

MIRADAS

A LA ECONOMÍA CUBANA

Análisis del sector no estatal

Omar Everleny Pérez Villanueva
Ricardo Torres Pérez
Compiladores

MIRADAS

A LA ECONOMÍA CUBANA

Análisis del sector no estatal

Omar Everleny Pérez Villanueva
Ricardo Torres Pérez
Compiladores

Prólogo
Juan Valdés Paz



La Habana, 2015

Compiladores: Omar Everleny Pérez Villanueva
Ricardo Torres Pérez
Edición: Gladys Estrada
Diseño y diagramación: Eduardo Solano Estrada

© Editorial Caminos, 2015
© Agencia Española de Cooperación Internacional para el Desarrollo
© Colectivo de autores, 2015

ISBN 978-959-303-108-0

330
Mir

Miradas a la economía cubana : análisis del sector no estatal / comp.
Omar Everleny Pérez Villanueva, Ricardo Torres Pérez ; pról. Juan
Valdés Paz. -- La Habana : Editorial Caminos, 2015.
164 p.

ISBN 978-959-303-108-0

1. ECONOMIA - CUBA
 2. SECTOR INFORMAL (Economía)
 3. NEGOCIOS PEQUEÑOS
 4. COOPERATIVAS - CUBA
- I. Pérez Villanueva, Omar Everleny, 1960 -
II. Torres Pérez, Ricardo, 1981 -
III. Valdés Paz, Juan, 1938 -

Editorial Caminos
Ave. 53, no. 9609, entre 96 y 98 Marianao, La Habana, Cuba, CP 11400
Teléfono: (53) 72603940 / 72609731
Fax: (53) 72672959
Correo electrónico: editorialcaminos@cmlk.co.cu
Sitios web: www.ecaminos.cu / www.cmlk.cu

Queremos agradecer a las instituciones que apoyan la edición e impresión de esta colección que cumple su 6ta edición, especialmente a la agencia española de cooperación internacional para el desarrollo (AECID), a la editorial Caminos del Centro Memorial Martin Luther King, Jr. y al incansable Marcelo Zicavo, quien hace realidad la impresión de esta serie, en un tiempo inimaginable.

ÍNDICE

PRÓLOGO

Juan Valdés Paz / 11

CAPÍTULO 1

Un nuevo modelo económico en Cuba:
el rol del sector privado / 15

Ricardo Torres Pérez

CAPÍTULO 2

PYMES en Cuba: ¿utopía o realidad necesaria? / 27

Omar Everleny Pérez Villanueva

CAPÍTULO 3

Fomento de las PYMES en Cuba. Repensando
la empresa no estatal socialista / 37

Juan Carlos Palacio Cívico

CAPÍTULO 4

Nuevas cooperativas cubanas: logros y dificultades / 51

Camila Piñeiro Harnecker

CAPÍTULO 5

Cooperativas no agropecuarias: razones para un
nuevo cuerpo legal cooperativo en Cuba / 63

Natacha Teresa Mesa Tejeda

CAPÍTULO 6

Desarrollo y lugar de las cooperativas
campesinas en la agricultura cubana / 75

Jesús Cruz Reyes

CAPÍTULO 7
El sector no estatal y su papel en el desarrollo
del turismo cubano en un escenario de
relaciones con los Estados Unidos / 83
José Luis Perelló Cabrera

CAPÍTULO 8
¿Por qué evaden impuestos los
trabajadores por cuenta propia? / 93
Mariuska Sarduy González
Saira Pons Pérez
Maday Traba Muñoz

CAPÍTULO 9
Política crediticia en Cuba: evolución reciente
y efectos sobre el sector no estatal / 103
Jessica León Mundul
David J. Pajón Espina

CAPÍTULO 10
Reconfiguración de relaciones sociales: pistas
desde cuentapropistas capitalinos / 115
Daybel Pañellas Álvarez

CAPÍTULO 11
Complicidad del espacio geográfico en la desigual
distribución del sector no estatal en Cuba / 127
Luisa Íñiguez Rojas

CAPÍTULO 12
Mujeres emprendedoras en Cuba:
análisis imprescindible 145
Ileana Díaz Fernández
Dayma Echevarría León

DE LOS AUTORES / 159



La presente antología reúne un grupo de doce ensayos sobre aspectos de la economía nacional. La selección de los trabajos que aquí se incluyen, trata de la presencia y papel del sector no estatal o “privado” de la economía en el proceso de reformas del actual modelo económico cubano.

A su vez, si bien los textos comparten el tema común del sector no estatal, cada uno lo hace estudiando: a) algunos de sus agentes económicos, caso de las micro, pequeñas y medianas empresas en Cuba (MPYMES) entre las que se incluyen las cooperativas agropecuarias y no agropecuarias, así como las de servicios turísticos; b) algunos aspectos de su entorno económico, tales como los impuestos y la política crediticia, etcétera; y c) manifestaciones de su impacto social, tales como la reconfiguración de relaciones sociales e identidades, la desigualdad del espacio geográfico y los procesos de feminización a cargo de mujeres emprendedoras. Solo se hace de notar en la antología, la ausencia de algún ensayo macroeconómico, que caracterizase el contexto donde se examinan estos temas.

Visto de conjunto, estos trabajos tributan a un mejor conocimiento del actual proceso de reformas de la economía cubana, así como a identificar las facilidades y barreras que las condicionan. Igualmente, contribuyen con sus propuestas a consolidar o enmendar el curso de dichos procesos. Pero el “núcleo duro” de la antología es retomar la nomenclatura internacional de PYMES¹ para agrupar todas las modalidades de privatización en curso —los llamados “trabajadores por cuenta propia”, las cooperativas agropecuarias y las diversas cooperativas no agropecuarias, los campesinos y artesanos independientes, etcétera— identificando sus rasgos comunes y el papel que de conjunto deben desempeñar en el nuevo modelo económico. Para lo cual sería necesario definir, entre otros aspectos:

- Cuáles serán los requisitos jurídicos y administrativos que deberán cumplir las PYMES y cuáles serán sus derechos comunes.
- Cómo se clasificarán los distintos agentes económicos en su condición de PYMES.
- Cuál “objeto social” se le atribuirá en cuanto PYMES.
- De cuáles actividades quedará excluida la PYMES.
- Cuál será la relación de las PYMES con el Plan y con el mercado.
- Cómo se articula el sector de las PYMES con el sector estatal y mixto de la economía.
- Cómo se garantiza el carácter socialista de la PYMES.²
- Estas consideraciones de conjunto no quieren decir que el Estado no reconozca diferencias entre las MPYMES y que deba tener preferencia, por una u otra de sus distintas formas de gestión acorde a su potencial de socialización, tal es el caso de las cooperativas.
- Puesto que el proceso de reformas económicas en curso, velado bajo la denominación oficial de “actualización del modelo”, se orienta por los Lineamientos de la política económica y social del Partido y la Revolución, estos son el referente obligado de esta antología, lo cual me sugiere algunos comentarios:

- Los Lineamientos son la propuesta de medidas económicas, más abarcadora y consensuada, en la historia de la Revolución: su anteproyecto fue ampliamente discutido por las bases de la sociedad; su proyecto fue aprobado por el VI Congreso del Partido Comunista de Cuba; el texto aprobado por el PCC fue presentado y aprobado por la Asamblea Nacional del Poder Popular. En el transcurso de su discusión, el texto original fue modificado en más de 60 % y ampliado con 36 nuevos lineamientos. Pero lo más importante fue el nivel de consenso político alcanzado y las expectativas populares vinculadas a su realización.
- Los 311 lineamientos aprobados se proponen dar respuesta a enormes desafíos relacionados con los impactos de la crisis de los noventa, los desequilibrios macroeconómicos acumulados, la pérdida de dinamismo y eficiencia, las condiciones de desarrollo y la reinserción externa de la economía cubana.
- Acorde con las medidas implicadas en los Lineamientos, estas podrían clasificarse como de: recuperación de las consecuencias de la crisis de los años noventa, ajuste macroeconómico, desregulación y de cambios estructurales.
- No obstante declarar su compromiso de principio con el socialismo, el documento carece de salvaguardas socialistas expresas, así como de prioridades entre sus lineamientos.
- Aunque solo algunos de los lineamientos hacen explícitos el cambio institucional implicado, la mayoría de ellos no lo declara. En la práctica, los lineamientos demandan cambios jurídicos e institucionales previos o inmediatos, lo cual hace que las reformas rebasen o deban rebasar los objetivos económicos.
- Como era de esperarse, la falta de experiencia, las resistencias objetivas y subjetivas al cambio,³ las consecuencias políticas previstas e imprevistas, así como las restricciones internas y constricciones externas, han dado a la implementación de los Lineamientos un ritmo desigual, una menor coherencia de la esperada, un marco normativo insuficiente y resultados económicos limitados, con su consecuente afectación al consenso y a las expectativas de éxito.
- Desde el principio y en el marco del consenso, los Lineamientos han sido leído en clave político-

1 Y mejor las MPYMES (micro, pequeñas y medianas empresas).

2 El “carácter socialista” de las PYMES se expresa fundamentalmente en el grado de socialización alcanzado, cuya primera instancia es el Estado y sus provisiones: legitimación; la demanda o “pedido” estatal; el aseguramiento de insumos a precios mayoristas; un sistema financiero e impositivo, “blando”; servicios científico técnicos; protección física y moral, etcétera.

3 Las subjetivas incluyen no solo a la “mentalidad” sino a los intereses.

ideológica de distintas maneras por distintas culturas políticas transversales a la sociedad cubana, a saber: la de inspiración soviética; la guevarista; la marxista crítica; la socialdemócrata; y la liberal. Cada una hace una interpretación distinta del conjunto de los Lineamientos, de su alcance y profundidad, así como del carácter de su continuidad.

- La dilación en la implementación del conjunto de los Lineamientos, así como la de aquellos más “complejos” —la unificación monetaria, la supresión de la libreta de racionamiento, etcétera— y las nuevas condiciones que se deriven del proceso de normalización entre Cuba y los Estados Unidos, iniciado el 17 de diciembre del pasado año 2014, sugieren que el próximo VII Congreso del PCC ya convocado para abril de 2016, además de realizar un balance de la implementación de los actuales Lineamientos, acordará completarlos con otros y aprobará una versión ampliada que más que a la “actualización del modelo”, se orientará a la promoción del “nuevo modelo económico socialista” resultante del proceso de consulta y discusión correspondiente.

De entre los cambios estructurales promovidos por los Lineamientos, quizás el más relevante por sus efectos sistémicos, sea la reconstitución de un sector no estatal de la economía. Este cambio, originalmente forzado por la crisis de los años noventa, aparece en la segunda década de 2000 como una inversión consciente de la tendencia histórica a la estatización de la economía cubana. Esta privatización se presenta de tres maneras fundamentales: diversificando la estructura de propiedad sobre los medios de producción; diversificando los agentes económicos sobre la base de la diversificación de las formas de tenencia de los medios de producción; y desestatizando la estructura del empleo y los empleadores.

La emergencia de un sector privado de la economía, además de contribuir a una más acelerada recuperación de la crisis de los noventa, favorece: un mayor ajuste macroeconómico; una mayor eficiencia microeconómica; y una mejor respuesta a la demanda social. Pero si bien todas las culturas políticas parecen estar de acuerdo sobre estos efectos esperados, existen diferencias o reservas acerca del peso relativo que este sector deberá tener en la estructura productiva de bienes o servicios, así como sobre el marco institucional y de regulación pública que lo debe acompañar.

Cabe observar que no obstante las incidencias de un sector privado emergente sobre la estructura social o el

patrón de desigualdad, así como la intención política declarada por parte de los Estados Unidos de privilegiar con sus aperturas a este sector y excluir al sector estatal de sus ventajas, su efecto de racionalización de la estructura económica, movilización de recursos y contribución al desarrollo de las fuerzas productivas del país, justifica con creces asumir sus inconvenientes.

Los autores de los ensayos parecen coincidir en la necesidad de esta reestructuración en favor de un sector privado de la economía cubana, caracterizado como las MPYMES del modelo aunque haya mucho que discutir sobre las condiciones de su desarrollo, la prioridad asumida en la promoción de sus diferentes agentes o el peso relativo que deberá alcanzar cada uno de ellos.

En todo caso, la emergencia de un sector privado de la economía cubana parece estar más justificado por su propia historia que por las teorías al uso o las prevenciones acerca de sus riesgos.

Por otra parte, desde la perspectiva de la economía política y de otras disciplinas de las Ciencias Sociales cubana, los estudios sobre los Lineamientos han sido omisos, en general, sobre los impactos sociales a corto, mediano y largo plazo de su implementación, particularmente en dos aspectos:

- Cambios en la estructura social cubana. Como efecto de las medidas de expansión de los servicios, reforma agraria, desestatización, diferenciación del empleo y del ingreso, u otras, la estructura social se ha diversificado y estratificado incesantemente dando lugar a una sociedad mucho más compleja y diferenciada —caso de su estructura socioclasista, ocupacional y de estatus— en la cual se han incrementado las relaciones sociales no socialistas y se han elevado las tensiones intergeneracionales, raciales y de género.
- Instauración de un mayor patrón de desigualdad. El patrón de desigualdad presente en la sociedad cubana de los ochenta, uno de los más bajos del mundo, se vio suplantado por un patrón de creciente desigualdad, como efecto de la crisis de los años noventa; y como efecto de las políticas de recuperación implementadas entre los años noventa y dos mil. La implementación de los Lineamientos ha acrecentado esta desigualdad como efecto de una mayor concentración del ingreso y una caída del ingreso real. Pero el más grave efecto al que nos enfrentamos no es solo el de un patrón de mayor desigualdad, sino al incremento en el término inferior de esa desigualdad, de la pobreza y la marginalidad social. Este patrón de

desigualdad entre la gente ha dado lugar a una mayor diferenciación entre los grupos sociales, la cual se ha visto reforzada con la creciente diferenciación territorial del país.

Una vez concluida la “actualización” del presente modelo económico y tal como prevé uno de sus lineamientos, deberá definirse un nuevo “modelo económico socialista” a cuyo debate ya ha sido convocada la sociedad cubana. Aunque no es pública su propuesta, el Gobierno ha anticipado la idea de que los actuales Lineamientos y sus medidas, han de verse como parte del contenido u orientación del nuevo modelo. Ello supondría un balance crítico y abierto sobre los logros y deficiencias del modelo realmente implementado hasta entonces, con una participación popular semejante a la que le precedió.

Este nuevo modelo deberá concluir las tareas inconclusas de las reformas en curso, paliar sus impactos en la sociedad, bloquear sus tendencias desocializadoras, favorecer la socialización de otras esferas de la sociedad cubana, así como asegurar la viabilidad económica del proyecto nacional y socialista, mediante una adecuada estrategia de desarrollo, una mayor eficiencia y una mejor adecuación a su entorno externo.

Pero es útil y necesario recordar que el modelo económico se refiere solamente a uno de los subsistemas del sistema social cubano y por tanto sus reformas o rediseño, tiene que estar acompañado en paralelo del rediseño de los restantes subsistemas jurídico, político, civil e ideológico cultural. La resultante de este proceso ampliado sería una reforma del socialismo cubano a cuya elaboración de sus “conceptos fundamentales”, también ya hemos sido convocados.

Podemos conjeturar que al momento de ese debate, los desafíos de la economía y la sociedad cubana, serán semejantes a los actuales, a los que habrá que agregar los que se deriven de: el nuevo escenario de normalización de las relaciones entre Cuba y los Estados Unidos; la evolución de los escenarios político, geopolítico y económico internacionales, particularmente en América Latina y el Caribe; y los impactos acumulados de los cambios medioambientales.

En todo caso, el nuevo “modelo económico socialista” deberá partir del hecho de que la economía transita hacia una economía mixta, asentada en un sector público, uno de capital mixto y otro privado, básicamente MPYMES, con predominio de la autogestión. A esta nueva estructura de la propiedad y de la tenencia de los medios de producción, así como diversificación de los agentes económicos deberán adecuarse la estrategia de desarrollo, la planificación, el mercado y el ordenamiento institucional del país.

Debemos concluir reiterando la contribución de esta antología a un mejor conocimiento de nuestra realidad económica y sus tendencias, así como a la elaboración de propuestas. La superación de los desafíos que enfrenta hoy la sociedad cubana y sus proyectos nacional y socialista, depende en primer lugar de alcanzar a mediano y largo plazo, su viabilidad económica aunque, como los ensayos aquí reunidos prueban, no solamente.

Los autores han asumido de una manera más o menos explícita, la premisa de que la realización de las metas históricas de la nación cubana —independencia, desarrollo socioeconómico, democracia popular, y equidad social—, solo las puede alcanzar bajo una opción no capitalista o socialista, cuyas “características propias” deberán definirse, más temprano que tarde, por los cubanos todos.

JUAN VALDÉS PAZ

Premio Nacional de las Ciencias Sociales, 2015

CAPÍTULO 1

Un nuevo modelo económico en Cuba: el rol del sector privado



Un nuevo modelo económico en Cuba: el rol del sector privado

RICARDO TORRES PÉREZ

Introducción

El debate sobre el rol del sector privado en la economía parece no cesar. Aunque en los sistemas de mercado se asume su preponderancia sobre otras formas de propiedad como una característica distintiva de estos modelos, existen variaciones notables en las proporciones y las formas concretas que adopta, según el país. Un sector público fuerte y relativamente grande es una característica de los modelos nórdicos. También hay propiedad pública en otros países europeos en sectores sensibles o de alto valor estratégico.¹

Esta discusión adquiere matices particulares en las economías socialistas de planificación central, ya que se entiende que una parte de la gran tarea asociada a la construcción de la nueva sociedad tiene que ver con la superación de la propiedad privada como forma dominante, por lo que se plantea frecuentemente una contradicción entre apreciaciones prácticas, las que darían argumentos para el diseño de políticas, y juicios ideológicos. Resulta ineludible colocar estas discusiones en el contexto específico de la Cuba de inicios del siglo XXI.

1 La lista es larga, algunas de estas actividades son: ferrocarriles (Suiza, Nueva Zelanda, Alemania), energía (Francia, Noruega, Rusia, Brasil, Sudáfrica), aerolíneas (Nueva Zelanda, Francia, Holanda), aeronáutica (Brasil, Francia), entre otras muchas.

Esto remite al menos a dos observaciones. La primera tiene que ver con el hecho de que, independientemente del avance en ciertas áreas específicas, la economía cubana continúa siendo esencialmente subdesarrollada. Como consecuencia, se constata una brecha apreciable en la satisfacción de necesidades materiales impostergables, las que se han ampliado a tono con el desarrollo tecnológico y social en una parte del mundo y el progreso en el nivel educativo de la propia sociedad cubana. A lo anterior se agrega que el país sigue ocupando un lugar subalterno en el sistema de relaciones económicas internacionales.²

Esto lleva al segundo aspecto. Cualquier meta relativa a la construcción de una sociedad basada en una lógica diferente, por ejemplo, alejada del ciclo del capital, tiene que hacerse viable en un escenario donde dominan las relaciones capitalistas. Estas, indiscutiblemente, se incorporan al funcionamiento del sistema en la medida en que este depende de flujos externos de diversa naturaleza: comercial, financiera, turística, tecnológica y científica, informativa, entre otras. Intentar sustraerse de ellos, para no “contaminar” el modelo doméstico, parece una tarea “técnicamente” imposible.

Los profundos cambios que tienen lugar en el modelo económico desde 2011,³ han venido a reposicionar este debate en la esfera pública, gubernamental y académica. Los criterios suelen pasar por no pocas opiniones extremas. Este capítulo tiene dos objetivos interrelacionados. Primero, situar el análisis sobre el papel del sector privado en el debate contemporáneo, específicamente en el caso de las economías que una vez fueron socialistas de planificación central y han abandonado este modelo específico, total o solo parcialmente. En segundo lugar, se pretende analizar el contexto cubano

y los numerosos retos que emanan de los cambios que se introducen en el modelo económico.

El trabajo se ha estructurado en cuatro secciones. Después de la introducción, se abordan algunos elementos conceptuales que permiten situar la discusión que sigue. Esta se centra en la realidad cubana contemporánea, donde se analizan los cambios que han tenido lugar en el sistema de propiedad a partir de 2007 y su ubicación dentro de las transformaciones generales (epígrafe 3) y los desafíos que estos plantean en el orden productivo (sección 4).

Elementos teóricos y conceptuales

La estructura socioeconómica de la transición al socialismo es heterogénea, dada la coexistencia de múltiples tipos de propiedad, según el sujeto de apropiación que se defina (privada individual, privada capitalista, cooperativa y estatal). La diferencia con otras estructuras semejantes es que se supone que en este proceso se crean las condiciones para que las tipologías más sociales o colectivas se vayan constituyendo como dominantes. Un aspecto a tener en cuenta en el análisis es la distinción entre tamaño de la empresa, que remite al término PYMES o MPYMES, y régimen de propiedad, que asume la separación entre privado, estatal, cooperativo e incluso comunal. Generalmente, en las entidades de menor tamaño, no se produce una separación real entre propiedad y gestión, fenómeno que es común en las grandes empresas y que da lugar a una serie de conflictos y contradicciones de gran importancia.

Existe una diferencia esencial entre sustituir un tipo de propiedad por otro, y lograr que las formas más sociales superen en calidad a las restantes. Esto es, si se compara puede resultar relativamente sencillo desde el punto de vista legal-administrativo decidir el traspaso de una mayoría de medios de producción a propiedad común. Ahora bien, es una tarea mucho más compleja perfilar el entramado de normas, comportamientos, actitudes y creencias que propicien que estas formas sean elegidas por la sociedad, dada su superioridad en eficiencia y habilidad para proveer el progreso al que aspiran los grupos humanos. Esta preferencia no tiene un carácter normativo, es decir, esa condición no se “merece” o se decreta, debe ser alcanzada en el plano técnico-económico y mantenida permanentemente.

A su vez, esto nos traslada hacia la cuestión del carácter de la socialización de los medios de producción. En los países que declararon la construcción de una sociedad socialista, muy frecuentemente este proceso

2 Se refiere no solo a la dimensión económica de la nación, sino al hecho de que el sector externo en su conjunto ha representado con mucha frecuencia un obstáculo al desarrollo cubano, a partir del carácter de la inserción internacional que tiene lugar sobre la base de la exportación de un número reducido de productos poco sofisticados y un acceso muy limitado al ahorro externo, especialmente a fondos multilaterales y altos costos de financiamiento.

3 Si bien las transformaciones comenzaron bajo el gobierno de Raúl Castro en 2007, dentro del sector agrícola, un programa público, consensuado, con orientación estratégica solo fue adoptado en 2011 por el VI Congreso del Partido Comunista en abril y la Asamblea Nacional en julio de ese año. El documento se conoce como Lineamientos de la Política Económica y Social del Partido y la Revolución, o simplemente Lineamientos y traza líneas de acción en un grupo de áreas fundamentales. Para una discusión general véase Torres, 2014.

tuvo un carácter meramente formal. O sea, la propiedad social fue en esencia una aspiración nunca lograda, en tanto, se apreciaron signos inequívocos de que los trabajadores y la sociedad en general, no adquirieron el rango de dueños reales, sino meros espectadores de las decisiones que un sector minoritario tomaba en su nombre, a través del control burocrático, no social, de los medios de producción.

Este elemento cardinal perfiló una trayectoria que terminó con esta experiencia histórica, dando paso a procesos de restauración capitalista en los países de Europa oriental y la URSS. Por otro lado, China y Vietnam han introducido profundas modificaciones a sus sistemas económicos, cuya trascendencia no puede ser evaluada aún en toda su magnitud. En cualquier caso, un aspecto central de estas reformas tiene que ver con la transformación de la estructura de propiedad, ya sea brindando un mayor espacio a lo privado,⁴ tanto nacional como extranjero.

En la práctica, se han esgrimido varios argumentos para considerar una mayor participación del sector privado en la economía. El primero es quizá, más que nada, político e ideológico. Es decir, si se quiere avanzar hacia el capitalismo o la economía de mercado, entonces debe adquirirse una de sus cualidades fundamentales: el dominio de la propiedad privada. Esto sobre todo, para aquellos países que han avanzado en la transición hacia economías de mercado.

La idea de que el sector privado es piedra angular de una economía próspera, se ha justificado sobre la base de una amplia variedad de argumentos, en general relacionados con una estructura óptima de incentivos que incluye a las partes directamente involucradas en la producción: gobierno, propietarios, administradores y empleados. Un esquema de incentivos coherente con los requerimientos de un sistema económico llevaría a la toma de mejores decisiones, lo que redundaría en una mejor asignación de recursos, y a mayores cuotas de innovación, entre otras funciones sociales.

Una de las principales debilidades señaladas a los modelos socialistas tiene que ver con la definición de los derechos de propiedad (Stiglitz, 1994). Este postulado conocido como el teorema de Coase, plantea que si estos derechos se asignan sin ambigüedades, entonces los agentes tienen unos incentivos tales que los impulsan a tomar decisiones económicas eficientes. En ese

sentido, la propiedad social o estatal, que supone que los medios de producción pertenecen a todos, lleva en la práctica a considerar que no se atribuyen a nadie, por lo que el sistema carecería de los incentivos adecuados.

Un segundo argumento gira en torno al efecto perverso de la intervención del gobierno en los asuntos de las empresas. Numerosos autores plantean que una de las debilidades de la empresa estatal radica en el manejo discrecional de sus asuntos fundamentales por parte del Estado, lo que lleva muy frecuentemente a tomar acciones ineficientes, limitando su habilidad para mejorar su rendimiento. Aunque la comparación de resultados entre empresas en distintos regímenes de propiedad puede no ser concluyente. El hecho es que muchas veces los entes públicos acogen un conjunto de metas extraeconómicas que implica que tengan objetivos diferentes. Existen ejemplos bien documentados de empresas estatales bien gestionadas en contextos de economías de mercado, lo que remite a la discusión sobre la calidad de la regulación.

Otro elemento para sostener la conveniencia del sector privado estriba en las asimetrías de información y la manifestación del denominado "efecto trinchete" (Roland, 2000). Dado que el gobierno tendría un acceso privilegiado a datos sobre el desempeño real de las empresas bajo su dominio, le es más fácil extraer rentas excesivas de estas, especialmente de aquellas que son más productivas, lo que termina perjudicando su desempeño. Esto se hace muchas veces para subsidiar a sectores con problemas o conseguir metas de tipo social, como el financiamiento de planes sociales universales.

En ese sentido, fueron muy comunes en estos arreglos los subsidios cruzados, dada la antipatía de los planificadores hacia la quiebra de empresas públicas o la restructuración de sectores inviables. Esto está estrechamente relacionado con las "restricciones financieras débiles", que se consideraban rampantes en las economías de planificación central (Kornai, 2014). En estos contextos, el Estado no se comprometía a evitar los rescates y ayudas continuas a las empresas en problemas, citando sus obligaciones sociales en términos de empleo, equidad, entre otros. Es decir, el riesgo de bancarrota era mínimo sino inexistente, lo que enviaba una señal negativa a los administradores y los propios trabajadores, en el sentido de que la empresa se mantendría funcionando sin importar los resultados obtenidos.

Una cuarta razón tiene que ver con el comportamiento de los empresarios en las empresas estatales. La literatura predice que al ser el Estado el único empleador y carecer de un firme compromiso de honrar ciertas

4 En el modelo chino, se ha destacado muy especialmente el esquema de las empresas comunales (*TVE's —town and village enterprises*) como una innovación que combina elementos de gestión pública y privada.

normas, es muy probable que se promueva una actitud pasiva o negligente por parte de los gerentes en lo que se refiere a la administración de las empresas. En última instancia, no existe un verdadero mercado para ellos y el desempeño no depende exclusivamente de sus decisiones. El control de precios, recursos de inversión, proveedores y clientes implica que la rentabilidad y productividad de la empresa están determinadas administrativamente y son, en gran medida, independientes de las condiciones del mercado y el manejo de la administración.

En teoría, muchas de estas ventajas se podrían obtener en condiciones de propiedad pública, si se diseñan e implementan normas estrictas que rijan el comportamiento de los agentes económicos. Una clara separación de funciones y su consagración en un fuerte y creíble marco legal pueden contribuir a este objetivo. Asimismo, se deberían considerar instituciones como la competencia y la bancarrota, las que propiciarían un adecuado alineamiento entre metas económicas y los intereses más amplios de la sociedad. Sin embargo, el arreglo político para esta armazón llama a la consideración de una estructura gubernamental con clara delimitación de funciones entre las distintas ramas, con controles y contrapesos, que eleven sustancialmente los costos de quiebre del orden estipulado.

Ahora bien, existen varios caminos para incrementar la contribución del sector privado en la economía. Por una parte, se privatizan directamente los medios de producción que una vez se organizaron como propiedad estatal. En este camino, hay una amplia experiencia en Europa del Este, e incluso China y Vietnam, y vale resaltar que los resultados han sido ambiguos en cuanto a mejoría de los resultados (Morris, 2014), lo que tiene que ver tanto con el contexto específico como con las características particulares de los procesos de privatización (Stiglitz, 1994). El fortalecimiento de las instituciones y la legitimidad del Estado y su capacidad para hacer cumplir la ley son elementos importantes para evaluar estas experiencias. Otra posibilidad, que suele ser complementaria, es el estímulo a la entrada de nuevas empresas privadas, en general de pequeño tamaño. Esto requiere también un grupo de apoyos relativamente sofisticados, dada la ausencia de estos mecanismos en el modelo anterior.

El debate anterior remite a considerar dos asuntos estrechamente vinculados con el papel del sector privado. Un primer tema gira en torno a la determinación de lo que se considerarían medios de producción fundamentales, o sectores estratégicos. Es muy relevante porque

dado su impacto en la generación de rentas, puestos de trabajo o divisas es decisivo, el interés social es muy alto, y suelen estar sometidos a un escrutinio sistemático. En esta categoría se hallarían industrias tradicionales, explotación de recursos naturales, plataformas tecnológicas de gran impacto horizontal a mediano y largo plazo y en no pocos casos servicios de infraestructura como la energía o el agua. En no pocas ocasiones, consagrar la apropiación privada de estas rentas puede ser controvertido, por lo que es común que se implementen fórmulas intermedias, que garanticen eficiencia económica junto a apropiación social.

