son caros y muchas veces hay que comprarlos en el mercado negro, con l*o que se encarecen los gastos y las ganancias disminuyen, a eso se le suma el impuesto, y terminas con mucho trabajo y pocas ganancias (más señalado por hombres y técnicos medios y preuniversitarios).

Perjuicios de evadir:

- Sanciones, multas: *si no pagas impuestos siempre andas con el corazón en la boca, trabajando estresado y escurridizo; no se puede vivir así; pueden ponerte a pagar después el monto que ellos estimen necesario, y todo tu imperio se derrumba, nunca ganas así; te juegas muchas veces la cárcel.*

- Ilegalidad: *no pagar impuestos es un acto de ilegalidad, y es penado por la ley, en niveles que se estimen necesarios, en dependencia de la cantidad de tiempo que hayas infringido la ley; es algo ilegal en el mundo entero, no hace tanto salió Messi, el futbolista argentino, huyéndole al fisco.*

A pesar de ello, la mayoría consideró que pagarlos no era un problema y que podían y debían hacerlo.

Por otra parte, se coloca en el Estado la responsabilidad por los malos funcionamientos y también por la falta de retribución en lo que respecta al pago de impuestos, dado que consideran que no es suficientemente justo, pues *se exige, pero no se ofrece a cambio (no existen facilidades de compra de abastecimientos, productos, uniformes, herramientas, etc. No se brindan respaldos ni tratamiento diferenciado alguno con respecto al comprador individual).*

Estos argumentos, en boca de los sujetos estudiados, justifican explícita o implícitamente la evasión de impuestos.

- Los sujetos declararon como formas más comunes de evadir impuestos: Trabajar sin licencia: *Hoy en día muchas personas trabajan sin licencia, pues saben que pagándole a los inspectores y a los policías ya solucionan el problema; En nuestro trabajo existen muchos taxis ilegales, eso es debido a la corrupción policial que abunda hoy en nuestro país, los que pagamos somos mirados por ellos con mala cara, sus amigos son los ilegales.*
- Declarar menos ingresos: *En todo el mundo las personas declaran menos ingresos; Casi nadie dice lo que hace realmente, se vive con mucha incertidumbre y mucho miedo.*
- Pagarles a los inspectores: *Se ha convertido en la orden del día, tengas o no tengas licencia los inspectores te acosan, es algo increíble.*
- Declarar menos trabajadores: *He conocido de restaurantes y paladares que declaran menos trabajadores para pagar menos dinero, tienen dos turnos, uno que se encuentra legal y otro ilegal, se turnan los trabajadores cuando saben que los visitan.*

Nuevamente el sexo, la escolaridad y el nivel de ingresos heterogeniza la frecuencia de respuestas. Los hombres mencionan más *declarar menos trabajadores*, los preuniversitarios y universitarios *declarar menos ingresos* y los sujetos de mayores ingresos económicos *pagarles a los inspectores*.

Los motivos que declaran para la evasión de impuestos son:

- Impuestos altos respecto a los ingresos: *No es nuevo para nadie que muchos impuestos son puestos de forma dogmática; No existe cómo controlar legalmente lo que realmente uno hace mensualmente, y el hecho de tener una cantidad fija mensual, nos desanima por la simple razón de que diariamente uno no hace lo mismo, ni tiene las mismas ganancias.*
- Ausencia de mercado mayorista: *El hecho de no contar con un mercado mayorista hace que los gastos se eleven y las ganancias sean menores.*
- Costo de vida elevado: *Cuba se ha convertido en un país caro para vivir, la alimentación es tres veces más cara que en otros países del mundo, los productos del hogar también; Los productos industriales de las tiendas, sean importados o no, tienen un precio exageradamente elevado, eso hace que nuestro salario cada vez disminuya más, y alcance menos.*

En este aspecto las respuestas se heterogenizan atendiendo a la escolaridad: los técnicos medios y los preuniversitarios mencionan más el *costo de vida elevado.* Los sujetos de más altos ingresos mencionan *impuestos altos respecto a los ingresos*, *ausencia de mercado mayorista* y *costo de vida elevado*.

Percepciones sobre regulaciones al cuentapropismo

En estudios realizados desde octubre de 2019 hasta marzo de 2020 (Pañellas, 2020), la percepción en relación con las regulaciones tiene en común el displacer que producen en esta población la

generación de resistencias a las autoridades y la incertidumbre de cara a la sostenibilidad de sus negocios.

Resulta distintivo, no obstante, la diferenciación con respecto al nivel educacional de los entrevistados. En el caso de aquellos que no alcanzan nivel superior se expresan posiciones de clara incomodidad, pero que son sustentadas en experiencias o creencias, aunque ninguno revela dominio de las regulaciones (ni las viejas ni las nuevas). El poder de la opinión se genera por contagio o sugestión.

Para los profesionales, el displacer se expresa en cuestiones concretas con respecto a las regulaciones, en mostrar contradicciones entre unas y otras, o entre los procederes de las instituciones (Banco-ONAT).

Se consideran mensajes contradictorios los que derivan de las nuevas regulaciones, las informaciones que son ofrecidas, quiénes las ofrecen y cómo.

Si bien existe una actitud reactiva ante los problemas o las necesidades de trasformación, una "cultura de la queja", también se encuentra una actitud proactiva en grupos de emprendedores profesionales, pertenecientes más bien a negocios exitosos. Estos proponen medidas o líneas concretas de actuación y buscan el diálogo con las autoridades pertinentes y alianzas público-privadas, como vía para potenciar el desarrollo social.

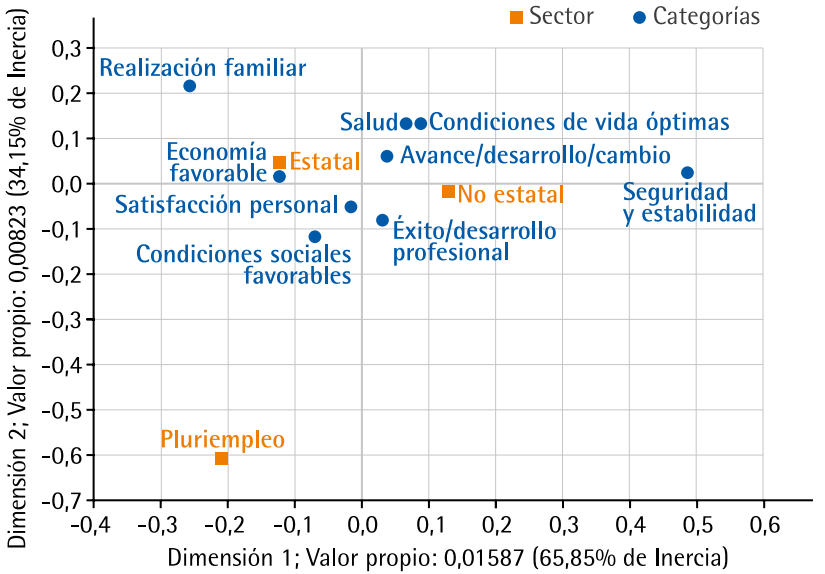
Percepción de prosperidad y bienestar

Se realizó un estudio de percepción del concepto de bienestar y prosperidad entre actores laborales (Arango, 2018). Se constató que estas no distaban mucho entre el sector estatal y los TCP, aun cuando algunos matices resultaron interesantes.

La percepción de prosperidad giró en torno a tres líneas temáticas fundamentales: el logro de una economía favorable, que el logro de los avances y los cambios se refleje en el desarrollo político, económico y social, y alcanzar satisfacción personal.

Los gráficos que se muestran son el resultado de un análisis de correspondencia entre las categorías y los grupos controlados. De manera que su lectura tiene lugar desde la cercanía entre ambas etiquetas. Como se observa en el gráfico 8, para los cuentapropistas, la asociación con el cambio social, acompañado de estabilidad y seguridad es lo más importante.

Gráfico 8. Análisis de correspondencia asociado a prosperidad según sector (chi²=14.9213 df=16 p=.5304)



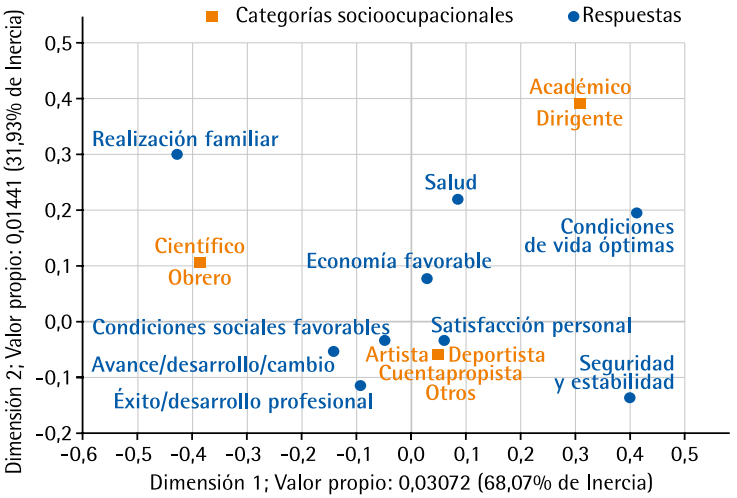
Fuente: Elaboración propia.

Aunque el eje económico es central en todos los grupos socioocupacionales, se observa en el gráfico 9 cómo los cuentapropistas, conjuntamente con artistas y deportistas, asocian la prosperidad con condiciones sociales favorables. En tanto los di-

rigentes, obreros, científicos y académicos la conciben asociada a la salud y realización familiar.

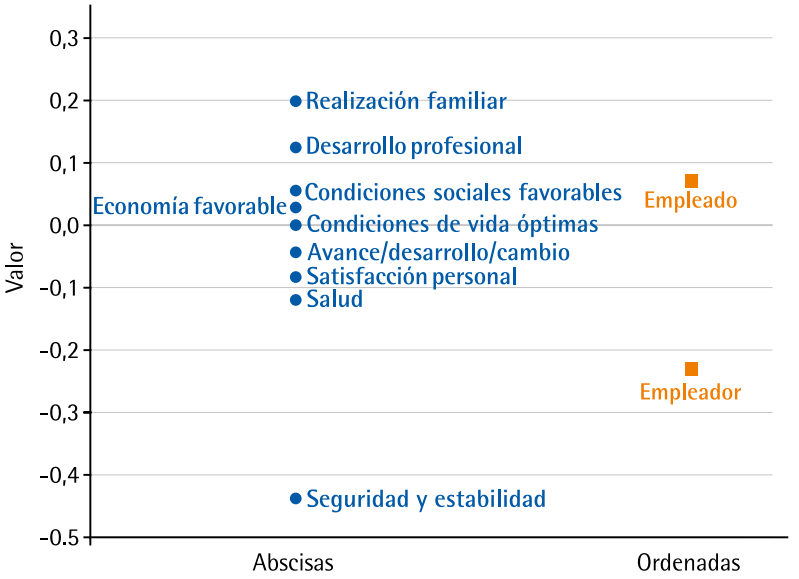
Las diferencias más claras se expresan entre empleadores y empleados. Mientras que el empleador concibe la prosperidad ligada a la seguridad y la estabilidad, los empleados la conciben estrechamente vinculada al logro de todas sus carencias, ya sean económicas, de éxito profesional o de satisfacción personal, así lo muestra el siguiente gráfico.

Gráfico 9. Análisis de correspondencia para categorías asociadas a prosperidad, según categoría socioocupacional (chi^2=53.3325 df=56 p=.5764)



Fuente: Elaboración propia.

Gráfico 10. Análisis de correspondencia asociado a prosperidad, según rol en trabajo (chi²=9.53226 df=8 p=.2994) Eigenvalue: .01540 (100% of Inertia)



Fuente: Elaboración propia.

La percepción del concepto de bienestar está caracterizada por el logro de estabilidad espiritual (satisfacción consigo mismo, tranquilidad, paz, armonía), acompañado de buena salud física y mental, estabilidad emocional (sentimientos como amor, alegría, felicidad), buenas condiciones económicas (entrada salarial alta, posesiones como casa, carro), buenas relaciones familiares (cercanía entre los miembros) y la autonomía (asociada a la realización personal y profesional.) Para este concepto, no se encontraron diferencias entre trabajadores cuentapropistas y estatales.

La estrategia declarada para alcanzar prosperidad y bienestar es el trabajo; asociado a esta se reconoce un movimiento hacia la individualidad, es decir, se considera que el individuo es el

motor fundamental. Se puede afirmar que, en general, existe una percepción optimista en relación con la posibilidad de alcanzar el bienestar y la prosperidad en 5 años.

Reflexiones finales

Los resultados muestran dinámicas subjetivas en este grupo socioocupacional que dan cuenta de subjetividades sociales cambiantes. Ello se expresa en nuevas configuraciones de sentido a nivel individual, grupal y societal. Se consolida este grupo como un actor social visible, con creciente protagonismo (al menos en la conformación de sentidos y significados, no así en el modo que pueden ser tomados en cuenta para su contribución al desarrollo social). También dentro de él y desde él tenemos evidencias de crecientes desigualdades sociales asociadas a ingresos, género, color de la piel y grupo etario.

Se evidencian los modos particulares con los que este grupo elabora, vivencia y proyecta los diversos cambios económicos y estructurales que acontecen en nuestro país. Al mismo tiempo, las comunidades que establece con otros grupos socioocupacionales.

Cultura

Para comprender el fenómeno del emprendimiento en Cuba y las configuraciones socioeconómicas que en su marco se dan, es fundamental comprender su relación con la cultura de la sociedad. Tanto la forma en que los patrones aprehendidos mediante la convivencia en el entorno sociocultural cubano son manifestados en los emprendimientos, como la forma en que las nuevas interacciones van configurando y reconfigurando los patrones culturales vigentes, induciendo dinámicas de cambio.

Muchos autores e instituciones que estudian el emprendimiento en la actualidad coinciden en que se trata de un fenómeno sistémico, donde el entorno desempeña un papel importante en la actividad emprendedora facilitándola o inhibiéndola y son

los individuos quienes identifican, evalúan y explotan las oportunidades bajo dicho marco. El emprendimiento es un fenómeno colectivo no solo por su naturaleza social, sino también porque está relacionado estrechamente con un marco cultural, social y económico dado, de ahí su carácter sistémico (Ács *et al.*, 2013). En este sentido, Steyaert (2007) afirma que la actividad emprendedora, en colaboración e interacción con otros, es social y de carácter abierto; es la interacción entre seres humanos la que determina la cultura como marco de referencia vital para una sociedad.

Es decir, entre la actividad emprendedora y la cultura de una sociedad ocurre una relación de interinfluencia, donde tanto el contexto cultural condiciona a la actividad emprendedora como dicha actividad emprendedora, cual sistema de interacción económico-social-innovador, contribuye a dar forma a los patrones culturales en el tiempo.

Una de las definiciones de cultura más referenciadas desde la antropología es la de Kluckhohn (1951) quien la concibe como modelos de pensamiento, sentimiento y reacción, adquiridos y transmitidos principalmente a través de símbolos, constituyendo los logros distintivos de los grupos humanos. Para este autor, el núcleo esencial de la cultura consiste en ideas tradicionales y especialmente sus valores asociados.

Por su parte, Hofstede define la cultura como la programación colectiva de la mente distinguiendo a los miembros de un grupo o categoría de personas de otros, donde la "categoría" puede referirse a naciones, regiones dentro o entre naciones, etnias, religiones, ocupaciones, organizaciones o géneros (Hofstede y McCrae, 2004).

Como manifiesta Kottak (2007) y Giménez (2005), la cultura no es simplemente una colección de elementos, como costumbres y creencias, sino que es un sistema integrado, es decir, dichas costumbres, valores, creencias e instituciones guardan una estrecha relación y si alguno de estos elementos culturales cambia, los otros también lo harán.

Un grupo de investigaciones finalizadas en 2019, en La Habana, revela algunos aspectos interesantes sobre la cultura de los emprendedores en la capital cubana. Con enfoque mixto y alcance exploratorio-descriptivo, se llevó a cabo en un período aproximado de un año, en diversos emprendimientos del sector privado de varios municipios (Rosabal, 2019; Velázquez, 2019; Mejides, 2019; Blanco, 2019).

Se seleccionó una muestra no probabilística por casos tipos, pues se buscaba riqueza, profundidad y calidad de la información, no cantidad ni estandarización. Los criterios de selección fueron solo dos: disponibilidad para participar en la investigación y tener más de un año de creado el emprendimiento. Se contó con 60 emprendimientos, de los cuales 50% tenía entre 1 año y 4 años de creado, 38% había sido creado entre 5 años y 9 años atrás, y 12% tenía más de 10 años funcionando. Participaron emprendimientos diversos de acuerdo a la nomenclatura de licencias para ejercer la actividad por cuenta propia en Cuba. Se incluyeron taller de fotografía, salón de belleza, gimnasio, sastre o modista, taller de chapistería, arrendador de espacios y habitaciones, taller de reparación de equipos, etc. Sin embargo, 63% de la muestra estuvo representado por emprendimientos del sector gastronómico, donde se encontraban cafeterías, dulcerías, restaurantes y bares, también mayoritarios en el sector cuentapropista cubano.

La caracterización sociodemográfica de los dueños/gestores de estos emprendimientos revela la siguiente información: El nivel educacional en general es alto, pues 47% es universitario y 53%, técnico superior. En cuanto a la distribución por sexo, 38% son mujeres y 62% son hombres, lo que es consistente con los patrones de la sociedad cubana. La distribución por edades sugiere que la edad en que, por lo general, las personas comienzan un emprendimiento es entre 30 y 40 años, pues no solo es el rango de edad con mayor representatividad en la muestra, sino que aquellos que se encuentran en el rango de *más de 50 años* son dueños de emprendimientos que tienen entre 15 y 20 años

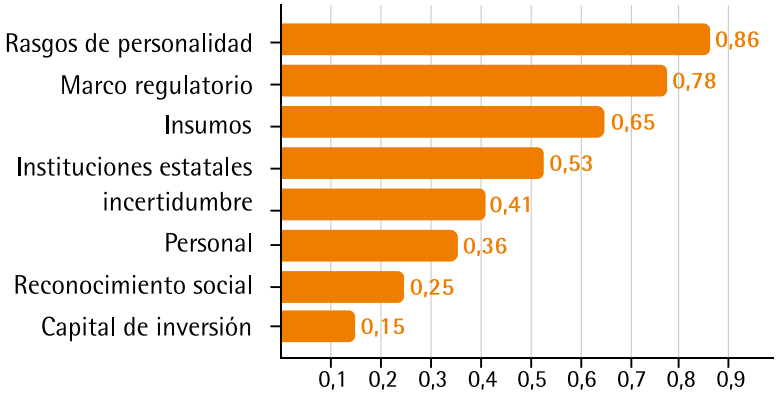
de creados, lo que indica que al iniciarlos, estos emprendedores se encontraban entre los 30 y 40 años de edad. El color de la piel es el aspecto donde se aprecia mayor desigualdad, visto en proporción a la representatividad real en la sociedad cubana, pues 90% de la muestra es de color blanco, 7% es mestizo (4 personas) y solo 3% es de color negro (2 personas).

Se investigó acerca de distintos aspectos culturales, enfatizando en elementos de integración interna y externa, siguiendo el concepto de Schein (2002) de cultura organizacional.

Entre los métodos usados, la entrevista, la encuesta y la observación permitieron obtener un amplio espectro de evidencias que a continuación se sintetizan, usando gráficas que facilitan la presentación de los resultados fundamentales (Rosabal, 2019; Velázquez, 2019).

Al indagar acerca de los obstáculos o frenos que existen para la creación de una cultura de emprendimiento en Cuba, como se puede apreciar en el gráfico 11, aparece como aspecto fundamental la personalidad del propio emprendedor, pues refieren que, a pesar de que el contexto cubano es complicado para emprender, existe la voluntad, el carácter y la motivación suficientes, lo que demuestra que es posible llevar adelante un emprendimiento.

Gráfico 11. Frenos para el desarrollo de una cultura de emprendimiento en Cuba



Fuente: Elaboración propia.

El marco regulatorio cubano ocupa el segundo lugar debido a la postura ambigua del Gobierno, la falta de incentivos, la limitación para la autonomía y para el crecimiento de los emprendimientos; así como la imposición de un número de licencias donde no hay espacio para desarrollar emprendimientos relacionados con las profesiones, frenando el alcance de la creatividad y la innovación que, según los entrevistados, deberían ser resortes fundamentales para emprender.

Las carencias materiales y las dificultades para conseguir los insumos que se necesitan para desarrollar cualquier emprendimiento, también se consideran un freno ante la decisión de emprender. También lo son las instituciones estatales, en tanto estas acaparan recursos y tienen una cultura cerrada donde es difícil encontrar espacio para establecer alianzas. En quinto lugar, mencionan elementos que aluden al estado de incertidumbre general en que deben emprender, desde el punto de vista político, económico y legal.

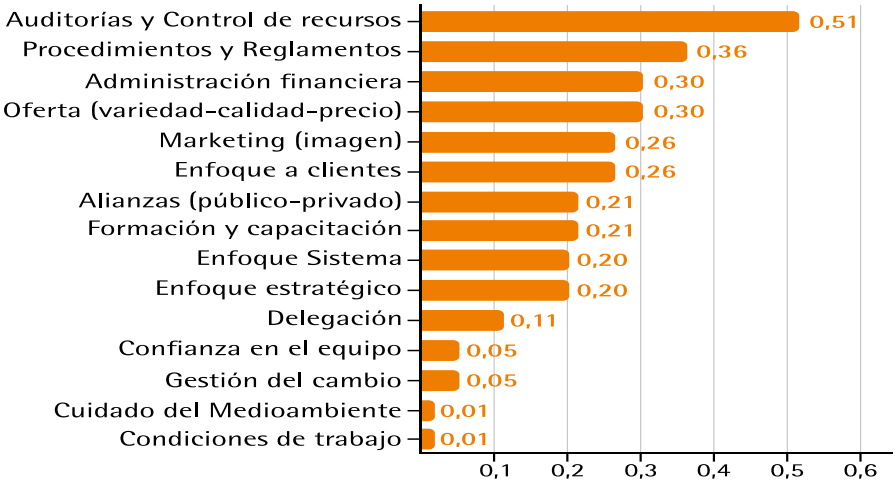
Los problemas relacionados con el personal son considerados una causa y a la vez una consecuencia de la incipiente cultura de emprendimiento en Cuba. El reconocimiento social, aunque muestra una media poco significativa, expresa un importante aspecto de la subjetividad colectiva de la sociedad, donde históricamente aparecieron estereotipos y estigmas en relación con el trabajo por cuenta propia, que hacen que en la actualidad exista una imagen no siempre favorable sobre la persona que decide emprender. Por último, solo nueve de los 60 entrevistados consideraron que el capital inicial podría representar un freno.

Al preguntarles sobre qué aspectos reciben más atención en su gestión, 50% más uno respondió que priorizan las actividades de control de los recursos, materiales y financieros, como se muestra en el gráfico 12.

Una posible inferencia es que la excesiva preocupación por el control de los recursos se debe a la escasez de estos. El establecimiento de procedimientos y regulaciones se vincula con el

aspecto anterior, y constituye la segunda preocupación en la gestión de los emprendedores. Esto está relacionado con la estandarización y normalización de comportamientos dentro del trabajo, dejando poco espacio a la autonomía de los empleados, quienes deben atenerse a los procedimientos establecidos por los dueños.

Gráfico 12. Aspectos que priorizan los emprendedores en su gestión



Fuente: Elaboración propia.

Aunque no existen suficientes evidencias empíricas como para aseverarlo, se sospecha que estos dos elementos propios de la cultura de administración de las instituciones estatales están migrando hacia la gestión no estatal, porque son prácticas heredadas y aprehendidas.

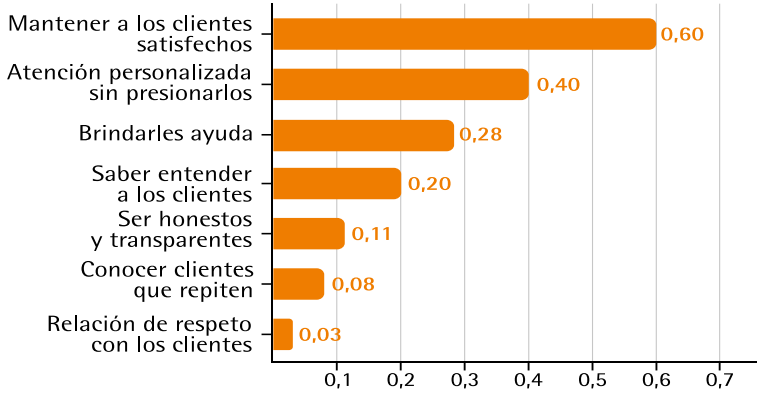
La administración financiera y el diseño de la oferta comparten el tercer escaño entre los aspectos relevantes para la gestión. Luego, comparten puesto el *marketing* y el enfoque a clientes, principalmente asociados a estudios de mercado incipientes y con alto grado de informalidad. En quinto lugar, mencionan dos aspectos que también se relacionan, la alianza institucional público-privadas y la formación y capacitación del personal.

Llaman la atención dos cosas, la primera es que están identificando la oportunidad de alianzas público-privada, en el entendido de servirse de las instituciones educativas estatales para su propia capacitación, obviando otras variantes de alianza. En segundo lugar, es significativo que cuando se refieren al aspecto de la formación, solo lo enfocan en sus empleados. Ni uno solo de los encuestados alude a la necesidad de formación en temas de dirección o gestión, lo que refleja cierto grado de prepotencia/autosuficiencia que también se puso de manifiesto en muchos de los emprendedores entrevistados.

También se refieren al enfoque sistémico y estratégico como aspectos relevantes, aunque ocupando ya el sexto lugar de prioridad. Por último, con medias poco significativas, se mencionan delegación, confianza en el equipo y gestión del cambio. Solo uno de los encuestados menciona el cuidado del medioambiente y las condiciones de trabajo como aspectos a los que presta atención en su gestión.

Se indagó también en las dinámicas de relaciones externas e internas de los emprendimientos, enfocando la investigación hacia las relaciones con los clientes y con los empleados. Ambas relaciones se representan en los gráficos 13 y 14.

Gráfico 13. Relación con los clientes



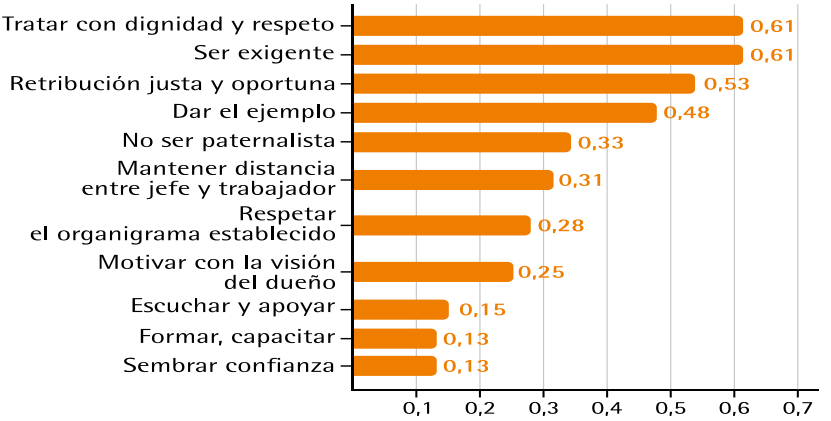
Fuente: Elaboración propia.

Mantenerlos satisfechos es la primera meta que se plantean estos emprendedores en su relación con los clientes, en segundo lugar, y relacionado con su satisfacción, intentan ofrecer un trato personalizado y cercano, pero con límites de respeto. Ocupan el tercer y cuarto lugares dos aspectos que precisamente contribuyen con el trato personalizado, se trata de brindar ayuda y saber entender a los clientes.

Estos son elementos presentes en la cultura de socialización en Cuba. El trato cercano, familiar, el llegar a conocerse e interactuar de forma próxima y cálida caracterizan a la sociedad en los diferentes espacios de interacción y expresión. Los últimos tres aspectos que mencionan tienen medias poco significativas. Solo hay un elemento distintivo en relación con los anteriores, que es el conocer quiénes son los clientes que repiten.

En cuanto a la relación con los empleados, el primer aspecto que mencionan es el trato con dignidad y respeto. Sin embargo, esto no se pudo corroborar mediante la observación directa. Este parece ser un elemento discursivo del cual los cubanos se han apropiado mediante su participación en instituciones y grupos con influencia sociopolítica donde se refuerza la dignidad y respeto como principio y base de todo. Por ello, aunque no siempre se ponga en práctica, se menciona de forma repetitiva, pues constituye un *deber ser* en la sociedad cubana.

Gráfico 14. Relación con los trabajadores



Fuente: Elaboración propia.

Al mismo nivel se menciona el ser exigente con los empleados. Este aspecto se aprecia en las observaciones realizadas y constituye una manifestación explícita en el comportamiento. La retribución es otro aspecto mencionado por más de la mitad de los entrevistados, quienes consideran que esta debe ser justa, oportuna y ajustarse siempre a lo previamente pactado, aunque no esté por escrito. Respetar el contrato verbal es un elemento de la cultura de negocios en Cuba que se manifiesta también en este grupo.

La mitad menos uno menciona que la mejor forma de tener una relación de trabajo sana con sus empleados es trabajar duro para dar el ejemplo. Y, en contraste, también mencionan no ser paternalistas. Es decir, si los propietarios trabajan duro, lo empleados deben hacerlo también y ganarse con su esfuerzo y resultados la correspondiente remuneración. Hay dos elementos que se relacionan con la distancia del poder: mantener distancia entre dueño y trabajador y respetar el organigrama; es decir, cada empleado debe conocer su lugar y respetarlo.

Al indagar en este aspecto, la mayoría considera que las decisiones de cualquier tipo, las nuevas ideas y las acciones de control corresponden al dueño, mientras que los empleados deben hacer lo que se les pide y hacerlo bien. Se aprecia cierto énfasis en la superioridad del dueño en relación con su empleado, una clara estratificación jerárquica. Ello conjuga con el siguiente elemento mencionado, el compromiso con la visión del dueño.

Estos rasgos son característicos del sector estatal, donde la figura predominante no es el dueño, sino el jefe. El "jefismo" se relaciona con culturas conservadoras que imponen distancias amplias entre las personas y el poder desde los primeros vínculos con las instituciones, dígase familias, escuelas, grupos de socialización en general. Como resultado emergen rasgos de centralismo, burocratismo, intolerancia a los cuestionamientos y regulaciones excesivas. En este ambiente se ha desarrollado la cultura empresarial cubana de las últimas décadas. Al parecer, estos rasgos trascienden el sector estatal y también se expresan en el ámbito de los emprendedores, donde ellos mismos realzan la figura del dueño,

disminuyendo las posibilidades de participación, involucramiento y compromiso de sus colaboradores más cercanos: los empleados.

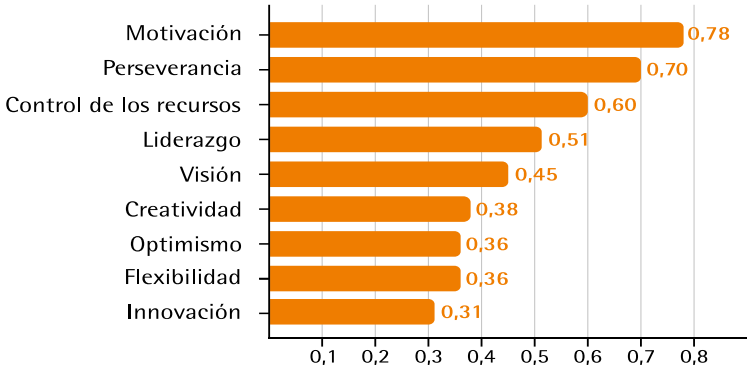
Se mencionan tres elementos que no cuentan con representatividad en sus medias, más bien parecen mencionados por compromiso. Escuchar y apoyar, crear confianza y ofrecer capacitación, son aspectos a los que prestarían atención en menor medida y no de forma prioritaria. Este resultado es un efecto de los rasgos descritos anteriormente.

Por último, se les pidió identificar los rasgos más habituales de los emprendedores que tienen éxito en La Habana. En el gráfico 15 se presentan los nueve rasgos mencionados, por orden de significancia. Los entrevistados mencionan que para que un emprendedor tenga éxito, lo principal es la motivación intrínseca hacia la actividad emprendedora, pues si son voluntariosos y perseverantes en sus metas, encontrarán formas creativas de alcanzarlas, aun en el contexto de limitaciones e inconsistencias de la sociedad cubana actual.

Es interesante cómo la creatividad y la innovación, que se suponen súper necesarias ante entornos inciertos como este y por la competencia, no están entre los primeros que se mencionan.

Una vez más se enfatiza en enfoque egocéntrico de que el emprendedor es la figura principal para lograr los resultados. Nótese que los dos primeros aspectos mencionados son “motivación y perseverancia del emprendedor”.

Gráfico 15. Rasgos de emprendedores exitosos



Fuente: Elaboración propia.

Otros estudios recientes concuerdan con estos resultados y contribuyen a completar el panorama sobre rasgos culturales en algunos emprendimientos en La Habana.

En una investigación realizada en 30 establecimientos gastronómicos, el método de la observación ofrece información sobre las condiciones físicas de los negocios. Existen modelos de establecimientos muy diversos que van desde el típico negocio establecido en una casa de familia y atendido por esta, hasta variantes más elaboradas que incluyen diversos tipos de cocina en salones concebidos o modificados para la actividad.

Sobre los requisitos para la contratación de personal en los establecimientos gastronómicos del sector no estatal, es habitual exigir como requisito la formación previa para el puesto, pues siempre se buscan personas con experiencia para poder trabajar en el área de cocina, contabilidad y el público.

Al tomar decisiones, los dueños/administradores no tienen en cuenta los criterios de los trabajadores. Este comportamiento se encuentra en casi todos los emprendimientos estudiados, en el sector gastronómico y otros. Este aspecto limita el desarrollo organizacional y la innovación. Y es consonante con los resultados presentados en el gráfico anterior.

Es decir, los propios emprendedores hiperbolizan la figura del dueño en los negocios, por esa razón no buscan estimular la creatividad o la innovación en sus colaboradores. Por el contrario, estos son percibidos como empleados ejecutores sin oportunidad de proponer o participar en la toma de decisiones; aun cuando estos son los que más interacción tienen con los problemas que a veces se ocasionan, y son los que más cerca se encuentran a las peticiones de un cliente cada vez más exigente. Sin mencionar que atenta contra la motivación y el compromiso de los empleados (Velázquez, 2019).

Solo tres de estos 30 dueños/administradores se preocupan por la contribución a la solución de las necesidades de la comunidad. Por tanto, no invierten recursos de gestión para establecer alianzas con la comunidad y el cuidado del medioambiente en general.

Reflexiones finales

Aunque existe un conjunto de emprendimientos con un alto nivel de complejidad en su estructura, funcionamiento y proyección futura, la mayoría aún se encuentra en etapas iniciales de formación y no siempre tienen claras las decisiones estratégicas que se deben tomar.

Existen relaciones de poder claramente determinadas por los roles que desempeñan, distanciando al empleado del empleador, dueño o administrador. Los empleados no son tenidos en cuenta para la toma de decisiones y para su contratación se exige formación o experiencia. Son pocos los emprendimientos que se preocupan por ofrecer capacitación a sus empleados, sin embargo, los empleadores, dueños o administradores se preocupan por su propia formación en gestión.

En general, hay poca preocupación por el cuidado del medioambiente y la contribución a la mejora de la comunidad. Estos aspectos comienzan a tomar relevancia especialmente a partir del quinto año de funcionamiento.

El emprendimiento cubano, concebido como actividad empresarial, es un fenómeno aún joven, del que poco se conoce. Las condiciones sociales, políticas y económicas de un contexto caracterizado por la incertidumbre, las ambigüedades, la carencia de incentivos y las deficiencias materiales, influyen en los rasgos que deben desarrollar los emprendedores para tener éxito, así como en la cultura organizacional que se va forjando en el sector de gestión no estatal. Sin embargo, los propios emprendedores consideran que, con la motivación adecuada, las soluciones creativas y el manejo de la incertidumbre y el riesgo, es posible desarrollar los emprendimientos.

Sistema educativo

Mucho se habla de educación emprendedora y esta resulta vital para la formación del capital humano emprendedor. Se trata del

desarrollo de habilidades y conocimientos a lo largo del sistema educacional que permitan generar competencias para emprender, tanto en nuevos negocios como en negocios ya existentes y que se pueden mejorar mediante la generación de propuestas de valor a partir de identificar oportunidades existentes.

Abundan los estudios sobre cuáles deben ser esas competencias y entre ellos hay muchas coincidencias, por lo que para este análisis se adoptó la propuesta originalmente concebida por McClelland y después asumida por la universidad de Harvard y muchas otras instituciones que se dedican al estudio y fomento del emprendimiento. Esta propuesta se ha ajustado a las características de Cuba:

- Orientación al logro y autoconfianza.
- Flexibilidad y persistencia.
- Orientación en el entorno y en especial al mercado.
- Búsqueda y aprovechamiento de las oportunidades.
- Aceptación del riesgo calculado.
- Capacidad de comunicación y persuasión.
- Búsqueda de información y aprovechamiento de redes.
- Planificación y seguimiento.
- Cumplimiento de compromisos con calidad y eficiencia.
- Creatividad.
- Trabajo en equipo y cooperación.

Para identificar las fuentes de obtención de estas competencias se consultaron varios estudios realizados con este fin.

Una investigación realizada en el año 2016, la cual tuvo como tema el espíritu emprendedor en Cuba y su evolución, entre jóvenes egresados universitarios cubanos con alrededor de dos años de graduados de las carreras de Economía, Contabilidad y Finanzas e Informática, reflejó lo siguiente:

> Los jóvenes egresados tienen una visión bastante negativa de la relación sobre el vínculo entre la educación y el emprendimiento. En particular, están bastante en desacuerdo con

> que la enseñanza primaria y secundaria dedique atención al espíritu emprendedor, a la creatividad, autosuficiencia y a la iniciativa personal. Tampoco creen que la universidad ofrezca suficientes cursos o que exista un sistema de formación continua que brinde preparación adecuada para la creación de empresas o el crecimiento de las establecidas (Díaz, Ferre y Pastori, 2017: 5).

Se debe tener en cuenta en este análisis que, aunque la mayoría de ellos está intentando iniciar un nuevo emprendimiento dentro de su trabajo actual, solo poco más de la mitad siente tener la capacitación necesaria para iniciarlo; y entre 60% y 70% de aquellos que mantienen el negocio en activo refieren poseer los conocimientos y habilidades necesarias para ello.

Resulta interesante que, al mismo tiempo, consideran que la educación en administración, dirección y gestión de empresas está a un nivel de calidad internacional y que los sistemas universitarios de formación continua proporcionan una preparación adecuada y de calidad para la creación de nuevas empresas y el crecimiento de las establecidas, lo cual es expresión de que se confía en las capacidades del sistema de Educación Superior para la educación emprendedora.

Estudios con emprendedores realizados anteriormente, entre los años 2013 y 2015, indicaron como un obstáculo para el funcionamiento y crecimiento del negocio la insuficiente capacidad para gerenciar y organizar empresas, en particular, por un limitado empleo de los análisis contables y financieros para la toma de decisiones y por las competencias relacionadas con la actividad comercial y de *marketing*; esto se refleja en un débil estudio y monitoreo del mercado para la toma de decisiones, relacionadas con el lanzamiento de nuevos productos o el mantenimiento de la cartera actual, lo que se asocia también al estudio de la competencia y la limitada capacidad para identificar oportunidades y hacerlas sostenibles en el tiempo (Díaz y Barreiro, 2015 y 2017).

Estos estudios confirman que los emprendedores cubanos inician su actividad sin una base de preparación en conocimientos y competencias emprendedoras, que no se obtienen durante su tránsito por el sistema nacional de educación en sus diferentes niveles, a pesar de que reconocen como un factor de éxito para sus negocios las capacidades vinculadas a las habilidades gerenciales, para dirigir personas y para generar productos y precios competitivos.

En Cuba no es un problema el acceso a la educación en ningún nivel, que es universal, gratuita y obligatoria hasta nivel medio superior —lo que se refleja en una matrícula total inicial en el curso escolar 2018-2019 de 2 012 703 estudiantes (ONEI, 2019) que incluye a la educación superior—, que tampoco resulta privativa de unos pocos y es de amplio acceso, dependiente solo de la capacidad del aspirante.

Es harto conocido el prestigio de la educación cubana en cuanto a accesibilidad, cobertura y calidad, al punto que solo Cuba en la región alcanzó los objetivos globales de la Educación para Todos en el período 2000-2015 y es un ejemplo mundial de mejores prácticas en educación para el desarrollo sostenible. Por su parte, la Universidad de La Habana ocupó el puesto 19 entre las mejores de América Latina, según el QS *University Rankings Latin America*.

La educación cubana se caracteriza, en lo fundamental, por una orientación muy marcada hacia el mundo, por lo cual los estudiantes de cualquier nivel manejan el mundo que le rodea, tanto en lo ambiental como en lo político y social, lo que les garantiza una relativamente fácil ubicación en contexto. Asimismo, es notorio en cuanto a ciencias naturales y exactas, una preparación comparable y, en ocasiones superior, a la de otros países de América Latina, lo cual ha sido demostrado en concursos internacionales.

No resultan igualmente favorecidas en los planes y programas aquellas habilidades y conocimientos asociados a los negocios y

la innovación, ni se fomenta la creatividad en los estudiantes del sistema general de enseñanza.

No obstante, resulta proverbial la capacidad creativa e innovadora del cubano, que se ha manifestado reiteradamente para hacer frente a las dificultades económicas a las que el país ha estado sometido como resultado del bloqueo por parte del Gobierno estadounidense.

Pero esas capacidades pueden orientarse, reforzarse con técnicas y procedimientos que permitan encontrar soluciones más adecuadas empleando los factores del entorno y esto no es lo habitual en la educación cubana, más caracterizada por la reproducción.

La educación emprendedora no está concebida en los planes de estudio de la enseñanza general en Cuba, motivado por los prejuicios ya referidos en dimensiones anteriores. Incluso, se le asigna una connotación peyorativa a la palabra "negocio", asociada a la formación económica social del capitalismo.

También es cierto que esta terminología y necesidad del desarrollo de formas no estatales es de relativamente reciente incorporación en la economía cubana y los prejuicios aún subsistentes satanizan a la actividad no estatal, lo cual podría justificar la inexistencia de contenidos asociados a la educación en esa esfera en los diversos niveles de educación.

Por supuesto, no se trata de que los planes de estudio incluyan asignaturas de negocios o de actividad comercial, sino que en las diferentes asignaturas se promueva el desarrollo de aquellas habilidades antes mencionadas que pueden ser la base para el pensamiento emprendedor.

Entrevistas no estructuradas e informales realizadas a profesores y estudiantes de la enseñanza general refieren como asignaturas más desarrolladoras del pensamiento las de español y física, al tiempo que reconocen que los docentes no están preparados para la enseñanza motivadora de responsabilidad individual, flexibilidad o aceptación del riesgo como fuente de aprendizaje.

La educación emprendedora debe comenzar por los niveles de educación básica y medio, ya que ahí se conforman las actitudes y valores que permitirían aprovechar conocimientos y habilidades para transformarlos en competencias emprendedoras.

En la Educación Superior la situación no es muy diferente, esta es muy estructurada, en ocasiones repetitiva. Un análisis realizado por el Ministerio de Educación Superior cubano ha identificado un conjunto de insuficiencias que se derivan de los planes de estudio, así como de su ejecución, entre las que se encuentran el hecho de que la formación no enfatiza suficientemente en el desarrollo de habilidades profesionales en los estudiantes, tales como la comunicación, la iniciativa, la creatividad, la innovación y el trabajo en equipo, lo que se ha evidenciado en el seguimiento al desempeño de los graduados (MES, 2016).

En la Universidad de La Habana, desde 2013, se vienen produciendo experiencias en la incorporación en el plan de estudio de las carreras asociadas a la actividad económica (Economía y Contabilidad y Finanzas), de asignaturas optativas con este contenido.

Asimismo, se debe señalar que, desde esta universidad, solo se han ofrecido dos cursos para emprendedores, que han capacitado alrededor de 50 TCP, en los años 2014 y 2019, aunque con muy buenos resultados en la percepción de los participantes.

La Universidad de La Habana cuenta con una incubadora de empresas (InCuba), que desde 2015 ha preparado 31 equipos conformados por proyectos de investigación. A partir de 2019, InCuba amplió la convocatoria a nivel nacional, con lo que se logró la participación de otras universidades, centros de investigación y empresas del país. Esta incubadora también ha desarrollado más de 60 talleres y conferencias sobre emprendimiento, innovación y creación de valor, así como 12 eventos públicos.

Desde 2016 la Universidad de La Habana también cuenta con una Red de emprendimiento e innovación, que posee un carácter multidisciplinario al estar integrado por las diferen-

tes áreas que trabajan el tema, tales como las Facultades de: Economía, Contabilidad y Finanzas, Psicología, Turismo, Derecho y Comunicación, y centros afines: Centro de Estudios de Técnicas de Dirección (CETED), Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (FLACSO) y Centro de Estudios de la Economía Cubana (CEEC) que la lidera.

El objetivo de la Red es "Contribuir a potenciar el emprendimiento en los diferentes actores estatales y no estatales, con un enfoque holístico" y para ello desarrolla investigaciones y realiza acciones de capacitación y de asesoría. Esto le permite exhibir una historia de docencia e investigación en los dominios de emprendimiento, relaciones inter e intragrupales, empleo, equidad y contar con múltiples publicaciones y presentaciones en eventos, lo que le ha valido estar en permanente contacto con emprendedores en activo y poseer sólidas alianzas estratégicas con ellos para el desarrollo de las labores de la Red.

Especialmente, destaca el taller realizado en 2019 con emprendedores, que lo dotó de herramientas para la consolidación y el desarrollo de sus negocios; por su éxito, se piensa regularizarlo y ofrecerlo cada año, así como la asignatura electiva de Emprendimiento que, desde el CETED, se ofrece cada año para estudiantes de pregrado de cualquier carrera de la Universidad y que cuenta con una demanda por parte de los estudiantes que excede la capacidad de oferta existente y la opinión de los participantes fue que resultó de utilidad, no solo para enfrentar futuros proyectos de emprendimiento, sino para comprender mejor la economía del país y desmitificar el alcance del emprendimiento como privativo del sector no estatal.

El auge que ha tomado el emprendimiento no estatal ha alentado el surgimiento de instituciones que brindan capacitación en esta esfera. Tal es el caso del Centro de Reflexión y Diálogo, de orientación evangélica, que desde 2011 brinda cursos y seminarios sobre el tema; el Centro Cultural La Salle, en La Habana y Santiago de Cuba, perteneciente a la iglesia católica; la Red de

Centros Loyola, también de orientación católica y con sedes en La Habana, Cienfuegos, Camagüey y Santiago de Cuba; y desde el año 2012 CubaEmprende, organización igualmente de la iglesia católica, con sedes en La Habana, Cienfuegos y Camagüey, probablemente la más activa en ofrecer cursos, seminarios y conferencias para emprendedores no estatales, con un sólido prestigio, por la metodología que emplea, y más de 5000 graduados hasta la fecha.

Una dificultad presente es la necesidad de profesores con un enfoque menos académico y más de facilitador o entrenador que sirvan de interface entre la formación y la realidad del país, para dar respuesta a las necesidades de los emprendedores y que evite "recetas" que conspiren contra la necesaria creatividad asociada al emprendimiento y la innovación.

Un buen ejemplo de esto es la antes mencionada incubadora de la Universidad de La Habana, con un enfoque bien flexible, contemporáneo y ajustado a la realidad, así como la Red de Emprendimiento e Innovación de la Universidad de La Habana.

Reflexiones finales

El acceso a la educación en Cuba es universal y gratuito y el sistema educacional es sólido y está bien estructurado. Sin embargo, en la actualidad no constituye una fortaleza para la educación emprendedora pues los planes y programas de estudio no están orientados a la formación de este tipo de competencias, aunque pudiera considerarse una potencialidad ya que constituye una base lo suficientemente sólida como para erigir sobre ella este tipo de formación, con relativa facilidad de transferencia a la práctica.

Las universidades se encuentran en un momento de comienzo en este tipo de formación que podría dar resultados en un plazo no lejano si continúa la tendencia actual. No obstante, la formación de competencias para el emprendimiento no debe ser privativa de las universidades; esta formación debe comenzar

por los niveles anteriores de educación, ya que ahí se conforman las actitudes y valores que permitirían aprovechar conocimientos y habilidades para transformarlos en competencias emprendedoras. De hecho, existen diversas instituciones fuera del sistema nacional de educación que ofrecen formación emprendedora con una diversidad nada despreciable en cantidad ni calidad.

La carencia mayor en las competencias emprendedoras en Cuba se identifica en los aspectos gerenciales, económicos y de mercado, y la oferta de opciones de capacitación gerencial para emprendedores es escasa y está concentrada en las principales cabeceras de las provincias como La Habana, Camagüey y Santiago de Cuba.

Condiciones de la oferta y la demanda

Al estudiar el enfoque dinámico de emprendimientos según PRODEM, este incluye solo las condiciones de la demanda como aspecto crítico para que crezcan los negocios, pues en dependencia del tamaño del mercado, su capacidad adquisitiva, etc., podría ser o no una oportunidad para su crecimiento. No toma en cuenta las condiciones de la oferta pues, ya sea mediante la economía doméstica o por la vía de la importación, los negocios obtienen sus suministros de canales formales, aunque pudiera existir también informalidad, e incluso mercado de contrabando, mediante la cual se logra satisfacer las necesidades para que los emprendimientos puedan producir.

En las condiciones de Cuba es indispensable incluir la oferta, que más que una oportunidad puede constituir una amenaza o freno al crecimiento. La relación entre oferta y demanda se realiza bajo ciertas condiciones de mercado, además se supone que la oferta satisfaga ciertas necesidades según el público al cual está dirigida, en tanto que la demanda dependerá de la existencia de una necesidad, el deseo de satisfacerla y el poder adquisitivo, todo ello matizado por los gustos y preferencias de los consumidores.

El mercado requiere de una oferta variada, estable, innovadora y con una relación calidad-precio adecuada según los diferentes tipos de bienes. Al mismo tiempo, la demanda debería ser exigente, para que se constituya en un incentivo a la innovación de los productores, en un mercado de competencia no monopólica.

Cuba no posee un libre mercado, se conjuga un mercado regulado centralmente para la mayoría de los productos y otro mercado libre con alimentos del agro y otros servicios y productos, en lo fundamental.

Las empresas estatales, que producen más de 80% del PIB, poseen precios regulados, y en determinadas situaciones, al vender por encima del encargo del Estado, lo puede hacer a precios por acuerdo, generalmente con poder de monopolio.

Para los productos agrícolas de los mercados agropecuarios, de los TCP y de las cooperativas, se manejan precios de oferta y demanda sobre lo que venden y, en algunos casos, los suministros. Existe un mercado informal que no es menor, aunque no ha sido cuantificado, que maneja sus precios libremente.

A continuación, se brinda una panorámica de la evolución del PIB, como expresión de la oferta de bienes y servicios del país y se analizan algunas dinámicas del consumo y del poder adquisitivo.

El PIB calculado según paridad del poder adquisitivo (PPA) a dólares corrientes en el año 1970 "...era 5,3 veces mayor que el promedio de las economías de AL-10,[7] mientras en 2011 solo era 1,5 veces mayor. En 2011, la economía cubana contaba con un PIB total equivalente a US$PPA 65.102 millones, lo que representaba un 71% del tamaño de la economía dominicana y 61% de la ecuatoriana" (Vidal, 2017: 15).

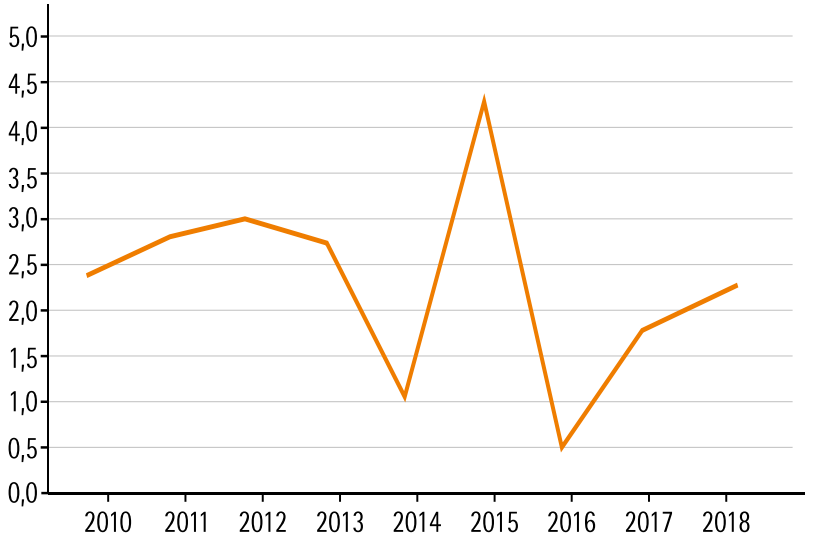
Las causas fundamentadas por Vidal se concentraban en la reducción del capital físico y la posterior descapitalización, así

[7] Uruguay, Costa Rica, Panamá, República Dominicana, Bolivia, Guatemala, Honduras, Jamaica, Ecuador y Paraguay.

como por la baja productividad. El resultado es el decrecimiento del producto, el cual fue en 2014 30% por debajo de 1985 (Vidal, 2017). Es significativo cómo la economía cubana se ha empequeñecido frente a otras semejantes de América Latina.

Entre los años 2010 y 2018, la economía cubana ha mostrado un crecimiento promedio de 2% del PIB a precios constantes (1997), como se muestra en el gráfico 16.[8]

Gráfico 16. Crecimiento del PIB de la economía cubana a precios constantes (1997)



Fuente: Elaboración propia a partir de los *Anuarios Estadísticos de Cuba* 2013 y 2018.

El análisis sobre el PIB muestra los bajos niveles de crecimiento de la producción y, por tanto, de la oferta en general de todas las formas de propiedad, pero sobre todo del sector estatal, que aporta 80% del producto. En el caso del sector no estatal, debido a su reducido tamaño y limitaciones para crecer, aporta mucho menos.

[8] No está calculado sobre la base de la paridad con el poder adquisitivo.

Por tanto, se está en presencia de una economía con un lento crecimiento, cuya oferta en redes minoristas depende de las importaciones (por ejemplo, más de 2000 millones en alimentos,[9]) pues la economía doméstica es incapaz de generar la riqueza necesaria para satisfacer las necesidades.

> Cuba tiene un serio problema de productividad y no se notan avances en su solución. La agro-pesca, sector productivo con mayor número de trabajadores (casi 20% del empleo nacional), es el de más baja productividad, alcanzando apenas la quinta parte de la productividad media (Monreal, 2019: 1).

Este es uno de los sectores donde operan más productores cooperativos y privados, con buenos rendimientos en general, pero con pocas posibilidades de crecimiento, pues los suministros los reciben mediante una empresa estatal, no pueden comprar más tierras, ni equipamiento y deben vender una parte de su producción al Estado a precios regulados.

Para comprender la dinámica oferta-demanda en Cuba, se hace necesario entender que los precios son establecidos, en su inmensa mayoría, centralmente. La forma de cálculo se realiza a partir del costo más un margen (lo que permite que el precio sea expresión de ineficiencia) y la tasa de cambio sobrevaluada de 1USD=1CUC=1CUP (en las empresas) distorsiona todo el mecanismo de valoración de activos y por supuesto no permite la comparación internacional.

El comercio entre empresas estatales se basa en el indicador directivo denominado "encargo estatal" bajo un precio de subsidio. En las ventas excedentes, el precio es por acuerdo, pero teniendo en cuenta que las empresas estatales son monopolios, no funciona la oferta y la demanda, sino la imposición de precios de monopolio. Las cooperativas y privados agrícolas, después

[9] Por vía de importación se obtiene 55% de las proteínas y 39% de la energía (Anaya y García, 2019).

de cumplir con el Estado, venden en mercados agropecuarios a precios de oferta y demanda y de igual forma lo realizan los trabajadores por cuenta propia con su diversidad de productos y servicios.

El TCP se afecta de la baja oferta de bienes y servicios que ofrece el Estado, que no les permite obtener en plaza los suministros que requiere "...la ausencia de mercados formales para el despliegue de una cadena de suministros funcional a las necesidades de esas actividades crea el marco para el avance de redes paralelas de aprovisionamiento, mucha de las cuales tienen su origen en el exterior" (Torres y Zipitria, 2017: 210).

Para que se tenga una idea de lo anterior, se estima que se gastan 20 millones de dólares mensuales en las compras en Panamá, todo lo cual explica la reciente medida de abrir tiendas en Cuba para la venta de productos en divisa (Benavides, 2019).

En un estudio reciente realizado a 123 cuentapropistas sobre la afectación para sus negocios de las medidas adoptadas por Trump (AUGE, 2019), 60,3% declaró haber importado o comprado a un tercero, productos provenientes de Estados Unidos. Los insumos más comprados fueron tecnología, productos de belleza, herramientas, ferretería y textiles. De ellos, 53% indica que, a partir de las nuevas restricciones de viajes a los Estados Unidos, vieron afectadas sus importaciones y 40%, sus inversiones.

De igual forma, a la pregunta de los sucesos que más le han afectado en los últimos años, 64% se pronuncia por la escasez que vive el país por las restricciones financieras y 48% por la demora en la apertura del mercado mayorista. Este aspecto, junto a los impuestos, es considerado negativo para los negocios.

En una encuesta realizada a 60 negocios[10] en La Habana, sobre sus fuentes de suministro, aparece lo siguiente:

- En general, 60% le compra a privados y 53% al Estado, en cualquier cuantía, y no son sus únicas fuentes de suministro.

[10] Negocios de gastronomía, renta de habitaciones, tiendas, talabarterías, impresiones, informáticos, profesor de música, peluquerías, diseño/modas, consultoría y talleres de celulares.

- Más de 40% de sus suministros son comprados al Estado por 28,8% de ellos, y 53%, son negocios vinculados a la gastronomía.
- Compra más de 30% a los informales, 31%.
- Solo le compra a privados e informales, 20%. Se refiere a servicios informáticos, impresiones, talabartería y tiendas.
- En los tres mercados compra 33,3% y 64,2% se refiere a servicios de gastronomía.
- Le compra solo al Estado (4 negocios), 8%.

Como puede observarse, todos los mercados están presentes como suministradores de los TCP, solo que para algunas actividades la fuente de sus suministros solo es informal o privada, excluyéndose por completo al Estado, ya que la oferta es limitada, muy cara o simplemente inexistente. La gastronomía realiza parte de sus compras al Estado, aunque también se suministra de las otras. Las proporciones y tipo de productos dependen mucho del tipo de restaurante o cafetería (de barrio, de especialidad y de lujo), donde las exigencias de calidad, presentación, etc., del producto final son diferentes.

Por otra parte, los suministros obtenidos en la red estatal cubana se realizan, como norma, en la red comercial minorista, cuyos precios son muy elevados en el mercado en divisa, con una tasa de 150% y más por encima del costo, lo que impone junto a los productos por ellos importados u obtenidos en el mercado informal, un volumen de gastos que influye en los precios finales que, según Pérez (2019), se han incrementado 30 veces desde 1990.

Los elevados precios sin fundamento del Estado, recientemente topados, no representan un estímulo al incremento de la oferta ni del sector estatal ni del no estatal. Tienen un propósito recaudatorio de divisas y, en otros casos, intentan equilibrar la baja oferta con la demanda. El Estado no se ha planteado con fuerza suficiente incentivos a la producción, la productividad y la innovación.

La oferta de parte de los cuentapropistas, aun estando afectados por las medidas de Trump y la reducción de turistas, como se comentará más adelante, continúa creciendo ya que aumenta el número de licencias otorgadas y, además, por el aumento del nivel de actividad, según la encuesta realizada a los 60 dueños, como se refleja en la tabla 7.

Tabla 7. Crecimiento de la oferta

Tramos de oferta	Por ciento de encuestados (%)
1-10%	17,5
11-20%	12,5
21-30%	12,5
31-40%	16
Más 40%	41,5

Fuente: Elaboración propia.

Si bien a 30% de los encuestados la oferta le crece entre 1% y 20%, a 70% restante le crece en más de 20%, y 41,5% en más de 40%. Se pudo identificar que los de menores crecimientos están relacionados con algunas cafeterías de barrio o por dificultades con el suministro importado. Los que más crecen son paladares consolidados y otras actividades de valor agregado.

La demanda, por su parte, podría ser un estímulo a producir más y con calidad. ¿Quiénes demandan los bienes y servicios de los cuentapropistas? La población cubana, los turistas y extranjeros que trabajan en Cuba.

El consumo de la población se realiza en primer lugar en el mercado estatal, representando 70,8% del total, sin embargo, existen otras vías como el mercado agropecuario (10%), mercado de los TCP (11,5%) y otras vías, entre las que se encuentran las tiendas en divisas (7,4%) (ONEI, 2019).

Es interesante precisar que, de todos esos mercados, los que más han crecido desde 2013 hasta la fecha son el mercado del TCP en 98% y las otras vías en 57%. De esto puede inferirse que

ha aumentado la demanda en esos mercados, por ser insuficiente el mercado estatal y por encontrar, sobre todo en la alimentación elaborada, mejor calidad.

El salario es la principal fuente para satisfacer el consumo de la población. En el sector empresarial, que emplea 52% de los ocupados del sector estatal, el salario medio ascendía a 871 pesos en 2018. No obstante, de los casi 1,6 millones de empleados pertenecientes a este sector, 59% (946 000 trabajadores) recibían salarios por debajo de la media nacional y 14% (198 000) recibían salarios menores o iguales 440 pesos (Figueredo, O., Fuentes, T. & Pérez, I., 2019). El sector presupuestado emplea 45% de los ocupados del sector estatal y después del incremento de salarios de julio 2019, el salario medio es de 1067 pesos (Puig, Y. & L. Martínez, 2019).

Según estudios realizados por Anaya y García (2018), entre 65% y 75% del gasto de la familia se emplea en alimentación. Un análisis realizado por las autoras para dos variantes de consumo, una de 3524 kcal y la segunda de 2400 kcal,[11] más el gasto requerido en ropa y calzado y en transporte público, indica lo siguiente: variante 1, se necesitan 699-748 pesos *per capita*; variante 2, se necesitan 550-604 pesos *per capita* . Estas variantes consideran solo gastos mínimos, sin lujos ni ocio.

Si se comparan los salarios medios de los sectores presupuestados y empresarial, pareciera que la mayoría de los trabajadores pudieran acceder a cualquiera de las dos variantes, sin embargo, eso sería bajo el supuesto de que la familia estuviera compuesta por trabajadores que ganan salarios medios, sin niños, ni ancianos, aunque estén jubilados. Al incorporar un miembro más que no posea salario, o si alguno de los que trabaja o todos ganan

[11] Consumo de alimentos equivalente a los consumos calórico y proteico promedio para la población cubana en el año 2016 que ascendieron a 3524 kcal y 82 gramos al día por habitante; la segunda, de considerar un consumo de alimentos equivalente al requerimiento calórico y proteico promedio para la población cubana de aproximadamente 2400 kcal y 72 gramos de proteína per capita al día (cálculo bastante austero realizado por las autoras).

menos que el salario medio, entonces comienza a ser más complejo su satisfacción. Por tanto, para personas que solo reciben un salario, el consumo de la oferta del trabajo por cuenta propia se ve un tanto restringido.

Existen otras fuentes de ingresos extrasalariales, como son las remesas, los salarios de los trabajadores de las firmas extranjeras, los ingresos de cuentapropistas dueños e incluso de los contratados, que es superior al sector estatal. Asimismo, los cooperativistas no agropecuarios, que representan solo 4% de los ocupados, reciben anticipos sustantivos:

> Los anticipos recibidos como promedio por socio fueron de 3 829,26 CUP mensuales (159,55 CUC o 5,69 veces el salario medio provincial), mientras el promedio del total de ingresos por socio que incluye, además, la distribución de utilidades que se hace al final del año fue de 68 732,50 CUP anuales (2 863,85 CUC o 8,51 veces el salario medio provincial) (Piñeiro, 2018: 75).

Todas estas personas, en mayor o menor medida, en dependencia de situaciones familiares, etc., pueden representar una demanda para el TCP. Es difícil realizar un cálculo ya que se desconocen los montos de ingresos o salarios de estos sectores, con excepción de las cooperativas no agropecuarias.

La tabla 8 muestra las proporciones de ventas que se refieren en la encuesta realizada a 60 negocios.

Tabla 8. Proporciones de ventas

Tramos de ventas	Por ciento de encuestados (%)
1-10%	12,5
11-20%	1
21-30%	9
31-40%	18,5
Más 40%	46

Fuente: Elaboración propia.

Más de 50% aumentan las ventas por encima de 30%, como norma por haber tenido acceso a alguna materia prima, por lo general fuera de Cuba, que le permitió mejorar la calidad y satisfacción del cliente.

Es importante señalar que en su mayoría no poseen ningún sistema de retroalimentación o indicadores para conocer la repitencia o satisfacción del cliente. No obstante, por ser pequeños negocios, algunos plantean que su conocimiento proviene del diálogo con los clientes. Solo 15% aplica encuestas, entrevistas o tarjetas de fidelización.