Otra cuestión descansa en la propia determinación del peso real de un sector u otro. En la mayoría de los casos, se recurre a los indicadores macroeconómicos que están disponibles directamente, como pueden ser la estructura del valor agregado y del empleo. No obstante, en dependencia del contexto, puede ser útil considerar otros que son relevantes para economías pequeñas o en determinados niveles de desarrollo. Un indicador a considerar podrían ser las inversiones, dado que son claves en la anticipación de la actividad económica futura, del potencial de crecimiento y de las condiciones reales de operación en el presente. El sector que es capaz de movilizar ahorro estaría indicando un proceso de acumulación sostenido, con capacidad de pago demostrada en períodos siguientes. Otro punto a favor estribaría en que por las razones antes mencionadas, si el sector privado es más dinámico en la acumulación, *ceteris paribus*, se convertirá en dominante en algún momento, solo debido a la diferencia de velocidades relativas.

La segunda posibilidad serían las exportaciones, esenciales en el contexto de una economía pequeña. Su importancia radica en que estas deciden la apropiación de los recursos en moneda extranjera, históricamente uno de los ejes de estrangulamiento de estas economías. En la práctica, el acceso a divisas decide tanto la capacidad de endeudamiento como la compra de insumos especializados en mercados foráneos, los cuales estarían directamente relacionados con el éxito de estos negocios y su expansión futura.

Nuevo escenario para la economía cubana

La trayectoria del modelo económico cubano durante cincuenta años se ha distinguido por una extrema cautela en lo relativo al involucramiento del sector privado en la actividad productiva, muy especialmente de la propiedad privada nacional. Una de las características

distintivas del proceso revolucionario y la construcción del socialismo en Cuba se hallan en la rápida transformación de la estructura de propiedad heredada del período precedente. Al menos dos factores contribuyeron a ello. Primero, en el contexto de la aguda lucha de clases a inicios de la Revolución, la oposición frontal de la mayor parte de la burguesía fue contrarrestada por una pérdida gradual de su poder económico de manos de la nacionalización de sus propiedades. Esto se consumó en pocos años, y la mayor parte de ella emigró hacia los Estados Unidos.⁵

Por otro lado, la instrumentación de un programa de orientación socialista y el acercamiento a la Unión Soviética determinaron una cierta identificación con los postulados más ortodoxos que vinculaban el éxito en la construcción de la nueva sociedad al dominio de la propiedad social estatal sobre los medios de producción. Si bien hubo variaciones en el seno de la comunidad socialista, Cuba se ubicó rápidamente dentro de los países donde esta representaba un porcentaje mayor. En el caso cubano, incluso sectores de menor significación estratégica como la agricultura de pequeña escala o los servicios personales⁶ se ubicaron dentro de esta lógica, lo que la acercaba a la experiencia de la Unión Soviética de entonces.

La profunda crisis económica de principios de los noventa creó las condiciones para el primer gran reacomodo en el sistema de propiedad. Fue tal la entidad de este cambio que requirió un mandato explícito del Congreso del Partido Comunista y una reforma constitucional desde la Asamblea Nacional. En el plano que resulta de mayor interés para este trabajo, no ha sido la atracción de inversión extranjera,⁷ sino la ampliación del ejercicio del “trabajo por cuenta propia” lo que re-

sulta más controvertido y todavía largamente discutido. Como resultado de ese primer paso, se abrió camino un número reducido, pero simbólicamente importante de “cuentapropistas”, lo que se correspondería en otros contextos con la pequeña propiedad privada.

Este dinamismo inicial languideció desde finales de la propia década del noventa en la medida en que no hubo continuación en los cambios, revirtiéndose muchos de ellos. En varias actividades se postergó indefinidamente el otorgamiento de nuevas licencias, mientras que muchos cerraron los negocios a partir de un endurecimiento de las exigencias de las agencias estatales vinculadas con la regulación del sector. Con estos antecedentes, no resulta extraño que la ampliación del espacio que ocupa este sector a partir de las transformaciones que ha adelantado el gobierno desde 2007 haya generado una gran atención y debate, dentro y fuera de Cuba.

Las reformas en la estructura de propiedad de la tierra en busca de un nuevo modelo agrícola y la posterior flexibilización de condiciones para la operación del “trabajo por cuenta propia” en septiembre de 2010, han creado las condiciones para que el tamaño del sector no estatal sea, a la altura de 2015, el mayor desde los inicios de la década de 1960. En la actualidad se ubica aquí 27 %⁸ de la fuerza de trabajo, un número sin precedentes en cincuenta años.

La cifra anterior es el resultado de una combinación de procesos simultáneos: entrega de tierras en usufructo a propietarios individuales y cooperativas agrícolas, apertura al “trabajo por cuenta propia” con sucesivas ampliaciones de las actividades en que este segmento puede operar, y constitución de cooperativas fuera del sector agropecuario. En el caso del “cuentapropismo”, la cifra de licencias se ha más que triplicado en cuatro años.

Ahora bien, cabe preguntarse, ¿cuáles son los objetivos de esta importante transformación teniendo en cuenta las reservas tradicionales hacia el sector? Un elemento a destacar es que existen diferencias con otros escenarios en el pasado. Las modificaciones actuales tienen lugar dentro de un contexto más amplio de reformas en el modelo económico que promueve también una mayor participación de las empresas extranjeras y cambios en la gestión dentro de la propia empresa esta-

5 Esto llevó a que ya a fines de 1960, el peso del sector estatal llegó a dominar más de 80 % de la industria, construcción y transporte, y alcanzara 100 % de la banca, comercio mayorista e intercambio exterior.

6 El proceso conocido como “ofensiva revolucionaria” en 1968, nacionalizó lo que quedaba de propiedad privada, básicamente en el comercio minorista, la distribución y el transporte. Aunque controvertido, se adujo la vinculación de una parte de esta pequeña burguesía a acciones de desestabilización del gobierno cubano, inducidas desde el exterior.

7 La Ley No. 117 sobre la inversión extranjera, aprobada en marzo de 2014 por la Asamblea Nacional cubana en sesión extraordinaria, incluye a todos los sectores dentro de los destinos potenciales para el inversor foráneo —excepto educación, salud pública y defensa—. Sin embargo, el privado nacional está limitado a una lista reducida de actividades, mayormente en servicios simples y manufactura ligera. No obstante, en teoría, las cooperativas pueden participar en todas las ramas, aunque en la práctica, el perfil sectorial ha sido hasta 2015 muy similar

al del “cuentapropismo”. Esto se discute más directamente en otros capítulos de este propio volumen.

8 ONEI: *Anuario Estadístico de Cuba*, Oficina Nacional de Estadísticas e Información, La Habana, 2014. Esto incluye a “cuentapropistas”, cooperativas agrícolas o no, y campesinos.

tal.⁹ Este programa se ha consagrado en un documento público, consensado en el marco de la realidad cubana y que propone plazos específicos para cumplir los objetivos propuestos. Otra característica distintiva sería que aunque de forma limitada aún, se plantea la posibilidad de una vinculación real con el sector público, a través de contratos de producción y prestación de servicios. Adicionalmente, se ha abierto la posibilidad de mayor vinculación con el sistema financiero, tanto a través del uso de ciertos servicios como la obtención de créditos, lo que a su vez, plantea varios desafíos.¹⁰

No obstante, cabe señalar ciertos elementos característicos del proceso cubano. Primero, conviene apuntar que si bien se crean condiciones más favorables para el crecimiento del sector privado y cooperativo nacional, se ha dejado claro que siempre será un complemento al sector público, manteniendo este último su posición dominante en la economía. Lo que supone que esta última condición es una de las características definitorias de un modelo diferente. Aquí se podría introducir la cuestión relacionada con el mejor indicador para medir un rol preponderante en el contexto cubano y cómo se definen los medios fundamentales de producción. No obstante, este planteamiento implica que existen límites muy claros —y cercanos— para el crecimiento de las entidades no estatales.

Adicionalmente, salvo en ciertas actividades del comercio minorista y la restauración,¹¹ el mecanismo para este aumento relativo, tiene que ver con el surgimiento —y eventual consolidación— de pequeñas empresas de nueva creación. Esto es, no se concibe un proceso masivo de privatización de activos públicos existentes, la fórmula preferida en otros contextos. De ello resultan tres consecuencias inmediatas. Se puede esperar que el aumento del sector sea relativamente lento, dado que depende de las posibilidades de financiar con recursos

propios ese despegue a la vez que está sometido a los vaivenes de la demografía empresarial. Si este ritmo de aumento se concentra excesivamente en el ingreso de pequeñas unidades, más que en el crecimiento de los negocios más exitosos, es posible que la productividad progrese lentamente, la sofisticación y complejidad sean bajas, la acumulación insuficiente y los estímulos a la evasión fiscal e informalidad, elevados.

El segundo aspecto se vincula con uno de los potenciales beneficios dinámicos de este proceso. Aun cuando no se transfiera directamente el patrimonio, se podría esperar una mejoría inducida en el desempeño de las entidades estatales sobre la base de una intensificación de la competencia, en este caso de parte de organizaciones privadas. Hasta el momento, el solapamiento a nivel de sectores es mínimo. De hecho, lo que ocurre es que tiene lugar dentro del propio sector no estatal, a partir de dos fenómenos. Por un lado, el otorgamiento de licencias para cuentapropistas ocurre a nivel del municipio y no está sujeto a muchas restricciones, una práctica sin lugar a duda bienvenida, pero implica que las barreras de entrada, teniendo en cuenta la naturaleza de estas actividades y por tanto los requerimientos de capital inicial, son efectivamente bajas. Además, en La Habana, donde se concentra la mayor parte de los emprendimientos autorizados, puede que no sea el municipio la demarcación relevante para regular la competencia, teniendo en cuenta las características de la demanda. Adicionalmente, como se verá en otros capítulos, el “cuentapropismo” y las cooperativas urbanas se concentran en un ámbito sectorial muy semejante, lo que intensifica la competencia en este grupo mientras se mantiene la protección al sector público. Y se podría aducir que la competencia puede llegar a ser desleal en no pocos casos, dado que las cooperativas disfrutaban de un régimen legal especial, tienen personalidad jurídica propia y un régimen tributario más laxo.¹²

Por último, es generalmente aceptado que el sector público sufre de un grupo de males, como: baja eficiencia y productividad, comportamiento poco innovador, burocratismo y estrategia de espaldas al cliente. Dado que no promueve el realineamiento de los incentivos sobre la base de transferencia de propiedad o mayor competencia, será clave para el éxito económico de los cambios, teniendo en cuenta su dimensión, una reforma profunda de la gobernanza y la administración en una magnitud tal, que compense la ausencia de esos otros motores de transformación.

9 Una diferencia importante, además de los objetivos a largo plazo de la transformación, tiene que ver con el papel que se le otorga a las cooperativas, como forma de propiedad más colectiva que la privada, aunque útil, en principio, para atender muchas de las debilidades de la empresa estatal tradicional. En este volumen se pueden encontrar varios artículos que abordan específicamente el tema de las cooperativas.

10 Este aspecto será discutido con más profundidad en otro capítulo de este volumen, a cargo de Pajón y León.

11 En estos sectores se ha puesto en práctica un mecanismo gradual de traspaso de la gestión de unidades de pequeña dimensión (restaurantes, cafeterías, centros de belleza, reparaciones de efectos electrodomésticos) hacia propietarios privados o cooperativas. En la inmensa mayoría de los casos, el Estado conserva la propiedad del inmueble que se otorga en usufructo a los gestores.

12 Para ampliar sobre esta cuestión, ver el capítulo de Pons en este mismo volumen.

Retos para el futuro

Un marco legal transparente y predecible es necesario para garantizar un desarrollo saludable del sector no estatal. Una de las consecuencias de un entorno con alta incertidumbre es la búsqueda de rentas y la exigencia de altas tasas de rendimiento de los proyectos, para garantizar el retorno del capital en el menor plazo posible, lo que se acentúa cuando no existe el apoyo de un sistema financiero profundo y maduro. Se conoce que una buena parte del financiamiento de estos emprendimientos proviene de las denominadas “finanzas informales”,¹³ las que a menudo están conectadas a fuentes externas. Esto derivaría en una situación en la cual se desechan muchos proyectos viables a la vez que se mantienen niveles de precio muy altos, los que tienen un efecto negativo en la equidad.

En el contexto actual conviven un número de factores cuya combinación genera una precaria situación legal e institucional, los cuales dan lugar a brechas que favorecen el desarrollo de la informalidad. Entre ellos se pueden mencionar los límites al crecimiento de estos negocios, contenidos en la ley tributaria y que determinan una penalización en la medida en que se contratan más empleados. Por otra parte, 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, muchas de las cuales tienen su origen en el exterior. Esto debido tanto a la inexistencia de determinados surtidos en el mercado doméstico o la lentitud de los mecanismos de contratación cuando se trata de entidades estatales.

Los efectos de este proceso en franco desarrollo incluyen la evasión fiscal y la consecuente afectación a los ingresos públicos, que son fuente directa de financiamiento de las prestaciones universales que caracterizan al modelo cubano. El desconocimiento de la dimensión y la naturaleza de estas actividades impiden una adecuada regulación, por ejemplo, para garantizar el cumplimiento de estándares deseados en el ámbito de la inocuidad de los alimentos, la salud humana, las condiciones de trabajo o las normas medioambientales.

Se ha reconocido suficientemente que quizá el principal activo con que cuenta el país para su desarrollo futuro radica en una fuerza de trabajo con niveles de

calificación altos para los estándares de un país en desarrollo. Esto es el resultado de una política deliberada por parte del gobierno cubano, orientada a proveer una educación de calidad, accesible a todos los ciudadanos. Esta intención se ha concretado en una asignación significativa de recursos. En 2013, la Isla destinó el equivalente a 10,9 % de su Producto Interno Bruto a precios corrientes a la enseñanza (ONEI, 2014), y estas erogaciones representaron 17,4 % del gasto público, lo que compara favorablemente con la región latinoamericana. Los resultados reflejan el impacto de esa política. En el componente de educación del Índice de Desarrollo Humano, Cuba exhibe un gran logro educativo (87,6 % del máximo posible), otra vez por encima de América Latina y la mayoría del mundo subdesarrollado (excepto antiguos países socialistas y otros en Asia oriental).

Sin embargo, el rendimiento de esa inversión está por debajo de lo deseable y se observa una tendencia al descenso en la contribución del capital humano al crecimiento económico (Cribeiro, 2011). En ese contexto, el tipo de actividades aprobadas para el sector no estatal no se corresponde con el perfil descrito para la fuerza laboral cubana. La inmensa mayoría de las actividades incluidas en la lista de autorizaciones se pueden clasificar como de bajo valor agregado, donde los requerimientos de habilidades complejas es reducido. Esto brinda un espacio muy limitado para emplear de manera eficiente este recurso clave.

Adicionalmente, existen al menos dos fenómenos que acentúan esta brecha en el caso cubano. Por una parte, las diferencias en la retribución de acuerdo con la forma de propiedad, pueden inducir a un desplazamiento de fuerza de trabajo calificada hacia posiciones que no requieren necesariamente un alto nivel profesional. Esto puede representar un beneficio a corto plazo para el individuo, pero posiblemente es un derroche de recursos a nivel social. Lamentablemente, una vez que ha transcurrido determinado tiempo en esas condiciones, es muy costoso revertir la situación, ya que la no utilización de ciertas habilidades y conocimientos puede resultar en una descalificación parcial.

El trasvase intersectorial de fuerza de trabajo no es un peligro en sí mismo, ni debe apreciarse como una amenaza en sentido estricto. En las condiciones actuales, ha emergido un consenso acerca de la existencia de un círculo vicioso que corre desde la hipertrofia del empleo en el sector público, hacia la depresión del salario real y los nocivos incentivos que genera, y termina afectando el desempeño global de la productividad. Sin embargo, un efecto positivo en la economía depende de

13 Para un análisis de este aspecto, ver P. Vidal: “La apertura a las microfinanzas en Cuba”, R. Torres, y O. Pérez: *Economía cubana: ensayos para una reestructuración necesaria*, Instituto de Información Científica y Tecnológica, La Habana, 2013.

que este flujo tenga lugar bajo ciertas condiciones. En términos estructurales, los beneficios en las entidades que adopten un nivel de ocupación acorde a sus niveles de producción y las proyecciones de demanda, pueden ser más que anulados si la productividad media en los empleos que se crean para absorber a los cesantes es más baja.¹⁴ En los casos extremos, estos pueden pasar a desempeñar actividades informales o ilegales.

Un segundo elemento está relacionado con la condición *ex ante* que se perfila en el futuro, atendiendo a las tremendas barreras que tienen estos negocios para crecer y hacerse cada vez más sofisticados, lo que se relaciona tanto con la naturaleza misma de los sectores como la imposibilidad de acceder, por una parte, a servicios empresariales avanzados, por otra, a penetrar ciertos mercados, incluido el externo.

Diversos estudios en América Latina (BID, 2010), documentan una relación inversa entre el tamaño de las empresas y la productividad media. Uno de los problemas estructurales que enfrenta el continente es que tiene demasiadas PYMES que no logran crecer, lo que implica un lastre para el crecimiento de la productividad a largo plazo, sobre todo si se tiene en cuenta que este segmento constituye una parte significativa de la ocupación total. O sea, en un escenario a medio plazo en el cual el porcentaje de empleados en el sector no estatal cubano que hoy alcanza a 27 % del total se aproxime a 35 % o 40 %, se estará creando una brecha productiva notable, con el consiguiente desperdicio de recursos. Considérese además que esto puede terminar afectando negativamente la distribución del ingreso.

En el plano sectorial de la economía, hasta el momento los servicios constituyen el ámbito predominante en la operación de las actividades no estatales. No obstante, el direccionamiento explícito de las políticas actuales parece que se encamina a favorecer la participación en un grupo específico de servicios, generalmente de tipo personal.

Al mismo tiempo, es conocido que el sector terciario en Cuba padece, entre otros problemas, de un desbalance estructural atendiendo al peso relativo de los distintos tipos de actividades (Torres, 2014). Es especialmente significativa la participación casi residual que tienen los servicios productivos, que desempeñan un papel

esencial en el funcionamiento de otras ramas. Contrario a lo que se verifica en las economías más avanzadas y cada vez con mayor fuerza en los países subdesarrollados de mayor dinamismo, este conjunto de actividades (finanzas, legales, técnicos, consultorías, etcétera) tiene un perfil muy bajo. Por su propia naturaleza, este grupo ha sido el de más rápido crecimiento, exhiben una productividad superior a la media, son fuente de empleo altamente calificado y permiten activar motores esenciales de progreso económico como innovación y exportación. Esto debido a la mayor especialización y flexibilidad que proveen a las entidades del resto de la economía.

Sobre esta base, el hecho de que la emergencia del sector no estatal no se integre orgánicamente en una estrategia de cambio estructural que conduzca a reequilibrar la composición del sector terciario significaría una clara oportunidad perdida en el contexto cubano actual, mientras se crean condiciones sistémicas para propiciar el dinamismo de la productividad en otras empresas y ramas. Un claro ejemplo del potencial se halla en los servicios informáticos, que cuentan ya con una masa crítica de profesionales y técnicos calificados, pero con escasas oportunidades de aprovechamiento intensivo dentro del país.

Otra característica de este sector, relacionada con su perfil sectorial, tiene que ver con su ubicación en actividades no transables, con la probable excepción de una parte de la restauración, donde los visitantes extranjeros constituyen un mercado fundamental. Esto constituye un problema en sí mismo, dada la urgencia de incrementar sustancialmente el volumen de exportaciones de la nación.

Las razones para este resultado obedecen a una combinación de regulaciones, mantenimiento e incluso profundización del monopolio estatal sobre el comercio exterior, arreglo monetario y cambiario que obstaculiza el acceso a moneda extranjera para operaciones de comercio exterior, y la propia expansión hacia ramas orientadas principalmente al mercado doméstico. Aunque los datos desde América Latina dan cuenta en todo caso de una baja participación de este sector en las ventas externas, alrededor de 10 %¹⁵ (CEPAL, 2011), lo cierto es que casi por definición, el papel de este segmento en Cuba es y continuará siendo muy bajo, de mantenerse las tendencias actuales. Esto, a su vez, ejercerá una gran presión en la balanza de pagos, dado que la absorción importadora se mantendrá elevada, a la vez que pue-

14 Esta es una característica de la dinámica estructural en muchos países (McMillan and Rodrik, 2011), donde no se logra conjugar crecimiento de la productividad con incremento del empleo. Para Cuba se ha calculado una relación similar desde, por lo menos, 1985 (Torres, 2012). Algunas fuentes sugieren que mientras el sector no estatal agrupa 27 % de la fuerza de trabajo, solo representa 12 % del PIB, lo que denota una productividad muy por debajo del promedio agregado.

15 Esta proporción llega a 13 % en Chile.

den tener lugar escapes adicionales si se acepta que la financiación de una parte de los “cuentapropistas” proviene del exterior, lo que originará inevitablemente un flujo de efectivo en el sentido contrario.

Reflexiones finales

El análisis anterior refleja la complejidad de los desafíos que enfrenta el país en la actualidad en el orden productivo. Sin dudas, la gradual transformación del sistema de propiedad es uno de los ejes más importantes y polémicos dentro de la evolución del modelo económico cubano. La discusión acerca del rol del sector privado debe ser adecuadamente asentada en un contexto más amplio, lejos de dogmatismos y esquemas anquilosados en recetas doctrinarias concebidas en épocas distantes cuando no era posible siquiera perfilar los contornos de la sociedad cubana actual, que se empeña en construir una alternativa donde deben existir armónicamente eficiencia económica y justicia social.

En un escenario donde las empresas públicas son dominantes y mayormente ineficientes, no se socializa

riqueza ni se libera al hombre de la enajenación, más bien todo lo contrario. ¿Qué valor tiene una entidad que es pública y registra pérdidas continuadas o crece por debajo de su potencial, no crea empleos bien remunerados, contamina el medio ambiente, y ofrece bienes y servicios de escasa calidad? Estas preguntas deberían formar parte de un debate social serio. La solución a todos los problemas no está en la privatización de todos los activos públicos, pero no conviene insistir en fórmulas que han sido superadas por el tiempo. En pocas naciones capitalistas que adelantaron significativamente en su desarrollo, donde predomina la propiedad privada o esta supone una porción importante de la actividad económica, esta característica no equivale al debilitamiento del Estado, o la preponderancia de los intereses del sector empresarial. Existen mecanismos para propiciar que incluso cuando la riqueza se crea a través de empresas privadas, esta pueda ser redistribuida a favor del bien común y el proceso de producción mismo tome en cuenta los intereses de los trabajadores. Un tejido social denso y control democrático garantizado pueden proveer el balance requerido. ■

Bibliografía

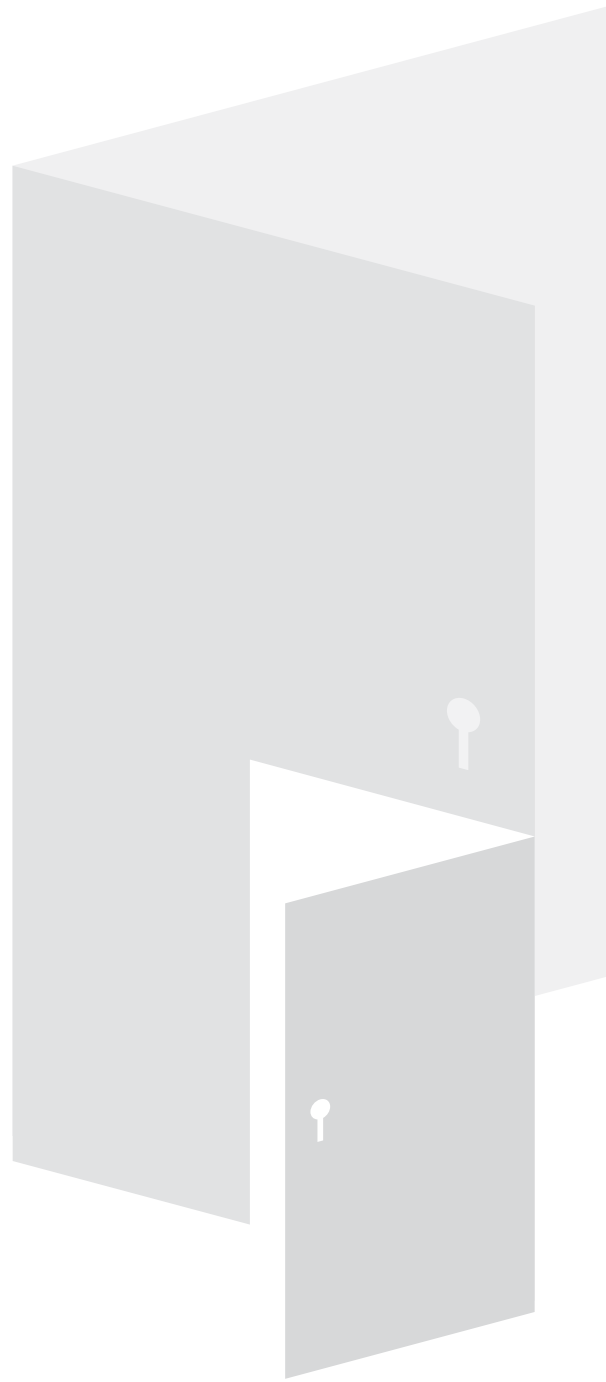
- ALONSO, J. A. y P. VIDAL: “Reglas, incentivos e instituciones”, J. A. Alonso y P. Vidal (edits.): *¿Quo Vadis, Cuba? La incierta senda de las reformas*, Catarata, Madrid, 2013, pp. 256-297.
- BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO (BID): *La era de la productividad: cómo transformar la economía desde sus cimientos*, C. Pagés Ed., Banco Interamericano de Desarrollo, Washington D. C., 2010.
- COMISIÓN ECONÓMICA PARA AMÉRICA LATINA (CEPAL): *Experiencias exitosas en innovación, inserción internacional e inclusión social: una mirada desde las PYMES*, Comisión Económica para América Latina, Santiago de Chile, 2011.
- CRIBEIRO, Y.: “Contribución de la fuerza de trabajo calificada al crecimiento económico en Cuba. Principales determinantes”, tesis doctoral, Facultad de Economía, Universidad de La Habana, 2011.
- KORNAI, J.: “The Soft Budget Constraint”, *Acta Oeconomica*, no. 64, 2014, pp. 25-79.
- MCMILLAN, M. and D. RODRIK: “Globalization, Structural Change and Productivity Growth”, *NBER Working Paper*, no. 17143, 2011.
- MORRIS, E.: “Unexpected Cuba”, *New Left Review*, no. 88, 2014.
- OFICINA NACIONAL DE ESTADÍSTICA E INFORMACIÓN (ONEI): *Anuario Estadístico de Cuba*, Oficina Nacional de Estadísticas e Información, La Habana, 2014.
- ROLAND, G.: “Transition and Economics”, MIT Press Cambridge, 2000.
- STIGLITZ, J. E.: “Wither Socialism?”, MIT Press, Cambridge, 1994.
- TORRES, R.: “Transformations in the Cuban Economic Model. Context, General Proposal, and Challenges”, *Latin American Perspectives*, vol. 4, no. 4, 2014, pp. 74-90.
- _____: “Structural Problems and Changes in Cuba’s Economic Model”, C. Brundenius and R. Torres: *No More Free Lunch. Reflections on the Cuban Economic Reform Process and Challenges for Transformation*, Springer, New York, 2014, pp. 5-22.
- _____: “Estructura económica y crecimiento. Apuntes sobre políticas de desarrollo productivo en el nuevo contexto de la economía cubana”, M. de Miranda y O. Pérez: *Cuba: hacia una estrategia de desarrollo para los inicios del siglo XXI*, Sello Editorial Javeriano, Cali, 2012.

TORRES, R.: "Cambio estructural y crecimiento económico en Cuba", Centro de Estudios de la Economía Cubana, La Habana, 2011.

VIDAL, P.: "La apertura a las microfinanzas en Cuba", R. Torres, y O. Pérez: *Economía cubana: ensayos para una restructuración necesaria*, Instituto de Información Científica y Tecnológica, La Habana, 2013.

CAPÍTULO 2

PYMES en Cuba: ¿utopía o realidad necesaria?



PYMES en Cuba: ¿utopía o realidad necesaria?

OMAR EVERLENY PÉREZ VILLANUEVA

Introducción

Cada día aumenta el interés mundial en el papel que desempeñan o deben desempeñar las empresas pequeñas o medianas (PYMES) en los procesos de desarrollo económico. En muchos países, las PYMES dominan la estructura de la industria y los servicios, y tienen características que las distinguen de las grandes empresas.

El desarrollo de la subcontratación y la cooperación en los sectores ha contribuido a la reactivación y al dinamismo de muchas economías en el mundo, incluyendo las economías desarrolladas. La producción se encadena sobre la base de la fabricación de piezas, partes, componentes, equipos o realización conjunta de proyectos o diseños; en los cuales se encuentran muchas pequeñas empresas asociadas a las grandes compañías.

Es indiscutible el papel de estas pequeñas o medianas empresas en la creación de empleo, dinamización de mercados, mejor distribución de ingresos y desarrollo de las regiones, en una adaptación más flexible a las crisis económicas. El uso de la mano de obra es por lo general intensivo, allí donde es escaso el capital, también utilizan más los recursos locales, lo cual las vincula estrechamente a las economías territoriales.

El objetivo de este artículo es ofrecer una visión de la importancia que tiene para un país como Cuba el establecimiento de las pequeñas y medianas empresas

para una verdadera articulación del tejido empresarial del país, lo que además no es algo novedoso en la realidad nacional, teniendo en cuenta que antes de 1959, lo que prevaleció en Cuba fueron las microempresas, las pequeñas y las medianas empresas.

Para esto abordaremos de forma sucinta, los elementos generales que se manejan de estas pequeñas y medianas empresas (PYMES), posteriormente la evolución histórica de este tipo de empresa para el país, hasta la actualidad, para culminar con unas ideas propositivas sobre la necesidad de su implementación.

Elementos generales acerca de las PYMES

Uno de los aspectos del debate alrededor de las PYMES es la definición de un concepto universal. Una dificultad estriba en la fijación de un límite entre pequeñas, medianas y grandes empresas en razón del número de trabajadores. Una empresa con 25 empleados es grande dentro de los servicios domésticos, tales como: peluquería, venta de alimentos, pero muy pequeña si se hablara de la industria química, farmacéutica, etcétera.