En cuanto al turismo, desde 2015 comenzó a incrementarse, con tres millones de visitantes, y en 2018 más de 4,6 millones, de ellos un poco más de medio millón fueron cruceristas. Casi 30% estadounidenses y cubano-americanos. En el primer semestre de 2019 ha disminuido el turismo proveniente de casi todos los destinos, excepto los cubano-americanos, mexicanos, argentinos y portugueses. No han crecido los ingresos totales por turismo respecto a igual período de 2018 ni la ocupación, se reducen los días de estancia, así como los ingresos por visitantes y por turistas día (ONEI, 2019).

Lo anterior es resultado de las medidas de Trump y de la pobre capacidad de repuesta de Cuba para ampliar su oferta a otros mercados.

Reflexiones finales

Sobre los temas de oferta y demanda no existen investigaciones que vayan más allá de la necesidad de abrir una red mayorista o sobre la erosión que los precios topados provocan en los negocios; por otra parte, prácticamente no se cuenta con estudios en relación con la demanda.

No obstante del estudio realizado, se puede inferir que existen dos grande segmentos de mercado: uno, conformado por los trabajadores del sector estatal, sin otros ingresos, y otro integrado por aquellas personas que trabajan en firmas extranjeras y

embajadas, extranjeros no residentes y cuerpo diplomático, TCP, dueños y parte de los contratados, figuras del mercado informal, cooperativistas (sobre todo no agropecuarias que operan en la ciudades) y aquellos que reciben remesas suficientes (aunque no inviertan en negocios).

El poder adquisitivo de los primeros es muy bajo, pero son la inmensa mayoría, y hacia ellos existe una oferta con precios bajos, aunque nada sofisticada, de alimentación (en pizzerías, cafeterías y paladares de barrio), de venta de bienes con pago a crédito y otros servicios. En tanto que, para el segundo segmento, se presenta una oferta mucho más diversa, de mejor calidad y con precios de país desarrollado.

Lo anterior condiciona los tipos de suministros que requieren los negocios que se dirigen a cada segmento, en un caso, materias primas comunes, y en otros, insumos con altas exigencias, que no se ofertan en Cuba, o que deben adquirirse a precios excesivos respecto a otros países. Esto último implica la salida, nada despreciable, de divisas del país que pudiera reducirse de existir una red mayorista u otras alternativas.

La demanda que generan los aproximadamente tres millones de personas que trabajan en el sector estatal y su familia, y que no reciben remesas o no suficientes, reduce las posibilidades de crecimiento de los negocios privados, por lo cual estos emprendimientos dependen del turismo, ya que el segmento de mercado que opera con mayor poder adquisitivo, no pareciera crecer sustancialmente, por esto las medidas del bloqueo estadounidense afectan mucho más.

Estructura empresarial

El relanzamiento y la ampliación del emprendimiento privado de micro, pequeña y mediana escala, así como la extensión de las cooperativas —antes exclusivas del sector agropecuario— a otros sectores de actividad económica, más el cambio de enfoque acerca del papel de la inversión extranjera en el desarrollo,

conforman una de las transformaciones principales del modelo económico cubano comenzadas en 2011: el surgimiento de un tejido empresarial integrado por diversos actores económicos en cuanto a formas de propiedad y gestión. De acuerdo con esto, el tejido empresarial cubano está constituido por:

- Empresas propiedad de todo el pueblo como las predominantes.
- Cooperativas.
- Empresas privadas.
- Empresas mixtas.
- Empresas pertenecientes a organizaciones políticas, de masas, sociales y otras entidades de la sociedad civil.

Un factor esencial es la dinámica y sinergia del tejido empresarial en su conjunto, en tanto creador de riqueza y base económico-productiva de la sociedad.

En 2017, después de varios años de haberse iniciado el proceso de actualización del modelo económico, se aprobaron las bases para un plan a largo plazo de la nación hasta 2030, donde se declaran objetivos generales y las áreas claves para el desarrollo, que atraviesan desde la transformación productiva y la inserción internacional, hasta el papel de la ciencia, la innovación y las dimensiones socioambientales y políticas. Asímismo, se incluyen aquellos sectores considerados pivotes para la visión de país, por su impacto en las áreas mencionadas.

Materializar estos propósitos, sin embargo, pasa no solo a través de políticas macroeconómicas y sectoriales y la atención a sus nexos, de un marco institucional coherente y la gestión del desarrollo local, sino también por considerar la dimensión empresarial del desarrollo, en otras palabras, una agenda de desarrollo de empresas desde la diversidad de actores económicos y gestionada por estos, y un incremento de la capacidad empresarial del país, entendida como su capacidad para la creación y desarrollo de empresas, sean nuevas o a partir de las existentes.

Temas como la innovación y el emprendimiento, la implementación de sistemas integrados de gestión con un enfoque estratégico en la dirección, el manejo de los intangibles y del capital humano, el uso intensivo de las TIC, resultan imprescindibles para Cuba, pues constituyen pilares para gestionar y obtener resultados equilibrados y sostenibles como expresión de desarrollo de las empresas, favorecido por políticas de fomento al tejido empresarial y su interconexión en todas sus escalas, formas de propiedad y ámbitos de actuación.

Sobre esto último, una característica negativa del tejido empresarial cubano ha sido su baja integración interna (Torres, 2018), con factores como el predominio casi exclusivo de grandes y complejas entidades empresariales estatales con tendencias a la autarquía y la diversificación no relacionada, y barreras de diversa índole como las carencias en infraestructura y el predominio de métodos administrativos en la dirección de la economía, entre otras.

Este fomento y las sinergias positivas que pueden derivarse resultan condición para un tejido empresarial más robusto, capaz de diversificar con mayor competitividad y valor agregado su oferta de bienes y servicios, y superar debilidades estructurales de la economía cubana como las restricciones al consumo, baja productividad, dependencias importadoras y los problemas de composición y volumen de las exportaciones.

Este último aspecto, como se conoce, resulta prioritario para alcanzar ritmos superiores de crecimiento, captar recursos en divisas para mantener la vitalidad de la economía e insertarse en la economía mundial de forma más duradera.

Al respecto, si bien ha ocurrido una modificación de la estructura exportadora hacia el sector de los servicios (ver tabla 9) —fundamentalmente por el auge del turismo internacional a partir de la crisis de los años 90 y por la exportación de servicios médicos en la década posterior—, los resultados son insuficientes

y su evolución acusa una tendencia al deterioro, lo cual se refleja a continuación.

Tabla 9. Cuba: Saldo del comercio exterior (SCE), 2014- 2018, a precios corrientes (millones de pesos)

	2014	2015	2016	2017	2018
SCE, del cual:	3947	2336	2464	2773	1937
Bienes	-7952	-8173	-7756	-7508	-8785
Servicios	11899	10509	10220	10281	10722

Fuente: Elaboración propia a partir del *Anuario Estadístico de Cuba*, 2018, capítulo 5.

En la tabla anterior se aprecia cómo el efecto favorable de la exportación de servicios ha sufrido una reducción en sus aportes, entre otras razones por la baja del turismo procedente de Estados Unidos, la situación existente en algunos países receptores de los servicios médicos como Venezuela y Brasil,[12] y la modalidad prevaleciente en la exportación de estos últimos, que no ha generado suficientes derrames al interior de la economía y, por ende, desaprovecha potencialidades para lograr encadenamientos internos y más ingresos por dichos servicios.

A lo anterior se añaden decrecimientos en las exportaciones de rubros tradicionales como el caso del azúcar y el níquel, afectados, tanto por descenso en sus producciones como por una dinámica desfavorable en sus precios, lo que no ha podido compensarse con las exportaciones de las industrias biotecnológica y médico-farmacéutica.

Todo lo anterior condiciona un decrecimiento del saldo de comercio exterior de Cuba de casi 50% en el periodo 2014-2018 (más de 2 000 millones de pesos).

[12] Al caso de Brasil, dado por un cambio radical hacia la derecha en su orientación política, se han unido más recientemente Ecuador y Bolivia, donde ha cesado también la exportación de servicios médicos a estos países.

Mención aparte merece el caso particular del turismo, uno de los sectores de la economía cubana catalogados como estratégicos por su capacidad de encadenamiento y generación de ingresos en divisas. También resulta uno de los sectores que exhibe mayor diversidad de actores económicos nacionales, conjuntamente con el sector agropecuario.

En el caso particular de los emprendimientos privados vinculados al turismo, estos tuvieron un auge sobre todo a partir del deshielo de las relaciones con Estados Unidos en diciembre de 2014 (de hecho, 2017 marcó un récord de más de 1,1 millones de visitantes provenientes de ese país), pero el impacto de las medidas restrictivas aplicadas por el actual Gobierno estadounidense ha afectado sus resultados.

Así, en 2018 se reportaba una reducción de 28% en las pernoctaciones en alojamientos privados y, en consecuencia, un descenso en los ingresos del sector privado dedicado a esta actividad de unos 233 millones de dólares, 33% menos que en 2017 (Cubastandard, 2019).

En junio de 2019, los emprendimientos privados gestionaban 26 224 habitaciones (*Granma*, 5 de agosto de 2019), lo que representa alrededor de 36% del total de habitaciones en igual fecha. El Estado, ya sea a través de entidades 100% estatales o de diferentes modalidades de asociación con capital extranjero, principalmente contratos de administración, continúa por mucho teniendo la prevalencia en el sector, con un agresivo programa de ampliación de capacidades hoteleras.

Y en lo correspondiente a los bienes, el déficit crónico en el volumen de las exportaciones, por demás de poco valor agregado (con la excepción de la industria médico-biofarmacéutica), aún en condiciones de ajustes a las importaciones en los últimos años, siguen exhibiendo un comportamiento desfavorable de la balanza de bienes.

La necesidad urgente de modificar esta crítica situación (donde gravitan además otras razones como la actual tasa de cambio,

los incentivos e instituciones para la exportación y la falta de autonomía de las empresas estatales de cara al comercio exterior) puede resultar una oportunidad para una mayor articulación entre actores económicos, a partir de alianzas de emprendimientos privados (y, en general, del llamado sector no estatal) con el sector estatal y mixto[13] para sustituir importaciones y para exportar bienes y servicios originados en estos emprendimientos o bien como proveedores más eficientes de algunos insumos y servicios para empresas estatales (o mixtas) exportadoras, bajo un marco contractual que legitime estas sinergias, con las consiguientes ganancias en productividad.

Sobre esto último, si bien desde el punto de vista conceptual existen definiciones de partida (PCC, 2017) acerca del sistema de entidades que conforman el tejido empresarial de la economía cubana, resulta indispensable, para propiciar la interacción proclamada entre estas entidades, establecer un marco jurídico para las empresas que norme su creación, tipologías empresariales, derechos y atribuciones, límites de actuación, obligaciones y responsabilidades, así como lo relativo a procesos de extinción, fusiones, liquidaciones y otras modalidades de reestructuración empresarial (Barrera, Blanco, 2018).

En el caso de la empresa estatal, forma empresarial determinante en Cuba, esta cuenta desde 2007 con el Decreto-Ley 252 y Decreto 281, contentivos del Sistema de Dirección y Gestión de la Empresa Estatal y su Reglamento, cuyos orígenes datan de 1998 y con varias modificaciones entre 2013 y 2017. Su contenido esencial se reduce a estipular de manera exhaustiva y pormenorizada una única forma de gobernar y gestionar estas empresas, independientemente de sus particularidades tecnológicas, culturales y del entorno de negocios en el cual se desempeñen.

[13] En noviembre de 2019, en la Feria Internacional de La Habana, se anunció un acuerdo entre la empresa mixta cubano-española Suchel Camacho con la Cooperativa no Agropecuaria Decorarte, a fin de desarrollar una línea de perfumería y cosméticos para niños y adolescentes bajo la marca "Gaby y Sofi" de dicha cooperativa.

Lo anterior es una manifestación del enfoque altamente centralizador que ha prevalecido en la dirección de estas empresas y que ha atentado contra la necesaria autonomía empresarial, restringiendo así su potencial de desarrollo (Blanco, 2019). Esto, tratándose del agente económico fundamental, también está presente, amén de otros factores (baja tasa de inversión, dotación de fuerza de trabajo), en la pérdida de peso relativo de la economía cubana respecto a otras similares de la región latinoamericana en términos de productividad y PIB total y *per capita* (Vidal, 2017).

Por otra parte, el sector cuentapropista, cuyo relanzamiento ocurre a partir de 2010, pervive aún sin una personalidad jurídica reconocida, continuando bajo el eufemismo de "trabajo por cuenta propia".

Esto, conjuntamente con los límites establecidos a su actuación, tales como las actividades autorizadas a ejercer, y otros relativos al sistema impositivo, el acceso a mercados mayoristas y al comercio exterior, por solo mencionar algunos (Díaz *et al.*, 2019), atentan decisivamente contra su inserción más eficaz en la economía nacional y el despliegue de su potencial como fuente de riqueza y de empleos de calidad.

Para las cooperativas, fueron promulgados entre 2018 y 2019 algunos documentos normativos que nuevamente prescriben por separado el funcionamiento de las cooperativas para el sector agropecuario y del resto de la actividad económica, en este caso bajo el término de cooperativas no agropecuarias (CNA). En estos documentos se identifican, entre otros, los problemas siguientes:

- Persiste la idea de diferenciar las cooperativas agropecuarias del resto de los sectores cuando, en esencia, todas son cooperativas y debieran fomentarse y regularse como un todo, según los principios y valores comunes para esta forma de propiedad y gestión.
- En el sector agropecuario se refuerza la dependencia de las cooperativas respecto a las empresas estatales del sector, sin

dar paso a otras formas alternativas emanadas del propio cooperativismo, como las entidades de segundo grado (Nova, 2019).

- En el caso de las CNA se mantiene su carácter "experimental", seis años después de introducidas, se detiene el proceso de creación de nuevas cooperativas, vigente desde 2016, y se restringe el crecimiento de las actuales según su alcance territorial y el número de socios, reforzándose también su dependencia del Estado.

A todo lo anterior habría que añadirle la carencia de entidades de alcance nacional encargadas del fomento y coordinación interinstitucional de estas formas empresariales (ANEC, 2019).

En la tabla 10, se analiza la dinámica del crecimiento y composición por actividades de estos actores en los últimos cinco años.

Tabla 10. Número de empresas estatales (2014-2018)

	2014	2015	2016	2017	2018	Crec. (%)
Empresas Estatales	1992	1956	1904	1801	1776	89,1

Fuente: *Anuario Estadístico de Cuba,* capítulo "Organización Institucional", años 2014 y 2018.

Como se puede apreciar, ha ocurrido una disminución de 216 empresas estatales (casi 11%) a lo largo del periodo 2014-2018. Esta disminución —dada en lo fundamental por fusiones de carácter administrativo y la conversión de empresas a Unidades Empresariales de Base en el marco de la reestructuración organizativa efectuada en los últimos años, y en menor medida al traspaso forzoso a formas cooperativas en actividades como la gastronomía—, si bien no implica necesariamente la contracción del tejido productivo y de servicios, refleja una tendencia no solo a la reducción, sino al aumento de tamaño y a la complejidad de las empresas existentes.

Esta reestructuración empresarial se ha sustentado en la revitalización de formas organizativas originalmente formuladas desde 1998 en el Decreto-Ley 187 y ratificadas con posterioridad en otros documentos legales, las denominadas Organizaciones Superiores de Dirección Empresarial (OSDE), las Empresas y las Unidades Empresariales de Base (UEB).

Este proceso ha sido cuestionado por varias razones; entre ellas, la transformación de empresas en entidades sin personalidad jurídica ni patrimonio propio, el hecho de que prácticamente todas las OSDE de alcance nacional se encuentren en La Habana, con aumentos injustificados de personal y de recursos a su disposición para enfrentar los crecientes gastos de coordinación, convirtiéndose en una suerte de "mini ministerios", en detrimento de la necesaria autonomía empresarial y añadiendo un eslabón administrativo más, a contrapelo de la búsqueda de organizaciones empresariales más planas y flexibles. La evolución por actividades en igual período se muestra en la tabla 11.

Tabla 11. Empresas estatales por actividades, 2014-2018

Actividad	2014		2018	
	Cantidad	%	Cantidad	%
Comercio y reparación de efectos personales	392	19,7	366	20,6
Industria (incluye azúcar)	358	18	323	18,2
Agricultura, ganadería y silvicultura	366	18,4	273	15,4
Servicios empresariales, inmobiliarias y alquiler	253	12,7	246	13,8
Construcción	166	8,3	152	8,5
Hoteles y restaurantes	118	5,9	128	7,2
Transporte, almacenamiento y comunicaciones	147	7,3	87	4,8
Electricidad, gas y agua	65	3,2	66	3,7

Cultura y deporte	31	1,5	36	2,0
Ciencia e innovación	22	1,1	30	1,7
Pesca	25	1,2	24	1,3
Minas y canteras	20	1,0	19	1,1
Educación	2	0,1	2	0,1
Salud y asistencia social	1	0,05	1	0,05
Intermediación financiera	8	0,4	7	0,4
Administración pública, defensa	6	0,3	5	0,3
Otras actividades	12	0,6	13	0,7
Totales	1992	100%	1776	100%

Fuente: *Anuario Estadístico de Cuba*.

Se puede observar que el comercio y la reparación de efectos personales concentran el mayor número de empresas estatales, aunque sufrió una disminución de 392 a 366 en 2018, y abarca más de 20 % del total de empresas estatales. La industria mantiene su estancamiento, amén de la reducción de su número por la reestructuración ya citada. Otro tanto ocurre en sectores como el sector agropecuario, la construcción y el transporte, y en el caso de las inmobiliarias, a pesar de su reducción, en términos relativos, han incrementado su peso específico en el total de empresas estatales y constituyen casi 14%, además de que las sociedades mercantiles de capital 100% nacionales presentes también en esta actividad se incrementan de 65 a 69.

Las actividades que experimentaron crecimientos absolutos de su tejido empresarial son, en primer lugar, hoteles y restaurantes que conforman 7% del total, seguidas de las empresas de ciencia e innovación tecnológica y las asociadas a la cultura y el deporte. En ambos casos con un peso que no sobrepasa 2% del total. El resto de las actividades permaneció prácticamente sin variación. La evolución de las cooperativas se aprecia en la tabla 12.

Tabla 12. Dinámica del sector cooperativo (2014-2018)

	2014	2015	2016	2017	2018	(%)
Cooperativas, de ellas:	5506	5473	5348	5355	5310	96.4
No agropecuarias (a)*	345	367	397	439	434	125.8
Agropecuarias	5161	5106	4951	4916	4876	94.4

*(a) se refiere a las aprobadas.

Fuente: *Anuario Estadístico de Cuba,* 2018; ONEI, 2019.

A semejanza de lo ocurrido en las empresas estatales, aquí también se aprecia una reducción del número de entidades cooperativas, determinada en este caso por la disminución en más de 3 % de las pertenecientes al sector agropecuario en todas sus modalidades (cooperativas de producción agropecuaria, de créditos y servicios y unidades básicas de producción cooperativa), también como resultado de procesos de reestructuración. En lo referente al empleo, en estas cooperativas se ha producido una disminución de más de 150 000 trabajadores entre 2014 y 2017, de acuerdo con los datos del *Anuario Estadístico de Cuba*.

Esta disminución no resulta compensada por el incremento en casi 26% de las cooperativas pertenecientes a otros sectores de actividad económica, todas agrupadas bajo la denominación de "cooperativas no agropecuarias".

Volviendo sobre estas últimas, creadas a partir de 2013 como parte de la política de expansión de formas empresariales no estatales y después de varios años de crecimiento, en 2018 se reporta una ligera disminución de su número respecto al año anterior. En términos de empleo, según la misma fuente, entre 2014 y 2017 la cantidad de trabajadores en estas entidades más que se triplicó, pasando de 5000 a 18 600. También se aprecia una alta concentración territorial y por actividad económica.

Al cierre de 2018, 80% de las 434 CNA reportadas[14] se concentraba en tres actividades: restaurantes, comercio y reparación de efectos personales y la construcción. Casi 76% de estas (328) se encuentran localizadas en dos provincias, La Habana, con más de la mitad (260), seguida muy de lejos por Artemisa con 68.

Entre las razones expuestas para la decisión del congelamiento de nuevas cooperativas de este tipo y la persistencia en declararlas como un experimento, están los hechos de corrupción, las violaciones de la legalidad y de los principios que sustentan la gestión cooperativa, como la contratación de fuerza de trabajo asalariada y la subcontratación de actividades (*Cubadebate*, 30 de agosto de 2019). Entre las causas probables de esta situación no deseada se encuentran el vacío legal en cuanto a la personalidad jurídica de los emprendimientos privados y, en consecuencia, emplear como cobertura la constitución de cooperativas, desvirtuando la naturaleza de estas.

También en las CNA se observa una tendencia similar al comportamiento del TCP, en cuanto a concentración en territorios y actividades. Según el trabajo citado de *Cubadebate*, solo seis provincias (La Habana, Matanzas, Villa Clara, Camagüey, Holguín y Santiago de Cuba) concentran 65% del total de trabajadores en esta modalidad.

Reflexiones finales

La capacidad empresarial del país, en los términos en que ha sido formulada al inicio de esta dimensión, acusa una tendencia al estancamiento y a la reducción que conspira contra las intenciones de prosperidad y desarrollo que forman parte de la visión de la nación al 2030.

Además de los impactos de coyunturas desfavorables y del bloqueo como barrera al desarrollo, distorsiones macroeconó-

[14] Esta cifra no refleja las que están realmente en funcionamiento, que ascienden a unas 398.

micas aún existentes como las tasas de cambio, la baja tasa de inversión, el exceso de centralización en la dirección de la economía, unidas a carencias y restricciones en el marco jurídico del tejido empresarial, más el peso de la falta de encadenamientos internos, limitan la articulación necesaria entre los diferentes actores y sus potenciales impactos favorables en la productividad, el empleo de calidad y la innovación, todas condiciones necesarias para alcanzar la citada visión.

Aunque los documentos programáticos de las transformaciones en el modelo económico, así como la nueva Ley Fundamental, proclaman la diversidad del tejido empresarial y su necesaria interacción, los actores económicos surgidos (o relanzados) en el contexto de la "actualización" no han alcanzado el desarrollo necesario, acorde con su potencial de creación de riqueza en una economía que apenas ha crecido 2.1% como promedio anual entre 2012 y 2018.

A lo anterior se añade que la estructura territorial y por actividades de estos actores permanece altamente concentrada en unas pocas provincias y casi sin cambios en los últimos cinco años, relegadas a un conjunto de actividades permitidas que en su mayoría son de poco valor agregado. Tal situación no favorece una mayor interrelación del sector no estatal entre sí y con el resto del tejido empresarial.

No obstante, el TCP y las cooperativas no agropecuarias constituyen la fuente más dinámica de empleo en igual período, en tanto ambas crecen en 23.1% entre 2014 y 2017, contra un descenso del empleo en el sector estatal y en las cooperativas agropecuarias, que decrecen en conjunto 15.6%.

En cuanto a las empresas estatales, a pesar de las restricciones financieras existentes, es indispensable que cuenten con mayor autonomía en su gestión, así como repensar la reestructuración de los actuales grupos empresariales y reemplazar el enfoque de control fundamentalmente administrativo que ejerce el Estado

sobre estas empresas por mecanismos económicos de regulación, así como definir con mayor claridad funciones y atribuciones del Estado en su doble papel de representante del dueño (el pueblo) y de regulador.

La reducción en curso del número de empresas estatales, y su consiguiente reflejo en sectores claves para la producción de bienes y servicios, pudiera verse como una oportunidad para el fomento de empresas, tanto en el llamado sector no estatal como mediante asociaciones entre diferentes formas empresariales de las conceptualmente refrendadas.

La gestión del encadenamiento, en tanto manejo de la interrelación de flujos financieros, productivos y de información entre actores económicos, debe verse tanto a escala nacional como local e incorporarse a las agendas internas de desarrollo de las empresas dentro de una misma forma de propiedad y entre las diferentes formas de propiedad, según su factibilidad, los beneficios potenciales para todos los eslabones implicados y las exigencias socioambientales.

Para hacerlo se requiere, además de avances en la infraestructura, la inclusión de la dimensión empresarial en la agenda de desarrollo hasta 2030, remover los obstáculos del enfoque de planificación vigente, que privilegia la verticalidad más que los nexos entre actores, instaurar una regulación económica que reemplace la "administración" de los mercados, desarrollar el sistema bancario en función del fomento y acompañamiento a las empresas.

Y también efectuar de una vez la legitimación de las pymes privadas como personas jurídicas y una ampliación de las actividades autorizadas a ejercer en la llamada gestión no estatal; todo lo cual facilitaría establecer vínculos entre sujetos económicos en base a su complementariedad, y articular las metas generales del desarrollo del país con la "horizontalización" de las relaciones interempresariales y la gestión a escala territorial.

Políticas y regulaciones

En el proceso de transformación que se ha generado a partir de la "actualización" del modelo económico cubano, han sido diversas las reformas que se han llevado a cabo. En el caso de los trabajadores por cuenta propia estas regulaciones han ido transitando por diversas etapas, desde su primera regulación en la década de 1970.

El TCP, como ya se ha apuntado, presenta una arista laboral, en tanto aparecen los sujetos del derecho del trabajo "trabajador y empleador", pues se presentan las características de la relación jurídica de empleo: subordinación, ajenidad y remuneración. Sin embargo, el TCP, como su nombre lo indica, es un eufemismo utilizado por la legislación cubana para denominar a un conjunto de individuos que, por un lado, desarrollan una actividad por cuenta propia y otros que laboran en condición de subordinación. Tal denominación genera un entramado de particularidades que es preciso abordar.

Derecho mercantil; una mirada al trabajo por cuenta propia

En el ámbito del Derecho Mercantil, la regulación del TCP en su devenir histórico, tras el triunfo revolucionario, ha atravesado por momentos de estabilidad, retroceso y otros de mayor potenciación, mostrando un movimiento pendular que ha transitado desde su concepción como actividad complementaria al empleo con el sector no estatal, la proscripción de la utilización de fuerza de trabajo asalariada y la determinación de un número muy cerrado de actividades que podían ser realizadas en virtud del TCP. En la actualidad, muestra una flexibilización en su regulación jurídica que permite la contratación de mano de obra asalariada, la ampliación de las actividades que se pueden desarrollar, así como la posibilidad de establecer relaciones contractuales con los diversos sujetos que integran el sistema empresarial cubano.

Han sido varias las disposiciones normativas que jurídicamente han regulado el TCP en estos años. Hoy día se encuentran vigentes algunas de las normas jurídicas contenidas en la *Gaceta Oficial Extraordinaria* No. 35, de 10 de julio de 2018.[15]

Más adelante, en noviembre 2019, se puso en vigor la *Gaceta Oficial Ordinaria* No. 85,[16] contentiva del paquete normativo que

[15] Decreto-Ley 353 "Modificativo de la Ley No. 65/18" "Ley General de la Vivienda", Decreto-Ley 354/18 "Modificativo de la Ley No. 113" "Del Sistema Tributario", Decreto-Ley 355/18 "Modificativo del Decreto-Ley 289" "De los créditos a las personas naturales y otros servicios bancarios", Decreto-Ley 356/18 "Sobre el Ejercicio del Trabajo por Cuenta Propia", Decreto-Ley 357 "De las contravenciones personales en el ejercicio del Trabajo por cuenta propia", Decreto 349/18 "Contravenciones de las regulaciones en materia de política cultural y sobre la prestación de servicios artísticos", Resolución 197/18 del Ministerio de Finanzas y Precios, Resolución 87/18 del Ministerio de Industrias, Resolución 179/18 del Ministerio de Salud Pública, Resolución 904 del Ministerio de Finanzas y Precios.

[16] Decreto-Ley No. 383 "Modificativo del Decreto-Ley No. 356 sobre el Ejercicio del Trabajo por Cuenta Propia", Decreto-Ley No. 384 "De la contratación de trabajadores para prestar servicios a las representaciones extranjeras", Decreto-Ley No.385 "Modificativo de la Ley no. 113 del Sistema Tributario, de 23 de julio de 2012," Decreto-Ley No.386 "Modificativo del Decreto-Ley No. 357 de las contravenciones personales en el ejercicio del trabajo por cuenta propia", Resolución No. 280/2019 Banco Central de Cuba que modifica la "Resolución No. 101 de 2011 "Normas bancarias para los cobros y pagos" de 18 de noviembre de 2011, Resolución No. 138/2019 Ministerio del Comercio Interior que modifica el numeral 13 de la Resolución 242 "Indicaciones para la Comercialización Mayorista de Productos Alimenticios, otros Bienes de Consumo e Intermedios y de Servicios", de 31 de mayo de 2013, Resolución No. 236/2019 Ministerio de Economía y Planificación que deroga las Resoluciones No. 32, de fecha 7 de febrero de 2013, y la No. 182, de 29 de junio de 2018, así como la Instrucción No. 7, de 18 de noviembre de 2011, todas del Ministro de Economía y Planificación; Resolución No. 425/2019 Ministerio de Finanzas y Precios que deroga la Resolución 198, dictada por la Ministra de Finanzas y Precios, de 30 de junio de 2018, Resolución No. 426/2019 Ministerio de Finanzas y Precios modifica la Resolución 904, dictada por la Ministra de Finanzas y Precios, de 5 de diciembre de 2018, Resolución No. 427/2019 Ministerio de Finanzas y Precios que deroga las Resoluciones 194 y 196, de 30 de junio de 2018, así como la Resolución 188, de 20 de junio de 2019, todas del Ministerio de Finanzas y Precios, y también la Resolución 195, dictada por la Ministra de Finanzas y Precios, de 20 de junio de 2018; Resolución No. 403/2019 Ministerio de Salud Pública, Resolución No. 103/2019; "Reglamento del ejercicio del trabajo por cuenta propia" dictada por el Ministerio de Trabajo y Seguridad Social que deroga la Resolución No. 11, dictada por el Ministerio de Trabajo

introdujo modificaciones al régimen jurídico vigente puesto en vigor en 2018 en lo que a TCP respecta,[17] mencionadas anteriormente. Con la publicación de dicho paquete normativo se pre-

y Seguridad Social, de 29 de junio de 2018; Resolución No. 104/2019 Ministerio de Trabajo y Seguridad Social que deroga las Resoluciones números 12 y 24, dictadas por la el Ministerio de Trabajo y Seguridad Social en fecha 29 de junio y 5 de diciembre, ambas de 2018; Resolución No. 410/2019 "Sobre la licencia de operación de transporte" Ministerio de Transporte que deroga las Resoluciones 174, de 28 de junio de 2018; 175, de 28 de junio de 2018; y 383, de 20 de noviembre de 2018, dictadas todas por el Ministro del Transporte; Resolución No. 411/2019 Ministerio de Transporte.

[17] Decreto-Ley No. 383 "Modificativo del Decreto-Ley no. 356 sobre el Ejercicio del Trabajo por Cuenta Propia", Decreto-Ley No. 384 "De la contratación de trabajadores para prestar servicios a las representaciones extranjeras, Decreto-Ley No. 385 "Modificativo de la Ley No. 113 del Sistema Tributario, de 23 de julio de 2012, " Decreto-Ley No. 386 "Modificativo del Decreto-Ley No. 357 de las contravenciones personales en el ejercicio del trabajo por cuenta propia," Resolución No. 280/2019 Banco Central de Cuba que modifica la "Resolución No. 101 de 2011 "Normas bancarias para los cobros y pagos" de 18 de noviembre de 2011, Resolución No. 138/2019 Ministerio del Comercio Interior que modifica el numeral 13 de la Resolución 242 "Indicaciones para la Comercialización Mayorista de Productos Alimenticios, otros Bienes de Consumo e Intermedios y de Servicios", de 31 de mayo de 2013, Resolución No. 236/2019 Ministerio de Economía y Planificación que deroga las Resoluciones No. 32, de fecha 7 de febrero de 2013, y la No. 182, de 29 de junio de 2018, así como la Instrucción No. 7, de 18 de noviembre de 2011, todas del Ministro de Economía y Planificación; Resolución No. 425/2019 Ministerio de Finanzas y Precios que deroga la Resolución 198, dictada por la Ministra de Finanzas y Precios, de 30 de junio de 2018; Resolución No. 426/2019 Ministerio de Finanzas y Precios modifica la Resolución 904, dictada por la Ministra de Finanzas y Precios, de 5 de diciembre de 2018; Resolución No. 427/2019 Ministerio de Finanzas y Precios que deroga las Resoluciones 194 y 196, de 30 de junio de 2018; también la Resolución 188, de 20 de junio de 2019, todas del Ministerio de Finanzas y Precios, así como la Resolución 195, dictada por la Ministra de Finanzas y Precios, de 20 de junio de 2018; Resolución No. 403/2019 Ministerio de Salud Pública; Resolución No. 103/2019 "Reglamento del ejercicio del trabajo por cuenta propia" dictada por el Ministerio de Trabajo y Seguridad Social que deroga la Resolución No. 11, dictada por el Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, de 29 de junio de 2018; Resolución No. 104/2019 Ministerio de Trabajo y Seguridad Social que deroga las Resoluciones números 12 y 24, dictadas por la el Ministerio de Trabajo y Seguridad Social en fecha 29 de junio y 5 de diciembre, ambas de 2018; Resolución No. 410/2019 "Sobre la licencia de operación de transporte", Ministerio de Transporte que deroga las Resoluciones 174, de 28 de junio de 2018; 175, de 28 de junio de 2018; y 383, de 20 de noviembre de 2018, dictadas todas por el Ministro del Transporte; Resolución No. 411/2019 Ministerio de Transporte.

tendió la flexibilización del régimen jurídico aplicable al TCP en Cuba.

A pesar de que estas normas muestran una capacidad de flexibilidad, persisten limitaciones que obstaculizan el desarrollo de este sector. Constituyen muestras de flexibilidad el hecho que les es permitido contratar fuerza de trabajo. La regulación de este particular no es fruto de la supra citada legislación, sino que en la derogada Resolución 41/2013 (MTSS, 2013) se reconoció por primera vez esta posibilidad, corroborada posteriormente en el Código de Trabajo (ANPP, 2014).

La posibilidad de contratar trabajadores constituye, en nuestra opinión, un elemento positivo y, a la vez, necesario para el desarrollo del negocio. Sin embargo, pone en tela de juicio el concepto de trabajador por cuenta propia y, por consiguiente, debe ser objeto de análisis y reconfiguración toda vez que, en la actualidad, muchas de las personas bajo la denominación de trabajador por cuenta propia, titulares de una licencia que los habilita para realizar una actividad económica, constituyen verdaderos empresarios mercantiles. Precisamente porque el ejercicio de la actividad económica que realizan sobrepasa los marcos del autoempleo, esencia del cuentapropismo, en tanto lo realizan a través de una estructura organizada con personas que trabajan para él, en virtud de una relación jurídica laboral, y generan un volumen económico considerable.

La utilización de los instrumentos de pago, regulados en la Resolución 101/11 (BCC, 2011) emitida por el Banco Central de Cuba, constituye otro de los aspectos positivos que posee la regulación toda vez que permite darle seguridad a las operaciones que realizan y mostrar la trazabilidad de estas ante la ocurrencia de determinada situación.

Otro de los aspectos que se identifican como positivos de la regulación es la posibilidad de comercializar sus productos o servicios a personas naturales y jurídicas cubanas y a perso-

nas naturales y jurídicas extranjeras, tal como se establece en el artículo 5.2 del Decreto-Ley 383/19:18

> Artículo 5.1. El trabajador por cuenta propia tiene la obligación de cumplir la legislación vigente y las disposiciones de los órganos, organismos de la Administración Central del Estado y entidades nacionales facultados, los que ejercen el correspondiente control sobre el ejercicio de esta modalidad de trabajo.
> 5.2. El trabajador por cuenta propia puede comercializar sus productos y servicios a las personas naturales y jurídicas cubanas y extranjeras conforme con lo establecido en la legislación vigente.
> 5.3. La comercialización de productos o servicios del trabajador por cuenta propia a las personas jurídicas cubanas se realiza dentro de los límites financieros que estas tengan establecidos.
> Los pagos de las personas jurídicas cubanas y extranjeras se ejecutan a través de cuenta corriente abierta en un banco cubano y de acuerdo con los procedimientos bancarios vigentes" (MTSS, 2019: 455).

Resulta interesante lo dispuesto en el artículo antes mencionado en tanto se flexibiliza el marco de actuación de estos actores toda vez que, podrán contratar libremente lo mismo con personas naturales cubanas que personas naturales y jurídicas extranjeras, aspectos estos que en las normas anteriores se encontraba un tanto limitada para el caso de las personas jurídicas extranjeras al servicio de alojamiento.

En este sentido se evidencia una armonía con lo dispuesto en el artículo 1.1 del Decreto-Ley 304, que constituye la norma que regula la contratación en Cuba, donde establece:

[18] Decreto-Ley No. 383 "Modificativo del Decreto-Ley No. 356 sobre el ejercicio del trabajo por cuenta propia", en *Gaceta Oficial Ordinaria* No. 85 de 6 de noviembre de 2019.

> El presente Decreto-Ley es aplicable al contrato entendido como acto jurídico mediante el cual se crean, modifican y extinguen, relaciones jurídico-económicas de naturaleza obligatoria, para la ejecución de una actividad productiva, comercial o de prestación de servicios, en el que intervienen, tanto personas naturales y jurídicas nacionales como personas naturales y jurídicas extranjeras que estén domiciliadas, establecidas o autorizadas para operar en el país (Consejo de Estado, 2012: 2077).

Es claro el precepto al reconocer la aplicabilidad de la norma en cuestión a los contratos en que intervengan, tanto personas naturales como jurídicas cubanas y extranjeras sin establecer distinción alguna.

Otro elemento que en las disposiciones jurídicas anteriores constituía una limitación al ejercicio del trabajo por cuenta propia y que ha sido superado en virtud de las nuevas normas recientemente publicadas, es lo relativo a la posibilidad de efectuar los pagos a los TCP en CUC. Así lo dispone la Resolución 280/2019 (BCC, 2019), que en su Resuelvo Primero estableció la modificación del artículo 24 de la Resolución 101/11 del Banco Central de Cuba. En la citada Resolución se establece que:

> Artículo 24: Los pagos de las personas jurídicas cubanas y extranjeras a las personas naturales autorizadas a ejercer el trabajo por cuenta propia y otras formas de gestión no estatal, se realizan en pesos cubanos y en pesos convertibles, utilizando los instrumentos de pago y títulos definidos en el Artículo 2 de la presente Resolución (BCC, 2019: 1832).

Otro elemento que destaca como positivo es que se fortalece el uso del contrato en este sector, pues se establece que las relaciones que vinculen a los TCP con sus clientes deben estar instrumentadas mediante contratos. Aunque en la normativa que regula la contratación se dispone que las partes pueden elegir la forma del contrato, lo cierto es que, en la práctica, en la mayoría de los casos se utiliza la forma escrita, lo cual permite demostrar

la existencia del negocio jurídico, convirtiéndose en una formalidad *ad probationem*.

Amén de los aspectos positivos señalados en los párrafos precedentes, aún quedan muchos aspectos por perfeccionar en la regulación de estos sujetos, que les permita actuar con mayor libertad y en similares condiciones que el resto de las formas de propiedad, según lo dispuesto en el artículo 22 del texto constitucional. En nuestra opinión, la regulación de estos sujetos debe ir dirigida a lograr una mayor flexibilización en el ejercicio de la actividad económica privada. Hoy día se encuentran determinadas en la Resolución 104/2019 (MTSS, 2019)[19] las 127 actividades que pueden realizarse en virtud del trabajo por cuenta propia, regulación que es en un *numerus clausus*, es decir, que se configura, en lista cerrada, cuáles son estas actividades y su alcance.

Lo antes expuesto constituye una limitación toda vez que pone frenos a la creatividad para diseñar la actividad económica para emprender un negocio y, en consecuencia, ata de pies y manos a los emprendedores que se aventuren a empezar una actividad económica.

En este sentido es válido señalar que, en el ordenamiento jurídico cubano, existen ejemplos que bien pueden ser aprovechados. Es el caso de la Ley de Inversión Extranjera que deja claro en su artículo 11.1 que "La inversión extranjera puede ser autorizada en todos los sectores, con excepción de los servicios de salud y educación a la población y de las instituciones armadas, salvo en sus sistemas empresariales" (ANPP, 2014: 180). Tal y como se evidencia, la formulación de los sectores en los que puede haber inversión extranjera es en negativo, es decir, declara cuáles son los sectores que no podrán ser destinatarios de inversión extranjera. En nuestra opinión, lo antes expuesto, constituye un

[19] Resultaron aprobadas seis nuevas actividades: Operador y/o arrendador de equipos para la producción artística, Agentes de selección de elenco (*casting*), Auxiliar de producción artística, Traductor e intérprete certificado, Productor vendedor de productos alimenticios y Pescador comercial.

ejemplo que puede ser utilizado en aras de lograr una mayor flexibilización en la regulación del TCP.

Otro aspecto limitante es el dispuesto por el artículo 8 de la Resolución 103/2019, el que establece que "Los trabajadores por cuenta propia no pueden actuar como cooperativa, asociación o cualquier tipo de organización colectiva de producción, comercialización o prestación de servicios, sin estar expresamente autorizados por la autoridad" (MTSS, 2019: 1860).

Se verifica en lo dispuesto en el precepto de referencia la prohibición de asociarse bien en cooperativas o en otra forma asociativa y, en consecuencia, crear una persona jurídica cubana. Esta prohibición, en nuestra opinión, debe ser superada esencialmente por varias razones fundamentales. La primera porque en la Conceptualización del modelo económico cubano se establece que:

> Las personas naturales cubanas pueden constituir los siguientes tipos de emprendimientos: 1. Pequeños negocios realizados en lo fundamental por el trabajador y su familia, 2. Empresas privadas de mediana, pequeña y micro escalas, según el volumen de la actividad y la cantidad de trabajadores, reconocidas como personas jurídicas (pp. 29-30).

La segunda, el reconocimiento de la propiedad privada en el artículo 22 del texto constitucional (*Gaceta Oficial*, 20219), entendida como aquella que "se ejerce sobre determinados medios de producción por personas naturales o jurídicas cubanas o extranjeras, con un papel complementario en la economía", de conformidad con lo dispuesto en la norma de referencia, debe permitirse a los emprendedores asociarse entre sí y elegir la forma jurídica organizativa que desean que adopte su negocio.

Y la tercera, y no menos importante, es la imposibilidad de estos actores económicos de importar las materias primas o insumos para el desarrollo de su actividad económica, así como de

exportar sus productos o servicios, lo que tampoco es posible, de manera generalizada a las cooperativas no agropecuarias.[20]

Dicha posibilidad solo está reservada para algunas empresas estatales, sociedades mercantiles de capital totalmente cubano y para las modalidades de inversión extranjera en su conjunto. Lo antes comentado se devela como un tema al que se le debe dar respuesta en un tiempo no muy lejano, en tanto en el artículo 22 del texto constitucional, norma suprema de aplicación directa, se reconoce que todas las formas de propiedad deben interactuar en similares condiciones, por lo que va siendo tiempo de colocar a todos los actores económico que integran el sistema empresarial bajo el mismo rasero.

Derecho laboral: una mirada al trabajo por cuenta propia

Como ya se apuntó, el TCP estaba regulado, desde 1959, por la Ley de Reforma Tributaria que los reconocía como sujetos obligados y para los años 1962 y 1967, la Ley 998[21] y la 1213 (ANNP, 1967), respectivamente, hacían alusión directa a los trabajadores por cuenta propia y a los tributos que debían pagar. Sin embargo, no existe en esta etapa referencia alguna a un régimen jurídico relacionado con el TCP.

En 1978, como consecuencia del referendo de la primera Constitución socialista, aparece el primer Decreto-Ley, No. 14 de 1978, referente al régimen jurídico del trabajo por cuenta propia. Dicha norma establecía los requisitos generales para el ejercicio de las actividades que eran anualmente autorizadas en función de las producciones y servicios que no podrían ser satisfechas por las entidades estatales. Ello, sin dudas, demuestra el carácter com-

[20] Utilizamos la expresión "de manera generalizada" porque desde la promulgación del cuerpo normativo que hizo posible la Constitución de cooperativas en sectores diferentes al agropecuario y hasta la fecha en que se redacta el presente artículo se le han concedido facultad de importación a dos cooperativas no agropecuarias.

[21] Ley Fiscal 998 de 5 de enero de 1962.

plementario que poseía el trabajo por cuenta propia y que aún mantiene.

Su fundamento esencial estaba en que estas actividades laborales se debían realizar por los trabajadores autorizados, solos o con ayuda familiar "no retribuida" y, por consiguiente, sin emplear personal asalariado. Por tanto, se remarca la inexistencia de subordinación, remuneración o ajenidad en la realización de dichas actividades. En consecuencia, en principio, no eran considerados sujetos de Derecho Laboral cubano.

Igualmente, en cuanto al ámbito de los sujetos era amplio, en tanto los trabajadores vinculados a un centro de trabajo y aquellos que por razones ajenas a su voluntad no estaban contratados, jubilados por vejez, personas con capacidad laboral disminuida no vinculados y amas de casas, podían ejercer cualquiera de las actividades autorizadas.

Ya para la década de 1990, y con la reforma constitucional del año 1992, al TCP se le concedió un papel complementario como fuente de empleo y para la prestación de bienes y servicios. Se inició así un reordenamiento laboral, producto del impacto en la economía cubana de factores internos y externos, entre ellos el derrumbe del campo socialista. De esta manera, se reconocieron algunos negocios familiares y por cuenta propia que, siendo relaciones de trabajo de acuerdo con la realidad, no se consideraban laborales *strictu sensu* y solo tenían reflejo en el ordenamiento tributario.

A la altura de 2010 se retomó el reordenamiento laboral. Con el fin de estimular el trabajo se ampliaron las actividades económicas autorizadas para el sector privado (PCC, 2011,2013) (MTSS, 2013), reconfigurándose así la economía e impactando en las relaciones laborales.

Para el año 2018, un nuevo paquete de normas jurídicas alrededor de la actividad por cuenta propia fue promulgado. Sin embargo, pese al relevante papel que les corresponde desempeñar a estos trabajadores como sujetos que complementan la economía

cubana, la tutela que el Derecho les ha dispensado es precaria en lo relativo a las actividades en las que se observa una relación de empleo.

Si bien se mantienen vigentes las disposiciones del Código de Trabajo sobre estas relaciones de trabajo especiales, las nuevas normas jurídicas complementan aquellas, aunque mantienen eufemismos que tienen un impacto directo en el ejercicio de derechos constitucionales, en el desarrollo de la economía cubana y en la construcción de una sociedad socialista, próspera y sostenible. A finales de 2019 un nuevo conjunto de disposiciones jurídicas fue promulgado, en tanto se hacía necesario modificar y perfeccionar la norma jurídica para su mejor aplicación.

Así, el régimen jurídico laboral aplicable en la actualidad al TCP es amplio y puede resumirse de la siguiente manera:

Constitución de la República de Cuba 2019 (artículos 1, 22, inciso d; 29, 31, 42, 43, 56, 58, 64-69).

- Código de Trabajo (45, 51, 52, 72-75).
- Resoluciones 103 y 104/2019 del MTSS ambas sobre el ejercicio del trabajo por cuenta propia y de las actividades autorizadas, respectivamente, en *Gaceta Oficial Ordinaria* No. 85 de 6 de noviembre de 2019.
- Lineamientos de la Política Económica y Social del Partido y la Revolución para el período 2016-2021 (167, 168).
- Conceptualización del Modelo Económico y Social Cubano de Desarrollo Socialista (párrafos 52, 68, 69, 180-185, 275, 299, 301).
- Bases del Plan Nacional de Desarrollo Económico y Social hasta el 2030: Visión de la Nación, Ejes y Sectores Estratégicos (párrafo 34.21, punto 3).

De tal suerte, se hace necesario analizar algunos elementos que impactan en el régimen jurídico laboral, con el propósito de la sistematización de este.

Desde su fundamento y alcance el "trabajo por cuenta propia" como concepto jurídico excluye la posibilidad de la existencia

de una relación de empleo que lleva consigo la subordinación, la ajenidad y la remuneración, así como una prestación de naturaleza laboral y sostenida en el tiempo.

Este término tiene su origen, al menos en el país, en el particular de reconocer por coyunturas económicas específicas la posibilidad de que las personas trabajaran fuera de las entidades estatales, por ello, en lugar de trabajar por cuenta del Estado, lo harían por cuenta propia, con sus propios bienes.

Sin embargo, el término en sí es un eufemismo. En buena técnica jurídica sería prudente analizar el uso de términos más atinados como pueden ser el de actividades de emprendimiento, el de trabajador autónomo, autoempleo o el de pequeña empresa. Por supuesto, lo más trascendente, más allá de determinar el concepto, es precisamente determinar su alcance; es decir, su definición.

Para ella pudieran tenerse en cuenta las características de habitualidad, prestación personal, directa, por cuenta propia y fuera del ámbito de dirección y organización de otra persona, una actividad económica o profesional a título lucrativo, den o no ocupación a trabajadores por cuenta ajena, que articule el concepto partiendo del entendido del nuevo artículo constitucional que refiere el derecho al trabajo y el acceso a un empleo digno.

En tal sentido, se impone la necesidad de ampliar el concepto de trabajador que dispone el ordenamiento jurídico laboral cubano o, simplemente, denominar a estos individuos con otro nombre. La propia naturaleza de la actividad que realizan los sustrae de la definición de trabajador que reconoce el Código de Trabajo vigente (artículo 9, inciso a):

> Trabajador: persona natural cubana o extranjera residente permanente en el territorio nacional con capacidad jurídica, que labora con subordinación a una persona jurídica o natural y percibe por ello una remuneración; que disfruta los derechos de trabajo y de seguridad social y cumple los

deberes y obligaciones que por la legislación le corresponden (ANPP, 2014: 455).

Es así que, siendo coherentes, los titulares de licencias para ejercer el TCP, no clasifican como trabajadores, y, por tanto, no son sujetos del Derecho del Trabajo. Esto permitiría separar entre los TCP titulares de la Licencia y los trabajadores contratados por él.

Por tanto, aquellos que realicen una actividad de las reconocidas en la Resolución 103/2019 "a excepción de los que realicen la actividad de trabajador contratado" tendrán una protección en el marco del trabajo, no por el régimen establecido en el Código de Trabajo, sino en un régimen especial establecido al efecto y que, hasta este instante, es la Constitución de la República.

En la mencionada Resolución 103/2019 se hace depender el ejercicio de la actividad de trabajador contratado a la autorización del individuo que lo va a contratar; es decir, su empleador. Ello impacta con varias cuestiones laborales. En primer lugar, con la posibilidad de existencia de un período de prueba y la posibilidad de despedir a ese trabajador contratado sin causa que lo justifique, lo que constituyen un vacío legal en tanto no hay referencia alguna a la supletoriedad de los artículos referidos a las causales de terminación de la relación jurídica laboral que establece el Código del Trabajo y son particulares para el tipo de contrato reconocido a este sector (por tiempo determinado, artículos 51 y 52 del Código de Trabajo).[22] Sobre todo, por la propia inestabilidad que posee en su esencia el contrato de trabajo por tiempo determinado.

Por otra parte, el artículo 6 del Código de Trabajo establece que los trabajadores no subordinados a un empleador tienen los

[22] En estos artículos queda clara la notificación de la terminación de la relación de trabajo por parte del empleador, quien debe realizarlo con un tiempo prudencial y mediante escrito. A su vez, este debe garantizar el derecho a percibir los salarios por la actividad realizada, lo acumulado por concepto de vacaciones, así como el ejercicio de dichos derechos por parte de los herederos.

derechos y obligaciones de la seguridad social y otros que la ley les reconozca. Por tanto, por exclusión, estos sujetos no son trabajadores y, por tanto, no tienen los derechos que se derivan de las relaciones laborales, a menos que sean expresamente reconocidos, cuestión que deja bien clara el artículo 72 del propio Código de Trabajo, al disponer que, al existir tal, el "trabajador" por cuenta propia se convierte a su vez en empleador (teniendo una doble naturaleza, lo cual es incoherente).

Ahora bien, existe otra figura, también denominada trabajador por cuenta propia, pero con el apellido de contratado, quien es sujeto de una relación jurídica de trabajo en tanto aparecen la ajenidad, la subordinación y la remuneración. De hecho, estos contratados también dejan de ser trabajadores por cuenta propia para convertirse en trabajadores subordinados.

En cuanto a los derechos reconocidos, dicho fenómeno queda regulado en el Código de Trabajo como relaciones de trabajo entre personas naturales, dentro de las relaciones de trabajo especiales. La regulación de su régimen jurídico queda dispuesta en 4 artículos. Uno de ellos, el artículo 74, es el que establece los derechos mínimos para estos trabajadores, el resto de los derechos laborales reconocidos en el ordenamiento jurídico son también plenamente exigibles por estos trabajadores a sus empleadores.

No obstante, ello es un criterio que se puede argüir tras hacer un ejercicio de ponderación e interpretación extensiva, aplicando los principios doctrinales del Derecho del Trabajo (protectorio, primacía de la realidad, irrenunciabilidad de derechos, prooperario, condición más beneficiosa), puesto que el Código de Trabajo no previó la redacción de un artículo que reconociera la supletoriedad de las normas del resto de su articulado siempre que fueran en beneficio del trabajador y de garantizar el acceso al trabajo y al empleo en condiciones dignas para él. Tampoco lo hacen las disposiciones del paquete normativo.

En tal dirección, sería pertinente hacer una declaración de esta cuestión en función precisamente del contenido del acceso

al empleo digno que reconoce nuestra nueva Constitución, del principio de no discriminación y de no explotación del hombre por el hombre. El primero de los derechos es el referido a la jornada diaria de trabajo que deberá ser de 8 horas diarias y que no exceda el límite de 48 horas semanales. Se establece, además, que la remuneración no puede ser inferior al salario mínimo y que debe estar en proporción real al trabajo realizado. Se refiere también a que el empleador debe garantizar un día de descanso semanal y 7 días naturales de vacaciones anuales pagadas, como mínimo. Por último, se alude a las condiciones de seguridad y salud en el trabajo.

Además, se dispone que para el inicio de esta relación de empleo se requiere un contrato de trabajo por tiempo determinado que, con la Resolución 103/2019 (MTSS, 2019), se exige como requisito para solicitar la autorización, la entrega de una proforma que incluya las cláusulas con los derechos y sus obligaciones.

El artículo 8 recalca una obligación al empleador que ya fue reconocida en el Código de Trabajo en su artículo 72. Sin embargo, despoja del ámbito de los poderes del empleador su obligación en cuanto a la capacitación y la superación de los trabajadores contratados (derechos laborales estos), aspecto que pudiera contribuir a un mejor desempeño de la actividad que realizan; elementos referidos al trabajo extraordinario y su compensación, a la posibilidad de pago de viáticos, gratificaciones o aguinaldos, lo relativo a la negociación colectiva y la participación en las decisiones de la actividad que se realiza. Tampoco refleja lineamientos generales en cuanto al régimen disciplinario que debe observarse en el desempeño de la actividad que corresponda.

En cuanto a los organismos rectores con responsabilidades en esta materia, al Ministerio del Trabajo y Seguridad Social (MTSS), solo le corresponde lo relativo a la regulación de la contratación de los trabajadores.

Partiendo de lo que se expresa anteriormente, solo tiene virtualidad su política para los trabajadores contratados en las

cuestiones relativas al trabajo y el descanso, la seguridad y salud en el trabajo, la seguridad social, la inspección del trabajo, la remuneración, la gestión del capital humano. Sin embargo, debería tener un papel preponderante en todo lo relacionado con el trabajo (Artículo 6 del Convenio 150 de la OIT[23] ratificado por Cuba en 1980) —sea este subordinado o no— y a las políticas laborales.

Por su parte, en cuanto a las contravenciones personales, el legislador se concentra, fundamentalmente, en cuestiones relacionadas con el incumplimiento de disposiciones administrativas para el ejercicio del trabajo.

Deja fuera varios elementos que deberían ser identificados por la inspección del trabajo y, por tanto, sancionados. En este sentido, debe cobrar mayor virtualidad la inspección del trabajo, labor rectorada por el MTSS a través de la Oficina Nacional de Inspección del Trabajo y sus direcciones territoriales. Siempre que exista relación de empleo, debe estar presente esta institución de inspección laboral.

[23] 1. Los organismos competentes dentro del sistema de administración del trabajo deberán, según sea apropiado, tener la responsabilidad de la preparación, administración, coordinación, control y revisión de la política laboral nacional o el derecho de participar en esas actividades, y ser, en el ámbito de la administración pública, los instrumentos para la preparación y aplicación de las leyes y reglamentos que le den efecto.
2. En particular, y habida cuenta de las correspondientes normas internacionales del trabajo, estos organismos deberán:
a) participar en la preparación, administración, coordinación, control y revisión de la política nacional del empleo, de conformidad con la legislación y la práctica nacionales;
b) estudiar y reexaminar periódicamente la situación de las personas empleadas, desempleadas o subempleadas a la luz de la legislación y la práctica nacionales relativas a las condiciones de trabajo, de empleo y de vida profesional, señalar los defectos y abusos en tales condiciones y presentar propuestas sobre los métodos para remediarlos;
c) poner sus servicios a disposición de los empleadores y de los trabajadores y de sus organizaciones respectivas, en las condiciones que permitan la legislación y la práctica nacionales, a fin de promover —a nivel nacional, regional y local, así como de los diferentes sectores de actividad económica— consultas y cooperación efectivas entre los trabajadores y organismos públicos y las organizaciones de empleadores y de trabajadores, así como entre estas últimas;
d) brindar asesoramiento técnico a los empleadores y trabajadores y a sus organizaciones respectivas que así lo soliciten.

Igualmente, en cuanto a la política de empleo, un punto de análisis sería la contratación temporal y los empleos de media jornada, cuya aplicación sería de gran trascendencia para los jóvenes que cursan estudios universitarios y para todos aquellos que deseen utilizar esta forma de contratación.

Ello permitiría el ejercicio con mayor amplitud del derecho a trabajar y de la libertad de trabajo. También permitiría flexibilizar el acceso al empleo. Su impacto en materia tributaria no sería solo controlar la declaración de ese trabajador que estaría respaldada por su autorización como trabajador contratado.

Sin lugar a dudas, la multiplicidad de entidades que emiten las autorizaciones para el ejercicio del TCP puede llevar a confusión a las personas interesadas en incorporarse al empleo y convertirse en "trabajadores por cuenta propia". También el artículo 8 del propio Reglamento del ejercicio del trabajo por cuenta propia da pie a la inseguridad jurídica, en tanto no establece quién es la autoridad competente para autorizar que puedan actuar como cooperativas o asociaciones de cualquier tipo.

Por último, la ley precisa muchísimas cuestiones sobre el arrendamiento de vivienda, habitaciones y espacios, mientras que para el resto de las actividades solo refleja generalidades. Además, arrastra el error de la incorrecta determinación de la naturaleza de las actividades y de los sujetos; en tanto no regula las cuestiones laborales que deben contribuir a llenar de contenido las normas generales que establece el Código de Trabajo.

Resulta necesario una política de empleo nacional, que regule las cuestiones laborales en una norma especial de modo que aquellos contratados pueden ejercer efectivamente la defensa de sus derechos y que obligue a los que son empleadores a cumplir con la legislación laboral, eliminando así la discriminación, el despido injustificado y la explotación laboral, fenómenos estos que generan los propios vacíos legales existentes en materia laboral.

El Reglamento incorpora un particular, que, aunque requiere de una regulación jurídica más profusa, es digno de destacar y es el reconocimiento del trabajo familiar. Dicha institución está reconocida en el ámbito internacional y posee un régimen jurídico particular que los protege no como trabajadores, sino como empresarios. Tal fenómeno no es nuevo en el país, y tras el triunfo revolucionario de 1959, sufrió matizaciones, pues al eliminarse casi toda forma de trabajo privado, subsistió solo para aquellos familiares del entonces titular de la empresa; en esta ocasión, lo hace de modo tal que exime de las obligaciones de inscripción como trabajador contratado a determinados familiares hasta el segundo grado de consanguinidad y afinidad. Sin embargo, hoy subsisten interrogantes asociadas a la exigibilidad de la contribución de la seguridad social para estos trabajadores que pertenecen al régimen especial a partir de su propio financiamiento.

Reflexiones finales

El análisis de los emprendedores, como sujetos de derecho, se puede realizar desde múltiples aristas, a pesar de haber centrado los análisis anteriores en su ámbito empresarial y laboral. Los emprendedores son empresarios y son empleadores o trabajadores autónomos. Por tanto, en este fenómeno se verifican dos caras de una misma moneda.

El análisis normativo y teórico realizado evidencia, en primera instancia, la evolución normativa al darle cabida a la regulación jurídica de estas relaciones mercantiles y laborales que parten con su reconocimiento jurídico como sujetos. Sin embargo, válido resultará siempre recalcar, al menos, mientras persista dicha nomenclatura, que la terminología de TCP resulta imprecisa, ambigua, carente de fundamentos jurídicos, más cuando desde el punto de vista social pueda tener un entendido coherente.

El Derecho Mercantil cubano en las últimas décadas se ha trasformado y ha seguido dando pasos importantes a partir del papel que desempeñan las relaciones mercantiles para el desarrollo

económico del país. Empero, aún persisten elementos a perfeccionar en la regulación de los TCP que les permita actuar con mayor libertad y en similares condiciones que el resto de las formas de propiedad, según lo dispuesto en el artículo 22 del texto constitucional. En nuestra opinión, la regulación de estos sujetos debe ir dirigida, en primera instancia, a dotar a estos sujetos de un estatus jurídico propio que les permita ser sujeto de una rama del Derecho y, en consecuencia, recibir un tratamiento conforme a tal, así como lograr una mayor flexibilización en las normas jurídicas que regulan el ejercicio de la actividad económica privada.

En los ámbitos del Derecho del Trabajo, se hace imperante un reconocimiento como verdaderos empleadores a aquellos emprendedores que contratan fuerza de trabajo. La regulación actual es imprecisa y opaca en varios temas importantes relativos a la relación de empleo, que no lo son para la relación de empleo en el sector estatal; esta constituye la principal problemática: la diferenciación de trabajadores por el régimen jurídico al que pertenecen, sea estatal o privado. El verdadero reconocimiento del emprendedor como empleador o trabajador permitirá poder exigirla a quienes sean empleadores, el cumplimiento efectivo de obligaciones para con sus trabajadores, en garantía de los derechos laborales y en una toma de conciencia y responsabilidad social con la clase trabajadora. Asimismo, para aquellos que continuarán como trabajadores, sean autónomos o subordinados, el respeto efectivo de sus derechos y el establecimiento de mecanismos de protección.

En resumen, una armonía legislativa entre las normas jurídicas mercantiles y laborales constituye un punto indispensable para el emprendimiento en el sector no estatal, y permitirá un desarrollo articulado de las relaciones sociales, económicas y jurídicas sobre la base de, como bien expresa el artículo 1 de la Constitución cubana, lograr una República basada en la justicia social y dignidad de sus ciudadanos para el bienestar y la prosperidad individual y colectiva.

Financiamiento

En correspondencia con los Lineamientos de Política Económica y Social del Partido y el Gobierno, en el año 2011 el Sistema Bancario cubano emitió nuevas políticas para las relaciones de las instituciones financieras con las nuevas formas de gestión no estatal, las cuales hallaron su sostén legal en el Decreto-Ley No. 289, titulado "De los créditos a las personas naturales y otros servicios bancarios". En el ámbito bancario cubano este marco normativo se conoce como "Nueva Política Bancaria".

El objetivo fundamental de esta Nueva Política es fortalecer las relaciones de los cuentapropistas con las instituciones bancarias, ampliando la oferta de productos y servicios a este sector. Se trata de apoyar desde la Banca el desarrollo de los emprendimientos privados a través del financiamiento y la mejora de las transacciones monetarias (Díaz, 2015; Fonticoba, 2016).

La cartera de créditos bancarios al sector cuentapropista creció significativamente en los años que siguieron a la aparición de las nuevas políticas y la gestión bancaria a ese segmento del mercado elevó su eficacia (Arcia, Couzo, Ledezma, 2017; Borrás, 2017; Borrás, González, Hung, 2017).

Se diseñaron nuevas metodologías para la administración de los riesgos crediticios con los cuentapropistas, aparecieron nuevas estructuras bancarias especializadas en la atención a este tipo de clientes, se introdujo la figura del gestor bancario de trabajadores por cuenta propia y surgieron nuevas formas de garantías para el financiamiento a los emprendimientos que consideran sus particularidades. Todo ello ha representado avances en el Sistema Bancario cubano, tanto normativos como prácticos, que mejoran las relaciones entre la Banca y los cuentapropistas (Peña, 2012; González, 2015; Domínguez, 2016; Graverán, Ibáñez, Rodríguez, Romero, 2018).