De acuerdo con su tamaño, las empresas pueden clasificarse en: micro, pequeñas, medianas y grandes. En este sentido, cualquier definición que se plantee es realmente difícil, ya que en la actualidad aún en el mundo empresarial no existe consenso, las definiciones tienden a ser arbitrarias. Entre los criterios utilizados se encuentran: el volumen de ventas, el tamaño del capital propio, el número de trabajadores ya mencionado o una combinación de los anteriores. A nivel internacional, especialmente en Europa, y dentro un país como España, por ejemplo, el criterio que más se utiliza es el número de trabajadores, asumiéndose que una microempresa es la que posee hasta 10 trabajadores, una pequeña de 10 hasta 49 trabajadores, una mediana de 50 a 249 trabajadores y una grande más de 250 trabajadores.

No obstante, esto puede variar de acuerdo con el país, e incluso al interior de uno de ellos. Por ejemplo, en un estudio de la CEPAL del año 1993, titulado "La pequeña y mediana empresa. Algunos aspectos" se hacía otra clasificación, y se definía a las microempresas entre 1 a 4 empleados, las pequeñas empresas entre 5 y 19 empleados, y las medianas empresas entre 20 y 49 empleados.

El término para definir a las micro, pequeñas y medianas empresas (conocidas internacionalmente por las siglas PYMES),¹ es MPYMES, que es una expansión del término original, donde se incluye a la microempresa.

Los elementos a tomar en cuenta dependen de las regulaciones y objetivos de cada país, dado que no existe un acuerdo generalizado sobre los criterios que deben utilizarse para medir el tamaño de las empresas, ni cuáles dimensiones son las adecuadas.²

Las PYMES abarcan un gran número de tipos de empresas desde artesanía tradicional, vendedores ambulantes y talleres de reparaciones hasta empresas elaboradoras de materiales de la construcción, de la industria, entre otras. También son muy comunes en el reciclaje de papel, cartón, trapos, hierro, y otros materiales. Una parte importante de la producción de las PYMES consiste en bienes de consumo baratos, destinados en muchas ocasiones al mercado interno, lo cual favorece también el empleo de materias primas locales.

Los economistas Monreal, Carranza y Gutiérrez (1997) abordaron la relación entre la eficiencia productiva y las formas de propiedad, señalando que en las grandes y una parte de las medianas empresas privadas, por la naturaleza de las actividades económicas en que se desenvuelven y la necesidad de grandes capitales para su desarrollo, se ha impuesto la separación de la propiedad y el control. Sin embargo, en las pequeñas y en una gran parte de las medianas empresas, por el carácter de la actividad específica, la complejidad y las escalas de producción, que no requieren la movilización de grandes capitales, esta separación es innecesaria, incluso contraproducente.

Para que un país prospere, desde el punto de vista económico, debe ser capaz de producir riquezas. Las empresas, independientemente del sistema económico imperante, son los entes responsables de que esto ocurra. Para cumplir su función productiva, la empresa debe utilizar los denominados factores productivos que esencialmente son: el trabajo (los recursos humanos utilizados para producir bienes y servicios) y el capital (el dinero y todo lo que se adquiere mediante este: máquinas, equipos, herramientas, edificios, etcétera). Otro factor, no menos importante, lo constituye la organización (administración o dirección de la empresa). De hecho, es a través de esta última que los factores anteriores son coordinados para alcanzar determinados objetivos o fines, que constituyen la propia razón de ser de la empresa (Arredondo, 2012).

La empresa, además de ser una unidad económica, es también un ente social, insertado en la sociedad

1 Véase: *Diccionario de la Real Academia Española*, Ed. XXII, 2001.

2 Puede profundizarse en estas cuestiones en Francisco Llopis: "Análisis de la iniciativa empresarial de la pequeña empresa: incorporación del enfoque estratégico al proceso de creación", tesis doctoral, Universidad de Alicante, mayo de 2000.

a la cual sirve y a la que no puede permanecer ajena. La sociedad debe proporcionarle el orden garantizado por la ley y el poder público, la fuerza de trabajo y los consumidores, la educación de sus obreros, técnicos y directivos, los medios de comunicación y la infraestructura económica en la cual se desempeña. La empresa recibe mucho de la sociedad y existe entre ambas una interdependencia inevitable. Por ello, no debe permitirse que los objetivos económicos estén por encima de los objetivos sociales, debe tratar de lograr ambos sin detrimento o aplazamiento del otro.

Las PYMES cubanas pueden ser el laboratorio de prueba para personas con ambiciones gerenciales, dirigir una pequeña empresa de tamaño manejable, le da a su directivo la posibilidad de comprobar sus habilidades de gestión de una forma más sana.

Para que las PYMES en Cuba tengan un adecuado uso o significación, es necesario que el gobierno contribuya a su articulación con el resto de la gran industria, especialmente la estatal, donde se le brinde el apoyo necesario y se legisle el modo de su funcionamiento.

PYMES en Cuba

Sin hacer una larga historia, es necesario remontarse al pasado para hablar de PYMES, reconociendo la experiencia que tuvo el país antes y después de la Revolución. Antes de 1959 existían en el país, alrededor de 2 300 establecimientos industriales, y la mitad clasificaba como microempresas que empleaban a menos de 6 trabajadores. La industria azucarera estaba formada por un grupo de centrales grandes con significativo peso dentro de la estructura de la producción y otro gran número de centrales pequeños. El resto de las industrias nacionales eran pequeñas plantas con inversiones de poco capital y reducido número de empleados, las cuales destinaban su producción, esencialmente, a la demanda interna.

No obstante, en la década de 1950 un grupo importante de empresas trasnacionales buscaron oportunidades en Cuba, y comenzaron un proceso inversionista que llegó a representar un tercio de las inversiones totales realizadas. Se destacaron, las empresas para la generación de electricidad, refinerías de petróleo, fábricas de neumáticos, pinturas, níquel, molinos de trigo, detergentes, botellas, vidrios. Mientras, los inversionistas nacionales, con créditos bancarios invirtieron en plantas de acero, fábricas de cemento y materiales de la construcción. Pero, a pesar de esas grandes empresas, las microempresas eran 45 % del tejido empresarial cubano, y se estima que las pequeñas eran 35,5 %.

Las leyes y transformaciones del período revolucionario, entre ellas las nacionalizaciones realizadas fundamentalmente en el año 1960, dieron lugar a un descenso en el nivel de inversiones, mientras se agudizaba el enfrentamiento con los Estados Unidos. En este contexto, el peso del sector estatal según el valor de los fondos básicos, fue variando de acuerdo con el avance de las nacionalizaciones, y ya en 1968 la mayor parte de todas las empresas eran estatales, con la excepción de la agricultura.

Asimismo, debido a circunstancias propias del momento, en 1968 el Estado nacionaliza todo el sector privado del comercio, los servicios y las pequeñas industrias, lo que cambia totalmente la estructura económica del país, la cual a partir de ese momento se caracterizó por el predominio del sector estatal en todas las ramas, manteniéndose un ínfimo sector privado en el transporte y en la agricultura.

El proceso inversionista que siguió el Estado entre 1970 y 1990, buscando el incremento del empleo industrial y la producción, con nuevos criterios de localización de las plantas, tendió a la creación de grandes empresas, de uniones productivas, que se integraron verticalmente. Esto favoreció la escasa cooperación inter-empresarial y el desaprovechamiento de las capacidades instaladas, anulándose la competencia o la cooperación entre las empresas menores. La preferencia estuvo en el aprovechamiento de las llamadas “economías de escala” de las empresas mayores, una elección compartida por la mayoría de los países de Europa del Este y la URSS. Por ende, la tipología empresarial industrial en Cuba en 1988 daba cuenta de que 88 % de las empresas se podían clasificar como grandes, con un rango entre 251 y 1 000 trabajadores, el resto era mediana o pequeña, pero con una cantidad de trabajadores que sobrepasaba la media internacional.

Después de 1989, con el agotamiento del modelo extensivo de la economía y junto a ello la desaparición del bloque socialista, la economía atravesó una crisis profunda, con una caída de las importaciones de dos dígitos, lo que provocó que la industria se paralizara parcialmente, y donde en determinados momentos, la capacidad se utilizó a menos de 20 %.

El país comenzó a implementar un conjunto de medidas de supervivencia, donde las granjas estatales ineficientes se convirtieron en Unidades Básicas de Producción Cooperativa (UBPC), así alrededor de 400 granjas se convirtieron en 4 000 UBPC.

También, con el objetivo de mejorar el suministro de algunos servicios básicos a la población, los cuales

el Estado no podía brindar, y crear nuevas opciones laborales y reconducir hacia la legalidad a un conjunto de trabajadores clandestinos que habían ido surgiendo, fue adoptado el Decreto-Ley No. 141/93 que permitió el ejercicio del Trabajo por Cuenta Propia (TCP) y reguló las actividades autorizadas, quiénes podían ejercerlas, los requisitos y el ordenamiento general de estas.

El gobierno apeló a las reservas internas que existían en el país, y eso lo llevó a ampliar las posibilidades del TCP en 1993. Esto propició, también, cambios en el peso de algunos sectores dentro del empleo, como los servicios gastronómicos, donde se crearon los restaurantes privados, “paladares”, pero solo con 12 sillas, lo que abrió las puertas al resurgimiento de las microempresas cubanas.

El resto de las industrias en los años noventa se redimensionaron, otras cerraron, se redujeron los turnos de trabajo, pero por lo general siguieron siendo grandes empresas. Debe destacarse sin embargo, que en algunas ramas de alto valor agregado como la biotecnología, se diseñaron pequeñas fábricas, con poco personal y mucho más flexibles para determinadas producciones, como las vacunas.

Tras la apertura de la economía cubana en los años noventa, la cifra de trabajadores privados aumentó a 121 000 licencias en 1994 y tuvo un máximo de 165 000 licencias en 2005. Después de esa fecha se produjo una disminución “significativa” (Pérez, 2011). Sin embargo, como parte del proceso de reestructuración de la economía nacional, atendiendo a las difíciles condiciones en que se hallaba, se decidió relanzar el sector y se dictó la Resolución No. 32, de octubre de 2010. En esta ocasión, aumentó el número de actividades permitidas (de 157 creció a 178), posteriormente estas se siguieron ampliando hasta llegar a 201 actividades, y se flexibilizaron varios aspectos en aras de potenciar la actividad: se les permite a los cuentapropistas contratar fuerza de trabajo, recibir créditos, operar con cuentas corrientes, establecer relaciones con el sector estatal mediante contratos, entre otras. En este nuevo escenario, se considera que las características de los “nuevos” cuentapropistas, los ubican realmente en el campo de las micro y pequeñas empresas privadas.

Entre 2008 y 2014, bajo la administración del presidente Raúl Castro, se han producido cambios de gran envergadura, entre los que se destaca el auge del sector privado y el sector cooperativo, las nuevas directrices a la empresa cubana para su desregulación, la entrega de tierras en usufructo a todo el que la quiera trabajar, entre otros, lo que ha abierto el camino a la creación de

muchas PYMES en Cuba, más semejantes a sus contrapartes en el resto del mundo.

En el Grafico 1 se puede apreciar el auge sostenido del número de licencias obtenidas para ejercer el trabajo privado, donde se observa el despegue después de 2010.

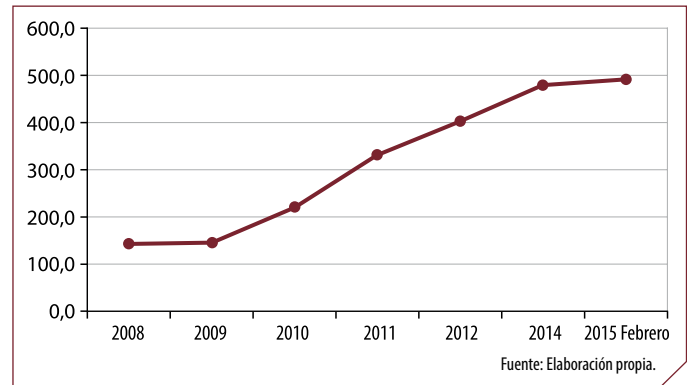


Grafico 1 Licencias otorgadas a trabajadores por cuenta propia (miles de licencias)

A pesar de que son definidos como trabajadores por cuenta propia, en la práctica, a partir de las regulaciones que se han implementado en función de flexibilizar la actividad, estos agentes económicos se ubican ya en el terreno de la micro y pequeña empresa privada. Todavía son necesarias algunas definiciones de conceptos importantes, y de límites precisos en los espacios de actuación, que “ajusten” las “reglas del juego” para todos los actores económicos. Se considera que esto puede encontrar respuesta en la elaboración de la conceptualización teórica del modelo económico cubano, asunto mencionado por el presidente Raúl Castro en la clausura del X Período Ordinario de la Asamblea Nacional en diciembre de 2012.

Palenzuela y Saccheti (2007) señalaron que las actividades por cuenta propia, inicialmente emprendidas como opción de subsistencia para los grupos domésticos cubanos, pronto habían aumentado en complejidad y especialización, alcanzando en ocasiones un elevado grado de estructuración en las relaciones de trabajo y de división de tareas en su seno. Según ellos, estas se han convertido en microempresas, en las cuales se activan estrategias de ahorro, acumulación y peculiares formas de inversión y capitalización en los límites (estrechos) permitidos por el gobierno. En estas microempresas, el titular de la licencia es coadyuvado por un número de trabajadores asalariados, variable según el oficio (de un mínimo de uno a más de diez) de irregular posición frente a la ley, que no reconocía a estas figuras en ese momento, lo cual fue superado por la legislación actual

del país. Esta situación, aunque existente,³ se mantenía “oculta” dado el carácter ilegal que adoptaba, pero es indudable, que ya en este momento de forma ilegítima existían en Cuba personas a las cuales se les podía catalogar como micro y pequeños empresarios al frente de negocios bien organizados y con estructura empresarial.

Es decir, es necesario en la Cuba actual, la reconceptualización del término trabajo por cuenta propia, porque a pesar del tiempo transcurrido en el proceso de “flexibilización” este tipo de empleo aún presenta un desarrollo incipiente y es difícil poder apreciar su verdadero alcance y potencialidad, dada la propia precariedad del entorno económico en el cual se desarrolla, la gradualidad de los cambios en el marco regulatorio que condiciona su actuar, las dificultades con los insumos, entre otros. No cabe duda de que el cuentapropista de hoy ha ido evolucionando, y solo necesita tiempo para demostrar sus potencialidades.

Puede afirmarse que el término cuentapropista es insuficiente para referirse a una buena parte de las unidades económicas que operan en Cuba, las cuales por su capacidad de movilizar organizadamente factores productivos (capital y recursos humanos) pueden considerarse empresas, ya que cumplen con las definiciones señaladas con anterioridad.

Teniendo en cuenta los conceptos manejados hasta aquí, las transformaciones que han tenido lugar en el país a partir del proceso de flexibilización del trabajo por cuenta propia, la bibliografía consultada y la realidad en la cual se desenvuelve el sector, es conveniente la adopción de un concepto diferente al de cuentapropista para referirse a este, tal como el de micro y pequeñas empresas (MPYMES), dado que esta clasificación abarca y se ajusta a todo el universo al que se hace referencia;⁴ y por ende, a quienes ejercen como titulares de las licencias, se les denominará empresarios.

Existe la convicción de que la mayor parte de la industria cubana, al menos de las ramas ligeras y otras, pudie-

ran pasar a ser PYMES, lo que permitiría redimensionar nuestra maltrecha industria nacional. Es innegable que las PYMES cuentan con ventajas muy importantes en Cuba, como la alta calificación de la fuerza de trabajo, un mercado con mucha demanda insatisfecha.

El factor de localización es favorable en la creación de las PYMES. En un archipiélago con cerca de 110 000 km² con 11 millones de habitantes resulta muy complicado ubicar grandes empresas en pequeños asentamientos urbanos, solo pueden situarse en ciudades con un tamaño más o menos ideal, es decir con 100 000 habitantes o más, y esto por supuesto inhibe el desarrollo de las urbes de menor tamaño. Las fábricas pequeñas ayudan a transformar el perfil productivo y ocupacional de los núcleos menores y disminuyen los flujos migratorios hacia los polos urbanos de mayor densidad o de mejores expectativas, vinculados a sectores priorizados, como el turismo, minería, entre otros.

Una PYME tiene que estar vinculada con todo el entorno empresarial existente, el cual es preciso diseñar e instrumentar de forma tal que el Estado reconozca su rol y cree las condiciones para aprovechar todo su potencial.

Es conveniente que este sector no estatal que emerge y puede convertirse en el mediano plazo en un denso tejido de MPYMES, pueda abrir cuentas corrientes y manejar los instrumentos de pago que se utilizan en la práctica bancaria. A primera vista, se aprecian los siguientes efectos positivos: disminuirían sus costos operacionales y el riesgo de manejar y acumular excesivos volúmenes de efectivo (por vía bancaria podrían pagar sus obligaciones tributarias, contribuciones a la seguridad social, servicios de electricidad, teléfono, gas, agua, y otros); empezaría a ser viables financieramente sus vínculos con el sector empresarial e institucional estatal y se facilitarían las interrelaciones y la formación de cadenas de valor también dentro del propio sector privado y cooperativo; facilitaría el control de la legalidad, en especial, contribuiría a reducir la evasión fiscal, por la obligatoriedad de contar con cuenta corriente los negocios con ingresos brutos superiores a 50 000 CUP. Las MPYMES tendrían el incentivo de colocar sus ingresos en dicha cuenta dado que constituye una garantía para solicitar créditos, entre otros beneficios (Vidal, 2012).

Antes de la puesta en vigor del Decreto-Ley No. 289, las MPYMES habían duplicado su número previo a la apertura en 2010, completamente al margen de la banca formal. Ya constituyen alrededor de 490 mil licencias otorgadas hasta 2015, y aún continúan casi al margen del financiamiento formal. Con lo cual se puede

3 Es importante señalar que en aquel momento ni ahora, esta es la situación que ha prevalecido en todo el universo de los cuentapropistas cubanos. Una buena parte opera de forma individual y no son pocos los que tienen ingresos de subsistencia.

4 Se entiende que entonces una persona que ejerza una actividad con un grado de organización muy simple, tal puede ser el caso de un vendedor de maní con su licencia, sea difícil concebirlo como una microempresa o empresario; sin embargo, los conceptos no lo discriminan. Existe una superposición y un solapamiento conceptual, en el cual la figura de la microempresa y el trabajador por cuenta propia se difuminan, en estos casos se considera más acertado y pertinente utilizar el concepto de trabajador por cuenta propia.

suponer, que las inversiones y el capital de trabajo de los nuevos negocios han tenido como procedencia el ahorro de los propios cuentapropistas y microempresarios, las remesas desde el exterior, y recursos que se mueven por vía de las finanzas informales (préstamo de un familiar, amigo u otra persona). Incluso en algunos casos, el capital y el propio negocio pertenecen realmente a extranjeros y en muchos casos a cubano-americanos que para operar utilizan un ciudadano cubano inscripto en el país.

Este no es un tema nuevo en el debate cubano, en el año 1997, se elaboró un documento por el Centro de Estudios de la Economía Cubana junto al Ministerio de Finanzas y Precios, el Banco Popular de Ahorro, y el Centro de Investigaciones de la Economía Mundial, titulado "Las PYMES no estatales en el proceso de transformación de la economía cubana", donde se diseñaba la política para la implementación de las PYMES en el país, y cuyos resultados entre otros, exhortaban a la creación de este tipo de empresa, se establecían los pasos para formarlas y las instituciones que era necesario crear. El estudio hacía un resumen de las diferentes medidas que se habían tomado en el área económica, las cuales viabilizaban a este tipo de empresa, tales como: el redimensionamiento que había sufrido el sector industrial del país, las transformaciones en el sector agrícola, el desarrollo y la expansión del trabajo por cuenta propia, el desarrollo de la economía local y territorial, y el nuevo papel de los negocios conjuntos con el capital extranjero, entre otros.

También a mediados de los años 1990, un grupo de funcionarios cubanos dirigidos por Rafael Alhama y Juan José Pérez, desde el Centro de Investigación del Trabajo, del propio Ministerio del Trabajo y Seguridad Social, habían expuesto, a su entender, las modalidades que debían tener las MPYMES en Cuba, entre ellas:

1. PYME estatal (como un nuevo sector, con elementos de descentralización, y desconcentración de la gran empresa).
2. PYME cooperativista (donde se ofrecía una mayor posibilidad a las actividades de servicio, comercio, transporte y agricultura).
3. Microempresa (creadas a partir de las actividades aprobadas para ejercer por cuenta propia).

Por formas de propiedad existen también variantes, tales como: estatales, cooperativas, privadas y mixtas en cualquiera de las variantes anteriores. A estas modalidades se les podría añadir la empresa mixta, no solo la

que se conoce actualmente en referencia a la asociación de capital extranjero y capital nacional estatal, sino a variantes que permitan la asociación del capital extranjero y el nacional privado.

Una vía a explorar sería la venta de acciones a los trabajadores o el aporte de algunos medios de producción, esta variante es muy lógica en la industria de confecciones y en la prestación de servicios.

En sentido general, la PYME cubana puede tener muchas ventajas, pero es preciso que esa empresa tenga la autonomía y la operatividad que la caracteriza, el plan de la economía no debe conspirar contra su funcionamiento. Debe actuar en nuevas concepciones de dirección y gestión, aquellas que abarquen desde el diseño del producto, la adquisición de medios para la producción, la calidad del producto, que este sea competitivo, con niveles crecientes de personalización del consumidor, entre otros.

Uno de los temas que genera desconfianza con respecto a la pequeña propiedad privada, son las desigualdades sociales que han aparecido a partir de las transformaciones que tuvieron lugar en los años noventa. No obstante, debe quedar claro que el aumento del trabajo por cuenta propia no constituyó el único factor que estimuló este fenómeno, aunque en general los ingresos son comparativamente elevados en este segmento.

El Ministerio de Economía y Planificación en el año 1996, en un documento de trabajo sobre la valoración para estudiar las pequeñas y medianas empresas como una fase superior del incipiente trabajo por cuenta propia alertaba:

"(...) Existe un factor psicológico y contradictorio que influye aunque no determina en el comportamiento de las variables y es el asociado a la poca aceptación desde el punto de vista político de las personas que realizan este tipo de trabajo, sobre lo cual debe actuarse (...) por eso debe establecerse una regulación indirecta que permita un control más efectivo de esta actividad, por ejemplo:

1. Establecimiento de un mercado de insumos, con suficiente concurrencia de proveedores que podría estar subordinado metodológicamente al MINCIN, con sistema de factura único y que permita controlar la procedencia de los productos y el nivel de precios minoristas.
2. Establecer precios competitivos, es decir mayoristas, a los insumos que se vendan en ese mercado, los cuales deben en todos los casos

permitir cubrir los costos en los cuales se incurrir en su producción, pero a la vez deben ser adecuadamente bajos para desestimular la desviación hacia otros mercados.

3. Facilitar procedimientos de pago a través del sistema bancario nacional, lo cual permitiría una transferencia mayor de las actividades de este sector”.

Lo interesante de estas notas es que a casi veinte años de esas sugerencias, siguen hoy vigentes las mismas preocupaciones alrededor del desarrollo de las PYMES. De acuerdo con las particularidades de Cuba, y basado en la literatura internacional y la propia estructura de las empresas cubanas a mediados del siglo xx, el diseño de las PYMES según el número de trabajadores pudiera tener el siguiente esquema.

Tabla 1. Criterios para la creación de las PYMES en Cuba según el número de trabajadores

	Industria	Comercio y Servicios
Microempresas	5	3
Pequeña empresa	20	10
Mediana empresa (estrato inferior)	21-30	20
Mediana empresa (estrato superior)	21-50	30

Fuente: Elaboración propia.

Incluso en la etapa inicial podrían realizar las mismas actividades que las ya aprobadas en el reglamento vigente del Trabajo por Cuenta Propia y de las Cooperativas Urbanas.

Debe pensarse también, en la utilización del recurso humano altamente escolarizado que tiene el país, es decir, deben priorizarse empresas donde se haga un mayor uso del conocimiento, lo que evitaría la descalificación de estos recursos que están emigrando hacia esferas donde se obtienen mejores ingresos, pero requieren poca calificación, e incluso frenar la emigración hacia el exterior, tanto para países con mayor nivel de desarrollo, como hacia los de menores niveles de desarrollo de América Latina, donde la pirámide social no está tan invertida como en nuestro caso.

En un país como Cuba se pueden esperar muchos resultados de este tipo de empresa, especialmente en

el deseo de lograr un desarrollo económico y social más homogéneo en las distintas zonas del territorio nacional.

Elementos finales a considerar

Las actividades aprobadas para ejercer el trabajo por cuenta propia hasta la fecha son aún insuficientes, y no han tenido presente el potencial profesional que posee el país. Los actuales trabajadores vinculados a estas licencias reconocen su mejoría en el nivel de vida, y dan un servicio útil a la población y al Estado.

Es necesario la creación de una institución cuya misión fundamental sea el desarrollo de las MYPES, con un sistema de “ventanilla única”, manteniendo las ramificaciones en los territorios y los vínculos con las demás organizaciones relacionadas con el tema; una institución autónoma, pero potenciadora de sus miembros, y muy diferente a las instituciones que se conocen en el decurso de la historia económica reciente.

De igual manera que otros países, sería provechoso crear un banco de desarrollo u otras instituciones financieras de microcrédito, especializadas únicamente en atender este segmento de mercado. Y puede incluso valorarse la posibilidad de utilizar la colaboración internacional.

Debe elaborarse una legislación que fomente el establecimiento de conexiones entre la empresa estatal y las MYPES, de forma tal que estas últimas pudieran intervenir en alguna fase del proceso de producción con vistas a la exportación, en la cual los pequeños agentes privados, le pudieran aportar competitividad al producto final exportable.

Aunque las autoridades cubanas muestran un interés real, avalado en numerosas acciones concretas, que buscan hacer crecer el segmento de las MPYMES en el mercado cubano, estas no son suficientes. Aunque evidentemente responden a este interés y son parte de un programa de fomento, se considera que aún no se han organizado suficientemente y estructurado de manera integral como para lograr que el sector avance a pasos más veloces y con mayores posibilidades de éxito.

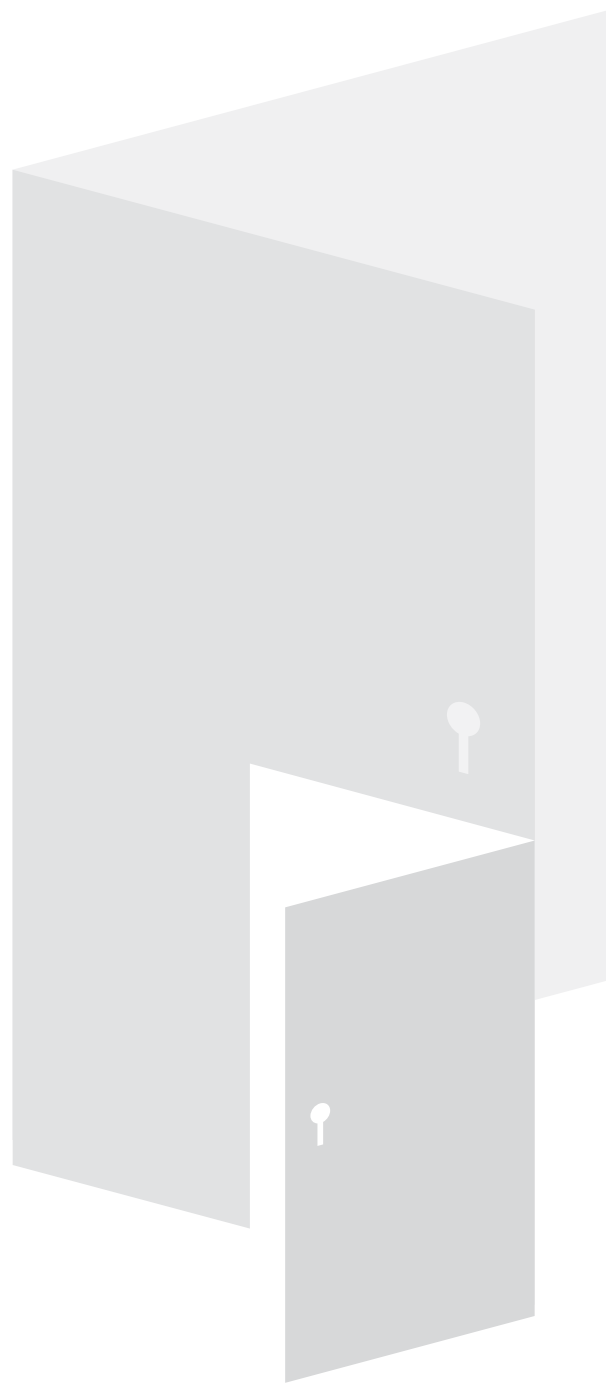
Por último la PYME cubana sería más que viable en nuestro modelo de actualización del modelo económico y aportaría más resultados positivos, siempre y cuando el gobierno comprenda el rol económico de este tipo de empresas y sus potencialidades. ■

Bibliografía

- ARREDONDO, LEONARDO: "El trabajo por cuenta propia, la micro y la pequeña empresa en Cuba: su potencial para el desarrollo económico", tesis de maestría, Flacso-Cuba, La Habana, 2012.
- CEPAL: "Experiencias exitosas en innovación, inserción internacional e inclusión social. Una mirada desde las PYMES", septiembre de 2011, <http://www.eleconomista.cubaweb.cu/2011/nro410/estrategias.html>, visto el 20 de noviembre de 2012.
- _____: "La pequeña y mediana empresa. Algunos aspectos", Santiago de Chile, 1993.
- MARCELO, LUIS y OSCAR U. ECHEVARRÍA: "El mayor problema de las PYMES: su propio tamaño", *Cuba: Investigación Económica*, año 5, no. 2, INIE, La Habana, 1999.
- MINISTERIO DE ECONOMÍA Y PLANIFICACIÓN (MEP): "Documentos de trabajo sobre la creación de las PYMES en Cuba, 1995, 1996", La Habana, 1995 y 1996.
- MONREAL, PEDRO, JULIO CARRANZA y LUIS GUTIÉRREZ: "La pequeña y mediana empresa en Cuba. Aportes para un debate actual", *Problemas del Desarrollo*, vol. 28, no. 111, México, 1997.
- PALENZUELA, PABLO y ELENA SACCHETTI: "El trabajo por cuenta propia en Cuba: un espacio para nuevas culturas del trabajo", *Sociología del Trabajo*, nueva época, no. 59, La Habana, primavera de 2007.
- PÉREZ VILLANUEVA, OMAR EVERLENY: "Las PYMES en el contexto internacional", Centro de Estudios de la Economía Cubana, La Habana, 1995.
- PÉREZ VILLANUEVA, OMAR EVERLENY y VIVIANA TOGORES: "La pequeña y mediana empresa en Cuba: viabilidad o utopía", Centro de Estudios de la Economía Cubana, La Habana, 1996.
- PÉREZ VILLANUEVA, OMAR EVERLENY y PAVEL VIDAL: "El trabajo por cuenta propia y sus limitaciones para la producción", http://www.ipscuba.net/index.php?option=com_k2&view=item&id=2158&Itemid=10septiembre, 2011, visto el 10 de noviembre de 2012.
- _____: "Entre el ajuste fiscal y los cambios estructurales, se extiende el cuentapropismo", *Boletín cuatrimestral*, Centro de Estudios de la Economía Cubana, La Habana, agosto de 2010.
-

CAPÍTULO 3

Fomento de las PYMES en Cuba. Repensando la empresa no estatal socialista



Fomento de las PYMES en Cuba. Repensando la empresa no estatal socialista

JUAN CARLOS PALACIO CÍVICO

El nuevo rumbo trazado en el VI Congreso del PCC marcó un destino prioritario y recurrente en la historia de la economía cubana de las últimas décadas: la mejora de la eficiencia global de la economía. Con ese fin, vuelve a señalarse el camino de la descentralización y de la liberalización de determinados ámbitos del funcionamiento económico, entre los que se encuentra el impulso de nuevas formas de propiedad no estatales y, más concretamente, de las cooperativas (agrícolas y no agrícolas) y del trabajo por cuenta propia.