Sin embargo, aún es muy insuficiente la inclusión bancaria del sector cuentapropista, lo que se evidencia en la baja utilización

de los servicios bancarios y el uso del financiamiento bancario (Guilarte, Rosabal, 2015; Guillen, 2017; León, 2017). El crecimiento y desarrollo de los emprendimientos privados en Cuba, la baja participación del financiamiento bancario y la preferencia de los cuentapropistas por otras fuentes de financiamiento ponen de manifiestos las brechas aún existentes y la necesidad de cambios radicales en las relaciones de la Banca con este sector (Triana, 2013; León, Pons, 2014; León, Pajón, 2015; Maqueira, Triana, 2015; Martínez, 2016; Moreira, 2016; Pañellas, Torralbas, 2016; Rodríguez, 2016).

La Nueva Política Bancaria, emanada del Decreto-Ley No. 289, se concreta en las siguientes normas jurídicas que regulan su implementación en la práctica:

- Resolución 99/2011, referida a los principios y procedimientos que regulan los créditos y otros servicios para las personas naturales.
- Resolución 100/2011, que establece las obligaciones contractuales de las personas naturales autorizadas a ejercer el trabajo por cuenta propia.
- Resolución 101/2011, que dicta las normas bancarias para los cobros y pagos.
- Instrucción No. 13/2011 de la Oficina de Supervisión Bancaria del Banco Central de Cuba, que puso en vigor las normas para el otorgamiento, control y recuperación de los créditos a las personas naturales.
- Circular No. 2/2012 de la Dirección General de Tesorería del Banco Central de Cuba, que establece las Tasas de Interés Activas para financiamientos en pesos cubanos (CUP), aplicables a personas naturales y jurídicas.
- Instrucción No. 2/2013 del Ministro Presidente del Banco Central de Cuba, que instituye la documentación obligatoria para las personas naturales autorizadas a ejercer el trabajo por cuenta propia y otras formas de gestión no estatal, arrendatarias de inmuebles, locales u otros bienes de entidades estata-

les, que soliciten financiamientos para la reparación de estos bienes arrendados.

Las principales directrices contenidas en estas normativas son las siguientes:

- Los financiamientos se otorgan por los bancos autorizados para ello, en pesos cubanos (CUP).
- Son sujetos de crédito las personas naturales autorizadas a ejercer el trabajo por cuenta propia, los agricultores pequeños que acrediten legalmente la tenencia de la tierra, las cooperativas no agropecuarias y otras formas de gestión no estatal.
- Los importes y plazos de amortización de los créditos se negocian entre el solicitante y la institución bancaria, teniendo en consideración la capacidad de pago y las garantías ofertadas por el cliente.
- El Banco Central de Cuba define los rangos máximos y mínimos de las tasas de interés de los créditos.
- Las fuentes de amortización para el pago de los créditos son los ingresos personales lícitos que se obtengan por las actividades que se financien.

En años posteriores se hicieron modificaciones para favorecer el financiamiento creditico de los cuentapropistas, se simplificaron los procedimientos para el otorgamiento de créditos; el importe mínimo de los créditos bajó de 3000 a 1000 CUP; se dio la posibilidad de beneficiarse con un período de gracia de 12 meses para principal e intereses; se reconocieron los flujos de efectivo esperados de la actividad financiada como fuente y respaldo de los créditos; se permitió ofrecer como garantía los bienes financiados y se autorizó la creación de provisiones bancarias para los financiamientos otorgados como respaldo de los posibles impagos.

Los créditos son otorgados, tanto para capital de trabajo como para inversiones, con una vigencia de hasta 10 años. Los importes y plazos de amortización de los financiamientos son acorda-

dos entre el banco y el solicitante en función del destino, su nivel de riesgo y la actividad que se va a financiar, quedando documentado mediante un contrato. Pueden otorgarse en efectivo o mediante la emisión de instrumentos de pago, en uno o varios tramos del crédito, y devengan intereses desde el momento en que se hace efectiva la disposición. Las tasas de interés activas actualmente fluctúan entre 2.5% y 10%.

Se establecen como garantías las siguientes: fiadores solidarios; saldos de cuentas bancarias de ahorro o plazo fijo; certificado de depósitos; garantía prendaria, cesión de derechos de cobro; letras de cambio; hipotecas de viviendas de descanso y solares yermos; entre otras. Es interesante resaltar que hasta 20 000.00 pesos (CUP) no es necesario exigir garantías adicionales a la capacidad de pago que muestre el flujo de caja de la actividad financiada.

Las debilidades que presenta el financiamiento bancario al sector cuentapropista, y que a continuación serán mencionadas, toman las evidencias científicas de los siguientes estudios de investigación:

- Estudio de investigación que comprendió todas las provincias del país, excepto La Habana, con una muestra que abarcó 283 TCP, estratificada por regiones: occidente, centro y oriente y segmentada por niveles promedio de ingresos anuales y por régimen de contribución. Se encuestaron trabajadores que ejercían 59 actividades, lo que representa una muestra de 25.8% de las actividades posibles y de todos los regímenes de contribución (González, 2015).
- Estudio de diagnóstico en el Centro Histórico de la ciudad de La Habana, que abarcó 341 cuentapropistas, estratificado en 7 actividades de negocios, de un universo de cerca de 5000 licencias otorgadas en la zona para el ejercicio del trabajo por cuenta propia. Se analizaron 29 variables cuantitativas y cualitativas (Martínez, 2016).
- Estudio cualitativo mediante cuestionario aplicado a 1000 cuentapropistas de todo el país a través de encuestas realiza-

das por las oficinas del Banco Popular de Ahorro y a 100 cuentapropistas de La Habana mediante entrevistas directas por los investigadores. En ambos casos la muestra fue aleatoria y no estratificada (Guillén, 2017).

- Estudio cualitativo mediante cuestionario aplicado a 575 cuentapropistas de todo el país a través de encuestas realizadas por las oficinas del Banco de Crédito y Comercio. Además, se realizaron entrevistas directas a 30 negocios cuentapropistas de la actividad de gastronomía, radicados en el municipio cabecera de Holguín.

Un análisis realizado en el año 2016 mostró que la participación de los préstamos a cuentapropistas en el total de la cartera de préstamos de los bancos comerciales era la siguiente: 4,3% en el Banco Popular de Ahorro (BPA); 1,3% en el Banco de Crédito y Comercio (BANDEC) y 0,6% en el Banco Metropolitano (BANMETRO) (Guillén, 2017).

Si tomamos como ejemplo el BANDEC, último de los estudios realizados en 2019 y que, por lo tanto, ilustra con mayor exactitud la situación actual, se observa que esta institución financia solo 5% de los cuentapropistas del país (en el cálculo se exceptúan los trabajadores contratados) y la cartera de préstamos a este sector decrece durante 2017 y 2018 en 66,3 millones de pesos, o sea, en 21%. El índice de morosidad en 2016 era de 0,57%. Sin embargo, en 2018 fue de 6,27% y en el 2019 de 8%.

Las principales causas que desmotivan a los cuentapropistas a solicitar crédito son dos: el difícil acceso a las garantías de los créditos y la reticencia a mostrar información económica y financiera del negocio.

El Sistema Bancario cubano, si realmente desea ejercer un impacto positivo en el desarrollo de los cuentapropistas, debe convertirse en su aliado económico y social, en un real y amigable acompañante de los emprendimientos privados. Pero, mientras la Banca asuma funciones de control, más allá de los límites que corresponden a una institución bancaria, o proyecte esa

percepción en los clientes, será vista como una entidad fiscalizadora y, por lo tanto, con menos posibilidades de ser considerada una aliada plena con la que se desea trabajar en cualquier circunstancia.

Los estudios realizados indican que 22% de los cuentapropistas reconocen abiertamente que no mantienen relaciones con el Banco porque prefieren no mostrar información sobre el negocio. Teniendo en cuenta la sensibilidad de esta respuesta, es posible que esa apreciación pueda ser compartida por mayor número de cuentapropistas.

El acompañamiento real, la aceptación y la percepción de confianza del sector cuentapropista con respecto a la Banca representan importantes desafíos que debe enfrentar el Sistema Bancario cubano.

Alrededor de 70% de los cuentapropistas encuestados o entrevistados refiere que financian su negocio con recursos propios y, por lo tanto, no necesitan recurrir al financiamiento bancario. Algunos estudios arrojan que más de 18% se financia con remesas del exterior y alrededor de 5% reconoce que prefiere recurrir a préstamos de usureros en el mercado informal (Martínez, 2016; Guillén, 2016; Pons, 2019).

Es importante resaltar que los productos y servicios bancarios que utilizan los cuentapropistas se limitan a los depósitos en cuentas corrientes fiscales (obligatorias para una parte de los negocios); en menor medida los créditos; y mucho más reducido los pagos electrónicos. O sea, la oferta bancaria al sector no está diversificada en correspondencia con las necesidades financieras de los clientes.

Por otra parte, existe una débil educación financiera de los TCP y carecen de información sobre los productos y servicios bancarios, los procedimientos para acceder a ellos y la cultura financiera necesaria para poder decidir cuáles utilizar.

Todos los estudios indican que no existe equidad territorial en el financiamiento de los emprendimientos privados ni por terri-

torio ni por las características del negocio. Por ejemplo, en las investigaciones realizadas en BANDEC, en 2019, se evidenció que 23% de la cartera de créditos a este sector se concedieron en Holguín. De los financiamientos, 57% se concentran en cuatro provincias: Holguín, Villa Clara, Sancti Spíritus y Granma. No se corresponden la cantidad y monto de los financiamientos otorgados con la cantidad de cuentapropistas en cada territorio. Por otro lado, 27% de los créditos se otorgan a negocios de gastronomía, 12% de transporte, 8% de belleza y 5% de arrendadores. Estas actividades reciben 52% de todos los financiamientos otorgados.

Los estudios realizados también muestran que los canales de distribución más utilizados por los cuentapropistas son las oficinas bancarias. Se utilizan menos los cajeros automáticos y muy poco la banca móvil. La Banca Virtual y la Banca telefónica casi no se utilizan.

Pudiera considerarse que la situación descrita anteriormente está dada, entre otros aspectos, porque las garantías establecidas no están al alcance de la mayoría de los cuentapropistas, las limitaciones para un mercado mayorista y, el desabastecimiento del mercado minorista acentúan la necesidad de recurrir al mercado informal y crea barreras para el financiamiento bancario; por la ausencia de estudios de mercado y de estrategias de *marketing*, una comunicación poco efectiva y sistemática entre el Banco y los cuentapropistas, pobre desarrollo e impacto en los TCP de los canales de distribución electrónicos, la inestabilidad, desmotivación e insuficiente preparación del personal bancario, e insuficiencias en las metodologías de administración del riesgo crediticio de este segmento de clientes.

Reflexiones finales

El Sistema Bancario cubano ha dado pasos importantes para fortalecer las relaciones con el sector de los trabajadores por cuenta

propia. La implementación de nuevas políticas bancarias, respaldadas por un marco normativo que garantiza su institucionalización, ha mostrado avances significativos.

Sin embargo, aún existen serias limitaciones que impiden que la Banca ejerza el impacto esperado en el desarrollo de los emprendimientos privados. Las principales insuficiencias se encuentran en la ausencia de un sistema integral de innovación financiera que permita el diseño de productos y servicios, la mejora de los procesos bancarios y la utilización de metodologías, procedimientos y estilos de gestión que respondan a las particularidades del sector cuentapropista cubano.

Las políticas bancarias, en sus relaciones con los TCP, deben perfeccionarse y para ello debe enfocarse en el impulso de la innovación, la elevación de la efectividad de la gestión bancaria y el reconocimiento de que las características de los negocios cuentapropistas exigen un tratamiento especializado.

Infraestructura

La infraestructura está identificada como uno de los factores esenciales para avanzar en una agenda de transformación productiva exitosa. Una de las causas más comunes de bajos niveles de productividad, capacidad exportadora deteriorada, insuficiente integración de los mercados domésticos y bajo crecimiento económico es la insuficiente existencia de infraestructura y los servicios asociados a esta.

Cuba no se encuentra exenta de dificultades en relación con la insuficiente y deficiente provisión de servicios, tales como transporte y telecomunicaciones, lo cual tiene un importante impacto en la creación y desarrollo del tejido empresarial, así como en su desempeño. Lo anterior ha sido resultado de muy bajos niveles de inversión, así como la ausencia de aplicación de soluciones institucionales diferentes, acordes con la realidad que vive el país.

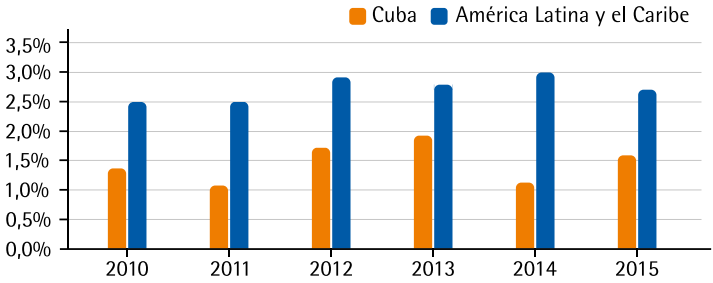
Una definición integral de infraestructura (Perrotti, 2011) presenta implícitamente dos momentos diferentes, pero muy relacionados entre sí. En un primer instante se refiere al componente físico, es decir, las instalaciones fijas y otros equipos que pueden ser móviles. De estos, y como resultado de la combinación con otros insumos como el trabajo, se derivan los servicios, en un segundo momento. En muchas ocasiones el problema no es la existencia o no de infraestructura en sí, sino mejorar la calidad del servicio que se presta (Prud'homme, 2004). No obstante, la dotación de infraestructura no debe ser descuidada, pues constituye elemento imprescindible para la prestación de los servicios; por tanto, estos aspectos no pueden ser tratados por separado, sino que deben responder a un enfoque integral. A pesar del consenso existente acerca de lo correcto que resulta referirse a la infraestructura de forma inseparable a sus servicios derivados, aún no se define con exactitud cuántos componentes y qué elementos constituyen la infraestructura.

En el informe *La Infraestructura en el Desarrollo Integral de América Latina de Corporación Andina de Fomento* (Barbero, 2018), se afirma que la región demanda alrededor de 5% del PIB para satisfacer el despegue de redes y servicios necesarios para asegurar el desarrollo sostenible en la región.

Al estudiar la estructura de la participación en inversión en infraestructura, llama la atención la creciente participación privada en la región latinoamericana. En este sentido, las asociaciones público-privadas, entre los gobiernos y el sector privado, han ido ganando en importancia.

En el gráfico 17 se puede observar que la inversión realizada por Cuba, alrededor de 1,5% del PIB, dista mucho de los resultados que muestra América Latina, cuando la región como promedio invierte alrededor de 2,5% del PIB, aún lejos de lo que demanda.

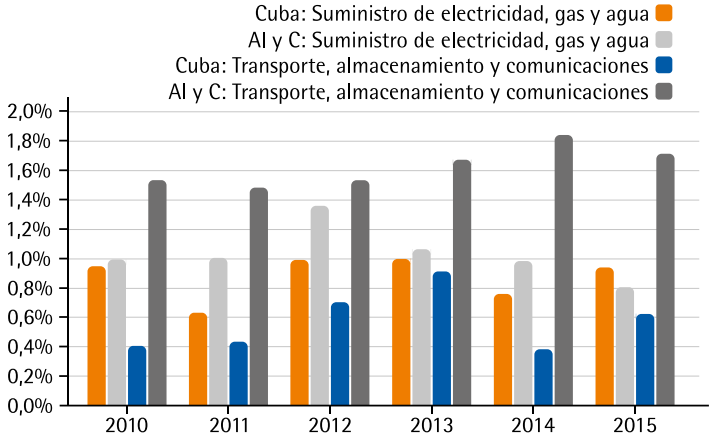
Gráfico 17. Inversión en infraestructura como por ciento (%) del PIB, 2010-2015



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Infralatam, 2018; Barbero, 2018; ONEI, 2018.

Al observar la distribución de esta inversión de acuerdo a los servicios de infraestructura, se tiene que la situación más significativa en Cuba se encuentra en los sectores transporte y telecomunicaciones, como se representan en el gráfico 18.

Gráfico 18. Cuba y América Latina (AL) y Caribe (C).: Inversión por sectores, 2010-2015



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Infralatam, 2018; Barbero, 2018; ONEI, 2018.

En Cuba, la inversión en infraestructura y en los servicios asociados a esta, apenas ha superado 20% del total de inversiones del país. En particular, la inversión en transporte, almacenamiento y comunicaciones, en 2018 apenas superó 8% del total de inversiones.

La infraestructura del transporte en Cuba presenta una concentración de la transportación, tanto de carga como de pasajeros en medios terrestres en particular por carretera, tal como se muestra en la siguiente tabla 13.

Tabla 13. Indicadores seleccionados del transporte, 2011-2018

	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Pasajeros transportados por las empresas estatales especializadas (millones de pasajeros)								
Ferroviario	9,7	9,9	10	9,7	8,7	7,8	6,6	6,1
Ómnibus	902,4	895,7	993,4	1024,7	1125,3	1159,8	1215,5	1268,5
Cooperativas de transporte (Forma parte de la transportación por ómnibus)			2,8	12,7	15,1	11,6	13,6	18,3
Taxi (Incluye las transportaciones en taxi de turismo)	48,2	48,3	49,8	60,4	70,1	73,3	77,4	88,8
Marítimo de cabotaje y fluvial	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3
Aéreo	1,1	1,2	1,2	1,3	1,4	1,2	1,1	0,6
Lanchaje	3,2	3,1	3,3	3,3	3,5	4	4,5	4,2
Medios alternativos	644,9	696,8	661,7	743,4	684,9	786,3	954,4	757,2
Carga transportada (Miles de toneladas)								
Ferroviario	16 466,4	16 617,2	16 879,4	16 892,8	15 566,2	15 119,0	13 449,3	12 856,2
Automotor	31 196,6	36 956,3	41 963,9	41 383,0	41 286,4	41 603,7	44 494,2	41 825,1
Marítimo internacional	527,6	385,7	377,6	432,6	509,5	582,4	581,4	566,4
Marítimo de cabotaje	1 414,6	5 900,4	7 825,3	6 442,3	6 216,3	6 139,2	7 438,7	8 359,8
Aéreo	8,6	9,6	7,5	8,9	8,8	8,9	8,6	8,9
Carga portuaria operada total (Mt)	16 926,9	17 544,3	20 693,2	19 570,8	16 745,2	13 359,6	18 042,5	19 173,1

Fuente: Elaboración propia a partir de ONEI, 2018.

En la actualidad son muy poco significativas las actividades marítima y aérea, lo que conlleva a restricciones, tanto a mediano como a largo plazo, y dado el carácter de insularidad del país (largo y estrecho) requiere que tal situación se revierta.

La dirección del país ha concretado importantes acuerdos, en particular relacionados con el transporte ferroviario. De esta forma se ha comenzado a ejecutar un amplio programa de desarrollo ferroviario con un costo de alrededor de 2 200 millones de dólares,[24] tanto para restablecer el transporte de pasajeros como para duplicar la transportación de otras cargas que hoy se realizan. Es preciso aclarar que dicha inversión debe ir acompañada de un sistema integral de talleres y mantenimiento.

Otro es el panorama en cuanto a la rama aeronáutica, en la que las inversiones realizadas para la compra de aviones no se han concretado. Por otra parte, es un imperativo realizar acciones de importante envergadura en las principales terminales aéreas del país.

En los últimos años, Cuba ha realizado significativos esfuerzos que han posibilitado un continuo incremento de la provisión y calidad de los servicios asociados al sector de las telecomunicaciones. No obstante, aún es grande la distancia que separa al país de mostrar indicadores similares a la región latinoamericana.

La introducción de mejoras en la provisión de los servicios de telecomunicaciones tiene significativos impactos en las diferentes dimensiones del desarrollo, dígase: desde lo económico, crecimiento del PIB, la creación de empleos e innovación de los procesos productivos; desde lo social, incremento de la inclusión social, la igualdad, la calidad de vida y el desarrollo humano; mientras en lo político, desarrollo político y mayor distribución de información a la ciudadanía y eficiencia de la administración pública (calidad de educación y salud).

[24] Entre 2016 y 2017 fueron adquiridos 588 vagones ferroviarios, destinados fundamentalmente a la transportación de carga. En 2019 se suscribió un acuerdo para adquirir 23 locomotoras de alto porte para la transportación de pasajeros y carga.

En el Plan Nacional de Desarrollo de Cuba, así como en la Conceptualización del Modelo Económico cubano, queda recogida la infraestructura como uno de los ejes estratégicos de la nación. Específicamente, se aclara:

> Desarrollar y sostener la infraestructura de las telecomunicaciones para lograr acceso universal y uso productivo de las tecnologías de la información y las comunicaciones (TICs) a partir del desarrollo de inversiones en tecnologías de avanzada a nivel internacional, que permitan un mayor acceso a la banda ancha.

La tabla 14 muestra una comparación entre Cuba y diferentes grupos de países, en cuanto a algunos indicadores seleccionados de telecomunicaciones.

Tabla 14. Indicadores seleccionados del desarrollo de las telecomunicaciones

	Cuba	Países desarrollados	Países subdesarrollados	Países menos adelantados	Mundo
Suscripciones telefonía móvil (2017)*	41,11	126,99	98,96	68,62	103,62
Suscripciones internet por datos móviles (2018)*	16,04	111,22	61,00	28,41	69,31
Suscripciones a banda ancha fija (2016)	0,1	30,58	8,59	1,09	12,28

*Por cada 100 habitantes.

Fuente: Elaboración propia a partir de ONEI, 2018; ITU, 2018.

Según el informe sobre la Medición de la Sociedad de la Información de 2018, la mayoría de los países de la región latinoamericana se sitúan en los dos cuartiles intermedios al com-

pararlos en cuanto al Índice de Desarrollo de las TIC,[25] con tan solo dos países menos conectados (LCC) desplazados al cuartil inferior: Cuba y Haití (ITU, 2018).

La obtención de créditos y tecnologías a partir de 2007 permitió implementar un programa de desarrollo de la telefonía móvil, que posibilitó el comienzo de la comercialización de este servicio a personas naturales el 14 de abril de 2008. Otro aspecto es el relacionado con la calidad del servicio, ya que la telefonía móvil aún opera en una considerable porción del país con tecnología 2G, aunque se ha producido un incremento considerable de la 3G e incluso 4G.[26]

Siguiendo la metodología aplicada por Perrotti (2011), en las tablas 15 y 16 se presenta una estimación de las unidades necesarias a incrementar, así como la inversión necesaria para el cierre de la brecha existente con relación a la región latinoamericana.

Tabla 15. Unidades de servicios necesarias para cerrar la brecha con respecto a América Latina, 2017

	Unidades necesarias
Densidad telefonía fija. Líneas necesarias	512 473,5344
Penetración telefonía móvil. Líneas necesarias	7 543 814,81
Acceso a internet de banda ancha fija.	1 324 886,914

Fuente: Elaboración propia según Perrotti, 2011, con datos de ONEI, 2018.

[25] El Índice de Desarrollo de las TIC está integrado por tres dimensiones: acceso a las TIC, Utilización de las TIC, aptitudes para las TIC. Este último es el de menos ponderación y es el único donde Cuba presenta ventajas en comparación con los vecinos de la región, pues es el que incluye las capacidades educativas.

[26] De las 5.1 millón de líneas activas en 2018, 35% utiliza 2G, 45% 3G y 20% 4G. ETECSA prevé el incremento de la venta de terminales (teléfonos con tecnología 3G y 4G).

Tabla 16. Inversión anual (millones de dólares) necesaria para cerrar la brecha, 2017-2030

Línea fija	15,0
Línea móvil	196,1
Suscripción a banda ancha fija	110,3
Total	321,5

Fuente: Elaboración propia según Perrotti, 2011, con datos de ONEI, 2018.

Como puede observarse, serían necesarios alrededor de 320 millones de dólares anuales hasta 2030 solo en telecomunicaciones. Asimismo, la cantidad de suscripciones a las bandas anchas deberían incrementarse en más de un millón de unidades. Si se toma como referencia las metas de desarrollo para el sector propuestas por ETECSA, el incremento proyectado en el servicio de acceso a internet mediante banda ancha fija, es muy deficiente y, considerando el dinamismo que muestra este sector a nivel internacional, más que cerrar la brecha todo indica que continuará incrementándose.

A tono con lo anterior, en 2015 el Ministerio de Comunicaciones (MINCOM) lanzó la Estrategia Nacional para el desarrollo de la infraestructura de conectividad de banda ancha en Cuba (MINCOM, 2015). El alcance de los objetivos, lineamientos y metas de esta estrategia se enmarcan en el período de 2015 a 2020 como parte de la proyección hacia 2030. Constituye la línea de política a seguir para el desarrollo de la infraestructura que servirá de soporte a la implementación de la *Política Integral para el perfeccionamiento de la Informatización de la sociedad en Cuba*. El objetivo fundamental de la Estrategia Nacional es organizar, regular y trazar las líneas para el desarrollo integral de la banda ancha en Cuba.

Para cumplir estas metas son necesarios altos niveles de inversión. En este sentido, las inversiones realizadas resultan insuficientes considerando el notable atraso que muestran las

telecomunicaciones en Cuba, no solo con respecto a América Latina, sino con el resto del mundo, y los objetivos que se han propuesto. Por ello llama la atención que en términos de inversión extranjera el sector no tenga protagonismo, lo cual resulta sorprendente si se tiene en cuenta que a nivel internacional el sector de las telecomunicaciones es uno de los sectores de mayor dinamismo y que más inversiones atrae.

En cuanto a la provisión de agua potable, Cuba se caracteriza por ser vulnerable a factores climáticos, como los amplios períodos de sequía, que podrían disminuir críticamente la disponibilidad de los recursos hídricos aprovechables. Es por ello que la construcción de infraestructura que permita una mayor disponibilidad de recursos hídricos es prioritaria y así lo ha sido. Lo anterior se evidencia en los esfuerzos que ha puesto el país en la construcción de presas, pozos, canales para la irrigación agrícola y otros para el trasvase de agua entre diversas provincias e inclusive regiones.

El acceso a agua potable en Cuba posee niveles favorables, y es amplio en zonas urbanas, y la calidad sanitaria del agua se mantiene en niveles positivos, aunque mejorables. Es importante señalar la notable diferencia existente entre la cobertura de agua potable en áreas urbanas y la exhibida en zonas rurales. Además, la calidad del servicio difiere de manera considerable según el área de residencia, dígase urbano y rural. Por otra parte, existen dificultades relacionadas con la calidad del servicio, fundamentalmente en lo referido a la presión de agua y prolongados ciclos de entrega de esta, mientras que los precios vigentes son altamente subsidiados. En este sentido, las autoridades encargadas de rectorar el uso del agua, identifican los precios subsidiados como un factor determinante en el despilfarro que prolifera en el uso del preciado líquido, lo que contribuye, además, a sobrecargar el sistema de acueductos.

El mayor consumo de agua dulce se encuentra en la esfera productiva, es el sector agrícola el que más agua dulce extrae (ONEI, 2018).

La producción de electricidad se sustenta de forma significativa en el uso de combustibles fósiles –y de ellos el menos eficiente fue el diésel–, con alta dependencia de las importaciones. Aun es baja la utilización de las fuentes renovables de energía, pues con ellas solo se produce 4,3% de la electricidad del país (MINCEX, 2018). La política energética del país prevista en el plan de desarrollo para 2030 ha establecido metas de participación para cada una de las fuentes, la meta para las energías renovables es de 24%.

Cuba ha alcanzado niveles de acceso a la electricidad que superan 99% de los hogares. Sin embargo, persisten ineficiencias en el sistema eléctrico que provocan una menor calidad del servicio a proveer. Entre las más importantes se destacan: interrupciones del servicio, variaciones del voltaje y alta proporción de pérdidas en las redes de distribución.

En 2010 se modificaron las tarifas eléctricas residenciales con el objetivo de disminuir el subsidio a la tarifa eléctrica de la población, debido al incremento de los precios del petróleo y al ascendente consumo residencial. No obstante, la entrega de electricidad hoy presenta altos costos, tanto monetarios como ambientales.

Todo lo anterior nos remite a lo que representa para un negocio privado, donde en general el agua e incluso la electricidad lo consideran adecuado, no así los precios o tarifas y en general la ausencia de una mayor diversificación en los productos asociados a las TIC.

Respecto a transporte y carreteras, lo cual no muestra una buena ejecución influye sobre todo en aquellos negocios privados agrícolas. Por supuesto, todo lo expuesto sobre infraestructura influye directa o indirectamente en las posibilidades de crecimiento de los negocios (de cualquier forma de propiedad, pero en cuanto a tarifas a los privados) y de integración de estos a todo lo largo de la Isla.

Reflexiones finales

La brecha de infraestructura en Cuba no solo se mantiene, sino que se ha acentuado, en particular, en los sectores de transporte y comunicaciones. La insuficiente inversión es uno de los motivos que explican lo anterior. Sin embargo, alcanzar mejores indicadores y, por tanto, ofrecer mejores servicios asociados a la infraestructura básica va más allá de lograr un crecimiento en la inversión.

Aspectos tales como la existencia de un ambiente de negocios más propicio y atractivo para la inversión, donde la extranjera debe ser un punto clave; el fortalecimiento de las capacidades institucionales a todos los niveles; y el diseño de arreglos institucionales que propicien competitividad, son algunos de los factores claves que se deben considerar. Cabe evaluar la formación de Asociaciones público-privadas (APP), donde el sector privado puede proveer infraestructura y servicio en áreas tradicionalmente atendidas por las empresas estatales, para su mantenimiento y para la etapa constructiva de infraestructuras físicas.

Lo planteado anteriormente no solo redundaría en mayores montos de inversión, sino en una disminución de los costos asociados a la provisión de los servicios de infraestructura. Siguiendo la misma idea, se torna indispensable una revaluación de los precios y tarifas. En ese sentido, distinguir entre los hogares, el sector presupuestado y empresarial es imprescindible.

Responsabilidad Social

Actualmente la Responsabilidad Social Empresarial (RSE) es concebida como un enfoque de la gestión empresarial. En este sentido, el objetivo estratégico de las empresas se basa en la generación de utilidades y el rendimiento económico de esta, así como en la búsqueda de valor para todos los grupos de interés. De esta manera, la empresa interactúa en su gestión en tres dimensiones: económica, social y ambiental sostenible. La

dimensión económica es clave, al tratarse de la viabilidad de la empresa, que le es consustancial a su propia naturaleza de ente generador de beneficios económicos. Una empresa que actúa bajo las premisas de la RSE motiva una dinámica en sus procesos productivos orientada por determinados principios hacia los actores sociales, iniciando en sus propios trabajadores y llegando a la sociedad.

Por su parte, la dimensión social es vista en dos vertientes, la externa, a partir de la articulación de intereses económicos con intereses sociales de la comunidad, en la cual el sujeto inserta su gestión; y la interna o laboral, mediante la defensa de los derechos de los trabajadores y las políticas de empleo, la seguridad y la salud en el trabajo, así como la capacitación y la educación.

Finalmente, la dimensión ambiental comprende la prevención de riesgos ambientales, la mitigación de daños, las actitudes proactivas ante el cuidado del medioambiente, la formación, educación y consumo responsable, entre otras.

La integración de estas dimensiones conforma un paradigma de comportamiento socialmente responsable para la empresa.

En Cuba, las concepciones referidas a la RSE, en términos de valores como la honradez, la solidaridad y la transparencia, han formado parte de la naturaleza misma del sistema socialista. Sus fundamentos se asientan en los propios valores que sostiene la economía socialista y en las exigencias refrendadas por la normativa para la empresa estatal, al establecer que esta debe garantizar la participación de los trabajadores en la dirección de la entidad como dueños de los medios de producción, en el mejoramiento de sus condiciones de trabajo, en la evaluación del nivel de satisfacción de estos y en la elevación de sus conocimientos técnicos y culturales (Piedra, 2010).

Sin embargo, la inclusión en el escenario nacional del ejercicio del TCP imprime una nueva dinámica socioeconómica que también aporta valores y responsabilidades que se entroncan con los principios propios de nuestro sistema socioeconómico. Desde esta

perspectiva, resulta necesario destacar la importancia de generar espacios de interconectividad entre los agentes económicos y promover, desde el Derecho, comportamientos socialmente responsables también en el sector no estatal de la economía, dada su importancia en la economía cubana.

El desarrollo social a nivel de nación es un problema de todos y la adopción de la RSE como enfoque de gestión puede aportar mucho, lo que para muchas empresas puede ser visto como gasto, desde el enfoque RSE es una inversión, y cuando se invierte en acciones de mitigación de las afectaciones al ambiente, en formación y capacitación de los trabajadores, atención al hombre, a su familia y a las comunidades, se visibiliza la RSE.

Pero la RSE no debe asumirse como un mandato, ni solamente como un compromiso altruista de la empresa a la sociedad. Un aspecto esencial es que la RSE se asuma como un enfoque estratégico para la empresa, puesto que ella misma se beneficia con tales comportamientos.