Sin embargo, y a diferencia de otros países, el fomento de las pequeñas y medianas empresas (PYMES) en Cuba no es un debate que gire exclusivamente en torno a la dimensión óptima de las unidades productivas ni a los efectos de esta sobre variables como la eficiencia productiva, la esperanza de vida de las empresas o la estructura del mercado; sino es, en esencia, un debate alrededor de la propiedad de los medios de producción. Y es que, a pesar de la relevancia y centralidad de la categoría *propiedad* en el proceso de construcción del socialismo, la distancia entre la concepción teórica descrita por los clásicos y su aplicación práctica en el denominado *socialismo real* ha sido evidente a lo largo de la historia. La apuesta de los países de la esfera soviética por la propiedad estatal, como la mejor representación de los intereses sociales, se encuentra muy alejada del papel

que los clásicos concedían al Estado dentro de una sociedad socialista.¹

El presente artículo persigue evaluar el papel que las PYMES pueden desempeñar en el proceso de transformaciones estructurales en el cual se encuentra inmersa la economía cubana en la actualidad, pero también identificar las particularidades y rasgos propios que esta modalidad empresarial debería asumir en el contexto de una economía socialista. Por tanto, el análisis planteado no se centra solamente en los efectos que el desarrollo de las PYMES puede tener en la solución o mejora de algunos de los problemas estructurales de la economía cubana: como el bajo poder adquisitivo del salario, el subempleo, los bajos niveles de productividad, la descapitalización o la falta de articulación del sistema empresarial; sino también pone el foco en las implicaciones que la generalización de nuevas formas de propiedad no estatales puede tener para el sistema de producción socialista cubano y, más concretamente, para las relaciones de producción, distribución y consumo que definen su estructura económica.

En el punto uno, se revisa gran parte de la literatura específica y evidencia empírica sobre las PYMES, con el objetivo de detectar las principales regularidades estadísticas y determinar las características más importantes de la pequeña empresa y la manera en que estas pueden ayudar al desarrollo industrial de las regiones; en el punto dos, se describe el papel cambiante que las formas de propiedad no estatales ha tenido en la economía cubana desde el triunfo de la Revolución; por último, en el punto tres, se analizan las razones que justifican el desarrollo de las PYMES no estatales en Cuba y las aportaciones que pueden realizar nuevos enfoques heterodoxos, como la Economía del Bien Común, en su caracterización y encaje dentro del sistema socialista.

Marco teórico

A pesar de que el concepto de PYME carece de homogeneidad, su definición se realiza generalmente en base a tres criterios: empleo, ventas y activos. Una de las definiciones más utilizadas en la literatura especializada es la realizada por la Comisión Europea, según la cual, las PYMES se corresponderían con aquellas empresas que ocupan a menos de 250 personas y que presentan un volumen de negocio anual inferior a los 50 millones de

euros.² No obstante, dado el tamaño de la economía cubana y su actual nivel de desarrollo económico, parecen más adecuadas otras definiciones, como las realizadas para otras economías de la región, como Panamá y Guatemala, en las que las pequeñas y medianas empresas se caracterizan por obtener unos ingresos anuales inferiores a 2,5 millones de dólares y una plantilla de menos de 60 trabajadores (Saavedra *et al.*, 2008).

El estudio de las pequeñas y medianas empresas y de su influencia sobre las principales variables económicas (tanto a nivel micro como macro) ha ido adquiriendo un interés creciente en los últimos años. El comportamiento ineficiente atribuido a la empresa de menor escala, por parte de la teoría económica clásica, justifica el escaso interés por el desarrollo de modelos que explicasen su comportamiento, los factores de su entrada y salida de los mercados o la relevancia de este tipo de empresas en el resto de la economía. El primer modelo formal sobre la dinámica del tamaño de las empresas y la estructura industrial lo encontramos en 1931, con la obra de Robert Gibrat, *Inégalités Economiques*. Sin embargo, no ha sido hasta las últimas décadas, con el contraste empírico del peso de las MPYMES en la mayoría de las economías, que se ha revitalizado el debate sobre el potencial que encierran este tipo de unidades productivas.

El espacio marginal concedido a las PYMES (micro, pequeñas y medianas empresas) por la teoría económica, contrasta con la enorme capacidad de generar empleo y promover avances en el entorno local, observada para la mayoría de los países. El interés por su análisis, se ha visto intensificado ante las exitosas experiencias de sistemas productivos basados en ellas, Italia (Emilia Romana), Alemania (Baden-Württemberg) y los Estados Unidos (Silicon Valley) que exhiben como común denominador la presencia de densas redes de PYMES capaces de generar productos competitivos de manera colectiva, o ante el importante éxito de algunas economías como Taiwán y Hong Kong, Corea y Japón, con una fuerte base de empresas pequeñas. La pequeña empresa japonesa es definida por Albert Berry, como el prototipo de PYME con papel preponderante en la economía, sobre todo por su papel en la subcontratación de empresas grandes, casi siempre comprometidas con el comercio internacional. En otras economías, como la taiwanesa, las pequeñas empresas han podido desarro-

1 De hecho, la *dictadura del proletariado* debía llevar de forma automática a la superación del Estado, tal y como este fue concebido en las sociedades capitalistas.

2 Anexo a la Recomendación de la Comisión de las Comunidades Europeas, del 6 de mayo de 2003. "Sobre la definición de microempresas, pequeñas y medianas empresas", Título I, Artículo 2, Diario Oficial de la UE, 20 de mayo de 2003.

llarse y expandirse de forma independiente, contribuyendo considerablemente al crecimiento económico, a la creación de empleo y a la mejora de los niveles de desigualdad (situados entre los más bajos entre las economías de mercado en desarrollo).³

La literatura reciente donde se aborda la cuestión de las PYMES, coincide en destacar la contribución de la pequeña y mediana empresa al buen funcionamiento de la economía, así: Audretsch (1998) para los Estados Unidos, Liedholm y Mead (1998) para África y América o Ntiamoah *et al.* (2014) para Ghana. El carácter flexible mostrado por las MPYMES ha convencido a los analistas de su papel creciente, dentro de un entorno, cada vez más dinámico. Su contribución al desarrollo económico es, según la ONUDI, aún más notable en el caso de las economías en desarrollo; por la utilización de tecnologías más intensivas en mano de obra o su papel central en la industrialización de economías agrícolas y en el desarrollo del espíritu empresarial.

En los últimos años, las políticas de apoyo a las PYMES se han revitalizado, por su contribución al desarrollo económico y social.⁴

A pesar de las citadas fortalezas, la mayoría de los estudios coinciden también en señalar algunos problemas comunes para las pequeñas empresas. Entre los más importantes destacan la dificultad que tienen para acceder al crédito,⁵ su elevado índice de mortalidad, el acceso a insumos estratégicos, la presencia de economías de escala negativas y sus mayores costes de transacción y administrativos para algunos servicios comerciales básicos (Sowa *et al.*, 1992; Aryeetey, 1995 o Kayanula y Quartey, 1999). La dificultad para obtener financiación viene explicada principalmente por la insuficiencia de activos que por definición, caracterizan a este tipo de empresas.

A continuación se describen las principales aportaciones de la teoría económica y la literatura sobre la temática de las PYMES. Para facilitar su seguimiento, hemos agrupado su exposición según el objeto de estudio perseguido en su definición: a) determinantes del tamaño y del crecimiento de la empresa, b) relación

productividad-escala y c) consideraciones sobre su alta natalidad y mortalidad.

A) El tamaño de la empresa es explicado por la teoría económica desde los siguientes enfoques:

- *Enfoque de la eficiencia técnica*: fundamentado en los conceptos de eficiencia técnica y asignativa. En el entorno de equilibrio competitivo, el tamaño óptimo viene determinado por las economías de escala. Sin embargo, la organización de la empresa influye también en su tamaño, creando diseconomías de escala y cambiando el tamaño óptimo de la empresa. De esta forma se produce un *trade off* entre las economías técnicas de escala y las diseconomías producidas por la organización tecnológica. "Este enfoque explica las diferencias en la distribución del tamaño de las empresas entre sectores pero no explica las diferencias entre las empresas de un mismo sector".⁶
- *Enfoque de la eficiencia institucional*: se centra en la relación entre eficiencia y costes de transacción. El tamaño óptimo de la empresa se explica por la presencia de innovaciones organizacionales que reducen los costes burocráticos. De esta forma, los países con bajos costes de transacción se caracterizarán por un gran número de empresas de reducido tamaño. A diferencia del enfoque de la eficiencia técnica ofrece una explicación para la diferencia del tamaño de las empresas dentro del mismo sector.
- *Enfoque dinámico*: basado en modelos que estudian el ciclo de vida de las empresas. En este enfoque la distribución del tamaño de las empresas está fuertemente correlacionada con la edad de estas.

B) Desde los años 1950 y 1960, la distribución del tamaño de las empresas ha ocupado un lugar central en los estudios empíricos y en el desarrollo de nuevos modelos teóricos: el mundo real sugiere que la relación entre la productividad y el tamaño de la empresa es más compleja que la propuesta por la teoría económica. El estudio de la relación entre la dimensión empresarial y la productividad total de los factores muestra resultados divergentes que impiden la existencia de un consenso generalizado del mundo académ-

3 Es en Taiwán donde los pequeños empresarios participan de forma más activa en la elaboración de las políticas que les afectan.

4 Entre 2000 y 2004 el Banco Mundial aprobó créditos por más de 10 000 millones de dólares para apoyar a la pequeña y mediana empresa (World Bank, 2002 y 2004).

5 El Global Report de *Global Entrepreneurship Monitor* de 2010 fijaba el acceso al crédito como el segundo mayor obstáculo de las PYMES. En el caso de las grandes empresas era identificado en el cuarto lugar.

6 M. R. Di Tommaso and S. Dubbini: "Towards a Theory of the Small Firm: Theoretical Aspects and Some Policy Implications" (2000).

mico en torno a esta cuestión. Robert Gibrat, en *Inegalites économiques* (1931), aporta el primer modelo formal sobre la dinámica del tamaño de la empresa y la industria empresarial. La Ley Gibrat concluye que el crecimiento esperado de una empresa es proporcional al tamaño actual de esta. Desde entonces han aparecido multitud de estudios que abordan la cuestión⁷ a partir de la ley enunciada por R. Gibrat. La mayoría “carece de mediciones suficientemente exactas de los insumos. Una proporción considerable, da cuenta de una relación directa entre la productividad total de los factores y el tamaño, otros concluyen que la productividad total alcanza su máximo en escalas comprendidas en el rango de la empresa mediana y pequeña” (Berry, 1998). En esta línea, Liedholm y Mead (1998) argumentan que la productividad total de los factores es función típicamente inversa del tamaño una vez alcanzado el tramo de pocos trabajadores (excluida la empresa unipersonal). Contrastando con este resultado, sin embargo, se encuentran multitud de estudios que registraron productividad total de los factores más baja para las empresas más pequeñas en comparación con las medianas y grandes.

Un análisis interesante sobre esta relación, lo plantean Marco R. Di Tommaso y Sabrina Dubbini, en su artículo “Towards a Theory of the Small Firm: Theoretical Aspects and Some Policy Implications” (CEPAL, 2000). El análisis se desarrolla en dos niveles: el microeconómico y el mesoeconómico. Desde el punto de vista microeconómico, analizan las economías y las diseconomías de escala asociadas a las empresas de grandes dimensiones. La teoría económica vincula la gran escala con la eficiencia al minimizar los costes a largo plazo. De esta forma, en el mercado operaran “n” empresas eficientes del mismo tamaño. El argumento clásico afirma que toda transacción implica unos costes, cuya minimización pasa por la internalización de las economías, aumentando en consecuencia la dimensión de las unidades productivas. La consideración de las diseconomías de escala remarca la existencia de los costes de coordinación, derivados de la dificultad de controlar la complejidad interna de las empresas de grandes dimensiones.

El análisis de la dimensión empresarial no puede obviar los factores de demanda que influyen en su determinación. Los autores del artículo remarcan aspectos como: la existencia de mercados pequeños requiere también de empresas pequeñas o la dispersión de la demanda aconseja también la dispersión de la oferta. El análisis mesoeconómico gira en torno al concepto de eficiencia colectiva. Esta viene definida por un doble componente: las economías externas y la acción colectiva. En 1920, Marshall ya señaló la existencia de economías externas. Su condición de bien no rival y no excluible impedía la interiorización de esta vía precio e implicaba una subproducción de dicho bien. La existencia de economías externas justificaba pues la concentración de pequeñas empresas en un mismo espacio geográfico. El carácter de las externalidades es involuntario, sin embargo, las economías externas también son alcanzables mediante decisiones explícitas y voluntariamente dirigidas a emprender acciones conjuntas. Estos acuerdos pueden presentar un carácter vertical (entre productores y clientes), horizontal (entre productores) o multilateral (provistas por instituciones locales de naturaleza colectiva, como asesoría legal, asistencia financiera o investigaciones de mercado).

- C) El tercer aspecto sobre las PYMES ampliamente estudiado ha sido las elevadas tasas de natalidad y mortalidad mostradas regularmente por este tipo de empresas. Los estudios sobre esta cuestión son abundantes. Como referencia para el marco teórico hemos seleccionado los trabajos de P. A. Geroski (2002), John Sutton (1996), R. Caves (1997) y Audrestch (1998), quienes abordan ampliamente este aspecto. El artículo “What do we Know about Entry?” de P. A. Geroski (1995) recoge gran parte de la evidencia empírica y del estado de la cuestión sobre la movilidad empresarial. En él se resumen siete hechos y ocho resultados estilizados, que se describen a continuación:
- *Primer hecho estilizado: la entrada es común.* Un gran número de empresas entra en la mayoría de los mercados anualmente. El ratio de entrada es sin embargo, mayor que el ratio de penetración en el mercado (que relaciona las ventas de las nuevas empresas entre las ventas totales), lo que sugiere el menor tamaño de las nuevas empresas.

7 Frederic Scherer, concluye en un estudio realizado en 1980 para los Estados Unidos, que el ratio de crecimiento estaba no correlacionado con el tamaño inicial de la empresa, con lo que rechaza la Ley Gibrat.

- *Segundo hecho estilizado: Las diferencias en el número de entradas entre industrias no persisten mucho tiempo.* La concentración empresarial es diferente según las industrias, pero estas diferencias se mantienen estables en el tiempo según los estudios empíricos. De ello se deduce que las barreras a la entrada y las características estructurales de cada industria presentan cierta estabilidad.
- *Tercer hecho estilizado: La entrada y la salida están positivamente correlacionados.* Los ratios netos tanto de entrada como de penetración representan modestos porcentajes respecto de los globales. La evidencia empírica parece no confirmar la justificación de las entradas o las salidas en base a los beneficios o pérdidas (ya que eso implicaría que las series de entrada y salida estuvieran negativamente correlacionadas) haciendo de las entradas y las salidas parte de un mismo proceso de renovación dentro de las industrias.
- *Cuarto hecho estilizado: el ratio de supervivencia entre las nuevas empresas es bajo.* La estimación de la esperanza de vida de las nuevas empresas es de 13 años. Se estima que incluso aquellas que han tenido éxito pueden tardar una década en poder conseguir un tamaño parecido a las ya instaladas.
- *Quinto hecho estilizado: la entrada de nuevas empresas es más común pero menos exitosa que la entrada de empresas surgidas de la diversificación de una antigua empresa ya instalada.* Estudios para los Estados Unidos entre 1963 y 1982 encuentran ratios de entrada y de salida muy superiores para las empresas nuevas que para las creadas a partir de diversificaciones.
- *Sexto hecho estilizado: Los ratios de entrada varían con el tiempo.* La experiencia muestra que hay mayores posibilidades de éxito en determinadas fases del ciclo de vida de un producto. Es consistente con el hecho de que los mercados recién nacidos se caracterizan por una gran entrada y salida.
- *Séptimo hecho estilizado: Los costes de ajuste parecen penalizar la entrada de empresas de gran escala.* Biggadike (1976) apunta a que las empresas pequeñas tienen más éxito debido a su mayor margen para crecer.

Comprender las regularidades estadísticas presentadas por las PYMES es un elemento fundamental en la elaboración de un cuerpo teórico que modele su comportamiento y permita una acción política más efi-

ciente en la materia. Para ello, no bastará con detectar determinados comportamientos estadísticos, sino será necesario enmarcarlos en una teoría global que ofrezca una explicación más convincente del comportamiento de las PYMES en el conjunto de la economía. En este sentido, es necesaria una evaluación del rol que desempeña la pequeña empresa en las diferentes teorías que la han abordado.

En esta línea, la teoría organizacional se destaca como una de las más influyentes para la elaboración de un cuerpo teórico que englobe a la pequeña empresa. Más concretamente, el enfoque evolucionista, pues incorpora las particularidades tecnológicas, organizativas, comerciales, de segmentación y poder de mercado y del propio ambiente institucional. Para este enfoque la empresa constituye un elemento básico de decisión, pasando sus oportunidades de supervivencia por la capacidad de aprender cómo adaptar los mecanismos de tomas de decisiones.

La teoría de los grupos estratégicos apunta a la diferenciación de productos para mejorar la viabilidad de las empresas de pequeña escala, en un entorno con importantes barreras a la movilidad empresarial (Caves, 1977). No obstante, uno de los enfoques que ha concedido un papel más protagonista a la pequeña empresa ha sido el enfoque del Desarrollo Local. Definido como "un planteamiento integral y menos simplificador sobre el funcionamiento de las economías, se propone acompañar el ajuste macroeconómico y el ajuste externo con la introducción de innovaciones tecnológicas, de gestión y socio-institucionales en el conjunto de los diferentes sistemas productivos"⁸. Propone un cambio desde las formas de producción "fordistas" hacia formas de producción basadas en la incorporación de conocimientos, de una mayor calidad, en la diferenciación de la oferta productiva y la mejora de redes territoriales de apoyo. El fomento de las PYMES es junto con la capacitación de recursos humanos el aspecto fundamental en dicha estrategia. A estos objetivos se sumarían otros como, el fomento de una "cultura emprendedora, la cooperación entre los agentes públicos y privados, la identidad territorial, una mejora en la dotación de las infraestructuras básicas, garantía del acceso a la información empresarial estratégica sobre mercados, productos y tecnologías, el fomento de redes de comercialización de los productos locales, la garantía de servicios posventa a los clientes; el fortalecimiento de las redes de actores locales, públicos y privados o de un sistema de información territorial".

8 Alburquerque (2003).

Evolución de las PYMES no estatales en Cuba

Las fuertes restricciones impuestas, tras el triunfo de la Revolución, sobre el trabajo asalariado, redujeron rápidamente la producción privada al ámbito de la actividad por cuenta propia. El gobierno cubano asumió, desde el inicio, la receta soviética, que equiparaba propiedad social con propiedad estatal. La nacionalización de la tierra (con las reformas agrarias de 1959 y 1963) y de los sectores industriales y de servicios convirtió al Estado cubano en el propietario mayoritario, y casi único, de los medios de producción del país.

En relación con la industria, a las iniciales nacionalizaciones les siguieron las de octubre de 1960 contra los capitalistas cubanos. La Ley 980 de ese mes trasladó al Estado prácticamente toda la industria nacional con más de 25 trabajadores. Ocho años después, la llamada "ofensiva revolucionaria" liquidaría todo vestigio de pequeña y mediana propiedad en la industria, el comercio y los servicios, permitiéndose solo cierta actividad privada individual o por cuenta propia.⁹

Entre 1970 y 1985 la postura gubernamental fue más permisiva con el sector privado, al recuperar durante este período un cierto espacio dentro de la economía nacional. A partir de ese momento, se fueron suavizando las restricciones contra el autoempleo. Entre 1980 y 1981 se legalizó y fomentó el empleo autónomo en servicios, permitiendo la actividad individual a fotógrafos, electricistas, carpinteros y mecánicos, junto a otros profesionales como arquitectos, ingenieros, médicos y dentistas.

En 1986, el proceso de rectificación de errores limitó nuevamente el trabajo no estatal, al integrar las pequeñas fincas en las cooperativas, eliminar las actividades de los pequeños fabricantes, transportistas y vendedores ambulantes y reducir el empleo autónomo, que a partir de entonces debería realizarse después del horario de trabajo en el sector estatal (Cabarrouy, 1999).

La gravedad de la crisis de los noventa requirió introducir modificaciones en el régimen de propiedad, con el doble objetivo de incrementar la producción agropecuaria y aligerar un sector estatal, incapaz de dar trabajo al conjunto de la población activa. Las reformas en el régimen de propiedad precisaron modificar la Constitución de la República en 1992. Un año más tarde, se creaban mediante el Decreto-Ley No. 142 las UBPC. Los productores pasaban a ser, de esa forma, dueños de los medios de producción (comprados a crédito) y del

excedente que les quedaba después de cumplir con las obligaciones del acopio estatal, pudiendo comercializar con este en el mercado agropecuario. Paralelamente, se entregaron miles de hectáreas de tierras en usufructo a campesinos para el cultivo del café, tabaco y cacao y se crearon, en 1996, las Granjas Estatales de Nuevo Tipo (GENT), en un intento por concederles mayor autonomía en la gestión de sus recursos. Como resultado de la reestructuración del sector, en 1996, 78 % de la tierra pasó a formas de explotación no estatal, en manos de 3 880 UBPC, 2 615 cooperativas de otros tipos y campesinos privados (U-Echevarría, 1996).

Mediante el Decreto-Ley No. 141/93 y la Resolución no. 1 del antiguo Comité Estatal de Trabajo y Seguridad Social y del Comité Estatal de Finanzas se reguló el trabajo por cuenta propia. En la nueva ley se definían las 157 actividades que podían ser ejercidas por cuenta propia, las cuotas mínimas mensuales a pagar a cuenta del impuesto, la exclusión de médicos, maestros y militares por razones de interés social y la limitación para contratar trabajadores ajenos (fuera del ámbito familiar) e intermediarios, vender a entidades estatales, realizar publicidad, importar directamente insumos o asociarse. En un primer momento, también fue prohibido a los profesionales universitarios; si bien, posteriormente, se les autorizó su ejercicio, siempre y cuando no coincidiese con su profesión. El sector cuentapropista mostró en los años noventa un importante dinamismo en la generación de empleos, alcanzando su máximo en 1995 con 208 746 trabajadores (3,4 % del total de ocupados de la economía en ese año). A partir de entonces, el número de cuentapropistas comenzó a disminuir, como consecuencia, básicamente, de la política más restrictiva por parte del gobierno en la autorización de licencias.¹⁰

Necesidad de definir e impulsar las PYMES no estatales socialistas

La tesis descrita en el título del presente epígrafe contiene, a su vez, una doble premisa: por un lado, la conveniencia de alterar la estructura de la propiedad vigente en el sistema económico cubano, otorgando un mayor peso y protagonismo a las, hoy minoritarias, formas de propiedad no estatal; por otro, la necesidad de definir y caracterizar a las nuevas unidades empresariales y sus principales leyes de funcionamiento, con el fin de propi-

9 De esa forma, se consiguió reducir el trabajo individual urbano solo al sector del transporte y de la salud (Núñez, 1998).

10 Mientras en 1996 se aprobaban 80 % de las licencias en el año 2000 este porcentaje se redujo a 25 % (Pérez, 2003).

ciar un encaje sostenible y armónico dentro del sistema socialista.¹¹

A tal efecto, un aspecto que debe ser tenido muy en cuenta en el actual proceso de actualización del modelo es el de no confundir fines con medios. Si bien parece bastante evidente la necesidad de incrementar la base material de la economía cubana, de sostener su expansión en una mejora sustancial de los niveles de eficiencia y de subrayar el papel que en dicha expansión pueden desempeñar la desregulación y la descentralización de una estructura económica excesivamente centralizada y estatizada;¹² todo ello debe ser entendido, en una economía socialista, como lo que son: medios para alcanzar los fines definidos por el socialismo; a diferencia de las economías capitalistas, en las que el aumento de la productividad y del PIB o la acumulación de capital son concebidos como fines en sí mismos, de ahí sus dificultades por limitar su expansión cuando esta genera efectos indeseables sobre el medio ambiente o la cohesión social. El interés por identificar y diferenciar con claridad entre fines y medios es máximo, pues los segundos deben estar siempre al servicio de los primeros y no al revés.

Este apartado comienza centrándose en el primero de los objetivos, preguntándose cómo incrementar los medios, para identificar, posteriormente, los principales fines a los que aspira un sistema de producción socialista y definir los rasgos y características que podría incorporar una PYME no estatal socialista, para ser coherente con dichos fines.

La promoción y generalización de formas no estatales de propiedad presenta, en este momento, un importante potencial para mejorar la productividad e incrementar el PIB de la economía cubana. Entre las principales razones que justifican dicho potencial se encuentran las siguientes:

- *Mayor autonomía en la gestión:* las decisiones deben tomarse allí donde ocurren los hechos económicos. De no ser así, no es posible conside-

rar toda la información necesaria para decidir de forma óptima, ni adaptarse a las circunstancias de un entorno en constante movimiento. Si bien es cierto que tanto el *programa de perfeccionamiento empresarial* como el actual programa de reformas han planteado una mayor autonomía de la empresa estatal, en la práctica, su autonomía ha sido muy reducida; por lo que la descentralización de la propiedad en manos de los trabajadores puede resultar una forma más efectiva de incrementar la autonomía empresarial.

- *Mejora de los incentivos:* la estructura de incentivos de la economía cubana se encuentra distorsionada. El crecimiento económico de los últimos veinticinco años no se ha traducido en una mejora significativa de un salario estatal con escaso poder adquisitivo. Esta circunstancia incide de forma directa en variables claves para la productividad de una economía, como la motivación o la disciplina laboral, desnaturalizando incluso el propio valor del trabajo como vía para satisfacer las necesidades personales. Tanto el trabajo por cuenta propia como las cooperativas ofrecen una mayor vinculación entre los ingresos y el trabajo, lo que sin duda representa un importante estímulo al crecimiento de la productividad.
- *Mejora de la eficiencia asignativa:* la ampliación del trabajo por cuenta propia tendrá un importante efecto en los niveles de eficiencia de la economía, al permitir reducir el subempleo de la esfera estatal y mejorar en consecuencia la eficiencia asignativa de los recursos laborales.¹³
- *Reducidas necesidades de capital:* las pequeñas empresas requieren, por definición, modestos volúmenes de inversión. Esa característica hace de ellas una modalidad productiva especialmente atractiva en el contexto de escasez de recursos que define a la economía cubana en la actualidad y que sitúan el nivel de inversión respecto al PIB en niveles aún muy lejanos a los existentes antes de la crisis de principios de los noventa.
- *Reducción del sector informal:* un apoyo activo al desarrollo de PYMES no estatales puede ser un

11 Dicho encaje parece mucho más factible para el caso de las pequeñas empresas, ya que, tal y como afirma Marx en el primer tomo de *El capital*: "la producción capitalista comienza, en realidad, allí donde un capital individual emplea simultáneamente un número relativamente grande de obreros; es decir, allí donde el proceso de trabajo presenta un radio extenso de acción lanzando al mercado productos en una escala cuantitativa relativamente amplia".

12 Doimeadios (2007) y Palacios (2013) contrastan la correlación positiva entre descentralización económica y productividad global, para el caso cubano.

13 Nótese que para que las ganancias de eficiencia puedan concretarse, es crucial ampliar la lista de oficios autorizados a ser ejercidos por el sector cuentapropista; ya que, con las restricciones actuales, se da la paradoja de que trabajadores cualificados ocupados en el sector estatal pasan a desempeñar empleos de muy bajo valor añadido, con el consiguiente efecto negativo sobre los niveles de productividad promedios de la economía.

importante estímulo para atraer al sector formal de la economía a todos aquellos cubanos que han optado en el pasado por trabajar en el sector privado informal, dados los mayores ingresos potenciales respecto del salario obtenido en la empresa estatal, las sanciones a las que se arriesgan por operar en el sector informal y el interés de cotizar para poder percibir una prestación por jubilación en el futuro.¹⁴

- *Fuente de generación de empleo:* la evidencia empírica revela una contribución importante al empleo por parte de las PYMES, al concluir que los tamaños decrecientes de empresas se asocian con un número creciente de trabajadores en relación con el capital invertido (Cabarrouty, 1999). Dicha contribución puede desempeñar un papel importante en el proceso de ajuste de la fuerza laboral en el cual se encuentra actualmente el sector estatal cubano.
- *Alta calificación de la mano de obra:* el desarrollo de una estrategia basada en las PYMES encuentra en el mercado de trabajo una de sus principales restricciones. La alta capacitación de la mano de obra cubana puede constituir, en este sentido, un importante elemento que avale el desarrollo de dicha estrategia, al ser Cuba un país donde la mano de obra cualificada no se halla concentrada en determinadas regiones ni polos de desarrollo, sino distribuida de forma altamente uniforme por toda la geografía del país.
- *Diversificación de la estructura productiva e incremento de la flexibilidad:* la introducción de PYMES no estatales en el tejido industrial cubano supondría una diversificación de su actual estructura productiva, caracterizada por su alto nivel de concentración y homogeneidad. Entre las principales cualidades que la literatura sobre el tema reconoce a este tipo de empresas se encuentra su mayor flexibilidad. En el actual entorno de incertidumbre, la flexibilidad y la capacidad de adaptación de las empresas a las nuevas circunstancias puede convertirse en un gran activo para el conjunto de la economía cubana.
- *Mejora de los equilibrios macroeconómicos:* la expansión de pequeñas empresas supondría, muy probablemente, una expansión de la oferta

que ayudaría a controlar algunos de los principales desequilibrios macroeconómicos de Cuba, como el déficit fiscal, al propiciar un aumento de los ingresos presupuestarios derivados de los impuestos con los que se gravaría su actividad (ventas, utilidades o utilización de mano de obra). La expansión de la oferta contribuiría, igualmente, a uno de los principales objetivos macroeconómicos fijados en el VI Congreso del PCC: la eliminación de la dualidad monetaria, al aliviar las presiones inflacionistas que podrían derivarse de la convergencia de los tipos de cambio.