En una muestra seleccionada de emprendimientos, donde se aplicó un cuestionario en relación con la responsabilidad social, se aprecia que no existe preocupación efectiva por imbricarse con la comunidad y que los objetivos estratégicos de los negocios se guían mayormente por intereses económicos. En la mayoría de los casos, los entrevistados confundieron el impulso de acciones sociales responsables hacia las comunidades con el aporte a que vienen obligados por ley (Consejo de Estado, 2012). También se evidenció que las acciones sociales desarrolladas tienen un carácter aislado y asistemático, sin que se incorporen coherentemente a la gestión económica de los negocios.

Sin embargo, resultan significativos algunos emprendimientos que muestran verdadera vocación social en los negocios al involucrar directamente en su gestión económica los intereses sociales de zonas vulnerables de determinadas localidades, generando fuentes de empleo y de formación y capacitación a jóvenes desvinculados. En el municipio la Habana Vieja destacan

el proyecto Arte Corte, el restaurante La Moneda Cubana, que patrocina un proyecto comunitario para capacitar en oficios gastronómicos a jóvenes desvinculados y ayuda a los graduados a encontrar empleo, y El Billar de Pancho, en el municipio Cerro, que promueve el deporte sano y a la vez imparte formación gratuita a niños y a personas desempleadas, incluidos exreclusos (Sagebien y Betancourt, 2014); (Vallaeys, 2012). En el Consejo Popular Los Pocitos, en el municipio La Lisa, se desarrolla el proyecto Akokán, fuertemente arraigado a la comunidad. Como sustento económico del proyecto se encuentra el aporte de entre 30% y 40% de las ganancias mensuales que realiza la cafetería Oddara, enclavada en la propia comunidad, que gradualmente visibiliza resultados en la gestión que realiza. Se imparten cursos y talleres de capacitación para los niños de la comunidad, y se solidifican alianzas con las universidades en pos de la capacitación y formación.

En el propio municipio La Lisa, el Juanky's Pan es un establecimiento de hamburguesas que estableció su primer contacto con la comunidad mediante una obra de teatro para niños. Hoy les interesa también la limpieza de la calle, mantener el alumbrado público y eliminar el basurero de la esquina, para lo que trabajan en un parque de reciclaje en evidente manifestación de su perspectiva ambiental. Aquí existe una central de carga para motos eléctricas, libre de pago para los clientes que llegan hasta la Ave 23ª e/ 202 y 212, en La Coronela.

También, en el sector cooperativo, se puede señalar que las buenas prácticas de RSE se manifiestan en los consensos logrados en la toma de decisiones, la constante preocupación por los procesos educacionales y formativos de los miembros de la cooperativa, la cooperación entre cooperativas y el vínculo con las comunidades, por solo mencionar algunos (Soto y Figueroa, 2019).

El estudio igualmente permitió conocer que las principales barreras al despliegue de la RSE se pueden clasificar en subjeti-

vas y objetivas. Las primeras, asociadas al desconocimiento de la temática y al entusiasmo de los emprendedores que puedan ser más o menos proactivos en torno al tema, que impacta también a los órganos locales del poder popular, ante su inexperiencia de las nociones de RSE y sus principales beneficios y potencialidades. Las segundas, más asociadas a las deficiencias que en el orden financiero enfrentan estos sujetos que, en muchos casos, ven limitada su responsabilidad social porque no encuentran resortes legales que fomenten estos comportamientos, sino que los limitan.

Reflexiones finales

Para concretar las potencialidades de responsabilidad social, es necesario crear un entorno regulatorio e institucional propicio, lo que parte del establecimiento de una política que lo contemple, articulada con el alcance del ejercicio de la actividad por cuenta propia y la concreción del estatus jurídico del TCP.

La juridificación de la RSE se asentaría en un marco regulatorio que debe contener una combinación de elementos obligatorios y voluntarios para lograr desplegar al máximo las potencialidades de la RSE, a partir del estímulo al desarrollo de acciones socialmente responsables y el establecimiento obligatorio de sus instrumentos de medición y evaluación.

Una premisa importante para la gestión social está dada por el reconocimiento y apoyo del Estado a la acción social directa de los emprendimientos. El Estado puede promover prácticas socialmente responsables mediante exenciones fiscales y bonificaciones para aquellos negocios que obtienen resultados satisfactorios, así como el financiamiento a programas de desarrollo de estas prácticas.

No debe pensarse en una responsabilidad social limitada únicamente a quienes la llevan a cabo, el Estado tiene un rol esencial y, en este sentido, puede establecer un marco referencial mínimo para la promoción y estímulo de acciones responsables. El sec-

tor por cuenta propia es regulado, evaluado y controlado en la actualidad por diversos Organismos de la Administración Central del Estado (OACE), dígase Ministerio de Economía y Planificación (MEP), MTSS, Ministerio de Ciencia Tecnología y Medio Ambiente (CITMA), Ministerio de Transporte (MITRANS); y cada organismo compartimenta las funciones del Estado Regulador, por lo que el escenario a futuro inmediato demanda de un ente de carácter nacional, con ramificaciones a nivel local, que promueva y supervise la responsabilidad social empresarial de todos los sujetos de la economía cubana.

En otro orden, el reconocimiento y apoyo del Estado a la acción social deberá basarse en la adopción de instrumentos legales que despojen a la gestión social de su carácter voluntario u opcional. Se trata de que la regulación, con carácter obligatorio, del uso del balance social, permita la implementación, medición y evaluación de los resultados del impacto social de estos programas.

Todos los sujetos de gestión de la economía cubana deben articular el tejido de base que enriquezca de forma directa el municipio cubano, por ser aquí donde se aglutinan aspiraciones económicas, culturales, sociales e ideológicas. La transparencia en la gestión de los emprendimientos y las empresas, la rendición de cuentas de estos a los grupos de interés y la autoevaluación deben articular las bases para la relación tejido empresarial-territorio. Los gobiernos locales podrán convenir la creación de espacios de participación conjunta en materia de RSE.

Las características comunes de las condiciones ambientales, sociales y/o culturales resultarán un factor causal de relevancia para la implementación y coordinación de estas políticas locales de RSE. Desde esta perspectiva, el Estado y las jurisdicciones locales podrán instituir beneficios impositivos en favor de las entidades que cumplan con los requerimientos legales, oportunamente prescriptos en materia de políticas de RSE.

Para que la RSE contribuya al desarrollo de la comunidad es importante que se aplique de acuerdo con las circunstancias,

competencias y necesidades propias de aquella. Deberán tomarse en consideración los grupos de interés y la visión de desarrollo de la propia comunidad, incorporada en los diferentes planes.

La regulación de este aspecto posibilita una evaluación eficiente cuantitativa y cualitativamente del impacto de la gestión social del negocio, a lo interno, con los trabajadores, y a lo externo con las comunidades, los clientes, las instituciones del Estado y la sociedad en general. La operacionalización de las materias en indicadores medibles debe establecerse sobre la base de criterios de diagnóstico. Algunos indicadores pueden establecerse de forma autónoma por el sujeto; otros, por el contrario, deben estar legalmente establecidos.

Análisis integrador

Mayra Mena Mugica
Luis Barreiro Pousa

Los hallazgos en cada una de las dimensiones ofrecen un escenario de oportunidades, pero también de desafíos, para alcanzar la proyección de la sociedad cubana, expresada en la voluntad política del Partido y el Estado. Por ello se sintetizan a continuación los elementos favorecedores y entorpecedores para el desarrollo del TCP, como parte coherente del entramado de la economía nacional, que conduzca a la elevación de la calidad de vida de la sociedad.

Los elementos favorecedores y entorpecedores para el desarrollo del TCP se presentan respetando las dimensiones, sin embargo, en el caso de las **Condiciones sociales**, el **Capital humano emprendedor** y la **Cultura** se presentan de forma integrada teniendo en cuenta la gran cantidad de aspectos comunes, que responden a elementos de corte relacional subjetivo.

Entre los elementos de las **Condiciones sociales, el Capital humano emprendedor** y la **Cultura** que favorecen el emprendimiento se identificaron:

- Aceptación creciente del sector privado como un actor de la economía.
- Percepción de movilidad social ascendente, a nivel individual y familiar, vinculada a la pertenencia al sector.
- Sector atractivo para la población joven.
- Resignificación del valor del trabajo y reconocimiento de su necesidad para generar eficiencia y eficacia.

- Remesas y viajes al extranjero como vehículo de obtención de insumos, capital de trabajo y otros referentes de procedimientos y calidad.
- Posibilidades de empleo en el sector.
- Existencia de una política tributaria como un modo de redistribución de riqueza.
- Familias con conciencia de su protagonismo en la instrucción y educación de sus hijos.
- Visión optimista de futuro del emprendimiento, que se conecta además con posibilidades de alcanzar mayor bienestar y prosperidad.
- Los propios emprendedores consideran que, con la motivación adecuada, las soluciones creativas y el manejo de la incertidumbre y el riesgo, es posible desarrollar los emprendimientos.

Las principales barreras que se identifican se relacionan con:

- Prejuicios hacia este grupo socioocupacional (acumulación de riqueza, relaciones de explotación, vínculo con el capitalismo, carácter consumista, vulgaridad, ostentación).
- Idealización del beneficio derivado de la pertenencia al sector y de las condiciones de desarrollo en este.
- Verificación del acceso a mayores ingresos económicos comparados con los ingresos del sector estatal, que contrarrestan actos proactivos de transformación de relaciones injustas, incentivan el consumo de marcas y otros productos y servicios como elementos diferenciadores de estatus.
- Tendencias comportamentales asociadas a la protección individual o del pequeño grupo, redes cerradas y poco desarrollo de la responsabilidad social.
- Insuficiente conciencia con respecto al cuidado del medioambiente y de la comunidad, como parte de la visión del negocio.
- Vivencias de displacer en los cuentapropistas derivadas de su percepción negativa del contenido y los procedimientos asociados a las constantes regulaciones asociadas a su actividad.

- Incertidumbre asociada a las incoherencias entre el discurso y las prácticas.
- Instauración de patrones no siempre consonantes con nuestro contexto o con nuestras intenciones de proyecto social.
- Ausencia de mercado mayorista nacional que provea de insumos.
- Discriminaciones en el reclutamiento de personal, especialmente hacia mujeres, adultos mayores, personas de color de piel negra y mestiza.
- Percepción de "incompletud" en tanto no se abren posibilidades legales a actividades profesionales.
- Actitud negativa hacia el pago de impuestos argumentada en su injusticia, corrupción de inspectores y escasa redición de cuentas.
- Diferentes condiciones de calidad y acceso a la educación (repasadores, formación extracurricular), derivadas de las estructuras familiares y su capital económico y cultural.
- Hiperbolización de su función económica que, unida a otras dinámicas sociales, condicionan una motivación deteriorada limitada en proyectos de corto plazo, limitados y referidos esencialmente a la dimensión individual o familiar.
- Legitiman que la prosperidad es alcanzable desde esfuerzos personales, con lo cual no existen las mismas posibilidades para todos.
- Legitimación de relaciones de explotación, empleado-empleador, o de estilos autocráticos de relación.
- Poca preocupación por la superación profesional de los empleados, insuficiente conciencia crítica de necesidad de superación desde y para los empleadores.
- La mayoría de los emprendimientos se encuentran en etapa de formación y no tienen clara visión estratégica de su actividad.

Entre las condiciones del **Sistema educativo** que favorecen el desarrollo del emprendimiento se encuentran:

- El acceso a la educación en Cuba es universal y gratuito en todos los niveles, y obligatorio hasta el nivel medio superior.
- El sistema educacional en Cuba es lo suficientemente sólido y bien estructurado como para constituirse en una potencialidad para una educación emprendedora.
- Existen diversas instituciones fuera del sistema nacional de educación que ofrecen formación emprendedora con una diversidad nada despreciable en cantidad ni calidad.

Las principales barreras que se identifican son:

- La mayor carencia en Cuba de las competencias emprendedoras se identifica en los aspectos gerenciales, económicos y de mercado.
- La formación de competencias para el emprendimiento no comienza en los niveles básicos de educación.
- La oferta de opciones de capacitación gerencial para emprendedores es escasa y concentrada en las principales cabeceras de provincias como La Habana, Camagüey y Santiago de Cuba.

Entre las **Condiciones de la oferta y la demanda** que favorecen el desarrollo del emprendimiento se encuentran:

- Existe una demanda insatisfecha por problemas de insuficiencia de la oferta estatal y de la calidad de productos y servicios.
- El aumento de los ingresos del sector privado genera demanda de productos y servicios de diferente calidad.

Las principales barreras que se identifican son:

- El lento crecimiento de la economía doméstica es incapaz de generar la riqueza necesaria para satisfacer las necesidades, de ahí que la oferta en redes minoristas depende de las importaciones.
- Existe un segmento de mercado mayoritario, con aproximadamente tres millones de personas que trabajan en el área estatal, con muy bajo poder adquisitivo y hacia el cual se dirige

una oferta de precios bajos, nada sofisticada, de alimentación, venta de bienes con pago a crédito y otros servicios.

- El otro segmento del mercado doméstico, con mayor poder adquisitivo, que consume una oferta más amplia y de mejor calidad, posee una alta dependencia del turismo y no crece sustancialmente.
- El mercado está regulado centralmente para la mayoría de los productos, que coexiste con otro mercado libre, fundamentalmente de alimentos del agro y otros servicios y productos, en el que se manejan precios de oferta y demanda. También existe un mercado informal, no legal, de tamaño no despreciable que, aunque no ha sido cuantificado, maneja sus precios libremente.
- La posibilidad de crecimiento de los negocios privados está limitada, de una parte, por la baja demanda del segmento de personas que trabajan en el sector estatal (que no reciben remesas o no suficientes), y de otra, por las medidas de recrudecimiento del bloqueo por parte del Gobierno de Estados Unidos que han provocado una contracción de la demanda del turismo. Asimismo, el otro segmento del mercado doméstico, que opera con mayor poder adquisitivo, no pareciera que crece sustantivamente.

Entre las condiciones de la **Estructura empresarial** que en Cuba favorecen el desarrollo del emprendimiento se encuentran:

- Los documentos programáticos de las transformaciones en el modelo económico, así como la nueva Constitución de la República, declaran como parte esencial de dichas transformaciones la diversidad del tejido empresarial y su necesaria interacción para el desarrollo de la economía cubana.
- La declaración, en el Plan Nacional de Desarrollo Económico y Social hasta 2030, del reconocimiento de la existencia de pequeñas y medianas empresas, como parte del entramado empresarial del país.

- El TCP y las cooperativas no agropecuarias constituyen la fuente más dinámica de empleo en el período analizado, en tanto ambas crecen en 23,1% entre 2014 y 2017, contra un descenso del empleo en el sector estatal (actividad empresarial y presupuestada) y en las cooperativas agropecuarias, que decrecen en conjunto 15,6%.

Las principales barreras que se identifican luego de esta revisión se relacionan con:

- La capacidad empresarial del país, en los términos en que ha sido formulada al inicio de este trabajo, acusa en los últimos años una tendencia al estancamiento y la reducción que conspira contra las intenciones de prosperidad y desarrollo sostenible que forman parte de la visión de la nación al 2030. Lo que se ve reforzado con el bloqueo contra Cuba y sus impactos.
- Distorsiones macroeconómicas aún existentes —como la relativa a las tasas de cambio, la baja tasa de inversión y los problemas de la reorganización efectuada en las empresas estatales—, más el exceso de centralización en la dirección de la economía, las carencias y restricciones de su marco jurídico, y el peso de la histórica falta de encadenamientos internos que ha caracterizado a la economía cubana y sus causas vigentes, están limitando no solo la capacidad empresarial, sino también la articulación necesaria entre los diferentes actores y sus potenciales impactos favorables en la productividad, el empleo de calidad y la innovación, condiciones necesarias para alcanzar la visión citada.
- Los actores económicos surgidos (o relanzados) en el contexto de la "actualización" no han alcanzado el desarrollo necesario, acorde con su potencial.
- Concebir este sector solo como fuente de empleo limita las oportunidades de creación de riqueza en su rol de complemento de la empresa estatal.

- La estructura territorial y por actividades de estos actores permanece altamente concentrada en unas pocas provincias y prácticamente sin cambios en los últimos cinco años.
- El TCP circunscrito a un conjunto de actividades autorizadas, mayoritariamente de poco valor agregado, no favorece una mayor interrelación del sector no estatal entre sí y con el resto del tejido empresarial.
- Las empresas estatales no cuentan con autonomía para su gestión y operan bajo un enfoque de control, fundamentalmente administrativo, que ejerce el Estado sobre estas empresas.
- El enfoque de planificación vigente privilegia la verticalidad más que los nexos entre actores del entramado empresarial.

Entre las condiciones de políticas y regulaciones que en Cuba favorecen el desarrollo del TCP se encuentran:

- El marco regulatorio vigente del TCP muestra avances en relación con normativas de períodos precedentes, respaldada además por la Constitución de la República y el Plan Nacional de Desarrollo Económico y Social hasta 2030.
- La existencia de un amplio marco regulatorio que contempla la posibilidad de contratar trabajadores, el establecimiento de relaciones contractuales, el uso de diferentes instrumentos de pago y la posibilidad de comercializar con personas naturales y jurídicas, cubanas y extranjeras.
- Se legalizó entre particulares la compra venta de inmuebles y vehículos.

Las principales barreras que se identifican luego de esta revisión se relacionan con:

- El concepto jurídico de “trabajo por cuenta propia”, en tanto eufemismo, define un conjunto de individuos que, por un lado, desarrollan una actividad por cuenta propia y otros que laboran en condición de subordinación, lo que excluye la posibilidad de la existencia de una relación de empleo que lleva

consigo la subordinación, la ajenidad y la remuneración, así como una prestación de naturaleza laboral y sostenida en el tiempo.

- La legislación vigente para el TCP presenta vacíos y contradicciones entre los diferentes instrumentos, que impide un funcionamiento armónico del sector y genera inseguridades entre los actores.
- Las relaciones de empleo poseen una precaria tutela del derecho y vacíos legales en materia laboral, ya que la doble naturaleza del trabajador por cuenta propia como empleado y empleador distorsiona sus relaciones laborales y no permite regular cuestiones que deben contribuir a llenar de contenido las normas generales que establece el Código de Trabajo en relación con la discriminación, el despido injustificado y la explotación laboral.
- Existe un desequilibrio en el tratamiento regulatorio de las diferentes actividades del TCP en relación con la determinación de la naturaleza de las actividades y de los sujetos.
- La legislación vigente para el TCP puede considerarse restrictiva, pues limita la posibilidad de contratar personas jurídicas extranjeras, de importar y exportar, de asociarse, pagos limitados en CUC y la existencia de una lista cerrada de licencias, con una restrictiva descripción de cada actividad. Todo lo cual frena el diseño de la actividad económica del sector y no le permite ubicarse en condiciones similares al resto de los actores y formas de propiedad.

Entre las condiciones de **Financiamiento** que en Cuba favorecen el desarrollo del TCP se encuentran:

- La implementación de nuevas políticas bancarias para el sector cuentapropista, respaldadas por un marco normativo que garantiza su institucionalización, ha mostrado avances significativos.

Como resultado de los estudios realizados, se evidenciaron como problemas principales en las relaciones de la Banca con los cuentapropistas los siguientes:

- Es insuficiente la participación de los bancos en el financiamiento de los emprendimientos privados, ya que los productos y servicios que ofertan actualmente los bancos no satisfacen del todo las necesidades de los trabajadores por cuenta propia y estos carecen de una cultura financiera.
- Insuficiente digitalización y automatización de las ofertas bancarias a los cuentapropistas.
- Existe desconfianza en las instituciones bancarias por parte de los cuentapropistas, ya que las perciben como una entidad fiscalizadora y no una aliada plena con la que se desea trabajar en cualquier circunstancia.
- Insuficientes vías formales de financiamiento no bancario para los cuentapropistas.
- Los emprendedores privados no suelen financiar el negocio por la vía del préstamo bancario y acuden a otras fuentes informales de financiamiento.

Entre las condiciones de **Infraestructura** que en Cuba favorecen el desarrollo del TCP se encuentran:

- Se ha comenzado a ejecutar un amplio programa de desarrollo ferroviario, de personas y cargas, que persigue restablecer el transporte de pasajeros y duplicar la transportación de cargas que hoy se realizan.
- Desde el año 2015 el Ministerio de Comunicaciones (MINCOM) lanzó la Estrategia Nacional para el desarrollo de la infraestructura de conectividad de banda ancha en Cuba, que tiene como objetivo desarrollar y sostener la infraestructura de las telecomunicaciones para lograr acceso universal y uso productivo de las tecnologías de la información y las comunicaciones a partir del desarrollo de inversiones en tecnologías de

avanzada a nivel internacional, que permitan un mayor acceso a la banda ancha.
- La obtención de créditos y tecnologías a partir del año 2007 permitió implementar un programa de desarrollo de la telefonía móvil, que posibilitó el comienzo de la comercialización de este servicio a personas naturales.

Los estudios realizados evidenciaron como problemas principales en la infraestructura los siguientes:

- La infraestructura de transporte en el país es insuficiente y no respalda las proyecciones de desarrollo del país.
- La telefonía móvil aún opera en una considerable proporción con tecnología 2G, aunque se ha producido un incremento de la 3G y es muy incipiente la 4G, sin embargo, se mantienen altos los costos de los servicios.
- El incremento proyectado en el servicio de acceso a internet mediante banda ancha fija es muy deficiente y, considerando el dinamismo que muestra este sector a nivel internacional, todo indica que continuará incrementándose esta diferencia.
- Las inversiones que se realizan resultan insuficientes, considerando el notable atraso que muestran las telecomunicaciones en Cuba, no solo con respecto a América Latina, sino con el resto del mundo, y los objetivos que se han propuesto.

Entre las condiciones de **Responsabilidad Social** que en Cuba favorecen el desarrollo del TCP se encuentran:

- En Cuba la propia naturaleza del sistema socialista se asienta en los valores que sostiene la responsabilidad social.
- Las exigencias refrendadas por la normativa para la empresa estatal establecen la participación de los trabajadores en la dirección de las entidades, como dueños de los medios de producción, en el mejoramiento de sus condiciones de trabajo, en la evaluación del nivel de satisfacción de estos y en la elevación de sus conocimientos técnicos y culturales.

- Existen experiencias positivas de implementación del enfoque RSE que muestran verdadera vocación social en los negocios en el ámbito del TCP y del sector cooperativo que involucran directamente en su gestión económica los intereses sociales de zonas vulnerables de determinadas localidades.

Los estudios realizados evidenciaron como problemas principales los siguientes:

- Los objetivos estratégicos de los negocios se guían mayormente por intereses económicos y no existe preocupación efectiva por imbricarse con la comunidad.
- Las acciones sociales desarrolladas tienen un carácter aislado y asistemático, sin que se incorporen coherentemente a la gestión económica de los negocios.
- Se confunde el impulso de acciones sociales responsables hacia las comunidades con el aporte impositivo prescrito por ley.
- Existen barreras asociadas al desconocimiento, la inexperiencia de las nociones de RSE y sus principales beneficios y potencialidades tanto en los emprendedores como en los órganos estatales, así como a regulaciones legales que no fomentan estos comportamientos, sino que los limitan.
- No existe un entorno regulatorio e institucional con políticas que se articulen con el alcance del ejercicio de la actividad por cuenta propia y con la concreción del estatus jurídico del TCP.
- No existen instrumentos que permitan el uso del balance social para la implementación, medición y evaluación de los resultados del impacto social de programas de RSE.

La contrastación de la situación identificada en cada una de las dimensiones, resumidas anteriormente, con el estado deseado para el TCP como fuente de empleo, complemento de la economía cubana, y su consecuente conversión en pequeñas y medianas empresas, permite identificar brechas que deben ser cubiertas para la consecución de tales propósitos.

Entre las principales distorsiones que generan brechas pueden considerarse las macroeconómicas, en relación con las tasas de cambio, la baja tasa de inversión que provoca atraso tecnológico, en particular en infraestructura, lo que ocasiona una baja calidad de los servicios que presta y que resulta relativamente costosa, sobre todo en las telecomunicaciones; así como las asociadas al marco regulatorio y legal. Todo ello, sumado a los problemas de la reorganización de las empresas estatales y el exceso de centralización en la dirección de la economía, limita la articulación entre actores, lo que genera impactos desfavorables en la productividad, el empleo de calidad y la innovación, condiciones todas necesarias para alcanzar una agenda de transformación productiva exitosa.

Estas brechas pueden formularse como se presentan a continuación:

1. El sector cuentapropista no está integrado en el entramado de la economía cubana, pues pervive, desde el año 2010, sin una personalidad jurídica reconocida bajo el eufemismo de "trabajo por cuenta propia", que coloca a un mismo nivel empleadores y empleados. Esto conduce a un conjunto de incoherencias, vacíos y distorsiones legales que complejizan el desempeño de los negocios y la necesaria regulación y control por parte del Gobierno, con un exceso de acciones administrativas que incrementan la burocracia y las inspecciones, con las consecuentes pérdidas de tiempo y terreno fértil para la corrupción.

2. Las normativas tienen un enfoque controlador y nada incentivador, lo que se refuerza con el carácter recaudatorio de los impuestos y la ausencia total de estímulo a la responsabilidad social y el cuidado del medioambiente. Esto, conjuntamente con los límites establecidos a su actuación por el listado de actividades autorizadas a ejercer, así como el no acceso a redes mayoristas ni al comercio exterior, impide su encadenamiento eficaz en la economía nacional y el despliegue de su potencial como fuente de riqueza y de empleos de calidad, por lo que no

se asegura su funcionamiento en igualdad de condiciones con el resto de los actores de la economía cubana, complementando al sector estatal.

3. Las regulaciones al TCP son homogéneas y no toman en cuenta la heterogeneidad de este que condiciona ventajas y desventajas en el acceso y calidad de los negocios, así como al bienestar y prosperidad de los implicados. Estas se traducen en tipos de negocio y territorios en los que se encuentran, diferencias de roles desempeñados (empleadores y empleados), diferencias de sexo, edad y color de la piel.

4. No existen fuentes diversificadas de financiamiento por parte del Estado, dirigido al TCP. Esto implica que este descanse fundamentalmente en fuentes informales y que el financiamiento bancario sea mínimo. Ello indica que el sistema bancario cubano no es aceptado ni percibido como un acompañamiento real por parte de los TCP, ya que su cartera de servicios es limitada y es visto como entidad fiscalizadora, lo que genera desconfianza en el sector cuentapropista.

5. Los prejuicios existentes sobre el TCP generan en estos actores incertidumbre, desconfianza y propicia la informalidad. Todo esto, además, se refleja en la poca importancia que se confiere a estos temas en el sistema de enseñanza, el bajo perfil en los medios de comunicación y no favorece su estructuración en redes para la generación de productos y servicios de valor agregado.

6. La insuficiente participación en la toma de decisiones, de diálogo entre cuentapropistas y funcionarios produce conflictividad entre ambas partes, vivencias de imposición, irrespeto, "ninguneo", que, más allá del malestar, conducen a la desconfianza, la apatía, la rebeldía.

7. Existe disonancia entre las políticas declaradas por el país, que reconocen la necesidad de articulación del trabajo por

cuenta propia con el resto de los actores de la economía cubana, con la práctica regulatoria y de decisión, que conduce a una insuficiente participación de los TCP en la toma de decisiones, carencia de diálogo entre cuentapropistas y funcionarios, genera conflictividad entre ambas partes, vivencias de imposición, que conducen al malestar, la desconfianza y la apatía.

Estas brechas impiden el cumplimiento de los objetivos programáticos del TCP en Cuba, al frenar su integración coherente en encadenamientos productivos con el resto del entramado empresarial, su conversión en pequeñas y medianas empresas y el aprovechamiento más dinámico de la fuerza de trabajo.

Los resultados que se muestran evidencian que tanto los factores de oportunidad como de estímulo al TCP están constreñidos. Las posibilidades de revertir esta situación podrían descansar en el diseño de políticas públicas coherentes que fomenten el desarrollo de un sector que se autopercibe como importante, que satisface necesidades y que quiere aportar al desarrollo de la nación y tiene una percepción optimista en relación con la posibilidad de alcanzar el bienestar y prosperidad.

Propuestas de políticas

Ileana Díaz Fernández
Daybel Pañellas Álvarez

El paso necesario de los TCP a pequeñas y medianas empresas obliga a tener en cuenta las brechas existentes, su solución y el desarrollo de cara al futuro. En tal sentido, la Red de Emprendimiento e Innovación de la Universidad de La Habana, estudiada la experiencia internacional de América Latina y Europa, considera pertinente realizar algunas recomendaciones.

Ante todo, serán recomendaciones de acciones a corto plazo, las cuales tienen por objetivo contribuir a cerrar las brechas y crear las pequeñas y medianas empresas. Además, se considera pertinente sugerir un conjunto de políticas de mediano y largo plazo, que, de forma integrada, permitan el accionar de tales empresas como parte activa del tejido empresarial del país.

Las recomendaciones que se realizan requerirán de un ajuste en función del papel que el Estado deseará que cumplan las pymes en Cuba, aspecto indispensable para definir cualquier política a futuro.

De la mano con esa conceptualización, sería necesario eliminar un conjunto de distorsiones económicas en relación con las tasas de cambio, la baja tasa de inversión que provoca atraso tecnológico, fundamentalmente en infraestructura, lo que ocasiona, a su vez, una baja calidad de los servicios que presta y que resulta costosa, en especial, en las telecomunicaciones. Todo ello, sumado a los problemas de la reorganización de las empresas estatales y el exceso de centralización en la dirección de la economía, limita la articulación entre actores, lo que genera

impactos desfavorables en la productividad, el empleo de calidad y la innovación, condiciones todas necesarias para alcanzar una agenda de transformación productiva exitosa. Al mismo tiempo, trabajar de cara a potenciar la equidad social, la cual está erosionada, tal como se ha demostrado, y distorsiona el proyecto de país y de relaciones sociales al que aspiramos. Las desigualdades se colocan como condición preexistente en la formación de los negocios privados, que, a su vez, las reproducen con facilidad.

La política debe ser inclusiva para las diferentes formas de propiedad, que tangibilice la voluntad política del Gobierno y el Partido refrendada en sus documentos esenciales, para evitar disonancia entre discurso y acción, que propicie una mayor unión entre el sector estatal y privado.

Resulta vital definir qué se entiende por riqueza para Cuba. Existen varias definiciones universales, pero es necesario analizar si estas son aplicables a nuestros cuentapropistas actuales y las pymes futuras. Desde el punto de vista cuantitativo, ello contribuiría al estudio de lo micro, pequeño, mediano o grande de la empresa.

Acciones de corto plazo

Las acciones de corto plazo son aquellas que pueden tomarse de manera rápida para un tránsito del TCP existente hacia pequeñas y medianas empresas formalizadas. Algunas de las acciones propuestas requieren de algún estudio, dictado de leyes y la creación de instituciones especializadas:

- Toda política sobre el TCP debe alinearse a los postulados de la Conceptualización y la Constitución, es decir, en dirección a crear las micro, pequeñas y medianas empresas privadas.
- El Estado debe ser incentivador y controlador. Se debe estimular el crecimiento de estas empresas, en el entendido de que la existencia del trabajo privado ayudaría a: extraer empleo del sector estatal y ser un complemento de la propiedad estatal, entre otros aspectos.

En lo referido a instituciones:

- Deberá crearse una entidad (coordinadora de políticas) que atienda las micro, pequeñas y medianas empresas como es práctica internacional. Los 22 organismos rectores deben definir políticas generales para el sistema empresarial, cualquiera sea el tipo de propiedad, ello implica eliminar las áreas de atención del TCP en esos OACE.
- Deberán establecerse los criterios de clasificación de las pymes y la definición de cada una, es decir, micro, pequeña y mediana empresas.
- Las oficinas de trabajo del poder popular deberían atender los reclamos de los trabajadores contratados en el sector privado brindando apoyo y asesoramiento, y ampliando así sus derechos efectivos.
- Deben considerarse las entidades bancarias especializadas en microcrédito. La operatoria de la cuenta fiscal exige la interoperabilidad del sistema financiero y comercial y diversas formas de pago.

En lo referido a contenidos de las políticas:

- Sustituir el actual enfoque de aprobación de licencias basado en un listado de actividades autorizadas, por un listado de actividades no permitidas tal y como se hace para la inversión extranjera.
- Simplificar los procedimientos actuales para eliminar el exceso de regulaciones detalladas y específicas en extremo, así como la cantidad de documentos, reducir el tiempo para el registro de estas pequeñas y medianas empresas y eliminar la discrecionalidad en las decisiones. Todo lo cual contribuiría a fomentar las condiciones para las pequeñas y medianas empresas.
- Revisión del sistema impositivo para el TCP, teniendo en cuenta su evolución en micro, pequeñas y medianas empresas. Considerando que las tasas y costos no deben ser iguales por

tipo de actividad y territorio. Este estudio pudiera realizarse por las universidades de las diferentes provincias.