- *Mayor articulación del sistema productivo:* uno de los principales problemas del sistema industrial cubano es su profunda desarticulación productiva. La dualidad estructural de la economía, derivada del proceso de reformas de los años 1990, ha profundizado aún más la segmentación que caracteriza el sistema productivo cubano. La proliferación de pequeñas empresas que colaboren con las actuales, tanto de forma activa (compra y venta de insumos) como de forma pasiva (subcontratación) puede suponer un importante elemento de articulación para el sistema productivo cubano.
- *Profundización de los encadenamientos:* el fomento de las PYMES no estatales permitiría aumentar los encadenamientos productivos creados en torno al sector turístico y a potenciales sectores que puedan ejercer de motor de la economía en el futuro. La literatura sobre distritos y *clusters* industriales destaca el dinamismo de la pequeña empresa y su capacidad para adaptarse a las demandas locales (de particulares y de otras empresas) como uno de los factores determinantes para la aparición de economías externas. La diversificación productiva, por tanto, sería un elemento clave en la generación de encadenamientos.
- *Dinamismo del sector servicios:* la evidencia empírica pone de manifiesto la capacidad que las economías especializadas en servicios tienen para el desarrollo de las PYMES, en este sentido, la terciarización de la economía cubana le concedería un mayor potencial para el desarrollo de este tipo de empresas.
- *Aumento de las capacidades instaladas:* los Lineamientos abren nuevas posibilidades de expandir las capacidades productivas en la esfera no estatal. Con ese objetivo, se autorizan los créditos a trabajadores por cuenta propia, campesinos, cooperativas agropecuarias y cooperativas industriales y

14 En la reducción del sector informal será fundamental facilitar (física y económicamente) el aprovisionamiento mayorista en los mercados de insumos, ya que gran parte de estos son adquiridos en la actualidad en el mercado negro.

de servicios. Complementariamente, se establece la necesidad de que la industria metalmecánica aumente la producción de bienes de equipo, con el objetivo de cubrir las potenciales demandas de bienes de equipo procedentes de estos sectores.

Existen, por tanto, numerosas razones que parecen avalar el fomento y desarrollo de las PYMES no estatales en Cuba. Llegados a este punto, la siguiente pregunta que cabe hacerse es: ¿debe copiar Cuba el modelo de PYMES existente en los países capitalistas o sería conveniente adaptar esta modalidad empresarial a las características y fines del modelo cubano?

Si optamos por la segunda de las opciones, tal y como hace el presente artículo, la siguiente pregunta a la que debemos responder es: ¿cuáles son los principios y fines a los que habría que adaptar la nueva modalidad empresarial? La construcción del socialismo sigue siendo hoy en día, casi un siglo después del triunfo de la Revolución bolchevique, un proceso cambiante e inconcluso, resultado de la dialéctica permanente entre los principios de la teoría socialista y los límites impuestos, en cada momento, por las distintas formaciones sociales que han aplicado dicha teoría. De lo anterior, se deduce el carácter dinámico y heterogéneo de los fines y metas de las diferentes formaciones sociales socialistas a lo largo de la historia.

A pesar de ello, el análisis marxista identifica la propiedad social de los medios de producción como el elemento central del modo de producción socialista; del cual derivan los principales rasgos estructurales que lo definen y diferencian del capitalismo: la apropiación de la plusvalía por parte de los trabajadores, la no concentración y centralización del capital, los menores niveles de desigualdad o la mejora de las condiciones de vida (materiales y espirituales) de los miembros de la sociedad, a la cual quedaría supeditado el crecimiento económico. Por tanto, el fomento y expansión de las PYMES no estatales, en una economía socialista como la cubana, debería ser compatible con los fines anteriores, dado que la sostenibilidad de este en el largo plazo no solo depende de la necesaria mejora de la eficiencia, sino también de la coherencia y armonía con la que se integren los diferentes elementos que forman parte del sistema.

La estrategia de fomento de las PYMES no estatales en Cuba debería partir de ese mismo marco analítico; explicitando las condiciones en las cuales se dará dicha estrategia y los fines a los que sirve. La definición de estos será aún más relevante para el caso del trabajo por cuenta propia, en el que la asalarización del trabajo

y la apropiación privada de plusvalías pueden originar mayores contradicciones en un futuro. En el caso de las cooperativas, los beneficios potenciales de su expansión parecen mayores que los riesgos, ya que, además de presentar un importante potencial productivo, responden en mayor medida al sentido de propiedad social en el que deben basarse, según Marx, las relaciones de producción en el socialismo.

Las declaraciones del gobierno cubano, en las cuales afirma que las reformas implementadas son irreversibles, generan, sin duda, una menor incertidumbre que cuando se definían estas como "males necesarios". Sin embargo, sería una especificación más explícita e integral de la estrategia, que evidenciara la coherencia de las medidas y de los objetivos propuestos en el medio y largo plazo, la que permitiría aumentar la confianza en el proceso de reformas y reducir las posibles presiones de aquellos colectivos y agentes más reticentes al cambio.

A ese fin, podría contribuir, tal y como se propone en el presente artículo, la conceptualización de la PYME no estatal socialista. Una definición que fuera más allá de las urgencias de la economía cubana en el corto plazo y que permitiese su mejor encaje, en el largo plazo, dentro del sistema socialista. En ese debate, resultaría enormemente valioso la involucración y participación de la sociedad cubana, como ya lo hizo, de forma muy certera, durante el periodo de discusión de los Lineamientos. El bagaje y conocimiento acumulado desde el triunfo de la Revolución podría completarse con elementos procedentes de nuevos enfoques, como la *economía del bien común*, o conceptos, como el de *empresa socialmente responsable*, nacidos ambos como respuesta a los cada vez más evidentes desequilibrios del sistema capitalista. Algunas de sus principales aportaciones a la definición de PYME no estatal socialista podrían ser las siguientes:

- *Participación democrática de los trabajadores* en la gestión de la empresa.
- *Fomento de la cooperación empresarial* en detrimento de la competencia: esta podría hacerse efectiva compartiendo personal, conocimientos, pedidos, materiales, mercados, tecnologías, procesos o concediendo préstamos a muy bajos intereses. Dicha cooperación podría ser coordinada por los Organismos Empresariales Superiores o por las Administraciones Provinciales y Municipales, aprovechando la experiencia acumulada por estas en las últimas décadas.
- *Fijación de límites a las desigualdades salariales*: la aceptación del trabajo asalariado fuera del ámbito

familiar, por parte de los trabajadores por cuenta propia, recomendaría establecer una proporción máxima entre los salarios más altos y los más bajos, tanto dentro de la empresa como en relación con el salario mínimo o medio de la economía, para evitar el fuerte incremento de las desigualdades y la explotación del hombre por el hombre.

- *Medición y reconocimiento del impacto social de las empresas:* sin renunciar a seguir valorando y utilizando las magnitudes monetarias, (costes, precios, beneficios o rentabilidades) imprescindibles para garantizar unos niveles adecuados de eficiencia, sería enormemente deseable que las PYMES no estatales socialistas incluyeran, dentro de sus fuentes de información, nuevos indicadores que aproximasen el impacto de la empresa en variables relacionadas con el desarrollo local, el medioambiente, la integración social de colectivos excluidos, la dinamización cultural, la cooperación empresarial, el bienestar personal y la formación de los trabajadores o la valoración de los vecinos donde se ubica la empresa, entre otros. La evaluación de estos indicadores permitiría recompensar, mediante ventajas fiscales, comerciales o crediticias, a aquellas empresas que no solo aumentan su producción, sino además contribuyen al beneficio colectivo. De ese modo, la sostenibilidad de las empresas socialistas, en el largo plazo, no dependería exclusivamente de la maximización de sus beneficios y de la acumulación del capital, sino de su contribución al bienestar de la sociedad. Estos indicadores deberían ser, a su vez, públicos y asequibles a la población, con el objetivo de redundar en el prestigio social de las empresas.
- *Usos restringidos de los beneficios:* los cuales podrían destinarse a la capitalización inicial de la empresa,¹⁵ la reposición de las inversiones, la creación de reservas, la modernización de la planta productiva y de los equipamientos, el reparto entre sus trabajadores y propietarios (respetando una proporción máxima respecto al salario mí-

nimo o medio de la economía), la formación de los trabajadores o inversiones y actuaciones que mejoren el entorno local de las empresas. De ese modo, la constante reinversión de beneficios evitaría la concentración y centralización del capital y del poder económico en pocas manos.

- *La publicidad orientada a la información:* con ello se conseguiría que los consumidores pudiesen satisfacer sus necesidades con una mejor información, evitando la reproducción de fenómenos indeseables, como la creación de necesidades artificiales o la promoción del consumismo como valor social.

La lista anterior no es más que una primera con aquellas características que podría incorporar la PYME no estatal socialista, una relación ampliable y modificable, que tiene como único objetivo contribuir a un debate de vital importancia. Una definición de PYME no basada en el egoísmo individual, la competitividad o el darwinismo social sino en la confianza, la cooperación, la solidaridad y el bienestar colectivo. La superación de la maximización del beneficio, como único objetivo de las empresas, es especialmente relevante, dado que la tendencia inherente del capitalista a incrementar la tasa de ganancia es la causante de algunas de las principales contradicciones del sistema capitalista.

A las ventajas ya citadas (reducción de la incertidumbre y contribución a la sostenibilidad del sistema), la conceptualización de las PYMES no estatales socialistas añadiría una tercera ventaja: la posibilidad de incrementar su peso dentro de la economía, con el efecto positivo que ello podría tener en términos de eficiencia o de empleo. La identificación de las nuevas empresas con los valores y principios socialistas reducirían los miedos y reticencias actuales y potenciales, acerca de que la extensión del trabajo por cuenta propia genere tensiones y dinámicas que pongan en riesgo la sostenibilidad del sistema socialista en un futuro. Ello permitiría, por ejemplo, aumentar la lista de profesiones autorizadas para ser ejercidas por cuentapropistas o, como han propuesto ya algunos economistas cubanos, especificar únicamente aquellas profesiones que no podrían ser realizadas por cuentapropistas; evitando la pérdida de capital humano que supone el que trabajadores con una alta cualificación acaben dirigiéndose hacia trabajos no cualificados pero con mayores ingresos potenciales.

La asunción por parte del sector cuentapropista de los valores y principios socialistas, hasta ahora identificados únicamente con el sector estatal y cooperativista, permitiría, por tanto, aumentar paulatinamente el peso

15 Se precisaría establecer niveles de capitalización máximos (flexibles y modificables en el tiempo) para las diferentes actividades autorizadas, basados en la experiencia internacional y las especificidades de la economía cubana. A tal efecto, sería recomendable que, en el medio plazo, las PYMES no estatales llevaran el registro contable de su actividad; lo que permitiría, además de mejorar su análisis financiero y viabilidad económica, y aumentar la eficiencia y la eficacia de su tributación, calcular (y publicar) el valor de sus activos en cada momento.

y protagonismo de las PYMES no estatales dentro de la economía cubana; limitando la propiedad estatal a aquellas producciones con carácter estratégico o que presenten una escala óptima incompatible con la acumulación de capital en manos privadas. Por otro lado, la definición de los objetivos sociales rompería la lógica actual “de arriba hacia abajo”, otorgándole un mayor protagonismo a los trabajadores.

Es importante destacar que el proceso de implantación de PYMES no estatales socialistas no tendría por qué tener, para cumplir con sus objetivos, una aplicación inmediata. Se trataría, más bien, de un objetivo a medio plazo, que combinara un debate profundo acerca de su concepción con la reducción de la incertidumbre asociada al actual proceso de reformas y de posibles tensiones y contradicciones en un futuro. Ello ofrecería, además, un margen de tiempo suficiente como para centrarse y priorizar, en el corto plazo, la implementación de todas aquellas medidas aprobadas en el VI Congreso del PCC, orientadas a mejorar la base material de la economía cubana. Medidas de descentralización económica, como la concesión de un mayor nivel de

autonomía a las empresas, el fomento de formas de propiedad no estatales, el fin de la dualidad monetaria o la mejora de los incentivos laborales y empresariales, de la fundamentación económica de variables claves para la medición de la eficiencia o de los mecanismos de distribución y comercialización, que seguro incidirán positivamente en los niveles de productividad de la economía y, por extensión, en el maltrecho poder adquisitivo de los salarios.

La prioridad que concede el análisis y el actual proceso de reformas a la mejora de la eficiencia y de la productividad responde, por un lado, a la urgencia de superar algunos de los problemas estructurales ya citados y vinculados directamente con los niveles de productividad, y por otro, al potencial existente en la actualidad para la superación de estos, mediante la adopción de medidas en el corto plazo. No obstante, el que la mejora de la eficiencia sea un objetivo a priorizar en el corto plazo no significa, en ningún caso, su descuido o desconsideración en un futuro, sino la convivencia con otros objetivos sistémicos que han de ir ganando centralidad y protagonismo dentro del modelo económico. ■

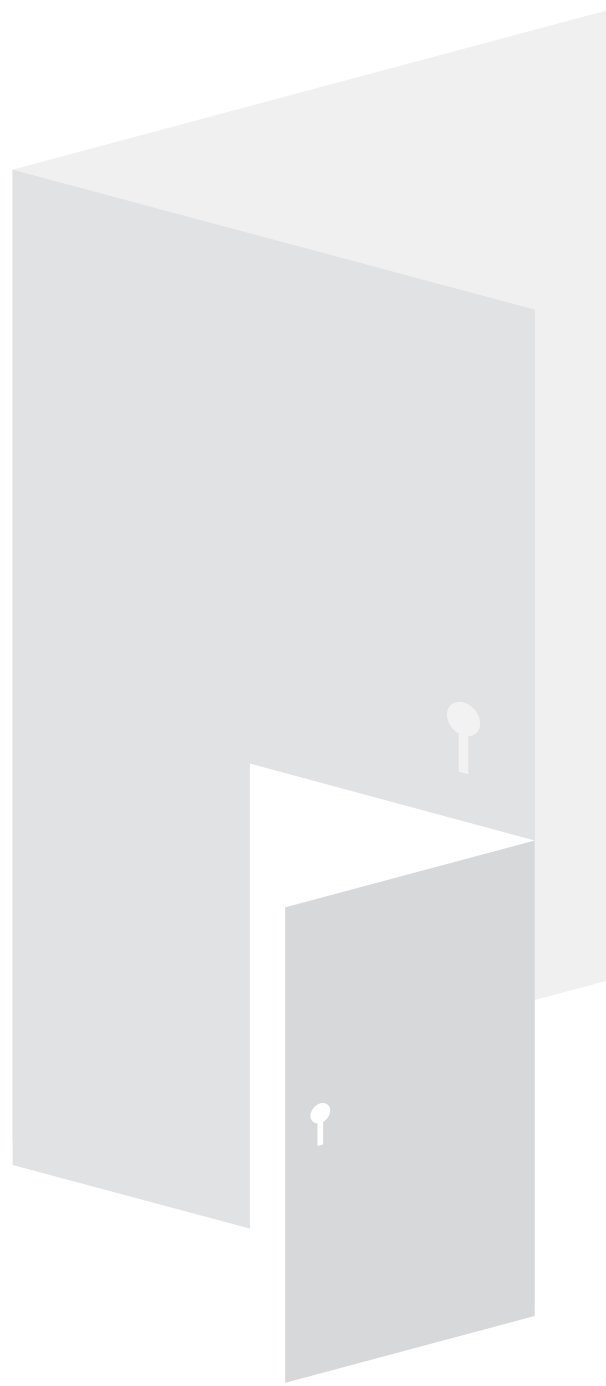
Bibliografía

- ALBURQUERQUE, F.: “Teoría y práctica del enfoque del desarrollo local” en *Desarrollo territorial y gestión del territorio Unión Europea*, Instituto de Economía y Geografía, Consejo Superior de Investigaciones Científicas, 2003.
- ARYEETAY, E.: “Small Enterprise Credit in West Africa”, British Council/ISSER Publication, 1995.
- AUDRETSCH, D. B.: “The Economic Role of Small-and Medium-Sized Enterprises: The United States”, Taller del Banco Mundial sobre la pequeña y mediana empresa (11 y 12 de junio de 1998), Washington, D. C., 1998.
- BERRY, A.: “Las tareas de la pequeña y mediana empresa en América Latina”, 1998.
- BIOGADIKE, E. R.: “Corporate Diversification: Entry Strategy and Performance”, Harvard University Press, Cambridge, MA, 1976.
- CABARROUY, E. A.: “La importancia de la pequeña empresa no estatal en el mejoramiento de la capacidad productiva de la economía cubana”, informe de la X reunión de Association for the Study of the Cuban Economy (ASCE), Miami, Florida, 1999.
- CAVES, R. E.: “Industrial Organization and New Findings on the turnover and Mobility of Firms”, *Discussion Paper*, no. 1808, 1997.
- DÍAZ, I. ET AL.: “El trabajo por cuenta propia en Cuba: lecciones de la experiencia uruguaya”, *Boletín del CEEC*, La Habana, abril de 2012.
- DI TOMMASO, M. R. AND S. DUBBINI: “Towards a Theory of the Small Firm: Theoretical Aspects and Some Policy Implications”, *Desarrollo Productivo*, CEPAL, no. 87, Santiago de Chile, 2000.
- DOIMEADIOS, Y.: “El crecimiento económico en Cuba: un análisis desde la productividad total de los factores”, Editorial Universitaria, Universidad de La Habana, tesis doctoral, La Habana, 2007.
- FERNÁNDEZ, O.: “Cambios en el funcionamiento de la economía cubana después del VI Congreso del PCC”, en *Cuba: la ruta necesaria del cambio económico*, Omar E. Pérez y Ricardo Torres (comps.), Editorial de Ciencias Sociales, La Habana, 2013.

- GARCIMARTÍN, C., O. PÉREZ, y S. PONS: "Reforma tributaria y emprendimiento", *¿Quo vadis, Cuba? La incierta senda de las reformas*, J. A. Alonso y P. Vidal, (eds.), Editorial Catarata, Madrid, 2013.
- GEROSKI, P. A.: "What do we Know about Entry?", *Review of Industrial Organization*, no. 20, 2002, pp.1-14.
- GIBRAT, R.: "Les Inégalités Économiques", Librairie du Recueil Sirey, París, 1931.
- KAYANULA, D. AND P. QUARTEY: "The Policy Environment for Promoting Small and Medium Enterprises in Ghana and Malawi", IDPM Finance and Development Research Programme, *Working Paper*, no. 15, 1999.
- LEÓN, J. y D. J. PAJÓN: "Emprendimientos y política crediticia en el modelo económico cubano", *Cuba: la ruta necesaria del cambio económico*, Omar E. Pérez y Ricardo Torres (comps.), Editorial de Ciencias Sociales, La Habana, 2013.
- LIEDHOLM, C. and D. MEAD: "Small Enterprises and Economic Development: The Dynamics of Microenterprises", Routledge, 1998.
- MARX, K.: *El capital*, t. 1, Editorial de Ciencias Sociales, La Habana, 1973.
- MESA-LAGO, C.: "Los cambios en la propiedad en las reformas estructurales de Cuba", *Espacio Laical*, no. 223, 2013.
- NTIAMOAH E. B. ET AL.: "Loan Default Rate and its Impact on Profitability in Financial Institutions", *Research Journal of Finance and Accounting*, vol. 5, no. 14, 2014.
- NÚÑEZ, L.: "Más allá del cuentapropismo en Cuba", *Temas*, no. 11, La Habana, 1998.
- ONU: "CSR Implications for Small and Medium Enterprises in Developing Countries", 2002.
- PALACIOS, J. C.: "Crecimiento del sector productivo cubano entre 1986 y 2009. Análisis de sus determinantes y restricciones estructurales", *Revista de la CEPAL*, no. 110, Santiago de Chile, 2013.
- PÉREZ, O. E.: "Cuba: Una visión general de su economía en los años noventa", en *Cuba: Reestructuración económica y globalización*, Centro Editorial Javeriano, Bogotá D. C., 2003.
- PÉREZ, V. ET AL.: "Los trabajadores por cuenta propia en Cuba", *Publicaciones INIE*, La Habana, 2003.
- ROMERO, A.: "Transformaciones económicas y cambios institucionales en Cuba", *Centro de Investigaciones de la Economía Internacional*, La Habana, 2014.
- SAAVEDRA, M. L. ET AL.: "Caracterización de las MPYMES en Latinoamérica: un estudio comparativo", *Revista Internacional. La Nueva Gestión Organizacional*, no. 7, 2008.
- SOWA, N. K. ET AL.: "Small Enterprises and Adjustment: The Impact of Ghana's Economic Recovery Programme", ODI Research Report, 1992.
- SUTTON, J.: "Gibrat's legacy", London School of Economics and Political Science, 1996.
- U-ECHEVARRÍA, O.: "Los sistemas regulatorios y el sistema empresarial", *Publicaciones INIE*, La Habana, 1996.
-

CAPÍTULO 4

Nuevas cooperativas cubanas: logros y dificultades



Nuevas cooperativas cubanas: logros y dificultades

CAMILA PIÑEIRO HARNECKER

Introducción

Uno de los componentes más significativos del proceso de “actualización” del socialismo cubano es la promoción de las llamadas cooperativas no agropecuarias (CNA). Por primera vez, después de los primeros años después del triunfo revolucionario de 1959 cuando se promovieron cooperativas de diversos tipos,¹ se promueve la creación de cooperativas en otros sectores además de la agricultura.²

Es también novedoso que la promoción de estas nuevas cooperativas busca sobre todo transferir del sector estatal al sector no estatal, de la forma más socializada posible, algunas actividades que bajo gestión estatal han resultado inefectivas (servicios personales y técnicos, gastronomía, transporte y comercialización minorista, etcétera), así como trabajadores redundantes en entidades estatales. Se espera que las nuevas cooperativas se conviertan en una opción de empleo, de oferta de bienes y servicios para la población, y que contribuyan a paliar necesidades de los territorios (Piñeiro, 2011 y 2014).

Los Lineamientos de la Política Económica y Social del Partido y la Revolución,³ declaraciones oficiales

1 Sobre todo las agropecuarias, pero también las cañeras, pesqueras, las tiendas de todo el pueblo que en cierta medida operaban como cooperativas de consumo. Ver Piñeiro (2015).

2 También se han tomado medidas, aún insuficientes, para perfeccionar el marco regulatorio (legal e institucional) de las cooperativas agropecuarias existentes, liberándolas de su subordinación estatal y brindándoles mucha mayor autonomía. Ver Piñeiro (2015).

3 Los Lineamientos fueron aprobados por el VI Congreso del PCC en abril de 2012 después de un amplio proceso de consulta popular donde fueron sugeridos cambios y modificaciones.

y políticas sectoriales hechas públicas⁴ sugieren que las cooperativas desempeñarán un rol importante en el nuevo modelo económico cubano como parte del llamado “sector no estatal”, que incluye a estas empresas de propiedad colectiva con vocación social y a las formas privadas o el llamado trabajo por cuenta propia (TCP). Las cooperativas operan de forma complementaria, brindando servicios, y en algunos casos en competencia con las empresas estatales.

Por su carácter más social, la cooperativa es considerada preferible al TCP y recibe trato preferencial en cuanto a impuestos, acceso a crédito, insumos, entre otras ventajas (Piñeiro, 2014). Se considera que la cooperativa está mejor preparada que la empresa privada para tener una gestión económica eficiente que satisfaga necesidades sociales y promueva relaciones sociales socialistas. Como se ha argumentado en otros trabajos, estas ventajas emanan sobre todo de su gestión democrática, la cual permite la articulación de intereses individuales con los del colectivo de miembros y potencialmente los intereses sociales de comunidades y organizaciones sociales (Piñeiro, 2012). Así, la expansión y consolidación de las cooperativas en nuestra economía y sociedad busca lograr los objetivos antes mencionados y, al mismo tiempo, promover prácticas y valores éticos congruentes con la construcción socialista.

Como veremos, desde julio de 2013 hasta la actualidad se han constituido y están en operación más de 430 CNA. En este trabajo profundizaremos en los principales logros y dificultades que presentan las nuevas CNA a partir de lo revelado por un diagnóstico realizado entre febrero y mayo de 2014 en La Habana, cuyos resultados más relevantes ya han sido mencionados en otro trabajo (Piñeiro, 2014); e información más reciente. Analizaremos también las conclusiones de las auditorías realizadas por la Contraloría de la República a cooperativas no agropecuarias en todo el país en noviembre de 2014.

Situación actual de las cooperativas no agropecuarias

Después que el nuevo marco legal fuera aprobado en diciembre de 2012,⁵ las primeras cooperativas no se constituyeron hasta principios de julio de 2014. Esta

demora se debió a las características del proceso de creación y en particular de autorización, analizados en Piñeiro (2014). Hasta el momento han sido autorizadas 498 cooperativas. Estas han sido aprobadas en cuatro grupos,⁶ como parte de las medidas que toma el Consejo de Ministros en las reuniones que realiza mensualmente. Desde marzo de 2014 no se han aprobado nuevas cooperativas. Pero un nuevo grupo de 306 propuestas es analizado, por lo que el número de cooperativas no agropecuarias en operación deberá seguir aumentando.

Aunque la legislación permite la creación de cooperativas de productores, todas las cooperativas estudiadas funcionaban como cooperativas de trabajadores:⁷ donde los socios trabajan en colectivo y los medios de producción son de propiedad colectiva.

La mayoría de las aprobadas (77 %) son de origen estatal, es decir, creadas a partir de unidades empresariales estatales. El resto son propuestas por iniciativa de grupos de personas. Como se puede apreciar en la Tabla 1, abarcan diversas actividades, destacándose la gastronomía (43 %), el comercio minorista de productos agropecuarios o “agromercados” (20 %), la construcción y producción de materiales de construcción (14 %) y los servicios personales y técnicos (6 %).

En el Gráfico 1 se puede apreciar la concentración geográfica de las nuevas cooperativas en La Habana (63 %), Artemisa (14 %), Matanzas (4 %) y Mayabeque (3 %) y Pinar del Río (2 %).

Del total de aprobadas, según se puede comprobar en el registro de cooperativas no agropecuarias de la Oficina Nacional de Estadísticas e Información (ONEI), hasta marzo de 2015 se habían constituido 435 cooperativas (Ver Gráfico 2). La diferencia entre el número de cooperativas aprobadas y las constituidas es sobre todo por demoras en la comunicación de la aprobación a las cooperativas en formación por parte de los ministerios y Consejos de Administración Provinciales correspondientes, pues hasta que esto no ocurre no puede comenzar el proceso de constitución. Aunque, al menos ocho no han sido creadas porque las personas que habían mostrado interés posteriormente decidieron que

4 Según declaraciones de sus directivos, el MINCIN tiene planificado transferir 9 000 unidades (7 500 de gastronomía y el resto de servicios) con más de 123 000 trabajadores a gestión no estatal, priorizando la forma cooperativa. Actualmente ya se han constituido 11 cooperativas y están en proceso de formación 134 cooperativas (117 de gastronomía y 17 de servicios).

5 Ver *Gaceta Oficial*, Extraordinaria, no. 53, La Habana, 11 de diciembre de 2012.

6 El “grupo” se refiere al conjunto de cooperativas que fueron aprobadas en la misma reunión del Consejo de Ministros, el grupo I en abril de 2013 con 126, el grupo II en julio de 2013 con 71, el grupo III en octubre de 2013 con 73, y el grupo IV en marzo de 2014 con 228.

7 Por eso en este trabajo se refiere a los socios como “trabajadores”. Este y los demás tipos de cooperativas son definidos en Piñeiro, 2012.

Tabla 1. Actividades y número de cooperativas autorizadas (marzo, 2014)

Actividad	No. de coops	%
1 Gastronomía	213	42,9
2 Comercio minorista de productos agropecuarios	101	20,3
3 Construcción y producción de materiales de construcción	68	13,7
4 Servicios personales y técnicos	32	6,4
5 Comercialización de aves	17	3,4
6 Recuperación de desechos	15	3,0
7 Transporte de carga y servicios al transporte	11	2,2
8 Producción y reparación de muebles, cerámica, confecciones textiles, clavos de herrería, calzado, talabartería y plásticos	11	2,2
9 Transporte de pasajeros	6	1,2
10 Servicios contables	6	1,2
11 Producción y servicios decorativos	5	1,0
12 Servicios de energía	5	1,0
13 Producción de alimentos y bebidas	3	0,6
14 Servicios técnicos de mantenimiento y reparación de equipos	3	0,6
15 Impresiones gráficas, decoración e interiorismo	1	0,2
16 Comercialización mayorista de productos agropecuarios	1	0,2
Total	498	

Fuente: Elaborado por la autora a partir de la Comisión de Implementación de los Lineamientos, mayo de 2014.

no estaban interesadas. Estos pocos casos se han dado sobre todo en cooperativas propuestas por iniciativa estatal, a partir de unidades empresariales estatales, pero también, en al menos dos, fueron propuestas por iniciativa colectiva de grupos de personas.

Según declaraciones de la CIDEL en enero de 2015, al cierre de diciembre de 2014, había 345 cooperativas no agropecuarias con 5 056 socios. Desde entonces se han creado solo dos cooperativas, por lo que el número de socios no debe haber sufrido cambios mayores.