- Creación de una ley de protección al consumidor y la creación de asociaciones de consumidores (comunales, territoriales, etc.), esto agilizaría los procesos de reclamaciones, demandas, etc., con lo cual se haría más efectivo el control popular por la población. El cliente debe ser considerado el mejor inspector (población u organización) que demande por baja calidad, problemas de higiene, etc., con lo cual se reduciría el sistema de inspecciones administrativas con sus lacras de corrupción asociadas.
- Para que la demanda de los TCP y futuras pymes no compita con la población y se propicie su funcionamiento dentro de la legalidad, debe desarrollarse la red comercial mayorista. Estos entes pueden brindar servicios a estatales y no estatales y pudiera ser una oportunidad para la inversión extranjera si el Gobierno no posee condiciones financieras.
- Se debe incentivar (con obligaciones legales, bonificaciones, concursos, premios u otros mecanismos) el apoyo o ejecución de proyectos de emprendimientos con impacto social-comunitario y medioambiental.
- Incentivar las alianzas público-privadas y entre privados, que promueva los encadenamientos, la creación de redes de innovación y, en definitiva, la integración cooperada que debería ser algo que diferenciara al socialismo en el tratamiento de la propiedad privada.

Políticas de mediano y largo plazo

Las recomendaciones de políticas que se proponen son en aspectos específicos necesarios para el desempeño de las pequeñas y medianas empresas, mostrados en los estudios realizados en América Latina.

La propuesta para cada política se realiza en tres temas o ítems: enfoque general que debería asumir la política, elementos o aspectos que deben ser contemplados en la reglamentación de la política y organismos e instituciones que pudieran hacerse cargo de la ejecución de las políticas.

Registro de empresas. Ordenamiento jurídico (trámites, diversas formas jurídicas, etc.)

El enfoque debe ser sobre garantizar el acceso y la transparencia, reducir tiempo y costos, así como cualquier posibilidad de corrupción; por tanto, los procedimientos deben ser claros y limitados a lo estrictamente necesario según el tipo de negocio. La utilización de aplicaciones digitales para informar a los usuarios deberá ser una vía para lograr eficacia en los trámites.

Los aspectos de procedimientos, como norma, podrían ser:

- Elección de la forma jurídica.
- La escritura de constitución de la sociedad es ante notario.
- Registrarse en el Registro Mercantil.
- Obtención del número del impuesto.
- En los portales de los gobiernos deberán aparecer los detalles de los procedimientos y la documentación necesaria para cada paso.

Formas asociativas

Las asociaciones deben ser de carácter temporal o definitivo como parte de las redes y articulaciones del tejido empresarial, en la medida en que la cooperación permita el crecimiento y eficiencia de los negocios, todo lo cual redunde en aporte al PIB del país. Tales asociaciones pudieran realizase entre todas las formas de propiedad existentes en el país (estatal, mixto, cooperativa y privado) y el capital extranjero. La asociatividad es una vía de crecimiento para las micro y pequeñas empresas. De igual forma podrá llegarse a crecer hasta grandes empresas.

El método para ello debe ser flexible y controlado y en función de la estrategia de desarrollo económico y social del país.

Para el logro de la asociatividad será necesario:

- Contemplar un cambio en las regulaciones de las cooperativas no agropecuarias y definiciones más precisas para la asociación con empresas estatales.
- La ley 118 "Ley de Inversión Extranjera" incluye la posibilidad de inversión extranjera con el sector no estatal. No obstante, se deberá hacer explícita dicha posibilidad y precisar las diversas modalidades de asociación en el caso del sector privado.
- Prestar servicios de asesoramiento.

En sentido general, las asociaciones deberán ser reguladas por el Ministerio de Economía y Planificación, y las relativas al capital extranjero, por el Ministerio de Comercio Exterior e Inversión extranjera.

Financiamiento

El financiamiento se debe caracterizar por la diversidad de productos, fuentes de financiamiento y agencias o entidades asociadas. Deberán crearse productos financieros para pymes y entidades especializadas. La agilidad del servicio debe ser una prioridad y una meta realizar la mayoría de las transacciones por vía digital. Es una necesidad el desarrollo de una banca moderna y en general de un sistema financiero innovador, y la legislación de acceso al crédito debe ser reorientada a ese tipo de empresas.

Algunos aspectos que se deben tener en cuenta:

- Sistema de microcrédito por banca estatal, algún acceso a banca privada (por las representaciones de bancos extranjeros) y ONG. Activos tangibles e intangibles como garantías.
- Fuentes de financiamiento más diversificado mediante *crowfunding* y *factoring*, entre otros.

- Agencias de financiamiento (con financiamiento estatal o mixto) que incentiven diversos aspectos, como: innovación, internacionalización, etc., así como capital semilla para el comienzo de los negocios con base en proyectos.
- Establecimiento de diversas formas de garantías para la obtención de créditos.
- Deberán establecerse procedimientos para fusiones y bancarrota.
- Información clara y precisa, de fácil comprensión sobre las ofertas financieras.
- Servicio de apoyo a las pymes que facilite las solicitudes de financiamiento.
- Educación financiera.

El Banco Central deberá conciliar la política financiera del país, aunque participen el sistema de bancos del país, las oficinas de representación de bancos extranjeros ampliando sus derechos actuales, ONG, agencias especializadas en financiamiento al comercio exterior, innovación, etc., consultoras o servicios de consultoría en estos temas.

Transformación productiva

Uno de los ejes estratégicos del Plan 2030 es la transformación productiva; y entre sus aspectos esenciales, se encuentra "concentrar el esfuerzo fundamental en actividades con mayor intensidad en el uso del conocimiento y de tecnologías de avanzada". Al mismo tiempo uno de los objetivos es "Lograr una mayor integración entre los actores económicos del país que dé respuesta oportuna a las demandas del mercado interno, tanto del sector productivo como de la población", y se pudiera añadir el mercado exterior también.

En dependencia del patrón de especialización que sea elegido por Cuba, se deberá observar la práctica europea de las pymes que aportan mucho más al PIB que las latinoamericanas, entre otras razones por el conocimiento y los mercados exigentes. El

conocimiento es algo que Cuba posee y se desea transformar la estructura productiva del país hacia negocios basados en el conocimiento (industria 4.0, industrias creativas, etc).

Por tanto, las políticas respecto a las pymes deberían estar enfocadas a que estas sean proveedoras especializadas de las empresas estatales (que serían las grandes empresas), mixtas o de capital extranjero.

Lo anterior conduce a:

- El desarrollo de programas específicos para pymes que las apoyen para la inserción exitosa en encadenamientos productivos nacionales e internacionales.
- La necesidad de los vínculos con universidades y centros de investigación, participación en parques tecnológicos.
- El desarrollo de clústeres, los cuales pueden mitigar las insuficiencias propias del tamaño.
- Coordinadora pymes, pudiera definir los programas de apoyo de conjuntos con los organismos pertinentes de la administración central.

Internacionalización

La internacionalización es una oportunidad para ampliar los mercados y lograr economías de escala, todo ello vinculado, en lo fundamental, al patrón de especialización que asuma Cuba. La internacionalización podrá realizarse fomentando la inserción de las pymes en cadenas globales, mediante exportación directa e indirecta o como proveedor de empresas estatales exportadoras.

Los programas de incentivo a la exportación deberán tener en cuenta los aspectos más vulnerables de este tipo de empresa, tales como:

- Acceso a servicios de información de mercados y estrategias de penetración.
- Creación de las condiciones para el comercio electrónico como una vía de exportación.

- Servicios de certificación (en caso de necesitarla) de sus productos o servicios y desburocratizar los trámites de aduanas, estimulando la ventanilla única hasta la posibilidad en el futuro de aduana electrónica.
- Servicios de acompañamiento integral para la internacionalización.
- Apoyo financiero específico para la internacionalización de las pymes.
- Incentivos fiscales.
- La información de los programas de apoyo a la internacionalización debe ser accesible a las pymes y ser ampliamente divulgado.

Pro-Cuba, Coordinadora pymes, agencias de promoción a la exportación para pymes y consultoras de las universidades y otras organizaciones, unido a entidades financieras especializadas en financiamiento para la exportación o internacionalización, deberán ser las encargadas de coordinar los programas e incentivos.

Incentivos a la innovación

Los incentivos a la innovación se deben corresponder con los propósitos de la estrategia de desarrollo del país respecto a los sectores donde las pymes puedan ser complementarias y de soporte al sector estatal y mixto, para el desenvolvimiento dinámico de la economía. La brújula para estos incentivos está en razón directa a los encadenamientos nacionales e inserción en cadenas regionales o globales, que demanden productos y servicios con elevados requerimientos y niveles de sofisticación, sobre todo basados en el conocimiento.

Existe un conjunto de elementos esenciales que deben considerarse:

- Financiamiento para la innovación basado en proyectos que permitan su evaluación.
- Incentivos fiscales.

- Vínculo con centros generadores de conocimiento, mediante parques tecnológicos, *spin-off*, etc. Disponibilidad de información.
- Acceso a incubadoras y aceleradoras de empresas.

La estrategia nacional de CTI debe contemplar lo referido al papel de las pymes en el entramado del sistema nacional de innovación, lo cual es coordinado por el CITMA, agencias especializadas de financiamiento para la innovación con base en los proyectos, universidades y centros de investigación.

Servicios profesionales

El establecimiento de servicios jurídicos, contables, de capacitación, de certificación, propiedad intelectual, etc., para las pymes, ya sean ofrecidos por diversas organizaciones estatales, o no, y deberían registrase en centros de desarrollo de negocio territorial (financiado por Coordinadora pymes) y brindar toda la información necesaria para que sea de fácil acceso a las empresas. Recibirán los fondos en función de los niveles de satisfacción de los clientes. Se deberá velar por la calidad de estos servicios en tanto a contenido, tecnologías y ajuste a este tipo de empresas, precios ajustados a este tipo de empresas, etcétera.

Se deberá considerar lo siguiente:

- El registro de estas organizaciones debe ser flexible y simplificado, por vía digital sería lo óptimo. Lo más importante en el registro es mostrar la capacidad legal y de conocimientos para poder realizar ese tipo de actividad.
- Las pymes contrataran los servicios directamente a las organizaciones que lo brindan. Los contratos con estas organizaciones pueden ser para un proyecto o programa en específico o por tiempo.

Este tipo de servicio puede ser ofrecido por universidades, otras entidades estatales, organizaciones no gubernamentales y privadas.

Compras públicas

El Estado deberá concebir la participación de las pymes en proyectos socioeconómicos de cobertura local o nacional, con reglas de juego en igualdad de condiciones para toda forma de propiedad.

Para ello es importante:

- Legislar sobre adquisiciones e incluir en ello a las pymes, no obstante, mientras tanto considerar la participación de estas empresas en las licitaciones.
- Divulgar por todas las vías las bases de las licitaciones.
- La documentación asociada a la licitación deberá ser concreta y poco burocrática.
- Brindar servicios de apoyo a las pymes para que puedan prepararse.
- Definir un procedimiento de compras que regulen la adquisición estatal con participación de privados.

Responsabilidad social

A las pymes en un país socialista se les deberá incentivar y sensibilizar con una mirada de responsabilidad social hacia la comunidad, el medioambiente y sus trabajadores. En tal sentido, todas las políticas deberán concebir un enfoque de responsabilidad social.

Aspectos tales como:

- Obligatoriedad en el cumplimiento de medidas relacionadas con el medioambiente en igualdad de condiciones que para el resto de las empresas.
- Incentivos fiscales si presenta proyectos de responsabilidad social a la comunidad o con el medioambiente.
- Condiciones de financiamientos para proyectos sociales o que mejoran el medioambiente.
- El desarrollo de talleres de sensibilidad por universidades, gobiernos locales, etcétera.

- Multas por el no cumplimiento de los derechos laborales, acordes con la queja de los trabajadores.
- Asesoramiento y apoyo a los trabajadores contratados.

La entidad Coordinadora de Políticas de las pymes puede proponer programas de incentivos coordinado con Banco, gobiernos locales, universidades, etc. Las oficinas de trabajo del poder popular deberán estar a cargo del apoyo, asesoría y multa por la transgresión de los derechos laborales.

Papel de la Universidad

Si bien hemos listado propuestas de las que se derivan reflexiones, decisiones y acciones que implican a otras instituciones, como parte del llamado ecosistema emprendedor, también asumimos nuestra responsabilidad como red, y como Universidad, estructura más macro, a la que además pertenecemos.

Nuestro argumento se basa en el rol de nuestra Alma Mater en la formación académica y profesional, de extensión universitaria, y en su relación con las empresas; diversificando sus acciones en las dimensiones de formación, capacitación, asesoría, consultoría.

¿Qué emprendedor privado aspiramos a tener? Un emprendedor capaz de desarrollar negocios sostenibles, que contribuyan a la prosperidad individual y social; que defienda los principios de justicia y equidad social y los aplique en su cotidiano empresarial; comprometido con la comunidad en la que se inserta, responsable hacia ella; informado, educado, activo y crítico.

Desde el punto de vista de contenidos, se debe tener en cuenta:

- Desarrollar un referencial teórico propio relativo al emprendimiento.
- Intencionar el emprendedurismo como una competencia por alcanzar en la formación educativa universitaria.
- Desarrollar competencias emprendedoras relativas a los aspectos gerenciales, económicos y de mercado (en tanto se ha comprobado que son las menos desarrolladas).

- Sensibilizar y capacitar sobre los siguientes tópicos:
  - Bienestar humano en los distintos negocios (trabajo en equipo, ejercicio del liderazgo, habilidades comunicativas) y sobre la responsabilidad social.
  - Desigualdades injustas (sexo, edad, color de la piel).
- Capacitar sobre temas relativos al sistema tributario y legal en general, finanzas.
- Realizar consultoría y/o asesorar en aspectos jurídicos, económicos, contables, de capital humano, gestión, propiedad intelectual, responsabilidad social.
- Investigar y socializar resultados de investigación sobre emprendimiento y temas a él asociados.

Desde el punto de vista procedimental:

- Diseñar un sistema de evaluación de la competencia emprendedurismo.
- Analizar los planes de estudio y las buenas prácticas de otras instituciones que entrenan la competencia emprendedora. Propiciar intercambios.
- Promover espacios de intercambio de buenas prácticas emprendedoras en empresas estatales y privadas.
- Desarrollar herramientas y recursos concretos que contribuyan al desarrollo de competencias en el desarrollo de los negocios.
- Propiciar la articulación entre los actores involucrados en el ecosistema emprendedor.
- Promover programas con cobertura nacional de entrenamiento a emprendedores.
- Promover redes universitarias a nivel general para propiciar entrenamientos en emprendimiento e innovación.
- Intencionar las investigaciones y acciones interdisciplinares e interinstitucionales.

Bibliografía

Ács, Z.J., Szerb, L. & Autio, E. (2013). *Global Entrepreneurship and Development Index2013*. Eduar Elgar Publishing.

Albizu-Campos, J. C. (2008). Contrapunteo cubano de la muerte y el color. *Novedades en Población*, 4(7), 74-226.

Alfonso, G. (2012). Ética y Política desde el Movimiento de Mujeres. Desafíos del feminismo socialista del Siglo XXI. *Paradigmas Emancipatorios*. La Habana: Instituto de Filosofía.

Álvarez, E. & Mattar, J. (2004). *Política social y reformas estructurales: Cuba a principios del siglo XXI*. México: CEPAL/INIE/PNUD.

Anaya, B. & A. García (2018). Gastos básicos de la familia cubanas urbanas dependientes de salarios y pensiones. En Anaya, B. e I. Díaz, *Economía Cubana: entre cambios y desafíos*. La Habana: Instituto Cubano de Investigación Cultural Juan Marinello.

Anoceto, A. (2014). Santa Clara: estudio de desigualdades socioespacial en relación a la gestión del hábitat. Tesis presentada en opción al título de Licenciada en Sociología, Departamento de Sociología, Facultad de Ciencias Sociales, Universidad Central "Marta Abreu" de las Villas. Santa Clara.

Arango, L (2018). Percepeción de prosperidad en actores laborales y no laborales. Tesis de diploma, Facultad de Psicología, Universidad de La Habana. La Habana.

Arcia, O. J., Couzo, J. A., y Ledezma, Z. (2017). Los financiamientos a TCP: su evolución en el BPA en Sancti Spíritus a un lustro de su aplicación. *Revista del Banco Central de Cuba,* 20(1), 19-23.

Armas, F. D. (2016). Domésticas: Mirada exogrupal a la identidad social de cuentapropistas de altos ingresos. Tesis de diploma, Facultad de Psicología, Universidad de La Habana. La Habana.

Asamblea Nacional del Poder Popular (1962). Ley Fiscal 998 de 5 de enero de 1962.

_____ (1967, 7 de julio). Ley 1213/67, *Gaceta Oficial de la República de Cuba*, Edición Ordinaria, 4.

_____ (2012, 21 de noviembre). Ley No. 113 de fecha 23 de julio de 2012, "Del sistema Tributario". *Gaceta Oficial de la República de Cuba*, Edición Extraordinaria, 53.

_____ (2014, 17 de junio). Ley 116/13 "Código de Trabajo", *Gaceta Oficial de la República de Cuba*, Edición Extraordinaria, 29.

_____ (2014, 16 de abril). Ley 118/14 "Ley de Inversión Extranjera", *Gaceta Oficial de la República de Cuba,* Edición Extraordinaria, 20.

Asociación Nacional de Economistas y Contadores de Cuba (2019). *Informes de Relatoría de su VIII Congreso*. La Habana: ANEC.

AUGE (2019): *Impacto sobre el sector privado de la política hacia Cuba de la administración Trump*. La Habana: Editorial Auge.

Bacallao, J., Díaz-Perera, G. & Alemañy, E. (2012). Patrones de concentración social de factores de riesgo aterosclerótico y enfermedades del corazón en La Habana. *Revista Cubana de Salud Pública*, 38(4), 511-524.

Banco Central de Cuba (2011, 21 de noviembre). Resolución 101/11 "Normas Bancarias para los Cobros y Pagos", *Gaceta Oficial de la República de Cuba*, Edición Extraordinaria, 040.

_____ (2019, 6 de noviembre). Resolución 280/2019, *Gaceta Oficial de la República de Cuba*, Edición Ordinaria, 85.

Barbería, L. (2008). Remesas, pobreza y desigualdad en Cuba. *Espacio Laical,* 18-21.

Barbero, J. (2018). *La Infraestructura en el Desarrollo Integral de América Latina (IDEAL). 2015-2016.* Bogotá: Corporación Andina de Fomento.

Barea, L. (2016). Recomendaciones para la Línea Estratégica de Gestión del Hábitad en el municipio de Sagua La Grande. Tesis presentada en opción al título de Arquitectura, Facultad de Construcciones, Universidad Central de Las Villas "Marta Abreu", Santa Clara.

Batista, P. (2014). ¿Todo el mundo cuenta? Percepción de la exclusión social en el barrio Pilar-Atarés. Tesis presentada en opción al Título de Licenciada en Psicología, Facultad de Psicología, Universidad de La Habana. La Habana.

Barrera, S. & Blanco, H. (2018). Reflexiones sobre una futura ley de empresas para Cuba. *En Economía Cubana: entre cambios y desafíos*, 140-152. La Habana: Instituto Cubano de Investigación Cultural Juan Marinello.

Benavides, J. (2019, 1 de agosto): Mercado mayorista para el sector privado, cooperativo y trabajadores por cuenta propia, en https://cubayeconomia.blogspot.com/2019/08/01

Blanco, H. (2019, marzo). 30 años de la empresa estatal en Cuba: recuento y reflexiones, ponencia en el Seminario Científico por el 30 aniversario del Centro de Estudios de la Economía Cubana. La Habana.

Borrás, F. (2017). El Crédito a las Nuevas Formas de Gestión no Estatal en Cuba. En R. Torres & D. Echevarría, *Miradas a la Economía Cubana. Un acercamiento a la actualización seis años después*. La Habana: Ruth Casa Editorial.

_____, González, J. & Hung, O. (2017). El financiamiento bancario a los pequeños negocios en Cuba. En F. Borrás, A. Fernandez & F. Martínez, *El emprendimiento: una aproximación internacional al desarrollo económico*. Santander, España: Ediciones Universidad de Cantabria.

Caballero, C. (2013). Redes sociales de cuentapropistas habaneros. Tesis de diploma, Facultad de Psicología, Universidad de La Habana. La Habana.

Calabuche, L. (2016). Identidad social de cuentapropistas con altos ingresos económicos. Tesis de diploma, Facultad de Psicología, Universidad de La Habana. La Habana.

Castañeda, A. V. (2018). *¿Quién cuida en la ciudad? Oportunidades y Propuestas en los municipios de Boyeros y Guanabacoa (La Habana)*. Santiago de Chile: CEPAL-PNUD.

Castro Ruz, Raúl (2010, 11 de agosto). *Discurso en la VII legislatura de la Asamblea Nacional del Poder Popular*, en http://www.cubadebate.cu/noticias/2010/08/01/raul-castro-la-unidad-es-nuestra-arma-estrategica/

Constitución de la República de Cuba (2019), en http://media.cubadebate.cu/wp-content/uploads/2019/01/constitucion-cuba-2019.pdf

Consejo de Estado (1978, 7 de julio). Decreto-Ley 141/978 "Sobre el ejercicio del trabajo por cuenta propia", *Gaceta Oficial de la República de Cuba*, Edición Ordinaria, 21.

_____ (2012, 27 de diciembre). Decreto-Ley No. 304/12 "De la Contratación económica", *Gaceta Oficial de la República de Cuba*, Edición Ordinaria, 062.

_____ (2018, 10 de julio). Decreto-Ley No. 355 Modificativo del Decreto-Ley no. 289 "De los créditos a las personas naturales y otros servicios bancarios" de 16 de noviembre de 2011, *Gaceta Oficial de la República de Cuba*, Edición Extraordinaria, 35.

_____ (2019, 6 de noviembre). Decreto Ley 383/19 "Modificativo del Decreto-Ley no. 356 sobre el ejercicio del trabajo por cuenta propia", *Gaceta Oficial de la República de Cuba*, Edición Ordinaria, 85.

Constitución de la República de Cuba (2019, 10 de abril), *Gaceta Oficial de la República de Cuba*, Edición Extraordinaria, 5.

Cubadebate (2019). Nuevas normas jurídicas para las cooperativas no agropecuarias en Cuba, en http://www.cubadebate.cu/oticias/2019/08/30/nuevas-formas-juridicas-para-las-cooperativas-no-agropecuarias-en-cuba, consultado el 3 de septiembre.

Cubastandard (2019, marzo). Economic Trend Report, 2nd quarter, p.16.

Curbelo, L. (2012). Ser cuentapropista hoy: relación entre identidad y movilidad social. Tesis de diploma, Facultad de Psicología, Universidad de La Habana. La Habana.

Del Llano, L. (2012). Percepción del poder en cuentapropistas. Tesis de diploma, Facultad de Psicología, Universidad de La Habana. La Habana.

Delgado, D. (2015). Entre el desarrollo y la desigualdad: Familias cubanas receptoras de remesas con iniciativas privadas. *MUNDI MIGRATIOS*, 51-73.

_____ (2017). Efectos del uso diferenciado de las remesas en la desigualdad social. Un estudio en la capital cubana. En Colectivo de Autores, *Nuevas diferencias: desigualdades persistentes en América Latina y el Caribe* (pp. 187-234). Buenos Aires: Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales.

Díaz, I. & Echevarría, D. (2015). Mujeres emprendedoras en Cuba: análisis imprescindible. En O. E. Pérez & R. Torres, *Miradas a la Economía Cubana: Análisis del sector no estatal* (pp. 128-158). La Habana: Caminos.

Díaz, I. & Barreiro, L. A. (2015). El sector cuentapropista como actor económico en Cuba. Seminario científico anual del CEEC 2015. La Habana.

_____ (2017). Potencialidades del sector cuentapropista en la economía cubana. En Borrás, F., Fernández, A. & Martínez, F. J. (eds.). *El emprendimiento: una aproximación internacional al desarrollo económico* (pp 79-98). Santander: Editorial de la Universidad de Cantabria.

Díaz, I.; Ferre, Z. & Pastori, H. (2017). Emprendedurismo en Cuba. Informe Encuesta sobre emprendedurismo en jóvenes egresados cubanos (versión preliminar). Centro de Estudio de la Economía Cubana de la Universidad de La Habana, Departamento de Eco-

nomía de la Facultad de Ciencias Sociales de la Universidad de la República. Documento no publicado.

_____ (2015). Mujeres emprendedoras en Cuba: un análisis imprescindible. En O. P. Villanueva, & R. Torres, *Miradas a la Economía Cubana: análisis del sector no estatal* (pp. 145-158). La Habana: Caminos.

Díaz, I. *et al*. (2019): Estudio de la normativa del Trabajo por Cuenta Propia, informe de investigación de la Red de Emprendimiento e Innovación de la Universidad de La Habana, La Habana.

Díaz, N. (2015). La nueva política bancaria: una valoración de los créditos para los trabajadores por cuenta propia. *Revista del Banco Central de Cuba*, 18(3), 4-11.

Díaz-Perera, G., Bacallao, J. & Alemañy, E. (2014). Contexto, percepción de la situación económica y cifras de la tensión arterial. *Revista Cubana de Higiene y Epidemiología.* 52(1), 15-28.

Dini, M. (2019). Centros de desarrollo empresarial en América Latina. Chile: CEPAL, proyecto Europyme.

Domínguez, C. P. (2016). Negocio a negocio: gestores de microcrédito en Holguín. Revista del Banco Central de Cuba, 19(2), 5-6.

Domínguez, M. I., Rego, I., García, F. & Moretón, Y. (2012). *Los medios de comunicación masiva y las nuevas tecnologías de la información y las comunicaciones. Su papel en la socialización de adolescentes y jóvenes*. La Habana: CIPS.

Domínguez, V. E. (2010). Aproximación a la caracterización socio-psicológica de familias portadoras de bajo capital cultural y económico. La Habana: Tesis presentada para obtener el título de Licenciada en Psicología, Facultad de Psicología, Universidad de La Habana.

Dujarric, G. & Vázquez, M. (2015). Identidad social de un grupo de altos ingresos económicos. Tesis presentada en opción al título de Licenciada en Psicología, Facultad de Psicología, Universidad de La Habana. La Habana.

Echevarría, D. (2019). *La dimensión económica de la desigualdad en Cuba: revisión de estudios 2008-2018*. La Habana: FLACSO-CEEC.

_____ & Tejuca, M. (2015). Educación y empleo en Cuba 2000-2014: entre ajustes y desajustes. En M. Espina, & D. Echevarría (coords.), *Cuba: los correlatos socioculturales del cambio económico* (pp. 50-78). La Habana: Ruth Casa Editorial-Editorial de Ciencias Sociales.

_____, Díaz, I. & Romero, M. (2015). Política de empleo en Cuba 2008-2013: desafíos a la equidad en Artemisa. En Colectivo de Autores, *Economía cubana: transformacions y desafíos.* La Habana: Ciencias Sociales.

_____, Gabriel, A., Romanó, S. & Schettino, F. (2018). Wealth distribution in Cuba (2006-2014): a first assessment using microdata. *Cambridge Journal of Economics. Cambridge*.

_____, Pañellas, D. & Lara, T. (2015). Cuba, los impactos sociales de las transformaciones económicas. Lo que dicen los estudios sociales 2008-2013. En M. Espina & D. Echevarría (coords.), *Cuba: los correlatos socioculturales del cambio económico* (pp. 224-256). La Habana: Ruth Casa Editorial-Editorial de Ciencias Sociales.

Espina, M. & Echevarría, D. (2018). Reforma y Equidad Social en Cuba: apuntes sobre la política social y el cuadro socioestructural de la "actualización". En B. Anaya & I. Díaz, *Economía Cubana: entre cambios y desafíos* (pp. 89-123). La Habana: Instituto Cubano de Investigación Cultural Juan Marinello.

Estévez, K. R.& Abadie, L. (2014). Continuidad de estudios. Realidades y desafíos en Cuba. *Revista sobre Juventud*, 4-14.

ETECSA (2018). Recuperado el 27 de noviembre de 2018 de www.etecsa.cu

Fajardo, Y. (2017). ¿Garantías laborales en el sector por cuenta propia? Un estudio de casos en el municipio Cerro. Tesis presentada en opción del Grado de Máster en Ciencias Sociológicas, Departamento de Sociología, Universidad de La Habana. La Habana: UH.

Ferriol, A., Ramos, M. & Añé, L. (2004). *Reforma económica y población en riesgo*. La Habana: INIE-CEPDE-ONE.

Figueredo & Tamayo (2019, 7 de noviembre). Trabajo por cuenta propia: aprueban seis actividades y modifican licencia de operación del transporte, en www.cubadebate.cu/noticias/2019/11/06/trabajo-por-cuenta-propia-aprueban-seis-actividades-y-modifican-licencia-de-operaciones-del-transporte/#.XcQHR1BOI-E_

Figueredo, O., Fuentes, T. & Pérez, I. (2019, 20 de abril). Empleo, salario y pensiones en la mira del congreso sindical cubano. Recuperado el 5 de julio de 2019, *Cubadebate*, en www.cubadebate.cu

Figueredo Reinaldo, O. (2018). ETECSA: Internet en el móvil a partir del seis de diciembre. Recuperado el 4 de diciembre de 2018 de Cubadebate, en http://www.cubadebate.cu/noticias

Fonticoba, O. (2016). Trabajo por cuenta propia. Apuntes conocidos pero necesarios, *Granma*, 52(29), 3.

Gaceta Oficial de la República de Cuba (1978). Decreto-Ley 14 Sobre el ejercicio de actividades laborales por cuenta propia. Edición Ordinaria. No. 21 La Habana.

_____ (2018, 10 de julio), Edición Extraordinaria, 35.

_____ (2018, 5 de diciembre), Edición Extraordinaria, 77.

_____ (2019, 6 de noviembre), Edición Ordinaria, 85.

Galtés, I. (2017). Desigualdad de ingresos en Cuba. ¿Qué papel juegan los salarios? En R. Torres & D. Echevarría, *Miradas a la economía cubana. Un acercamiento a la actualización seis años después* (pp. 81-93). La Habana: Ruth Casa Editorial.

García, A. & Anaya, B. (2015). Estructura de gastos básicos de una familia cubana urbana en 2011. Situación de las familias "estado-dependientes". En M. del C. Zabala, D. Echevarría, G. Fundora & M. R. Muñoz, *Retos a la equidad social en la actualización del modelo económico*. La Habana: Ciencias Sociales.

_____ (2007). Política social en Cuba, nuevos enfoques y programas recientes. En Colectivo de Autores, *Publicaciones 2006-2007 CD* (pp. 1-53). La Habana: CEEC.

García, Y. (2014). Las desigualdades socioestructurales y el cuentapropismo en Santa Clara: una aproximación sociológica. Tesis presentada en opción al título de Licenciada en Sociología, Departamento de Sociología, Universidad Central de Las Villas. Santa Clara.

Giménez, G. (2005). *La cultura como identidad y la identidad como cultura*. México: Consejo Nacional de la Cultura y las Artes.

González, L. (2015). Diseño de un nuevo proceso para el otorgamiento de crédito al sector de trabajadores por cuenta propia y emprendedores, Tesis de Especialidad en Dirección y gestión empresarial, Escuela Superior de Cuadros del Estado y el Gobierno. La Habana.

Graverán, A., Ibáñez, J., Pons, M. E., Rodríguez, A. & Romero, R. A. (2018). Diagnóstico de la Gestión del Marketing Bancario en el Banco de Crédito y Comercio (BANDEC). Facultad de Economía. La Habana: Universidad de La Habana.

Guilarte, I. & Rosabal, H. (2015). Créditos sin demanda, *Bohemia*, 107(7), 27-33.

Guillén, J. I. (2017). Diagnóstico de las Relaciones Crediticias de la Banca Comercial con los TCP. Lecciones para el Futuro. Tesis de Diploma. Facultad de Economía. La Habana: Universidad de La Habana.

Gómez, E., Braffo, N., Rodríguez, A. D., Espina, M., Pardini, S., Soler, C. y otros (2017). *Política social y equidad a escala comunitaria en el contexto de la actualización. Un estudio de casos en el municipio Marianao*. La Habana: CIPS.

González, A. (1995). Economía sumergida en Cuba. *CUBA Investigación Económica*, Época II, 2, 77-104. La Habana: INIE.

Granma (2019, 5 de agosto). Con cada turista que nos visita se están rompiendo las cláusulas del bloqueo imperial, edición impresa, p.1.

Hernández, J. L., Nuñez, L., Rodríguez, A. & Rojas, M. (2008). *Informe para diagnóstico social rápido Ciénaga de Zapata*. La Habana: CIPS.

Hofstede, G. & McCrae, R. (2004). Personality and culture revisited: Linking traits and dimensions of culture. *Cross-Cultural Research*, 38(1), 52-88.

Infante, Y. (2009). *Consumo de de dramatizados y estrategias de movilidad social ascendente en Cuba. Una aproximación desde la Sociología*. La Habana: Tesis presentada en opción al título de Licenciada en Sociología, Universidad de La Habana. La Habana.

Infralatam. (2018). *Infralatam datos*. Recuperado el 19 de diciembre de 2018 de http://base.infralatam.info

International Telecommunication Union (ITU) (2018). ITU_Key_2005-2018_ICT_data_with LDCs. Recuperado el 27 de noviembre de 2018 de http://www.itu.int/en/ITU- D/Statistics/Pages/ definitions/regions.aspx

_____ (2018). *Measuring the Information Society Report*. Geneva: International Telecommunication Union.

Íñiguez, L. (2015). Complicidad del espacio geográfico en la desigual distribución del sector no estatal en Cuba. En O. E. Pérez & R. Torres, *Miradas a la Economía Cubana: el sector no estatal* (pp. 129-143). La Habana: Caminos.

Ivonet, M. (2017). *Gestión pública de la seguridad económica de las pensiones mínimas de vejez*. Tesis presentada en opción al Grado de Doctora en Ciencias Económicas. Santiago de Cuba: Universidad de Oriente.

Kantis, H. *et al.* (2014). *Índice de Condiciones Sistémicas para el Emprendimiento Dinámico. Una herramienta para la acción en América Latina*. Buenos Aires: Asociación Civil Red Pymes Mercosur.

_____ (2015): *Condiciones sistémicas para el emprendimiento dinámico. América Latina en el nuevo escenario global*. Red PYMES Mercosur.

_____ (2017). *Condiciones sistémicas para el emprendimiento dinámico 2017. América Latina: avances y retrocesos en perspectivas*. PRODEM. Buenos Aires.

Kluckhohn, C. (1951). The study of culture. En Lerner, D. & Lasswell, H. D. (Eds.), *The policy sciences.* Stanford, CA: Stanford University Press.

Kottak, C. P. (2007). Antropología cultural, 3. España: Editorial McGraw Hill Interamericana S. A.

León, J. (2017). Nuevos actores y nuevas políticas en Cuba: rol de la política crediticia. *Revista del Banco Central de Cuba*, 20(2), 10-17.

_____ & Pajón, D. (2015). Nuevos actores y nuevas políticas en Cuba: el rol del financiamiento en el proceso de reforma, ponencia presentada en Latin American Studies Association, San Juan, Puerto Rico.

_____ & Pons, S. (2014). Sistema financiero en Cuba: premisas para su contribución al desarrollo económico. En Colectivo de autores, Economía Cubana: transformaciones y desafíos, La Habana: Ciencias Sociales.

Llópiz, A. (2008). Cuba, Estructura Social, Desigualdades y Política Salarial. La Habana: Tesis presentada para obtener el título de Licenciado en Sociología, Facultad de Filosofía, Historia y Sociología, Universidad de La Habana. La Habana.

Luya, L. (2016). Identidad social en cuentapropistas con altos ingresos. Distinción entre sus roles. Tesis de diploma, Facultad de Psicología, Universidad de La Habana, La Habana.

Maqueira, A. & Triana, J. (2015). El sector no estatal desde la perspectiva institucional. En Bergara, M., Hidalgo, V. (coords.), *Transformaciones económicas en Cuba: una perspectiva institucional.* Montevideo: DECON, Universidad de la República.

Martin, J. y J. Nicolau (2003). La problemática del empleo y la precariedad que incorpora. *La vulnerabilidad del modelo exportador en México* (Fernando Pozos, coord.). México: Universidad de Guadalajara.

Martínez, A. (2016). Emprendimiento privado en Cuba, una visión desde la Oficina del Historiador. Tesis de Diploma de Licenciatura en Economía, Universidad de La Habana, La Habana.

Mesa-Lago, C. (2010). El desempleo en Cuba: de oculto a visible. *Espacio Laical*, 4, 59-66, La Habana.

MINCEX (2018). Cartera de oportunidades de inversión extranjera 2018-2019.

MINCOM (2015). *Estrategia Nacional para el desarrollo de la infraestructura de conectividad de banda ancha en Cuba.* Obtenido de http://www.mincom.cu

Ministerio de Educación Superior-DFP (2016). *Documento base para el diseño de los planes de estudio.* La Habana: Ministerio de Educación Superior.

Ministerio del Trabajo y Seguridad Social (1993). Resolución conjunta No. 1 del Comité Estatal de Trabajo y Seguridad Social y de Finanzas y Precios. Edición Extraordinaria, 5. La Habana.

_____ (1996). Resolución Conjunta No. 1 del Ministerio del Trabajo y Seguridad Social y del Ministerio de Finanzas y Precios. Reglamento sobre el ejercicio del trabajo por cuenta Edición Ordinaria, 16. La Habana.

_____ (2005). Resolución No. 9 Ministerio del Trabajo y seguridad Social. Reglamento sobre el ejercicio del trabajo por cuenta propia. Edición Extraordinaria, 13. La Habana.

_____ (2006). Instrucción 27. Procedimiento para otorgar la licencia para ejercer el trabajo por cuenta propia. Ministerio de Trabajo y Seguridad Social. Edición Ordinaria, 96. La Habana.

_____ (2013, 26 de septiembre). Resolución 42/2013, *Gaceta Oficial de la República de Cuba*, Edición Extraordinaria, 27.

_____ (2013, 26 de septiembre). Resoluciones 41/2013 "Reglamento del ejercicio del trabajo por cuenta propia", *Gaceta Oficial de la República de Cuba*, Edición Extraordinaria, 27.

_____ (2019, 6 de noviembre). Resolución 104/2019, *Gaceta Oficial de la República de Cuba*, Edición Ordinaria, 85.

_____ (2019, 6 de noviembre). Resolución No. 103/2019. Reglamento del ejercicio del trabajo por cuenta propia, *Gaceta Oficial de la República de Cuba*, Edición Ordinaria, 85.

Monreal, P. (2019, 27 de agosto). Dos breves notas sobre productividad y empleo en Cuba. https://elestadocomotal.com/2019/08/27/dos-breves-notas-sobre-productividad-y-empleo-en-cuba/

Morales, E. (2017). Juventud y desigualdades en la cultura. *II Taller Problemas teóricos y metodológicos en el estudio de las desigualdades.* La Habana: Instituto de Investigación Cultural Juan Marinello.

Moreira, M. (2016). Diagnóstico de las relaciones crediticias banca-empresa en Cuba: un análisis desde la perspectiva del Grupo Empresarial Frutícola y el Banco Popular de Ahorro. Tesis de Diploma de Licenciatura en Economía, Universidad de La Habana, La Habana.

Nova, A. (2019, 16 de junio). Agricultura cubana: entre autonomía y centralización, *Boletín Cuba y la Economía*, 140.

Nuñez, L. (1998). Impacto del sector informal en la estructura social cubana. Ponencia XXI Congreso de LASA. Chicago.

Nuñez, R. & Oliveras, R. (2008). ¿Habrá razón que guarde el equilibrio? Reflexiones sobre la segregación urbana en La Habana, políticas, instrumentos y resultados. *Catauro*, 5-31.

Odriozola, S. & Colina, H. (2017). El sistema de pensiones de la Seguridad Social en Cuba: retos actuales. En D. Echevaría & J. L. Martin, *Cuba: Trabajo en el siglo XXI. Desafíos y propuestas*. La Habana: Instituto de Investigación Cultural Juan Marinello.

OECD/CAF (2019). *América Latina y el Caribe 2019: Políticas para pymes competitivas en la Alianza del Pacífico y países participantes de América del Sur*, París: OECD Publishing, en https://doi.org/10.1787/60745031-es

Oficina Nacional de Estadísticas e Información (2008). *Anuario Estadístico de Cuba 2007*. La Habana.

_____ (2014). *Anuario Estadístico de Cuba 2013*. La Habana.

_____ (2014; 2018). Cuentas Nacionales, Anuario Estadístico de Cuba, 5-23. La Habana.

_____ (2014; 2018). Organización Institucional, *Anuario Estadístico de Cuba*, 1-12. La Habana.

_____ (2017). *Anuario Estadístico de Cuba 2016.* La Habana.

_____ (2018). *Anuario Estadístico de Cuba 2017*, en http://www.one.cu/cuentasnacionales.html.

_____ (2019). *Anuario Estadístico de Cuba 2018*. La Habana.

_____ (2019, junio). Educación: Resumen del curso escolar 2017/2018 e inicio del curso escolar 2018/2019. Recuperado de http://www.one.cu/publicaciones/03estadisticassociales/resumencursoesc/boletininicio2018-2019yresumen2017-2018.pdf

_____ (2020). *Anuario Estadístico de Cuba 2019*. La Habana.

Organización Internacional del Trabajo (1978). Convenio 150 de la OIT, sobre Administración del Trabajo, 1978, aprobado en la 64 Conferencia de la OIT en Ginebra el 26 de junio de 1978. Puesto en vigor el 11 de octubre de 1980.

Perrotti, D. (2011). *La Brecha de Infraestructura en América Latina y el Caribe*. Santiago de Chile: CEPAL.

Pañellas, D. (2012). Grupos e identidad sociales en la estructura social cubana). Tesis de doctorado, Facultad de Psicología, Universidad de La Habana. La Habana.

_____ (2015). Tener dinero en Cuba. *Catauro*, 30-41.

_____ (2017). Cuentapropistas de altos ingresos ¿malvados? En D. Echevarría & J. L. Martin, *Cuba: trabajo en el siglo XXI. Propuestas y desafíos* (pp. 143-166). La Habana: Instituto de Investigación Cultural Juan Marinello.

_____ (2020). Percepción del cambio de regulaciones entre cuentapropistas. Informe de investigación, Facultad de Psicología, Universidad de La Habana. La Habana.

_____, Torralbas, J. & Caballero, C. (2015): Timbirichis y otros negocios. Inequidades sociales en la capital cubana. En *Retos para la equidad social en el proceso de actualización del modelo económico cubano*. La Habana: Ciencias Sociales.

Pañellas, D. & Torralbas, J. (2016). Transformaciones económicas e identidades sociales: cuentapropistas en La Habana Vieja, *Estudios del Desarrollo Social: Cuba y América Latina*, 4(1), 11-26.

Parra, C. (2018). Un perfil sociodemográfico de los que buscan empleo en el sector privado en las oficinas municipales del Ministerio de Trabajo y Seguridad Social. IV Taller de Estudios del Trabajo. La Habana: CIPS/CEEC/CEDEM.

Partido Comunista de Cuba (1982): *Plataforma programática del Partido Comunista de Cuba*. La Habana: Editora Política.

_____ (2011). *Informe Central VI y VII Congreso*, en http://www.cubadebate.cu/congreso-del-partido-comunista-de-cuba/informe-central-al-vi-congreso-del-partido-comunista-de-cuba

_____ (2011). *Lineamientos de la Política Económica y Social del Partido y la Revolución.* La Habana: VI Congreso del Partido Comunista de Cuba.

_____ (2011, 18 de abril). *Lineamientos de la Política Económica y Social del Partido y la Revolución*, VI Congreso del Partido Comunista de Cuba. La Habana.

_____ (2013). *Lineamientos de la Política Económica y Social del Partido y la Revolución*, aprobado el 18 de abril de 2011 en el VI Congreso del Partido Comunista de Cuba. La Habana.

_____ (2016). *Informe Central VI y VII Congreso*, en http://www.cubadebate.cu/noticias/2016/04/17/informe-central-al-vii-congreso-del-partido-comunista-cuba/

_____ (2017, abril). Conceptualización del Modelo Cubano de Desarrollo Socialista y Bases para el Plan de Desarrollo al 2030, VII Congreso. La Habana.

_____ (2017, junio). Documentos del VII Congreso del Partido aprobados por el III Pleno del Comité Central del PCC el 18 de mayo de 2017 y respaldados por la Asamblea Nacional del Poder Popular el 1 de junio de 2017. La Habana: Editora Política.

Peña, A. (2013). La reproducción de la pobreza en territorios periféricos de La Habana. Lecturas desde la óptica de los regímenes de bienestar en el contexto cubano actual. Tesis presentada en opción al Título de Doctora en Sociología. Departamento de Sociología, Facultad de Filosofía, Historia y Sociología, Universidad de La Habana. La Habana.

_____ (2017). "Grupos e identidades sociales". Facultad de Psicología, Universidad de La Habana. La Habana.

_____ & Voghon, R. (2013). *La reconfiguración de la Política de Empleo y Seguridad Social: horizontes para pensar la relación igualdad-ciudadanía en el contexto cubano actual*. La Habana: CLACSO/ASDI.

Peña, H. (2012). Política crediticia interna cubana. Antecedentes y situación actual, *Revista del Banco Central de Cuba*, 3, 19-35.

Pérez, V., Oberto, F. & González, M. (2003). *Los trabajos por cuenta propia en Cuba*, en www.nodo50.org/cubasigloXXI/economia/pizquierdo1_311004.pdf

Pérez, O. (2019). Desigualdad y población en riesgo de pobreza, en https://cubayeconomia.blogspot.com/2019/08/

Piedra, M. (2010). *La Responsabilidad Social Empresarial: apuntes para una sistematización.* La Habana: CIPS.

Piñeiro, C. (2018). *Desempeño socioeconómico de las cooperativas no agropecuarias: contribución de sus principales determinantes.* La Habana: s/e.

PNUD (2018). Human Development Indices and Indicators, 2018 Statistical Update. Washington, D. C., USA: Communications Development Incorporated.

Prud'homme, R. (2004). *Infrastructure and develoment. Working Paper*. Washington, D. C.: World Bank, en http://documents.worldbank.org/curated/en/698521468762373585/Infrastructure-and-development.

Puig, Y. & Martínez, L. (2019, 27 de junio). Aprueba gobierno cubano medidas para impulsar la economía. Recuperado 28 de septiembre de 2019, *Cubadebate*, en www.cubadebate.cu

Rabassa, Y. (2008). Un Acercamiento al estudio de la Identidad Social en jóvenes universitarios. Tesis presentada en opción al título de Licenciada de Psicología, Facultad de Psicología, Universidad de La Habana. La Habana.

Ramírez, D. (2013). Capital social y familias pobres. Un acercamiento al carácter dual de este recurso en el barrio Luyanó Moderno. Tesis presentada para obtener el título de Licenciada en Sociología, Facultad de Filosofía, Historia y Sociología, Universidad de La Habana. La Habana.

Rodríguez, P. (2016). Diagnóstico de las relaciones crediticias banca-empresa en Cuba: estudio de casos en el Banco Metropolitano y en el Grupo Empresarial Ganadero. Tesis de Diploma de Licenciatura en Economía, Universidad de La Habana, La Habana.

Rojas, M. (2015). *Influencia de los activos de partida en las desigualdades ocupacionales en la comunidad rural El Granizo, Cienfuegos, Cuba.* Buenos Aires: CLACSO.

Romanó, S. & Echevarría, D. (2015). Movilidad social y cuentapropismo: reflexiones sobre un estudio empírico en Cuba. *Temas*, 84, 27-34.

Rosales, M. T. (2018). Percepción de bienestar en actores laborales y no laborales. Tesis de diploma, Facultad de Psicología, Universidad de La Habana. La Habana.

Sachetti, E. (2011). *Vivir en la cuerda floja. La microempresa en Cuba*. España: Editorial Académica Española.

Sagebien, J. & Betancourt, R. (2014). Non-State Enterprises: A Key to Inclusive Growth. En C. A. Brundenius, *No More Free Lunch: Reflections on the Cuban Economic Reform Process and Challenges for Transformation*, New York: Springer.

Sarduy, M., Pons, S., & Traba, M. (2015). ¿Por qué evaden impuestos los impuestos los trabajadores por cuenta propia? En O. E. Pérez & R. Torres, *Miradas a la Economía Cubana: el sector no estatal* (pp. 95-102). La Habana: Caminos.

Schein, E. (2002). *La cultura empresarial y el liderazgo. Una visión dinámica*. La Habana: Editorial Félix Varela.

Soler, C. (2015). Procesos de Exclusión e Integración social en la Pobreza. Un estudio en el Concejo Popular Luyanó Moderno del Municipio San Miguel del Padrón. Tesis presentada en opción al título de Licenciada en Sociología, Departamento de Sociología, Facultad de Filosofía, Historia y Sociología, Universidad de La Habana. La Habana.

Soto, L. & Figueroa, J. M. (2019). Buenas prácticas cooperativas en Cuba, *Deusto Estudios Cooperativos*, 14. Bilbao: Facultad de Derecho de la Universidad de Deusto.

Steyaert, C. (2007). Entrepreneuring as a conceptual attractor? A review of process theories in 20 years of entrepreneurship studies. *Entrepreneurship and Regional Development*, 19(6), 453-477.

Tamayo, R. & Labacena (2019). Así marcha el trabajo por cuenta propia, según Juventud Rebelde, en http://www.cubadebate.cu/especiales/2019/02/10/asi-marcha-el-trabajo-por-cuenta-propia-segun-juventud-rebelde/#.XLSaxmhRfMw

Tejuca, M., Gutierrez, O. & García, I. (2015). El acceso a la educación superior cubana en el curso 2013-2014: una mirada a la composición social territorial. *Revista Cubana de Educación Superior*, 42-61.

Togores, V. (1996). *El trabajo por cuenta propia. Desarrollo y peculiaridades en la economía cubana*. La Habana: Fondos del Centro de Estudios de la Economía Cubana.

Torres, R. (2018). Manufactura, restricción externa e integración productiva doméstica. En *Economía Cubana: entre cambios y desafíos*, 28-43.

_____ & L. Zipitría (2017). El rol del sector privado en Cuba. En Borrás, F., Fernández, A. & Martínez, F. *El emprendimiento: una aproximación internacional al desarrollo económico.* España: Universidad de Cantabria.

Triana, J. A. (2013). Las nuevas microfinanzas en Cuba: un estímulo al sector empresarial. Tesis de Diploma de la Licenciatura en Economía, Facultad de Economía, Universidad de La Habana, La Habana.

Vallaeys, F. (2012). Documento público. Observatorio Regional de Responsabilidad Social para América Latina y el Caribe (IESALC-UNESCO) Bogotá, Colombia.

Velázquez, B. (2019). Rasgos del emprendedor exitoso en La Habana según la percepción de los emprendedores. Tesis en opción al título académico de Licenciado en Contabilidad y Finanzas. Facultad de Contabilidad y Finanzas. Universidad de La Habana. La Habana.

Vidal, P. (2017). ¿Qué lugar ocupa la economía cubana en la región? Una medición de las tasas PPA de las brechas de ingreso y productividad. Resumen de políticas del BID: 269 https://publications.iadb.org/publications/spanish/document/Que-lugar-ocupa-la-economia-cubana-en-la-region-una-medicion-de-las-tasas-PPA-de-las-brechas-de-ingreso-y-productividad.pdf.

_____ (2017a). ¿Qué lugar ocupa la economía cubana en la región? Una medición a la tasa PPA de las brechas de ingreso y productividad, en http://idbdocs.iadb.org/wsdocs/getdocument.aspx?docnum=EZSHARE-1728116555-3420, consultado el 11 de noviembre de 2017.

Voghon, R. (2009). La transmisión intergeneracional de la pobreza: entre el cambio y la reproducción. Tesis presentada en opción al título de Máster en Sociología, Departamento de Sociología, Facultad de Filosofía, Historia y Sociología, Universidad de La Habana. La Habana.

_____ (2015). La reproducción familiar de la pobreza desde una perspectiva generacional. Tesis presentada en opción al título de Doctora en Sociología, Facultad de Filosofía e Historia, Universidad de La Habana. La Habana.

Zabala, M. del C. (2009). *Jefatura de hogar, pobreza urbana y exclusión social: una perspectiva desde la subjetividad en el contexto cubano*. Buenos Aires: CLACSO.

LOS AUTORES

Ileana Díaz Fernández (Pinar del Río, 1953). Licenciada en Economía (1978); doctora en Ciencias Económicas (1988); profesora titular (2001) del Centro de Estudios de la Economía Cubana de la Universidad de La Habana; miembro del Tribunal Permanente de Grados Científicos de Doctor en Ciencias Económicas; vicepresidenta del Consejo Científico de la Universidad de La Habana. Posee diversas publicaciones nacionales y extranjeras sobre los temas de emprendimiento e innovación tales como: "Emprendimiento en Cuba: un análisis de la participación de la mujer", *Entramados*, 2016; "Emprendimiento en Cuba: análisis sobre su desenvolvimiento", CESLA, 2017; "Innovación en las empresas estatales cubanas", *Economía y Desarrollo*, 2018; "Innovación en Cuba: un análisis de sus factores clave", *Innovar,* 2019; "Un análisis del sector cuentapropista en La Habana" (coautor), *Economía y Desarrollo,* 2019. Es autora principal del libro *Estrategia Organizacional* y coautora de tres libros que recibieron Premio de la Academia de Ciencias de Cuba.

Héctor Pastori Aresti (Montevideo, Uruguay, 1954). Profesor adjunto, Departamento de Economía de la Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de la República de Uruguay; máster en Administración de Empresas. Entre sus publicaciones se encuentran: *Análisis del emprendimiento en Cuba a partir de encuestas de opinión* (coautor), 2020; *Fortalecimiento del Sistema Nacional de Inversión Pública: Metodologías General y Sectoriales. Metodología para el sector Vivienda* (coautor), 2012; *La Responsabilidad Social Empresarial en Uruguay. Una visión comparada desde la ciudadanía y desde las empresas* (coautor), 2011; *La aparición de nuevas actividades exportadoras exitosas en Uruguay* (coautor), 2008.

Luis Alberto Barreiro Pousa (La Habana, 1952). Licenciado en Economía (1976); doctor en Ciencias Económicas (2002); profesor titular desde el año 2005. Actualmente es profesor del Colegio Universitario San Gerónimo de La Habana, perteneciente a la Universidad de La Habana. Miembro del Tribunal de Grados Científico de Doctor en Ciencias Económicas. Entre sus principales publicaciones se encuentran varios libros: *Enfoques y métodos para la capacitación a dirigentes* (coautor); *Problemas de la gestión en la administración pública* (coautor); *El emprendimiento: una aproximación internacional al desarrollo económico* (coautor); además de numerosos artículos, entre ellos: "Un análisis del sector cuentapropista en La Habana" (coautor), *Economía y Desarrollo* y "Una mirada a la formación de profesionales universitarios, desde el liderazgo del docente" (coautor), *Estrategia y Gestión Universitaria.*

Humberto Blanco Rosales (La Habana, 1954). Doctor en Ciencias Económicas; máster en Consultoría Gerencial; profesor consultante, Centro de Estudios de la Economía Cubana, Universidad de La Habana; miembro del Tribunal Permanente de Grados Científicos de Doctor en Ciencias Económicas. Publicaciones*:* "Gestión de la innovación en empresas estatales cubanas: ¿asignatura pendiente?", *Economía Cubana: transformaciones y desafíos,* Editorial de Ciencias Sociales, La Habana, 2015 (Premio de la Academia de Ciencias de Cuba, 2015); "¿El tamaño importa? Las pymes y el desarrollo", *Temas,* 8, 2016*;* "Innovation in Cuban State enterprises: limitations" (coautor), *The Cuban Economy in a New Era,* Harvard University Press, 2017; "Reflexiones sobre una futura ley de empresas para Cuba" (coautor), *COFIN Habana*, 1, 2019.

Laura Galeano Zaldívar (La Habana, 1986). Profesora asistente; máster en Administración de negocios. Tiene publicado*: Educación en Cuba con una mirada de género. Cuba: investigación económica,* 2017; "Mortalidad materna en Brasil y Cuba: análisis comparado de indicadores seleccionados", *Revista Panamericana de Salud*; "Telemedicina: servicios de salud y TIC", *Revista Cubana de Economía Internacional,* 6 (2), 2020; "El sistema de

salud cubano: una mirada a su forma de financiamiento", *Economía y Desarrollo*, 162 (2), 2019.

Lien Soto Alemán (La Habana, 1981). Licenciada en Derecho (2003); doctora en Ciencias Jurídicas (2019); profesora auxiliar de la Facultad de Derecho de la Universidad de La Habana. Ha publicado: "Notas en pos de la regulación jurídica del balance social cooperativo en Cuba", *Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo*, 2018; "Sector privado y contrato económico: reflexiones en el marco de la actualización del modelo económico cubano", *Estudios del desarrollo social: Cuba y América Latina*, 7(3), 2019; "Responsabilidad Social Empresarial en la empresa estatal en Cuba: lo asumido y lo que resta por hacer", *Revista de la Abogacía*, 61, enero-julio, 2019; "Buenas prácticas cooperativas en Cuba", *Deusto Estudios Cooperativos*, 14, 2019; "La responsabilidad social de la empresa estatal en el ejercicio pleno de los derechos de los trabajadores en la empresa estatal en Cuba", *IUS*, 14(45), enero-junio, 2020.

Dayma Echevarría León (Pinar del Río, 1973). Doctora en Sociología (Universidad de La Habana, 2008); profesora titular, Centro de Estudios de la Economía Cubana, Universidad de La Habana (2017); secretaria del Tribunal Permanente de Grados Científicos de Doctor en Ciencias Sociológicas. Investiga sobre los temas de género y trabajo, desigualdades sociales y desarrollo rural. Entre las publicaciones más relevantes de los últimos tres años se encuentran: "Movilidad social y cuentapropismo: reflexiones sobre un estudio empírico en Cuba", 2016, *Temas*, 84; *Gestión empresarial y Género: oportunidades y retos para Cuba, Economía y Desarrollo* (coautora); "El emprendimiento en Cuba: un análisis de la participación de la mujer", *Entramado*, 12(2), julio-diciembre, 2016.

Elizabeth Caro Montero (La Habana, 1986). Licenciada en Psicología (2009); máster en Dirección (2015) y en Psicología Laboral y de las Organizaciones (2014); Profesora asistente, Centro de Estudios de Técnicas de Dirección, Universidad de La Habana. Principales publicaciones: "¿Cuentapropismo o emprendimiento? Una aproximación desde el contexto cubano", *COFIN*

Habana, 2; "El reporte de investigación en Psicología Organizacional: rigor y dimensión ética en la exposición de los resultados", Folletos Gerenciales, XXIII(1); "Desarrollo de valores organizacionales para la innovación social. Una mirada desde el emprendimiento en el contexto cubano actual", *Economía y Desarrollo*, 161(1).

Daybel Pañellas Álvarez (La Habana, 1977). Doctora en Psicología (2012); profesora auxiliar, Facultad de Psicología, Universidad de La Habana. Miembro del Tribunal Permanente de Grados Científicos de Doctor en Ciencias Psicológicas. Sus últimas publicaciones son: "Grupos e identidades sociales", *Dinámicas subjetivas en La Cuba de Hoy,* Ed. Alfepsi, 2020; "Debates en torno al cuentapropismo", *Hablemos del trabajo en Cuba,* Ed. Acuario, 2019; "Cuba en tiempos de cambios: Dinámicas en el sector privado. Retos y perspectivas", *Emprender Conectados,* Ed. Abra Palabra, Argentina, 2019; *"Cuentapropismo, alertas y certezas", Alfepsi*, 2019; "Cuba y Estados Unidos. Autoimagen e identidad nacional", *Estudios del desarrollo Social: Cuba y América Latina*, 7(2), mayo-agosto, 2019; "La prosperidad para actores laborales del sector estatal y del no estatal cuentapropista", *Economía y desarrollo*, 161(1), enero-junio, 2019.

Mayra Mena Mugica (La Habana, 1966). Licenciada en Historia por la Universidad de La Habana en 1989; máster en Bibliotecología y Ciencias de la Información y doctora en Ciencias de la Información por la misma Universidad; profesora titular de la Facultad de Comunicación, Universidad de La Habana. Miembro del Tribunal Nacional de Grados en Ciencias de la Información y la Comunicación y secretaria del Consejo Científico de la Facultad de Comunicación de la Universidad de La Habana. Ha publicado en revistas nacionales e internacionales fundamentalmente del campo de las Ciencias de la Información y la Archivística, entre ellas destacan: "Las reglas para el control del trabajo por cuenta propia en Cuba: ¿Efectividad o apariencia de control?", *Innovación y Ecosistema Emprendedor: Construyendo Una Sociedad Emprendedora,* Ed. Andavira; "Análisis del Análisis del sistema documental del trabajo por cuenta propia. Los casos de arrendamientos y servicios gastronómicos", *Economía y Desarrollo.*

Francisco Borrás Atiénzar (La Habana, 1958). Licenciado en Economía, 1983; máster en Contabilidad, 2008; doctor en Ciencias Económicas, 1986; especialista en Banca, Finanzas y Gestión de intangibles; profesor titular del Centro de Estudios de la Economía Cubana de la Universidad de La Habana; vicepresidente de la Asociación Nacional de Economistas y Contadores de Cuba. Ha dirigido diversas redes científicas nacionales e internacionales. Autor de 17 libros de Contabilidad, Auditoría, Banca y Finanzas. Ha publicado más de 80 artículos en revistas científicas de reconocimiento internacional. Condecorado con la Orden Carlos J. Finlay del Consejo de Estado. Ha recibido en seis ocasiones el Premio de la Academia de Ciencias de Cuba y en ocho oportunidades el Premio Anual al Mejor Resultado Científico que otorga la Universidad de La Habana. Ha recibido la Distinción Especial del Ministro de Educación Superior de Cuba en seis ocasiones.

Natacha Teresa Mesa Tejada (Santiago de Cuba, 1980). Máster en Derecho de Sociedades (2006); doctora Ciencias Jurídicas (2010); profesora titular de Derecho Mercantil, Facultad de Derecho de la Universidad de La Habana. Ha desarrollado sus principales publicaciones en temas relacionados con el sector no estatal de la economía cubana, algunas de estas son: "Notes on the Categories of Foreing Investment in Cuba", *Florida Journal of. International Law*, 29(1), Universidad de la Florida, 2017; "Los órganos de la cooperativa no agropecuaria en Cuba. Reflexiones en pos de una reforma", *Estudios del Desarrollo Social: Cuba y América Latina,* 6(1), enero-abril, 2018; "El ejercicio del trabajo por cuenta propia en Cuba y la protección ambiental. Una asignatura pendiente", *Estudios del Desarrollo Social: Cuba y América Latina*, 7(no. extraordinario), 2019.

Reynaldo Jorge Lam Peña (La Habana, 1992). Licenciado en Derecho (Universidad de La Habana, 2016); profesor Instructor de Derecho del Trabajo y de la Seguridad Social, Departamento de Asesoría Jurídica e Internacional de la Facultad de Derecho, Universidad de La Habana; maestrante en Derecho Constitucional y Administrativo por la Facultad de Derecho de la Universidad de La Habana. Desarrolla investigaciones sobre

la protección jurídica del trabajador, el proceso laboral y la potestad disciplinaria de la Administración Pública y la empresa privada. Algunas de sus publicaciones son: *Los derechos laborales en la era de la globalización y las nuevas tecnologías*, Leyer Editores, Bogotá, 2019; "La Política de empleo como garantía del ´trabajo decente´. Retos para Cuba ante los sujetos económicos no estatales", *Derechos en Acción*, 4(11); "La configuración constitucional del derecho al trabajo y el acceso a un empleo digno en la Constitución de 2019", *Revista Cubana de Derecho*, 54, 2019.

Jennifer Bastita Torres (La Habana, 1991). Licenciada en Derecho (Universidad de La Habana, 2014); máster en Derecho Constitucional y Derecho Administrativo (Universidad de La Habana, 2018); profesora asistente de Derecho del Trabajo y de la Seguridad Social, Departamento de Asesoría Jurídica e Internacional de la Facultad de Derecho, Universidad de La Habana. Desarrolla investigaciones sobre los Derechos laborales, la administración laboral y la inspección del trabajo. Algunas de sus publicaciones son: "Derechos laborales y derechos fundamentales. Algunos comentarios doctrinales", *IUSlabor*, 2, 2018; "El derecho al trabajo: una mirada desde el marco constitucional cubano", *Revista Cubana de Derecho*, 51, 2018; "La designación de los funcionarios públicos en Cuba", *Tendencias actuales del Derecho Administrativo. Homenaje al profesor Dr. Héctor J. Garcini Guerra*, Ed. UNIJURIS, La Habana, 2017; "La responsabilidad social de la empresa estatal en el ejercicio pleno de los derechos de los trabajadores en la postmodernidad", *IUS*, 14(45), 2019.