Como se puede apreciar en el Gráfico 3, de las 347 constituidas hasta el momento, son de: comercio y gastronomía, 204 (59 %), construcción, 66 (19 %) industria, 33 (10 %) ornitología, 16 (5 %) reciclaje, 15 (4 %) y transporte 13 (4 %).

El 50 % de las CNA constituidas se concentran en La Habana, seguidas de las provincias Artemisa, Matanzas y Mayabeque.

Esta distribución por actividades y ubicación geográfica se asemeja a la correspondiente a las cooperativas autorizadas. No obstante, es significativo destacar la

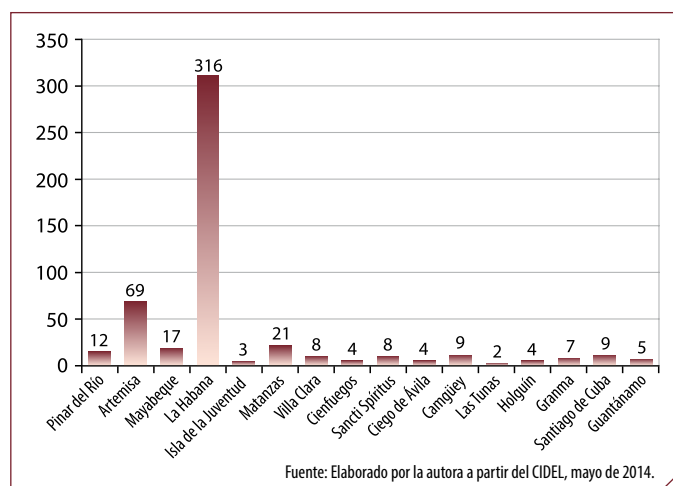


Gráfico 1 Cooperativas autorizadas, distribución por provincia (marzo, 2014)

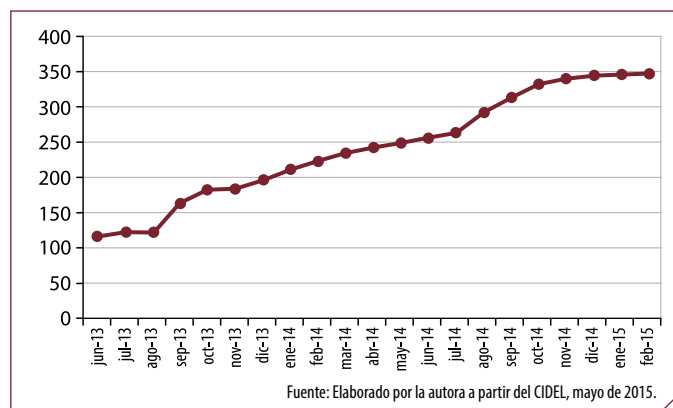


Gráfico 2 Cooperativas no agropecuarias constituidas (junio, 2013-febrero, 2015)

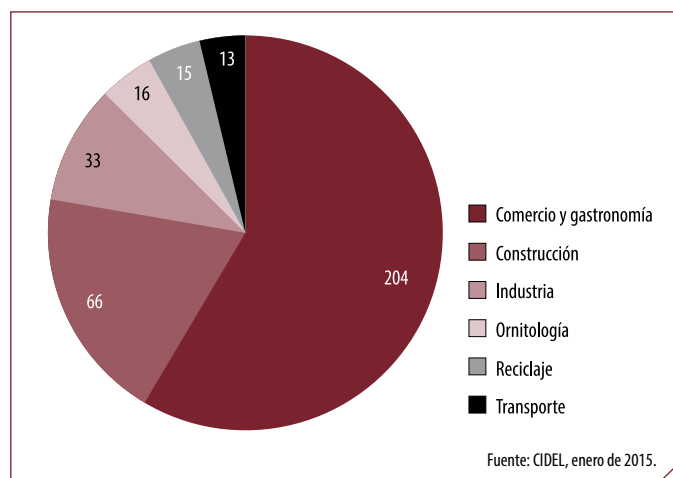


Gráfico 3 Cooperativas no agropecuarias constituidas por actividades (febrero, 2015)

diferencia de casi 10 % en las actividades de comercio y gastronomía (en la Tabla 1 aparecen como “gastronomía”, “comercio minorista de productos agropecuarios” y “servicios personales”) debido a las más de 100 cooperativas de gastronomía ya autorizadas pero que aún no se han constituido porque el Ministerio de Comercio Exterior (MINCIN) no les ha entregado la Resolución donde se les comunica su aprobación. Esta demora podría sugerir que el MINCIN está tomándose tiempo para que el proceso de creación no sufra las mismas dificultades que ha tenido hasta ahora; las cuales son analizadas más adelante.

Hasta el momento, no se ha extinguido ninguna cooperativa, pero se encuentran en este proceso una cooperativa de construcción y otra de servicios al transporte, ambas de La Habana. Al menos una cooperativa de transporte de Mayabeque presenta serias dificultades internas que hace probable su ocaso.

Resultados de estudios empíricos

Entre febrero y mayo de 2014, colegas del Centro de Estudios de la Economía Cubana de la Universidad de La Habana (CEEC) y la Asociación Nacional de Economistas de Cuba (ANEC) realizamos un diagnóstico de unas 40 cooperativas no agropecuarias, todas excepto una estaban ubicadas en La Habana. La muestra fue suficientemente representativa del universo de cooperativas constituidas en el país en ese momento, por lo cual los resultados encontrados son en gran medida generalizables para el total de las cooperativas, sobre todo si se consideran solo las de La Habana, donde se ubica la mayoría de estas (Piñeiro, 2014).

Gran parte de estos resultados son confirmados en las conclusiones de las auditorías realizadas por la Contraloría de la República a 46 cooperativas no agropecuarias en todo el país; de las cuales 12 se ubican en La Habana y solo dos habían sido estudiadas en nuestro diagnóstico. Estas auditorías tuvieron lugar en noviembre de 2014, como parte de la comprobación nacional al control interno que esa entidad realiza anualmente. Las conclusiones de la Contraloría aportan además otros elementos, pues las auditorías profundizaron en aspectos de la gestión económica y en la revisión de los documentos oficiales de las cooperativas.

Logros

En el diagnóstico encontramos que los trabajadores socios de las cooperativas no agropecuarias estudiadas, a pesar del poco tiempo que llevaban funcionando (las

más antiguas tenían nueve meses y las más jóvenes un mes de operación), percibían algunos cambios positivos. A continuación analizamos los más significativos.

- **Aumento de los ingresos de los trabajadores**

En la mayoría de los casos, como promedio, los ingresos de los trabajadores de las cooperativas han aumentado de manera considerable, triplicándose. Al promediar los anticipos⁸ eran aproximadamente 1 680 pesos;⁹ 2 500 pesos en los meses de mayor venta y 920 pesos en los meses de menor venta. En el caso de la cooperativa quizás más exitosa económicamente, sus ingresos han crecido siete veces.

Solo dos cooperativas que administran mercados agropecuarios expresaron que sus ingresos no habían incrementado significativamente; pero pareciera que no son honestos en sus declaraciones, sobre todo si se considera que sus ingresos cuando eran una unidad empresarial estatal debían constituir solo el salario. Estas declaraciones deben responder al hecho de que antes esos trabajadores tenían otras fuentes de ingresos adicionales al salario,¹⁰ así como porque consideran que no es recomendable que los clientes sepan que el aumento de los precios de sus productos se debe en gran parte al aumento de sus ingresos.

Si bien es cierto que existe preocupación sobre el aumento de los precios de los bienes y servicios que brindan las cooperativas —sobre todo las que administran los mercados agropecuarios, pero también las que brindan servicios de gastronomía y personales— debe tenerse en cuenta que el salario promedio en esas unidades rondaba entre los 300-400 pesos, una suma muy por debajo de lo que varios estudios sobre el costo de la vida han señalado que es necesario para cubrir las necesidades básicas de consumo, sobre todo en La Habana.¹¹ No obstante, en nuestro estudio pudimos comprobar, que exceptuando las cooperativas de los mercados agropecuarios, el resto de las coope-

8 Ingresos mensuales que no incluye las utilidades que se redistribuyen entre los socios al final del ejercicio fiscal.

9 Esta cifra es similar a la brindada por CIDEL en diciembre de 2014 acerca de que el ingreso promedio era de 1 263 pesos.

10 La experiencia cotidiana de los cubanos e investigaciones de los medios de comunicación nacional confirman que en estos mercados generalmente no se registran todas las ventas, se altera el precio de los productos y se declara como merma productos que en realidad son vendidos a precios de mercado.

11 Según García y Anaya (2014), el total de gastos en que incurrieron las familias urbanas dependientes de salarios o pensiones estatales, es decir, de ingresos medios, para satisfacer sus necesidades básicas *mínimas* era de 1 200-1 300 pesos en 2011.

rativas no habían aumentado significativamente los precios de sus servicios. Varias cooperativas se habían propuesto mantener los precios lo más bajos posible, sobre todo para la población y entidades estatales.

Este aumento de los ingresos de los trabajadores no se debe necesariamente a una descapitalización de las cooperativas. Excepto en las cooperativas que administran mercados agropecuarios y algunas de gastronomía, donde no se pudieron apreciar inversiones que no fueran cosméticas, la mayoría de las cooperativas han realizado inversiones significativas para mejorar las condiciones de trabajo y el servicio que brindan. Pero debe mencionarse que en las cooperativas que administran mercados agropecuarios parece común que las utilidades redistribuibles (después de pagar impuestos, nutrir sus fondos y demás obligaciones) sean repartidos entre los socios diariamente, práctica que sin dudas no solo descapitaliza a la cooperativa sino que también la hace muy vulnerable.

Por tanto, exceptuando las cooperativas que administran mercados agropecuarios cuya gestión básicamente se limita a ejercer como intermediarios en la cadena de comercialización de los productos agropecuarios y con una visión muy cortoplacista, en el resto de las cooperativas los aumentos de los ingresos de los trabajadores se debe sobre todo a incrementos en la productividad relacionados con la motivación de los trabajadores y cambios en la organización y funcionamiento de esas unidades, como veremos a continuación.

- **Incremento de la motivación**

Uno de los cambios más perceptibles en aquellas cooperativas que surgen a partir de unidades empresariales estatales es el incremento de la motivación de los trabajadores, lo cual se refleja en cambios en su actitud ante el trabajo. Directivos y trabajadores de cooperativas entrevistados expresaron que había mejorado la disciplina laboral: se cumplían los horarios y normas técnicas, disminuyendo el ausentismo y los errores técnicos. También se trabajaba con una mayor intensidad. Incluso existe el riesgo de que se esté incurriendo en la “autoexplotación” en algunas cooperativas donde las personas han decidido trabajar hasta horas de la noche y fines de semana para no incumplir con los clientes.

Asimismo, plantearon que se ahorra más recursos, como la electricidad, agua y teléfono, y se cuidan mejor los medios de trabajo, dándoles mantenimiento cuando lo necesitan. Los trabajadores entre ellos

se aseguran que la cooperativa no incurra en costos innecesarios porque saben que ello afectará la situación económico-financiera, y por tanto sus ingresos presentes y futuros.

Aunque las necesidades de capacitación en temas de administración, así como sobre cooperativismo están lejos de ser satisfechas, y por lo general —reflejan las insuficiencias del marco legal al respecto— no existían planes de capacitación, la mayoría de los directivos parecían estar interesados en superarse en temas contables y de gestión y estrategia, para mejorar la gestión; y algunos ya aprovechaban la disponibilidad de cursos en contabilidad para cooperativas que ofrece la ANEC.

Sin dudas, una fuente importante de motivación es la mejora en términos de ingresos que ha significado ser parte de la cooperativa para la mayoría de los trabajadores. Pero no debe despreciarse los efectos sobre la satisfacción y sentido de pertenencia que tiene la autonomía y gestión democrática en las cooperativas: “poder decidir es lo más importante”, expresaba un miembro de una cooperativa. Si bien es necesario un estudio más profundo sobre el alcance y profundidad real de la democratización de la toma de decisiones, donde el cambio cultural que implica participar en la toma de decisiones requiere tiempo, por lo general los miembros de las cooperativas conocían y se alegraban de poder tomar las decisiones más importantes en asamblea general.

- **Mejoras en el ambiente laboral**

Otro cambio significativo que se puede apreciar en las cooperativas son las mejoras que sus trabajadores han experimentado tanto en las condiciones materiales de trabajo, como en cuestiones más subjetivas, pero importantes, como las relaciones laborales.

Como fue mencionado, las cooperativas en mayor o menor medida han realizado acciones constructivas para mejorar las condiciones en las cuales trabajan; aunque todas lo han hecho no fue posible contabilizarlo. Esto a pesar de que la mayoría está ubicada en locales que arrienda al Estado y de los cuales no son propietarias. Muchas han invertido también para renovar la tecnología y equipos que emplean y así cambiar las condiciones materiales de trabajo. Estas inversiones serían mayores si hubiera mayor disponibilidad de esos activos para comprarlos.

La gran mayoría de los entrevistados percibía también cambios en sus relaciones de trabajo que resultan de un ambiente laboral más placentero. Expresaron con satisfacción que hay una mayor unión,

colaboración y trabajo en equipo en las cooperativas. Las tareas se distribuyen sin atender a cargos o títulos, de manera que se logra el multioficio y se reduce la división entre el trabajo directo (manual) y el indirecto (administrativo o intelectual). En algunos casos, como cuentan con sus propios fondos, se realizan más actividades de socialización donde acuden con sus familias. Incluso se destinan fondos de la cooperativa, y tiempo y energía de los socios para atender y visitar a aquellos que presenten alguna dificultad de salud. Un directivo de una cooperativa se refirió al colectivo de socios de su cooperativa como “una gran familia”.

Dificultades

En general, los trabajadores entrevistados en nuestro diagnóstico estaban satisfechos con la decisión de crear la cooperativa. Solo unas pocas personas que estaban próximos a la edad de retiro expresaron que habían aceptado ser parte de la cooperativa solo porque no les quedaba otra opción; que habrían preferido mantenerse en la misma relación laboral. Esto se debe a que las nuevas cooperativas están enfrentando dificultades diversas como veremos a continuación, sobre todo en el proceso de creación, y capacitación e información. Por su parte, las auditorías realizadas por la Contraloría confirman nuestro temor sobre las insuficiencias para el control de la gestión económica. Aunque el acceso a bienes y servicios productivos es sin duda una de las dificultades más importantes (Piñeiro, 2014), ha mejorado en algunos aspectos¹² y, sobre todo, específicamente todas las formas empresariales del país, lo que no profundizaremos en este trabajo.

- **Proceso de creación**

Los problemas que se observan en el proceso de creación de las cooperativas, sobre todo su diseño complicado, disperso y demorado, el cual no propicia que sea una decisión consciente y voluntaria, como se argumenta en otro trabajo (Piñeiro, 2014), tiene repercusiones importantes no solo sobre la calidad de las cooperativas creadas, sino también sobre su éxito a mediano y largo plazo.

Si bien es cierto que el procedimiento de creación actual tiene —como establece la normativa— un carácter experimental y deberá cambiar, es importante señalar sus desaciertos y vacíos con vistas a aquel que se establezca en la próxima Ley General de Cooperativas, y también, mientras tanto para que su aplicación suceda de la mejor manera posible.

Estas dificultades no deben tomarse a la ligera, pues el modo en que surge una cooperativa determina en gran medida su desempeño, tanto económico como, social. Históricamente, las cooperativas que han tenido más éxito han sido aquellas que han surgido por iniciativa de un grupo de personas que comparten propósitos y valores como la igualdad y la solidaridad. Pero esto no quiere decir que en un primer momento esta no pueda venir de un ente externo al grupo de personas que la crea. De hecho, muchas cooperativas en el mundo han surgido por iniciativa de la Iglesia y organizaciones sociales. Incluso la primera cooperativa de lo que es hoy el Grupo Mondragón surgió por sugerencia y con la inducción de un sacerdote.¹³

Por lo que es muy importante que las cooperativas que surgen de forma inducida, promovidas por entes externos al grupo de fundadores, lo hagan de manera que se respeten las condiciones y tiempos necesarios para que la iniciativa sea adoptada por ellos, para que la decisión sea realmente consciente y voluntaria. Esto implica que deben ser capacitados efectivamente para que comprendan lo que están decidiendo, y no deben sentir que ser parte de la cooperativa es la única opción que tienen.

Las auditorías de la Contraloría confirmaron lo que encontramos en algunos casos en cuanto a dificultades en el proceso de negociación entre las cooperativas que surgen de unidades empresariales estatales y las empresas a las que antes estaban subordinadas. Sobre todo en las cooperativas de gastronomía y mercados agropecuarios y otras constituidas en los primeros momentos, pareciera que no hubo tal negociación y las cooperativas más bien aceptaron lo decidido por sus antiguas empresas.

Además, si se espera que las cooperativas contribuyan a satisfacer necesidades sociales, ellas deben ser

12 La relación entre las CNA de origen estatal y las empresas mayoristas ha mejorado sustancialmente en los últimos meses. Se cumplen mejor los compromisos establecidos en los contratos, y —desde febrero— tienen la indicación de que deben asumir la transportación, —como hacían cuando eran unidades estatales y llevaban los insumos directamente—; en lugar de tener que contratarla, lo que hacían generalmente con transportistas privados, lo que aumentaba sustancialmente los costos.

13 La Corporación Mondragón es el mayor grupo cooperativo del mundo, así como el primer grupo empresarial del País Vasco y el séptimo de España. Mondragón está compuesta por más de 100 cooperativas cuyas actividades están relacionadas fundamentalmente con las finanzas, la industria, la distribución y el conocimiento. La primera cooperativa de lo que es hoy Mondragón, Ulgor (hoy Fagor) fue creada por cuatro discípulos del sacerdote Arizmendarrieta en una escuela técnica.

informadas que su responsabilidad social no se limita a cumplir con la tributación y normas, sino que deben también tomar acciones para contribuir a solucionar los problemas más apremiantes de las comunidades en que se encuentran. Como se analiza en otro trabajo (Piñeiro, 2014), las nuevas cooperativas no son orientadas hacia la responsabilidad social, pues no son capacitadas en este sentido y en los medios de comunicación son presentadas como una forma mediante la cual los trabajadores aumentan sus ingresos y no para satisfacer también necesidades colectivas y sociales.

En las cooperativas estudiadas, el actual proceso de creación establecido en la normativa impacta en su dimensión social y económica. En cuanto a lo social, las relaciones entre los socios se ven afectadas por conflictos que emanan de procesos de creación diseñados desde arriba y por la falta de preparación y capacitación. En relación con lo económico, los estudios de factibilidad fueron realizados por personas externas a las cooperativas y como una formalidad, lo que las pone en riesgo de fracaso económico.

No obstante, debe señalarse que el proceso de creación de las cooperativas no agropecuarias ha sido en varios aspectos mucho mejor que lo ocurrido en los años noventa, en medio del período especial, cuando se promovió la creación de las UBPC¹⁴ a partir de empresas estatales. Para solo mencionar algunos, los precios del arrendamiento de locales y equipos, excepto en las cooperativas del turismo, son por lo general muy razonables. Las cooperativas comienzan sin deudas, y con facilidades para el crédito. Excepto en las cooperativas de gastronomía y mercados agropecuarios donde el MINCIN promovió su creación de forma masiva (en parte porque tienen muchas más unidades que el resto de los ministerios involucrados), por lo general las cooperativas se están creando a partir de las unidades con mejores condiciones.

- **Capacitación y asesoramiento**

Como se analiza en otro trabajo (Piñeiro, 2014), la capacitación de las nuevas cooperativas es, en los mejores casos, insuficiente; y nula en la mayoría de ellos. Como promedio, han recibido 6-7 horas de capacitación. Las cooperativas de mercados agropecuarios y las que surgen por iniciativa propia, a excepción de una de ellas, no habían recibido ninguna capacitación (solo un presidente entiende la importancia de

esta preparación). Casi la totalidad de las acciones de capacitación había sido dirigida a solo unos pocos directivos, generalmente el presidente, tesorero o responsable de la contabilidad. Peor aún, la capacitación se ha limitado a explicar las normativas y no se ha enseñado realmente sobre las particularidades de la gestión cooperativa.

Aunque se han realizado algunas actividades de aprendizaje, sobre todo lideradas por la ANEC, la oferta no satisface las necesidades. En realidad lo que necesitan estas nuevas cooperativas no es solo capacitación formal sino también asesoramiento y espacios para aprender de las experiencias prácticas de otras cooperativas. Es esperanzador que algunas de las cooperativas que han sido aprobadas en el último grupo, son de asesoría contable, y la mayoría de sus clientes son cooperativas, pero es lamentable que estas no se hayan concebido como cooperativas de asesoría integral para la gestión de cooperativas, más allá de los aspectos relacionados con la contabilidad.¹⁵

La experiencia internacional en la inducción de cooperativas muestra que su éxito depende de que no se desvirtúen y no surjan falsas cooperativas, es también muy importante que sean “acompañadas” y no solo asesoradas, que un grupo de personas se preocupe por su suerte, les ayude a tomar decisiones de forma democrática, a llevar las actas de las asambleas e incluso sirva de moderador inicialmente en las asambleas,¹⁶ todo esto sin imposiciones. Este acompañamiento podría ser brindado por cooperativas que surjan para ese fin, así como por grupos de estudiantes y profesores que funcionen como parte de las actividades de extensión universitaria que podrían realizar algunos centros de educación superior del país; en ambos casos, esos grupos de personas deben contar con la vocación y orientaciones¹⁷ necesarias.

15 Es comprensible que se les proscriba la prestación de asesoría legal, pero sería muy provechoso si pudieran brindar asesorías en otros temas de gestión empresarial y sobre las particularidades de la gestión cooperativa.

16 La toma de decisiones en colectivo requiere habilidades que no habían sido desarrolladas por la mayoría de las personas, por lo que es útil que una persona externa a la cooperativa sirva de moderador de las asambleas para promover que todos puedan emitir sus criterios y tomar decisiones de la forma más efectiva posible.

17 En la práctica internacional, las entidades que brindan asesoría y acompañamiento a las cooperativas deben ser certificadas —por la institución estatal o estatal-cooperativa encargada de supervisar y apoyar al sector cooperativo— para ofrecer esos servicios, como una vía para asegurar su consistencia y calidad.

14 Unidades Básicas de Producción Agropecuaria. Para más información ver Piñeiro, 2015.

- **Insuficiencias para el control de la gestión económica**

En el estudio que realizamos, encontramos que a pesar del interés que demuestran los socios en controlar que la cooperativa no incurra en gastos innecesarios y otras dificultades, el control interno tiene serias limitaciones. Supimos que, al menos dos cooperativas que gestionan mercados agropecuarios, —por descontrol y sobre todo desconocimiento de los socios sobre sus derechos y acerca del funcionamiento—, el Presidente había hurtado montos considerables de dinero, dejándoles incluso con deudas. También apreciamos que la mayoría no utiliza comprobantes de ventas y realizan compras sin que quede constancia.

Aunque es cierto que la falta de comprobantes de venta ocurre también, o en mayor medida en los TCP, por las pocas condiciones (es difícil lograr que una imprenta venda formularios seriados y asegure se mantenga la unicidad de estos) y escasa cultura para hacerlo (los clientes no lo solicitan), esto afecta de forma significativa el funcionamiento de las cooperativas. En una entidad de este tipo debe haber total transparencia y confiabilidad en la información, pues es derecho de los socios conocer y revisar su situación económico-financiera.

Uno de los problemas que más puede afectar a las cooperativas es que surja desconfianza entre la administración y el resto de los socios, pues eso atenta contra la cohesión interna tan necesaria para que la toma de decisiones democrática ocurra de forma efectiva. Es importante que las cooperativas cuenten con los medios imprescindibles para controlar su gestión económica.

Las auditorías realizadas por la Contraloría confirman nuestras apreciaciones: existe una deficiente documentación primaria o no existen registros que respalden su emisión; no tienen habilitado un registro consecutivo de las facturas; no existe un control de las facturas canceladas; no cuentan con modelos foliados por áreas contables. Se comprueba también la ausencia del Balance de apertura de las operaciones (estipulado en la Resolución no. 427/012 del MFP); y los balances de comprobación de saldos no tienen suficiente legitimidad; entre otras dificultades.

Consideraciones finales

La promoción de cooperativas no agropecuarias en Cuba tiene, además de los retos que entraña fomentar la creación de este tipo de organización económica y social, en particular cuando existen políticas públicas que

le dan un trato preferencial (por ejemplo, la supervisión efectiva para evitar la creación de falsas cooperativas o que se desvirtúen cooperativas honestas), el gran desafío que significa que la mayoría se crearán —al menos en los primeros momentos— con un origen estatal, a partir de unidades empresariales estatales. La experiencia es prácticamente inédita en el mundo, por lo cual requiere una constante evaluación crítica y la decisión política de que es mejor avanzar lento y bien, en lugar de crear muchas cooperativas que no lo sean realmente o terminen fracasando por no contar con las condiciones imprescindibles para su éxito.

En estos casos es fundamental que las personas que participan en la creación de las cooperativas no lo vean como una imposición, sino como un cambio positivo en sus vidas laborales. Para esto es necesario que el proceso de inducción parta de la capacitación de todos los socios potenciales, que respete los tiempos necesarios para que los trabajadores decidan de forma informada y consciente, y que promueva la iniciativa de los propios colectivos. Aunque estas cooperativas surgen de grupos de personas que ya se conocen y que en una gran parte continuarán realizando actividades que ya realizaban, un acompañamiento integral efectivo —que atienda sobre todo la dimensión social de la entidad, además del aspecto económico— será vital para su éxito presente y futuro.

Como se sabe, las cooperativas son organizaciones con objetivos no solo económicos, sino también sociales, y con principios éticos y particularidades organizativas de gestión democrática que los socios no van a adoptar ni comprender, y menos ejercer, si los desconocen. Lograr que todos los socios fundadores y los que se incorporen después, conozcan estos principios y, con la práctica, adopten los valores y comportamientos que ellos entrañan, es una tarea compleja, pero provechosa porque es precisamente de ahí de donde emergen los “valores agregados” de la expansión de las cooperativas (Piñeiro, 2012). Es de vital importancia que todas las cooperativas, tanto las de origen estatal como las que surgen por iniciativas colectivas, reciban apoyo no solo mediante actividades de capacitación e incluso asesorías (legales, contables, administrativas y de gestión en general), sino también mediante el acompañamiento para aquellas más necesitadas de apoyo.

El éxito de este experimento con las cooperativas agropecuarias requiere, además del ambiente de negocios necesario para cualquier empresa, de la creación de una “infraestructura institucional” que las supervise pedagógicamente, apoye e integre: 1) una institución de supervisión y fomento; 2) una confederación que

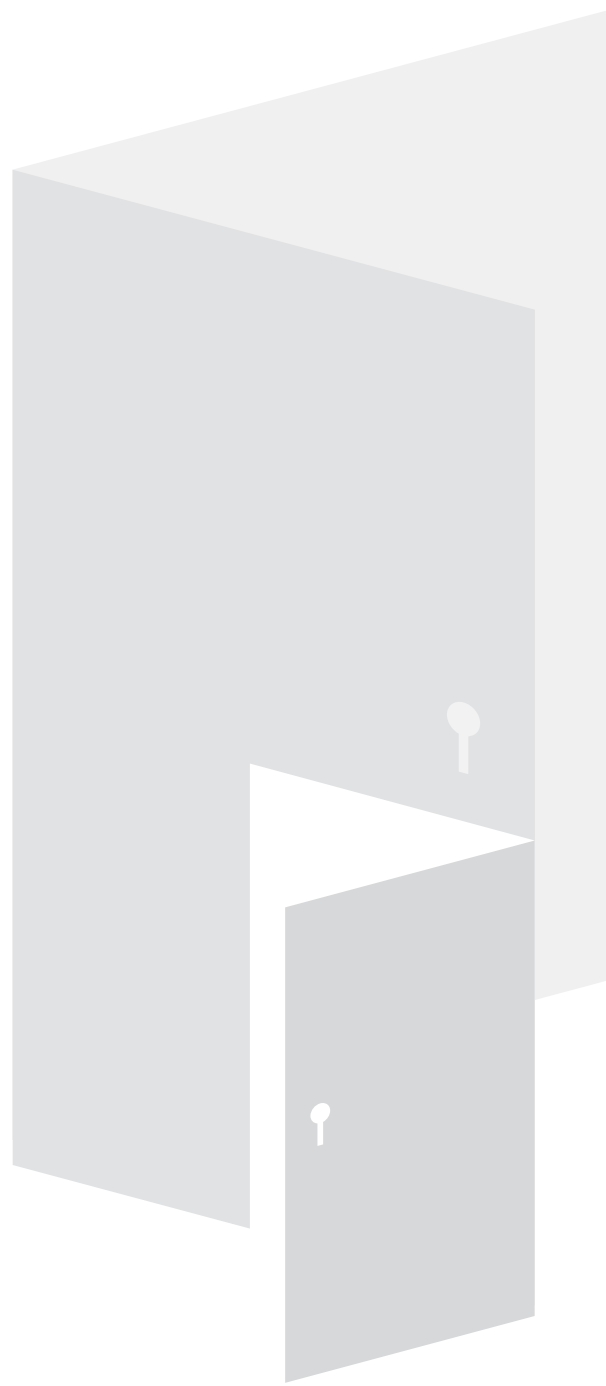
las articule y facilite el trabajo de fomento; y 3) una red de organizaciones (ideal —pero no necesariamente— organizadas como cooperativas) preparadas para brindar capacitación y acompañamiento, certificada y coordinada por la institución de supervisión y fomento. Demanda también de un mercado mayorista y la posibilidad de establecer encadenamientos productivos con el sector estatal, entre otras medidas (Piñeiro, 2014). ■

Bibliografía

- GARCÍA ÁLVAREZ, ANICIA y BETSY ANAYA: "Gastos básicos de familias cubanas pensionadas y salario-dependientes", *Temas*, no. 79, La Habana, julio-septiembre de 2014, pp. 89- 94.
- PIÑEIRO HARNECKER, CAMILA: "Las cooperativas en Cuba: su contribución al nuevo socialismo cubano", 2015 (en proceso de publicación).
- _____: "Cooperativas no agropecuarias en La Habana. Diagnóstico preliminar", Colectivo de autores: *Economía cubana: transformaciones y desafíos*, Editorial de Ciencias Sociales, La Habana, 2014, pp. 291-334.
- _____: "Las cooperativas en el nuevo modelo económico", Pavel Vidal y Omar E. Pérez (comps.): *Miradas a la economía cubana: El proceso de actualización*, Editorial Caminos, La Habana, 2012, pp. 75-96.
- _____: "Empresas no estatales en la economía cubana: potencialidades, requerimientos y riesgos", *Revista Universidad de La Habana*, no. 272, La Habana, 2011, pp. 45-65.
-

CAPÍTULO 5

Cooperativas no agropecuarias: razones para un nuevo cuerpo legal cooperativo en Cuba



Cooperativas no agropecuarias: razones para un nuevo cuerpo legal cooperativo en Cuba

NATACHA TERESA MESA TEJEDA

Ideas introductorias

Si bien la empresa estatal, actualmente, continúa desempeñando un papel preponderante en el sistema empresarial cubano, no podemos afirmar que sea el único eslabón que lo integra. Con la aprobación de los Lineamientos de la Política Económica y Social del Partido y la Revolución (en lo adelante Lineamientos) que ha propiciado la actualización del modelo económico cubano se pretende, entre otros aspectos, garantizar el desarrollo económico del país. Para ello se promueve la utilización de otras formas de gestión no estatal en nuestra economía. Una de estas formas de gestión no estatal es la cooperativa, pero esta vez, su ámbito de desarrollo se extiende a otros sectores de la economía cubana. Así se encuentra reflejado en los Lineamientos 2 y 25 al 29.

La cooperativa no es una figura de reciente aparición en nuestro país, encontramos su presencia en el sector agrícola desde hace aproximadamente tres décadas, de ahí que tradicionalmente la única clase de cooperativa que se constituyó en Cuba fue la cooperativa agropecuaria.

En diciembre de 2012 se promulga el paquete legal contentivo de la normativa jurídica que regularía lo relativo a las cooperativas no agropecuarias, integrado por las siguientes normas jurídicas: Decreto-Ley No. 305 "De las cooperativas no agropecuarias (CNA)"; Decreto-Ley No. 306 "Del régimen especial de seguridad social de los socios de las CNA"; Decreto No. 309 "Reglamento de las cooperativas no agropecuarias de primer grado"; Resolución No. 570/12 del Ministro de Economía y

Planificación sobre el proceso de licitación, Resolución No. 427/2012 de la Ministra de Finanzas y Precios sobre el régimen tributario.¹

En nuestro contexto la cooperativa ofrece varias ventajas, entre las que podemos destacar: surgimiento de un nuevo sujeto de gestión, se crean nuevos puestos de trabajo, aumenta la competitividad en el sector empresarial toda vez que el Estado ya no es el único oferente, el no sometimiento a una escala salarial hace que los ingresos que perciban en concepto de salario, estén en correspondencia con los resultados económicos que obtenga la cooperativa, lo que sin lugar a duda constituye un incentivo para los trabajadores, quienes conscientes de los beneficios que ofrece la figura, podrán aumentar la eficiencia y la calidad de la producción o el servicio que prestan.

El presente artículo se caracteriza por ser reflexivo, en él se realiza un análisis crítico de algunos aspectos contenidos en la regulación jurídica de las cooperativas no agropecuarias en Cuba, como son: naturaleza jurídica, proceso de constitución, régimen económico y órganos, —precisamente por la importancia que poseen en su desarrollo—, con el objetivo de contribuir a su perfeccionamiento y de alguna manera comenzar a sentar las bases de lo que pudiera ser un Derecho Cooperativo cubano.

Regulación jurídica de las cooperativas no agropecuarias

Al analizar la regulación jurídica de las cooperativas no agropecuarias, y realizar valoraciones de los aciertos y desaciertos del legislador cubano en esta materia tendríamos contenido para realizar diversos artículos, pues si tomamos como punto de partida, por ejemplo, el basamento constitucional, se observa que estas no cuentan con un reconocimiento en la Carta Magna. De igual manera la Ley de Asociaciones² no la reconoce como un tipo de asociación. No obstante, se prefiere circunscribir el análisis, tal y como se señala en párrafos anteriores, a cuestiones como la naturaleza jurídica, el proceso de constitución, el régimen económico y los órganos de la cooperativa, los cuales se encuentran regulados en el Decreto-Ley No. 305/12 y Decreto No. 309/12.

Lo primero que consideramos significativo analizar es lo relativo a la naturaleza jurídica. La determinación de la naturaleza jurídica para nada constituye un tema for-

mal, su importancia transita por aspectos tan sensibles como la determinación del régimen jurídico aplicable y por tanto su ubicación como sujeto dentro de una rama del Derecho. Por su parte, el tema de la naturaleza jurídica de las cooperativas no ha sido para nada pacífico en la doctrina, en torno a este particular existen varias tesis que intentan explicarla. Autores como: Gadea, Sacristán y Vargas Vasserot la han agrupado en tres posiciones básicas: las que la consideran una asociación, una sociedad y por último, una categoría autónoma. Las legislaciones de igual manera dan fe de esta falta de consenso que existe en torno a la naturaleza jurídica de las cooperativas.³

El comentario anterior nos conduce a la interrogante siguiente: ¿Qué posición ha asumido el legislador cubano? En el artículo 2.1 del mencionado Decreto-Ley No. 305 se define a la cooperativa, como "(...) organización con fines económicos y sociales, que se constituye voluntariamente sobre la base del aporte de bienes y derechos y se sustenta en el trabajo de sus socios, cuyo objetivo general es la producción de bienes y la prestación de servicios mediante la gestión colectiva, para la satisfacción del interés social y el de los socios. (...) La cooperativa tiene personalidad jurídica y patrimonio propio; usa, disfruta y dispone de los bienes de su propiedad, cubre sus gastos con sus ingresos y responde de sus obligaciones con su patrimonio".

Es cierto que esta definición responde en líneas generales a las características normalmente aceptadas para las cooperativas, según la definición ofrecida por la Alianza Cooperativa Internacional (ACI) en 1995,⁴ sin embargo, de la lectura del precepto colegimos que el legislador cubano utiliza una fórmula muy genérica al calificarla como organización, por lo que no la reconoce como una sociedad ni como asociación. Sin embargo, otros artículos nos conducen a pensar en la posibilidad de concebir la cooperativa como una asociación ya que el legislador no ha seguido una lógica uniforme en los términos, pues indistintamente utiliza las palabras socios⁵ y no miembros. También, en el artículo 4 apartado f) se destaca la carencia del ánimo especulativo en la cooperativa.⁶

1 MINJUS: *Gaceta Oficial*, Extraordinaria, No. 053, La Habana, de 11 de diciembre de 2012.

2 Ley No. 54 de 27 de diciembre de 1985.

3 E. Gadea; F. Sacristán, y C. Vargas Vasserot: *Régimen jurídico de la sociedad cooperativa del siglo XXI. Realidad actual y propuestas de reforma*, Editorial Dykison, Madrid, 2009.

4 Declaración de Manchester sobre la Identidad Cooperativa, de 23 de septiembre de 1995.

5 Véanse los artículos 2.1, 4, 10.1, 11 D/L 305 de la Declaración de Manchester sobre la Identidad Cooperativa.

6 Artículo 4. "Las cooperativas se sustentan en los principios siguientes: f) Responsabilidad social, contribución al desarrollo

Si pensamos en la armonía que debe poseer todo ordenamiento jurídico, somos del criterio que esta, en materia de cooperativas no agropecuarias no se logra. Existe otra legislación que puede entrar en contradicción con la concepción asumida por el legislador en el Decreto-Ley No. 305, se trata del Código de Comercio. Esta normativa en su artículo 124 establece que:

Las Compañías mutuas de seguros contra incendios, de combinaciones tontinas sobre la vida para auxilios a la vejez y de cualquiera otra clase y las cooperativas de producción, de crédito o de consumo, solo se considerarán mercantiles y quedarán sujetas a las disposiciones de este Código, cuando se dedicaren a actos de comercio extraños a la mutualidad o se convirtieren en Sociedades a prima fija.⁷

Es evidente que, conforme dispone el Código de Comercio las cooperativas de producción, consumo o créditos que realicen actos ajenos o extraños a la mutualidad se considerarán mercantiles. Con respecto al carácter mutualista,⁸ podemos afirmar que no es un elemento distintivo de las cooperativas cubanas, toda vez que además de satisfacer las necesidades de sus socios, como parte del proceso de producción y distribución que llevan a cabo para colocar los productos (bienes o servicios) en el mercado “pueden realizar ventas directas sin intermediarios, una vez que hayan cumplido sus compromisos con el Estado, en los casos que corresponda”.⁹ En consecuencia, lo antes expuesto podría generar que las cooperativas sean consideradas un tipo de sociedad mercantil especial dentro de las reguladas en el Código de Comercio y por tanto se le aplique en lo pertinente las disposiciones contenidas en él. Creo que esto es un tema que bien merece ser objeto de un artículo posterior, por ahora solo lo mencionamos.

planificado de la economía y al bienestar de sus socios y familiares: Los planes de las cooperativas tienen como objetivo contribuir al desarrollo económico y social sostenible de la nación, proteger el medio ambiente, *desarrollar sus actividades sin ánimo especulativo* y garantizar el cumplimiento disciplinado de las obligaciones fiscales y otras. (Destaque de la autora.) (...) Trabajan por fomentar la cultura cooperativista y por las satisfacciones de las necesidades materiales, de capacitación, sociales, culturales, morales y espirituales de sus socios y familiares”.

7 Artículo 124, Decreto-Ley No. 305 (destaque de la autora).

8 Marcelo Amorín y Paula Algorta: “Sociedades cooperativas, sistema y Derecho Cooperativo”, Editorial La Ley Montevideo, p. 42, 2010 (versión de pre-impresión facilitada por los autores en medio magnético para la presente investigación).

9 Véase artículo No. 66.1, Decreto No. 309/12.

Clasificación

El legislador cubano establece una clasificación de las cooperativas, teniendo en cuenta la naturaleza de sus socios o lo que es lo mismo, la forma de organizarse. Para ello dispone que las cooperativas podrán ser de dos tipos: de primer grado y de segundo grado. Las de primer grado se integran mediante la asociación voluntaria de al menos tres personas naturales.¹⁰ Un elemento interesante, que resalta de la lectura del precepto mencionado, es que a diferencia del tratamiento que en diversas legislaciones se le ofrece a este particular, solo pueden integrar las cooperativas no agropecuarias de primer grado en Cuba, las personas naturales, las que, necesariamente deben participar con su trabajo en la actividad que constituye el objeto social de la cooperativa. No se establece para su constitución un límite máximo de socios; consideramos que esto responde a la acogida por el legislador cubano de uno de los principios del cooperativismo internacional: puertas abiertas, conforme a esto, los socios pueden incorporarse libremente a la cooperativa, así como causar baja de ella.

Las referidas cooperativas se constituyen voluntariamente o por iniciativa estatal, para lo cual la ley le confiere tres posibilidades: a) a partir del patrimonio integrado por los aportes dinerarios de los socios, b) por personas naturales que decidan asociarse entre sí, con la finalidad de adquirir conjuntamente insumos y servicios, comercializar productos y servicios, o emprender otras actividades económicas, conservando los socios la propiedad sobre sus bienes; c) a partir de medios de producción del patrimonio estatal, tales como, inmuebles y otros, que se decida gestionar de forma cooperativa y para ello puedan cederse estos bienes, por medio de arrendamiento, usufructo u otras formas legales que no impliquen la transmisión de la propiedad.¹¹

Somos del criterio que las cooperativas constituidas por iniciativa estatal merecen especial atención, toda vez que la iniciativa de unirse y crear la cooperativa no nace de los socios, sino que se trata de entidades o empresas estatales que se decide gestionar bajo la forma cooperativa. Esto puede resultar peligroso, en el sentido

10 Artículo 5.1.-“Las cooperativas pueden ser de primer o de segundo grado. (...) Es de primer grado la cooperativa que se integra mediante la asociación voluntaria de al menos tres personas naturales. (...) Es de segundo grado la cooperativa que se integra por dos o más cooperativas de primer grado con el objetivo de organizar actividades complementarias afines o que agreguen valor a los productos y servicios de sus socios, o de realizar compras y ventas conjuntas, con vistas a lograr mayor eficiencia”.

11 Véase Artículo 5.1 y 5.2 Decreto Ley No. 305/12.

de que pueden cometerse errores en este proceso y den al traste y se desvirtúe la esencia de la figura. Consideramos que, en este proceso de tránsito hacia la forma de gestión no estatal de referencia, deben tenerse en cuenta varios elementos, y uno de ellos es el de educación e información, es decir, que los antiguos trabajadores de la empresa, hoy futuros socios de la cooperativa, conozcan los beneficios que esta ofrece. Máxime cuando uno de los principios para la formación de la cooperativa es la autogestión, necesitan entonces estar informados, capacitados para conducirla de manera certera en función de alcanzar el objeto social propuesto.

Las cooperativas de segundo grado se integran por dos o más cooperativas de primer grado con el objetivo de organizar actividades complementarias afines o que agreguen valor a los productos y servicios de sus socios, o de realizar compras y ventas conjuntas, con vistas a lograr mayor eficiencia.¹²

Vale señalar que en el Decreto No. 309 no se establece ninguna clasificación en función del objeto o actividad a la que se dedique la cooperativa, por lo que se debe entender que podrá dedicarse a cualquiera, como se desprende de la amplia formulación contenida en la definición, cuando señala como objetivo general de la cooperativa: “la producción de bienes y la prestación de servicios”. Lo cierto es que no se trata de cualquier tipo de servicio, como podremos ver más adelante, las cooperativas necesitan de autorización para constituirse, recayendo este consentimiento en varios aspectos y uno de ellos es el objeto social, por lo que, somos del criterio que la aprobación del objeto social propuesto depende de que la actividad a desarrollar posea un marcado carácter social. Hasta la fecha en que se redacta el presente artículo, algunos de los principales sectores objeto de prestación de servicios son: comercio y gastronomía, construcción, transporte y servicios contables.

En las páginas siguientes dedicaremos el análisis a las cooperativas de primer grado, en tanto la normativa que regula las de segundo grado hasta la fecha no se ha publicado.

Proceso de constitución

Como toda persona jurídica, la cooperativa, necesita cumplir determinadas exigencias legales para su constitución, las cuales no deben ser consideradas como meras formalidades, sino constituyen requisitos *sine qua non* para la creación de estas personas jurídicas. Estas

son: autorización gubernamental, escritura pública y estatutos formalizados ante notario, así como la inscripción en el Registro Mercantil.

Somos de la opinión que el proceso de constitución se caracteriza por ser muy centralizado y dilatado, lo cual puede constituir un elemento no favorable, que desestimula la constitución y el desarrollo de las cooperativas.

Durante el proceso constitutivo la solicitud transita por varios niveles, desde el municipal, provincial, así como por las entidades rectoras de la actividad, Comisión Permanente para la Implementación y Desarrollo, y termina en el Consejo de Ministros, órgano que deberá, escuchado el parecer de los que lo antecedieron, decidir si se aprueba o no la cooperativa. En este sentido consideramos que es excesiva la intervención administrativa y, por tanto, este proceso debe flexibilizarse y otorgarle realmente autonomía a los gobiernos locales para que decidan sobre la procedencia o no de la cooperativa. Dado el caso que no se considere procedente descentralizar el poder de decisión en esta materia, bien pudiera pensarse en la posibilidad de crear un órgano especializado en cooperativismo que tenga a su cargo el fomento, impulso, desarrollo y regulación de las cooperativas en nuestro país.

Otro elemento negativo que consideramos oportuno destacar es la ausencia en la legislación, del término para que la administración ofrezca una respuesta de aprobación o no, lo que sin lugar a duda, puede constituir otro elemento desestimulante.

Una vez conferida la autorización los futuros socios disponen de sesenta días hábiles para acudir ante notario, con el proyecto de estatutos e iniciar el proceso de constitución que culmina con la inscripción en el Registro Mercantil.

A grandes rasgos, ha quedado expuesto que el proceso constitutivo de una cooperativa en nuestro país no es para nada sencillo ni mucho menos corto, tiene lugar a través de una secuencia de actos que tienen como objetivo final lograr la inscripción registral y con ello la constitución de la cooperativa, caracterizado por una intervención administrativa desde que se presenta la solicitud hasta que se inscribe en el registro. Para esto, los futuros socios deben realizar trámites y gestiones necesarias, siendo solidariamente responsables por los actos o documentos que suscriban a nombre de la cooperativa. En este período se denominará a la cooperativa como “cooperativa en formación”.

12 Véase Artículo 5.3, Decreto-Ley No. 305/12.

Régimen económico

Lo relativo al régimen económico de la cooperativa se encuentra regulado en los artículos del 20 al 25 del Decreto-Ley No. 305 así como del 46 al 51 del Decreto No. 309. Debido a lo poco coherente, así como ambiguo que resultan algunos de sus artículos, son varios los comentarios que pueden ofrecerse a la regulación de este particular.

En primer lugar, es de destacar que, a nuestro juicio, no existe una concepción clara del legislador, de la diferencia existente entre capital y patrimonio,¹³ lo cual se evidencia del análisis de la Sección Primera del capítulo V del Decreto No. 309, la que se denomina "Del Patrimonio", sin embargo, en su articulado regula, fundamentalmente, lo relativo al capital de la cooperativa. Somos de la opinión que esta sección debió llamarse del Capital y Patrimonio de la cooperativa.

Otro de los aspectos para meditar en esta temática se refiere a qué pueden aportar los socios para constituir una cooperativa de primer grado. De la lectura de la normativa podemos inferir que, para la constitución de la cooperativa y la creación de lo que el legislador ha denominado "capital de trabajo inicial", solo pueden ser objetos de aportación el dinero, así como derechos de créditos bancarios, obtenidos con el objetivo de constituir la cooperativa.¹⁴ A partir de lo expuesto, consideramos que, en lo que a aportes respecta, el legislador asumió un criterio muy reduccionista, ya que del tenor literal de los artículos se desprende que solo se considerarán aportes los dinerarios, cerrando las puertas a la posibilidad de efectuar otras aportaciones diferentes al dinero, dígame bienes, otros derechos distintos a los de créditos o por qué no, trabajo. Esto constituye, a nuestro juicio, un factor que puede incidir de manera negativa en el desarrollo del cooperativismo en Cuba.

Un análisis de algunas legislaciones foráneas, como es el caso de la mexicana y argentina, y otra del continente europeo, la española, nos permitió constatar que en todas se le reconoce a los socios la posibilidad de realizar no solo aportaciones de dinero, sino también de bienes, derechos y trabajo. Al decir de Rodríguez Musa, capital y trabajo en las cooperativas no son antagónicos, tal y

como sucede en las sociedades capitalistas, el primero es un medio para el fortalecimiento y la rentabilidad.¹⁵ Somos del criterio que este es uno de los aspectos que requiere ser modificado en una futura legislación de cooperativas en Cuba.

Por otro lado, tal y como comentábamos en el párrafo anterior, artículos como el 23 del Decreto-Ley No. 305 dan lugar a la duda. Establece el precepto lo siguiente: "Los socios de la cooperativa, *con independencia de cualquier otro aporte que hagan*, están en la obligación de participar con su trabajo".¹⁶ De la lectura del artículo se colige que es posible que los socios puedan realizar otras aportaciones distintas al dinero. En tal sentido nos preguntamos, ¿además del dinero y los derechos de créditos, qué otros elementos pudieran ser objeto de aportación?, ¿en qué momento se pueden realizar?, ¿cómo se realizaría el proceso de valuación de esos aportes no dinerarios?, ¿en qué concepto se realiza la aportación? Dada la ambigüedad del precepto estas interrogantes no pueden ser respondidas.

Una muestra de la ambigüedad que caracteriza al Decreto-Ley No. 305 y al Decreto No. 309 es lo que dispone el artículo No. 48 de este último cuerpo normativo: "Los socios, al momento de la formalización ante notario de la escritura pública, deben justificar la realización de aportaciones dinerarias mediante la presentación de una certificación del banco que acredite el depósito".¹⁷ En este sentido nos preguntamos, en caso que se realizara una aportación de un bien inmueble, por solo citar un ejemplo, ¿quién valúa este bien?, ¿cuál será la autoridad encargada de emitir la certificación para presentar ante notario? Somos del criterio que la determinación, en una futura normativa, de estas cuestiones resulta trascendental no solo para los socios, sino también para la cooperativa.

Órganos de la cooperativa

Las personas jurídicas, cual ficción del Derecho, necesitan de órganos para crear la voluntad social, así como para actuar frente a terceros. En nuestro país, las cooperativas no agropecuarias cuentan con una estructura orgánica, integrada por: Asamblea General, Junta Directiva, Órgano de Administración y Comisión de Control y

13 El patrimonio incluye no solo el capital, derechos y bienes, sino también las obligaciones y deudas de la cooperativa, es decir incluye tanto el activo como el pasivo. El capital, por su parte, se caracteriza por ser variable, lo cual es una consecuencia del principio cooperativo de puertas abiertas y tiene una función importante la productividad, toda vez que se dedica al desarrollo del objeto social.

14 Véanse los artículos 6 y 21, apartado 1 y 2 del Decreto-Ley No. 305/12 y artículos 46 y 48 Decreto No. 309/12.

15 Orestes Rodríguez Musa: *La cooperativa como figura jurídica. Perspectivas constitucionales en Cuba para su aprovechamiento en otros sectores de la economía nacional diferentes al agropecuario*, Editorial Dykinson, Madrid, 2011, p. 50.

16 Artículo No. 23, Decreto-Ley No. 305 (destaque de la autora).

17 Véase artículo No. 48 Decreto No. 309/12.

Fiscalización, los cuales se encuentran regulados tanto en el Decreto-Ley No. 305 y Decreto No. 309 ambos de 2012.

Asamblea General

La Asamblea General es el órgano superior de dirección. Se integrará por todos los socios, los cuales poseen voz y voto, lo que constituye una muestra del principio cooperativo de gestión democrática, según el cual cada socio posee un voto más allá de la participación que posea en la cooperativa. Estará presidida por un Presidente, su sustituto y un secretario, quienes serán miembros de la cooperativa.

Es un órgano asambleario, sus atribuciones se encuentran determinadas en el artículo 37¹⁸ del Decreto No. 309. En el propio texto legal, en su artículo No. 38, también se determinan expresamente, las facultades del Presidente de la Asamblea, lo que hace que podamos pensar en su reconocimiento como un órgano unipersonal. A solo dos de ellas quisiéramos referirnos, precisamente por la importancia que estas poseen: el inciso a) Ejercer la representación de la cooperativa frente a los propios socios y a terceros, y el inciso i) Suscribir contratos en que sea parte la cooperativa.

Asimismo, queremos resaltar que la regulación de la representación, en la mencionada legislación, se presenta sin límites y esto se convierte en un tema sensible si tenemos en cuenta que no se determina en la ley hasta dónde puede actuar el Presidente de la cooperativa,¹⁹ máxime si tiene en sus manos facultades decisivas como la de representar a la cooperativa y suscribir contratos a nombre de ella. Tal y como podemos apreciar se trata de la persona que tiene el poder de obligar con sus actos a la cooperativa. En consecuencia, con el reconocimiento al Presidente de estas funciones pueden correrse riesgos, —uno puede ser la extralimitación en su actuar y por ello causar un perjuicio no solo a la cooperativa sino también a los cooperativistas—, pues ni siquiera se determina cuál es el límite en la actuación de este representante. Quizás el reconocimiento del Presidente como una figura suprema, sea una consecuencia más de la extrapolación a esta figura de los esquemas de dirección que existen en el sector estatal de nuestra economía.

Junta Directiva

Es la Junta Directiva un órgano colegiado de dirección de la cooperativa, subordinado a la asamblea general, integrado por un Presidente, quien es a su vez Presidente de la Asamblea General, un secretario, y demás miembros cuya determinación corresponde a la asamblea. A diferencia de la Asamblea General y del órgano de administración, la creación de la Junta Directiva dependerá de las características de la cooperativa, en particular se constituirá en aquellos casos en que esta posea más de sesenta socios.

Un aspecto interesante para el funcionamiento de todo órgano son sus atribuciones, las que generalmente se suelen determinar en las legislaciones, sin perjuicio de que en los estatutos puedan incorporarse otras. La asignación de facultades a cada órgano es un reflejo del principio de distribución de competencias, lo que sin lugar a duda impide la intromisión de un órgano en las funciones del otro. Ahora bien, ¿qué sucede con las facultades de la Junta Directiva? Estas no se encuentran determinadas en la legislación que regula las cooperativas no agropecuarias en nuestro país, el legislador solo la reconoce como el órgano *encargado de la dirección de la cooperativa*. Sin embargo, al analizar la Asamblea General pudimos constatar que el legislador reconoce a dicho órgano como el *órgano superior de dirección*, podríamos preguntarnos entonces, ¿en una cooperativa integrada por más de sesenta socios, qué papel desempeña la Junta Directiva, si coexiste con la Asamblea General?, ¿Qué elementos deben tenerse en cuenta para la constitución de la Junta Directiva?, ¿Frente a la asamblea general, será necesaria la constitución de la Junta Directiva? Solo nos queda claro, de la lectura del artículo, su composición; estará integrada por un Presidente, un secretario y demás miembros que la asamblea determine.

Otro elemento que refuerza nuestra hipótesis del Presidente como un órgano unipersonal y omnipotente lo constituye el hecho de su diferencia con la Junta Directiva donde la ley regula las atribuciones del Presidente de la Junta Directiva, por ejemplo, se reconoce en el artículo No. 41 apartado c) como facultad del Presidente la siguiente: “proponer o exigir que se adopten las medidas necesarias para dar cumplimiento a las recomendaciones que emanen de auditorías u otras acciones de control externo que se realicen a la cooperativa, y controlar su ejecución”.

Una vez más el legislador se muestra poco claro y ambiguo, en consecuencia, al no delimitar las atribuciones de la Junta Directiva, pudiera provocar una intromisión

18 Véase Artículo 37 Decreto No. 309/12.

19 En el Derecho de Sociedades el límite que recibe la representación como facultad de órgano de administración consiste en el objeto social. Consideramos que bien puede extrapolarse esta concepción al Derecho Cooperativo.

en el ámbito de actuación de la Asamblea General y del Presidente, lo que puede traer consigo una ineficiencia e inoperancia de la cooperativa.

Administrador o Consejo Administrativo

Este órgano podrá adoptar la forma unipersonal o colegiada atendiendo a las características de la cooperativa. Será unipersonal en aquellas que no excedan de veinte miembros, en cambio aquellas integradas entre veinte y hasta sesenta socios podrán elegir un Consejo Administrativo. Tendrá a su cargo la gestión administrativa de la cooperativa, además de las atribuciones que determina la ley, se le podrán reconocer otras en los estatutos.

La gestión,²⁰ desde el punto de vista societario, ha sido definida por diversos autores, encontrando en ellas elementos comunes que, sin lugar a duda, la tipifican. Una de las definiciones, a nuestro juicio la más completa, es la ofrecida por Rodríguez Artigas quien considera que "(...) cuando se habla de gestión o de administración de una sociedad mercantil se alude en términos muy amplios, al conjunto de actos, de variada índole, que se realizan sobre el patrimonio social y que tienden a la consecución del objeto social".²¹ Por tanto, gestión y objeto social son términos que están estrechamente ligados y por ende los actos que comprende la gestión no son aislados sino, surgen del día a día de estos sujetos. Ahora bien, la gestión que regula el Decreto No. 309/12 a nuestro juicio es muy diferente de la que tiene a su cargo el órgano de administración de las sociedades capitalistas. En tanto, el órgano administrativo de la cooperativa en Cuba será el titular de la gestión administrativa y por tanto se nos presenta como encargado de cuestiones administrativas de la cooperativa. Suficiente es examinar las funciones que le son atribuidas a este órgano en el artículo No. 43.1 del Decreto.

"Artículo 43.1. Es competencia del Consejo Administrativo o Administrador, la gestión administrativa de la cooperativa y cualesquiera otras que le atribuyan los estatutos o los acuerdos de la Asamblea General y de la Junta Directiva cuando proceda. Tendrá como funciones específicas las siguientes: a) Elaborar los planes de producción o servicios, de ingresos y gastos de la cooperativa y someterlos a la aprobación de la Asamblea

General; b) informar periódicamente a la Asamblea General el estado de cumplimiento de los planes de producción de la cooperativa; c) proponer a la Asamblea General la organización de las labores inherentes al objeto social de la cooperativa, a cargo de los socios; d) advertir a la Asamblea General sobre las situaciones que perjudiquen el cumplimiento de los planes, así como la adquisición de insumos o la comercialización de los productos o servicios, u otras actividades que conforman el objeto social de la cooperativa; e) informar a la Asamblea General los daños o pérdidas que ocurran, de bienes o derechos del patrimonio de la cooperativa y sus causas, así como proponer las medidas dirigidas a obtener el resarcimiento correspondiente; f) adoptar medidas organizativas encaminadas a favorecer el debido cumplimiento de los acuerdos de la Asamblea General; g) contratar los trabajadores eventuales, según el marco regulatorio que se apruebe en los estatutos; h) controlar el cumplimiento de los deberes generales y demás tareas que se atribuyan a cada socio, así como, en su caso, de las labores de los trabajadores eventuales de la cooperativa e informar de su resultado a la Asamblea General, al Presidente o a la Junta Directiva cuando proceda; i) rendir cuentas periódicamente a la Asamblea General sobre el resultado de su desempeño; y j) cualquier otra que resulte necesaria y se recoja en los estatutos de la cooperativa".²²

Por último, en lo que al órgano administrativo compete, consideramos oportuno analizar lo que dispone el artículo No. 43.2 del mencionado decreto, el cual plantea: "El Consejo Administrativo o Administrador, se subordina al Presidente o a la Junta Directiva cuando proceda". En tal sentido consideramos que, la subordinación no debe ser, en ningún caso, al Presidente, en tanto no fue él quien eligió a este órgano, sino que ha sido fruto de la voluntad de los socios reunidos en Asamblea General. Somos del criterio que tampoco puede subordinarse a la Junta Directiva ya que este órgano no sustituye a la Asamblea General, sino que, además de la asamblea, se constituye en aquellas cooperativas que poseen características propias, fundamentalmente atendiendo al número de socios y la complejidad de la actividad económica que desempeña. En todo caso, en ambos supuestos, la subordinación ha de ser a la propia asamblea ya que es el órgano superior de dirección de la cooperativa y además el encargado de designar al administrador o los miembros del órgano administrativo.

20 No debemos olvidar que la gestión no es una categoría propia de las ciencias jurídicas, sino es un recurso de técnica empresarial, por lo que su extrapolación al campo del Derecho requiere de matices.

21 Juan Luis Rodríguez Artigas: *Consejeros Delegados, Comisiones Ejecutivas y Consejos de Administración*, Editorial Montecorvo, Madrid, 1971, p. 76.

22 Artículo No. 43.1 del Decreto No. 309/12.

Comisión de Control y Fiscalización

Este es un órgano, también necesario para el funcionamiento de la cooperativa. Podrá estar integrado por un socio o por varios de ellos, teniendo en cuenta el número de miembros que integren la cooperativa. Será designado por la Asamblea General. Tiene como función la supervisión del cumplimiento de las disposiciones legales, así como la utilización de los recursos financieros y materiales de la cooperativa y rinde cuenta periódicamente de su actuar a la asamblea. A ella no pueden pertenecer los miembros del resto de los órganos de dirección y administración. Se encuentra regulada en el artículo No. 45 del Decreto No. 309.

Consideramos que, sin lugar a duda, el tema de los órganos de la cooperativa debe ser reformulado en una futura legislación sobre esta materia. Pues además de los comentarios que hemos realizado en los párrafos anteriores, somos del criterio que para la concepción de estos no se tuvo en cuenta a las cooperativas integradas por un reducido número de miembros. Partiendo del supuesto que todos los socios deben integrar los órganos de la cooperativa y que, además, todos los órganos deben constituirse en ella; en una cooperativa que se forme con el límite mínimo de socios, es decir tres, sucederá que todos integrarán los mismos órganos y esto puede traer consigo un entrelazamiento de funciones y órganos, lo que podrá incidir en el funcionamiento, así como también en lo relativo a la solución de conflictos.

Asimismo, trayendo a colación lo dispuesto en el artículo No. 45 del Decreto No. 309 que establece que en la Comisión de Control y Fiscalización no pueden permanecer los miembros del resto de los órganos de dirección y administración, en consecuencia, pudiéramos preguntarnos, quién integra este órgano en una cooperativa constituida por tres miembros si todos deben ser miembros de la Asamblea General, órgano superior de dirección de la cooperativa. Analizando

a grandes rasgos la regulación de los órganos de la cooperativa contenida en la legislación, consideramos que en una futura regulación jurídica este debe ser otro de los aspectos que requiere ser modificado, y si toma como base las experiencias que se logren acumular en este período, dicte una normativa que regule este particular de manera más coherente.

Ideas conclusivas

Las cooperativas no agropecuarias, en nuestro sistema económico son de reciente aparición, por lo que las experiencias prácticas de su funcionamiento no son del todo suficientes. No obstante, podemos afirmar que la legislación que la regula en Cuba, es ambigua, omisa y poco coherente, lo que puede incidir en su funcionamiento y, en consecuencia, distorsionar la esencia de la figura en cuestión. A partir de los resultados que se logren acumular en este período de su puesta en práctica de manera experimental, se debe poner en vigor una legislación general que de un modo coherente y armónico regule de manera unificada el fenómeno cooperativo, toda vez que hoy, coexisten varias normativas para un mismo fenómeno: el cooperativismo.

Apostar por el cooperativismo es atinado, constituye una alternativa viable que podría contribuir al desarrollo económico de nuestro país. Para ello, además de una legislación coherente, es necesario realizar acciones encaminadas a lograr una educación de la población en general acerca de lo que es el cooperativismo, así como capacitar a las personas que de alguna u otra manera intervienen en su proceso de constitución y funcionamiento. Es necesario, además, la existencia de políticas públicas que más allá de controlar y frenar el desarrollo del cooperativismo contribuyan a estimular y fomentar la constitución de las cooperativas. Estas son indispensables y de seguro permitirán un uso adecuado de la figura objeto de análisis. ■

Bibliografía

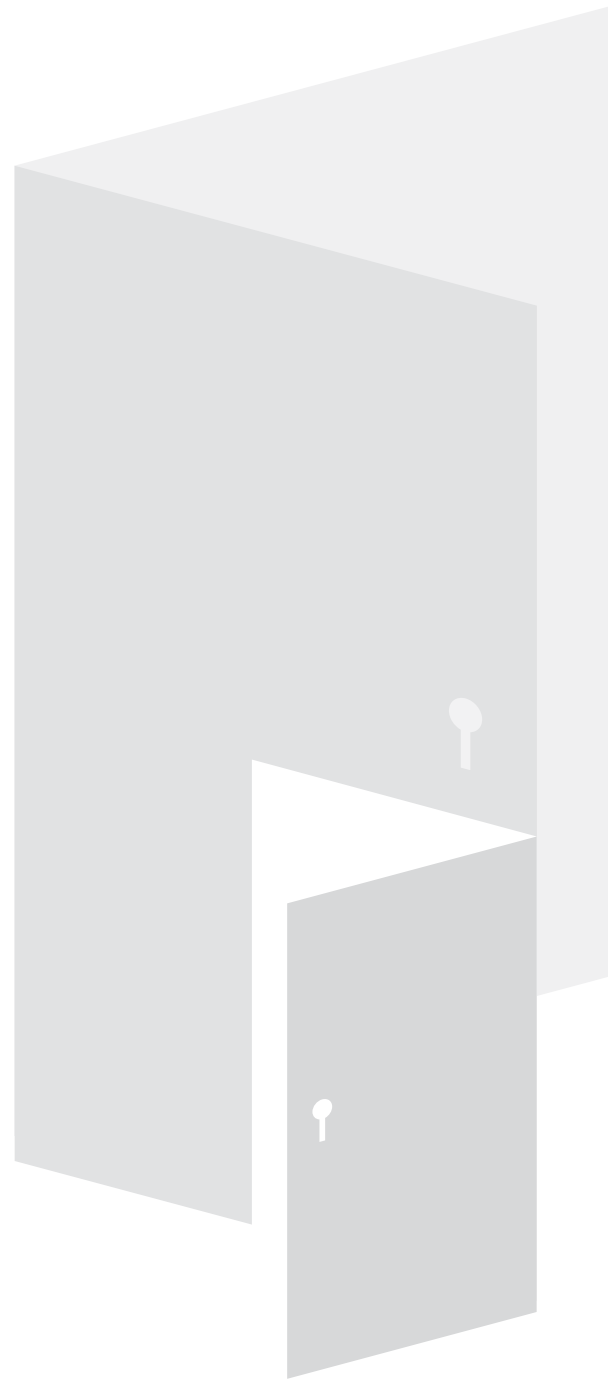
- AMORÍN, MARCELO y PAULA ALGORTA: "Sociedades cooperativas, sistema y Derecho Cooperativo", Editorial La Ley Montevideo, 2010 (versión de pre-impresión facilitada por los autores en medio magnético para la presente investigación).
- CRACOGNA DANTE: *Régimen jurídico de las cooperativas*, Buenos Aires, 1990.
- LLUIS y NAVAS, JAIME: *Derecho de cooperativas*, t. I, Editorial Bosch, Barcelona, 1972.
- MINJUS: *Gaceta Oficial*, Extraordinaria, No. 053, La Habana, 11 de diciembre de 2012.
- GADEA, E., F. SACRISTÁN VARGAS y C. VASSEROT: *Régimen jurídico de la sociedad cooperativa del siglo XXI. Realidad actual y propuestas de reforma*, Editorial Dykison, Madrid, 2009.
- PIÑERO HARNECKER, CAMILA: *Cooperativas y socialismo. Una mirada desde Cuba*, Editorial Caminos, La Habana, 2012.
- RODRÍGUEZ ARTIGAS, JUAN LUIS: *Consejeros Delegados, Comisiones Ejecutivas y Consejos de Administración*, Editorial Montecorvo, Madrid, 1971.
- RODRÍGUEZ MUSA, ORESTES: *La cooperativa como figura jurídica. Perspectivas constitucionales en Cuba para su aprovechamiento en otros sectores de la economía nacional diferentes al agropecuario*, Editorial Dykinson, Madrid, 2011.
- SÁNCHEZ CALERO, FERNANDO y JUAN SÁNCHEZ-CALERO GUILARTE: *Instituciones de Derecho Mercantil*, t. 1, Editorial Thomson-Aranzadi, Edición Navarra, 2006.

Textos legales

- Ley de Cooperativas de Argentina, No. 20337/73.
- Ley de Cooperativas de España, No. 27/99.
- Ley General de Sociedades Cooperativas de México.
- Ley de Asociaciones de Cuba, No. 54, de 27 de diciembre de 1985.
- Decreto-Ley No. 305, 15 de noviembre de 2012, *Gaceta Oficial*, Extraordinaria, No. 053, La Habana, 11 de diciembre de 2012.
- Decreto No. 309, 28 de noviembre de 2012, *Gaceta Oficial*, Extraordinaria, No. 053, La Habana, 11 de diciembre de 2012.
-

CAPÍTULO 6

Desarrollo y lugar de las cooperativas campesinas en la agricultura cubana



Desarrollo y lugar de las cooperativas campesinas en la agricultura cubana

JESÚS CRUZ REYES

Introducción

Una especificidad nacional de Cuba consiste en que las cooperativas se desarrollan en un país sin sólidas tradiciones en el fomento de estas organizaciones colectivas en las zonas rurales o en las ciudades. Tales asociaciones tendrían solamente favorables condiciones políticas y económicas para su crecimiento en la segunda mitad del siglo xx.

Particular relevancia tienen los campesinos cubanos quienes a través de 3 365 cooperativas disponen de más de la mitad de la tierra cultivada en la actualidad y están presentes en todas las ramas agrícolas y ganaderas.

Obstáculos al desarrollo cooperativo antes del año 1959

A mediados de los sesenta del siglo xix, aún persistía en Cuba de modo predominante el empleo de la mano de obra esclava en la principal agroindustria del país, la producción azucarera, así como en otras actividades creadoras de bienes y servicios; con esta situación se frenaba la aparición y desarrollo de los trabajadores asalariados, la clase más interesada en crear las cooperativas en ese período.

La introducción del ferrocarril, en la primera de mitad del siglo xix, así como el uso de equipamientos y tecnologías modernas para la época en la industria azucarera condicionaron la necesidad de importar de la metrópoli española mano de obra calificada. El auge de las construcciones y de otras actividades productivas junto a la aparición de una nueva industria urbana, la tabacalera,

dieron lugar al nacimiento de una clase de trabajadores asalariados, poco numerosa y débil en su capacidad organizativa.

El advenimiento de la república neocolonial a partir de 1902 y hasta el año 1930 estaría acompañado de una limitada expansión capitalista de la economía nacional bajo control norteamericano y sobre la base del *boom* de la agroindustria de la caña de azúcar y la consolidación del régimen de los latifundios improductivos.

El florecimiento de la agroindustria azucarera (creció aproximadamente de 1 millón de toneladas a 5 millones de toneladas entre 1900 y 1930) supuso el crecimiento de sus plantas industriales, áreas de cultivos en forma de grandes latifundios, el desarrollo de su sistema de transporte ferroviario, y de carretera; y como consecuencia creció la demanda de mano de obra para una industria cíclica, que laboraba apenas entre 4 y 5 meses en el año; esa demanda fue satisfecha con casi un millón de inmigrantes del Caribe y de España, lo que a la vez presionó los salarios nacionales hacia la baja. En estas condiciones se formó y creció un proletariado industrial y agrícola muy activo, que puso énfasis en la creación de organizaciones sindicales propias y en la defensa de los derechos laborales de los trabajadores, como la jornada laboral de ocho horas diarias, el acceso a vacaciones y la seguridad social.

Más de dos tercios de la mano de obra en el sector agropecuario estaba formado por trabajadores asalariados y el otro tercio estaba constituido por campesinos propiamente dichos. Gran parte de este campesinado, pobre y que cultivaba un suelo no propio, en fincas menores de 27 hectáreas, tenía como propósito fundamental luchar por la propiedad de la tierra: 66 % de estos agricultores individuales no era propietario del suelo que cultivaban.

Las cooperativas, de corta vida de duración, aparecieron a finales de los años treinta y principios de los cuarenta del siglo xx, en algunas regiones rurales de Cuba; entre ellas algunas se dedicaron a la comercialización de productos agrícolas y de adquisición de insumos para las siembras; estas cooperativas tuvieron corta vida por la estrechez de su número de asociados, poco volumen de operaciones, problemas gerenciales y carencia de apoyo económico y no reconocimiento jurídico.

Aunque la Carta Magna de 1940 introdujo un artículo de reconocimiento del cooperativismo, nunca fue promulgada la norma jurídica correspondiente, a pesar de que antes y después de esa constitución hubo propuestas de diversas personalidades públicas para aprobar un ordenamiento legal de estas entidades de tipo colecti-

vo. El cooperativismo cubano no fue visible y no tuvo identidad propia. El fomento de estas organizaciones requeriría una visión de desarrollo económico para el país y de nuevas fuerzas sociales líderes interesadas en su inclusión para el desarrollo económico.

Cambios socioeconómicos y cooperativismo

Los trascendentales cambios políticos y económicos ocurridos en la Isla a partir del triunfo revolucionario del 1ro. de enero de 1959 abrirían las perspectivas al fortalecimiento de la participación ciudadana en los destinos del país y del desarrollo de las cooperativas en ese entonces.

Los cambios más radicales se produjeron inicialmente en la agricultura, ya que a esta rama se asociaba la principal industria nacional y porque en ella una gran parte del suelo estaba sin producir, presentaba una enorme disparidad en la tenencia de la tierra y altos índices de pobreza en las zonas rurales donde vivía 40 % de la población nacional.

La radicalidad de la Ley de Reforma Agraria de mayo de 1959 consiste en que democratizó la tenencia de la tierra porque proscibió el latifundio, redujo la gran propiedad agraria desde 100 000 ha de extensión hasta 400 ha como límite máximo, reconoció la propiedad de la finca al campesino que ya la poseía e hizo dueño del suelo a los agricultores individuales que pagaban rentas por cultivar un suelo ajeno. Todo ello eliminó la sujeción económica, social y política del campesinado pobre y medio con respecto a los grandes capitales agrarios.

A su vez, el texto de la Ley de Reforma Agraria estableció que el Estado cubano fomentaría dos tipos de cooperativas agrícolas: 1. Las formadas con obreros asalariados en los latifundios expropiados. 2. Las constituidas por la unión de varios campesinos. Ambas contribuirían a la estrategia nacional de desarrollo productivo, económico y social del sector agropecuario y del medio rural.

Si bien en la estrategia de desarrollo del país estaba previsto el empleo de las cooperativas, la principal dificultad estaba en cómo crearlas y hacerlas funcionar. Alrededor de todo esto hubo confusión en los años iniciales de la Revolución. Los medios de comunicación y algunas personas nombraban "cooperativa" de modo impropio a las más disímiles organizaciones económicas creadas "desde arriba" por el gobierno, en la ciudad y el campo, aquellas que ofrecieran empleo, elevaran la participación ciudadana en el funcionamiento de estas organizaciones o brindaran acceso a bienes y servicios en condiciones muy favorables para los consumidores.

Ese es el caso de las *cooperativas cañeras* creadas con asalariados en los latifundios expropiados, las que tuvieron reducido tiempo de duración por la forma en que fueron creadas, dadas las contradicciones internas y el desconocimiento de los principios de funcionamiento de estas organizaciones.

La creación de la Asociación Nacional de Agricultores Pequeños (ANAP), en 1961, formada por campesinos pobres y medios, constituida con asociaciones campesinas (células de base) en las zonas rurales hasta los niveles provincial y nacional, devendría en formidable escuela práctica de educación cooperativa. En su congreso constituyente, la ANAP formuló sus principales objetivos: defender la reforma agraria, promover la introducción de técnicas veterinarias, agronómicas, de manejo del ganado, de fomento de la cultura y el deporte en las zonas campesinas, y el cooperativismo.

Uno de los papeles más importantes de estas células de base de la ANAP consistió en la búsqueda de soluciones para los problemas de los campesinos y de apoyo colectivo a programas gubernamentales de salud, alfabetización y superación educacional en beneficio de las comunidades rurales. Las formas primarias de cooperación en el trabajo en esas células de base fueron las brigadas de ayuda mutua, las brigadas femeninas para la recolección de hortalizas y las brigadas juveniles para el trabajo cultural y deportivo, las cuales unían a 60 % de los campesinos integrados en la ANAP. No menos importante fue la contribución de 405 brigadas campesinas, a las cuales correspondía 75 % de toda la cosecha manual de la caña de azúcar de los agricultores individuales para el año 1976, por ejemplo.¹

Las Cooperativas de Créditos y Servicios (CCS) fueron una forma de cooperación simple más madura, más desarrollada, desde el punto de vista de la propiedad sobre los medios de producción, en comparación con las brigadas. Ellas nacieron al calor de la reforma agraria y fueron creadas para la utilización colectiva de algunos activos fijos, naves para la conservación de la hoja de tabaco, determinadas máquinas, yuntas de bueyes; aunque en manos del campesino quedaban la tierra, su ganado y sus más importantes medios para cultivar la tierra.

La fuente para la reposición y ampliación de estos medios de producción colectivos es el pago que hace cada campesino por los servicios que recibe de la cooperativa y su aporte monetario personal al fondo cooperativo común. Las CCS en sus relaciones económicas con otras

instituciones y empresas del país unen a los productores en ciertas funciones como la obtención de créditos, la concertación de contratos para la obtención de servicios productivos y venta de la producción. Estas funciones de la CCS liberan al productor agrícola individual de determinados gastos de trabajo improductivo y le permiten concentrarse directamente en las labores en su finca.

El hecho de que estas cooperativas brindaban una evidente utilidad a sus miembros y no afectaban la propiedad privada de cada uno de ellos, fue factor importante para su rápida expansión. Para 1967 existían 1 119 cooperativas de créditos y servicios con 695 728 ha y unían a 59 688 miembros, ya para el año 1976 se contaba con 1 735 CCS, y 77 933 miembros, dentro de ellas se conservaban algunas de los diferentes tipos de brigadas antes mencionadas y los medios de propiedad colectiva eran reducidos.² El desarrollo del cooperativismo entre los campesinos en Cuba fue obra de la labor paciente, persuasiva, en solitario, de la Asociación Nacional de Agricultores Pequeños (ANAP). Este período, de 1961 a 1975, puede calificarse de desarrollo espontáneo y no institucionalizado del cooperativismo.³

Tres acontecimientos marcarían un nuevo derrotero del cooperativismo: en términos políticos, el I Congreso del Partido Comunista de Cuba celebrado en 1975 formuló una nueva estrategia de desarrollo económico y social a largo plazo, basado en la industrialización y recomendó a la ANAP encauzar a los campesinos hacia formas superiores de producción; a su vez el V Congreso de la ANAP celebrado en 1977 aceptó la anterior recomendación y tomó el acuerdo de formar estas organizaciones colectivas entre sus miembros con el respeto a su voluntariedad. La Constitución de 1976, aprobada en referéndum, reconocería jurídicamente a las cooperativas. La multitud de formas simples de colaboración y ayuda mutua había madurado la conciencia cooperativa en gran parte del campesinado lo que favorecía el nacimiento de organizaciones productivas grandes y de evidentes ventajas de economías de escala.

El Estado promovió que las cooperativas recibieran apoyo multilateral para su creación y funcionamiento no solo desde el punto de vista económico, material y cultural desde todos los niveles de gobierno y ministerios, sino también la colaboración desde las organizaciones sociales presentes en las comunidades rurales. Estas aso-

1 Informe al Pleno Nacional de la ANAP, La Habana, 1980.

2 Dirección Nacional de la ANAP, Departamento de Organización, La Habana, 1980.

3 Informe al III Encuentro Nacional de Cooperativas, La Habana, 21-22 mayo de 1988.

ciaciones de campesinos habrían de ser conocidas como Cooperativas de Producción Agropecuarias (CPA); estas se distinguirían por dos características con respecto a las cooperativas ya existentes: se basarían en la explotación y propiedad colectivas del suelo y en el trabajo personal de los cooperativistas en la organización.

Las CPA tendrían un carácter local lo cual crearía las condiciones para concentrar la producción mediante la unión de varias fincas. Su número en la actualidad asciende a poco menos de 900 organizaciones con casi 50 000 miembros en total y un tamaño medio que oscila entre 450 ha y 600 ha de extensión; se encuentran en la producción de tubérculos y hortalizas, ganadería, leche, tabaco, frutales, café y dentro de ellas las cooperativas cañeras son las más numerosas y representan una cuarta parte del total.

Entre los diferentes factores que contribuyeron al crecimiento de las cooperativas productivas, se encuentra el financiamiento de la banca estatal en condiciones ventajosas (tasas de interés entre 3 % y 7 % anual, con enfoques diferenciados en función del destino productivo y la situación geográfica) para la ejecución de inversiones en maquinaria, equipamiento, instalaciones, nuevas plantaciones y para la construcción de viviendas para los cooperativistas, etcétera. En las regiones montañosas donde se cultiva café y cacao las cooperativas no pagan intereses en los primeros cinco años por el financiamiento recibido y solo devuelven el crédito en largos períodos de amortización. Miles de tractores, sistemas de riego, medios de transporte y otros bienes de capital fueron adquiridos en condiciones económicas ventajosas por las cooperativas. Hacia mediados de los ochenta ya existían más de 1 300 CPA en todo el país, en todas las ramas productivas del sector.

Al propio tiempo, los campesinos fundadores imprimieron su espíritu de trabajo, disciplina laboral y conocimientos empíricos sobre los cultivos y manejo del ganado a estas nuevas organizaciones colectivas para hacerlas viables económicamente.

En términos productivos, numerosas CPA son capaces de cosechar en favorables condiciones materiales y disponibilidad de insumos, desde 5 000 hasta 10 000 toneladas métricas de hortalizas y tubérculos en un año, sin contar la producción para consumo propio de sus asociados. Las CPA dedicadas a la cosecha de la caña de azúcar han sido líderes durante años consecutivos en la obtención de altos rendimientos por hectárea. Entre estas han figurado las cooperativas "Ignacio Agramonte", del municipio Morón, provincia de Ciego de Ávila y la "Camilo Cienfuegos", en Bahía Honda, provincia de Ar-

temisa, las cuales suman a su buen desempeño productivo y gestión económica un loable trabajo social con la comunidad y con sus propios asociados.

Los incentivos al trabajo son diversos en las cooperativas. Los estímulos más directos están dados por un anticipo mensual que recibe cada miembro-trabajador en función de la cantidad y calidad de su aporte laboral semanal o mensual y por su participación en la distribución de utilidades, a su vez los cooperativistas más laboriosos reciben un reconocimiento público en la asamblea de la cooperativa. Al propio tiempo la cooperativa ofrece a cada cooperativista alimentos frescos para su familia a precios más bajos que en el mercado y le brinda personalmente servicios de comedor en cada jornada laboral.

Rasgo que distingue a las cooperativas productivas agrícolas es la activa participación de los socios en los destinos de su organización a través de múltiples comisiones internas de trabajo. Casi 99 % de las CPA celebra una asamblea ordinaria de socios en un día fijo de cada mes con más de 70 % de asistencia, para evaluar y controlar la marcha de sus programas productivos, el cumplimiento de sus relaciones contractuales con otras instituciones y empresas, así como el comportamiento de sus ingresos y gastos e informarse de la vida de los cooperativistas y la comunidad. La Asamblea es el órgano de poder en la cooperativa, quien fija el reglamento o estatuto interno, elige y revoca a la dirección y a otros mandos de dirección, aprueba el ingreso de un nuevo miembro o su expulsión.⁴ El propio reglamento determina el orden de la distribución de las utilidades, de donde surgen los siguientes fondos financieros: fondo de contingencias, fondo de inversión, fondo de actividades socioculturales, fondo de distribución de utilidades a cada socio y otros. Estos fondos están presentes en casi todas las CPA.

En estas cooperativas han surgido 600 poblados propios electrificados, centros de recreación, comedores, acceso a importantes servicios sociales como educación, salud. Sin excepción, todas las CPA, además de producir para el mercado desarrollan programas productivos para el autoabastecimiento en alimentos a favor de sus socios y familiares.⁵ En numerosas localidades rurales la cooperativa está fuertemente vinculada a las organizaciones sociales y en ocasiones es la institución comunitaria más importante; es fuente de empleos

4 Dirección Nacional de la ANAP, Departamento de Organización, La Habana.

5 Dirección Nacional de la ANAP, Departamento de Organización, La Habana, 2009 y visitas de campo del autor.

y de producción de diversos servicios para sus socios y para la localidad.⁶ Además de tener un objeto social claramente aprobado en asamblea son también cooperativas de servicios múltiples, pues ofrecen a sus socios servicios de gastronomía, recreación, transportación y suministro de alimentos frescos a bajos precios.

El desarrollo de estas cooperativas no ha estado exento de contradicciones, algunas de ellas fracasaron porque en su creación no hubo un profundo análisis de su factibilidad económica o no dispusieron de personal suficientemente capacitado y calificado, algunas carecieron de una eficiente gestión, todo lo cual condujo a fusiones de cooperativas o a la desaparición de otras.

El desafío ha sido grande para estas organizaciones en los años posteriores al derrumbe del campo socialista; pues tuvieron que enfrentar una baja productividad en todo el sector agropecuario debido a la insuficiente disponibilidad de insumos, fertilizantes químicos, combustibles, equipos y maquinarias para enfrentar la producción en gran escala, a pesar de que, muchas de ellas ya empleaban medios biológicos para el desarrollo de sus cultivos. Algunas cooperativas no se adaptaron a las nuevas condiciones de funcionamiento de la economía, perdieron membresía experimentada y laboriosa puesto que disminuyeron las ventas, los ingresos y las remuneraciones por el trabajo.

Los liderazgos e impulsos cooperativos que hicieron nacer y desarrollar estas organizaciones hace cuatro décadas no se han sostenido sólidamente en el transcurso del tiempo; menos de 10 % de los socios fundadores permanece en estas cooperativas, por eso es posible identificar nuevos retos a enfrentar: consolidación de nuevos liderazgos, dirección colegiada, fortalecimiento de la identidad cooperativa, capacitación, educación, incorporación de mujeres, desarrollo de nuevas formas de pago por el trabajo, etcétera. No menos importante es la restricción de recursos materiales que golpea a todo el sector agropecuario, en particular en este tipo de organización, la no disponibilidad de maquinaria y otros equipos limita su capacidad de aprovechamiento de toda la tierra disponible.

El hecho de que las CPA recibieran especial atención y que ellas brotaran de las entrañas de las Cooperativas de Créditos y Servicios (CCS) produjo un debilitamiento de estas últimas. En términos formales las CCS crecieron de 1 735 organizaciones a 2 181 en el período 1976-1981, pero en términos reales el número de brigadas fe-

meninas y juveniles decreció, por ejemplo las brigadas de ayuda mutua se redujeron de 4 308 a 3 200.⁷

La propiedad colectiva en estas organizaciones no tuvo desarrollo. Conforme a estimaciones hechas por este autor solo una de cinco CCS disponía de un tractor, dos de cada cinco poseía algún medio de transporte, el fondo monetario común que cada una de estas organizaciones poseía no era empleado para realizar inversiones.⁸

La función colectiva principal de las CCS se concentró en obtener créditos para cada uno de los productores individuales asociados a ellas.

En cambio a partir de los años noventa las Cooperativas de Créditos y Servicios han experimentado un proceso de crecimiento cuantitativo y desarrollo cualitativo. En términos cuantitativos para el año 1981 solo existían 2 181 organizaciones de este tipo, mientras para 2015 su número había ascendido a casi 2 500, con alrededor de 360 000 asociados, incrementando de manera significativa su membresía. Ese crecimiento está íntimamente ligado a nuevos socios beneficiados de la entrega en usufructo de tierras ociosas para su cultivo; se estima que más de un millón de hectáreas de suelo han sido entregadas a casi 100 000 personas en los últimos seis a siete años. Las fincas campesinas son pequeñas, tienen como máximo 67 ha de extensión, ubicándose muchas de ellas por debajo de las 27 ha y suelen utilizar parcialmente mano de obra contratada para los cultivos.

A partir de los años noventa las Cooperativas de Créditos y Servicios han experimentado un proceso de crecimiento numérico y de desarrollo de sus funciones. Si en el año 1981 ellas solo eran 2 181 y tenían 141 736 miembros, para diciembre de 2011 su número había crecido a 2 548 con 406 481 personas en sus filas. Ello está determinado porque en los últimos años ha continuado el proceso de entrega de tierras ociosas estatales a numerosas personas en todo el país como parte de las nuevas transformaciones que operan en la economía.

Esas entregas se han producido a favor de agricultores que han ampliado el área en sus manos y a nuevos tenedores. Los cambios más importantes en estas organizaciones se refieren a su crecimiento cualitativo. Las CCS han incorporado nuevos servicios a favor de los productores privados asociados, como son servicios de roturación de tierras, transportación de insumos, apoyos veterinarios, agronómicos, contables, jurídicos y de comercialización de la producción. Estas organizaciones

6 Informe al III Encuentro Nacional de Cooperativas, 21-22 mayo de 1988.

7 Basado en datos de la Dirección Sector Campesino y Cooperativo, Banco Nacional de Cuba, 1988.

8 *Ibíd.*

no solo gestionan crédito para sus asociados ante las instituciones bancarias sino que son capaces de utilizar sus propios fondos monetarios para dar apoyo financiero a sus miembros. Hoy todas las CCS disponen en la oficina bancaria correspondiente de una cuenta de operaciones y de un fondo sociocultural que puede ser empleado, mediante acuerdo de la asamblea de miembros para el financiamiento de actividades recreativas, de capacitación o de otra índole.

La incorporación de nuevos asociados a las CCS exige mayor capacidad de trabajo, de atención a las múltiples demandas individuales y más medios técnicos de uso colectivo para prestar servicios.

Los campesinos propietarios privados de sus tierras e integrados a las CCS han manejado históricamente sus cultivos y animales, con menos dependencia de un elevado consumo de fertilizantes e insumos industriales y han desarrollado más una agricultura sostenible en comparación con las grandes empresas estatales. En términos sociales, en esas fincas continúan laborando los hijos y otros familiares de esos campesinos que recibieron la propiedad de esas parcelas del suelo en el año 1959 al calor de la reforma agraria. Este hecho crea una fuerte identidad con la propiedad y la agricultura.

La estructura de gobierno de las CCS y las CPA es muy similar. En ambas la Asamblea de Asociados que se reúne mensualmente de modo ordinario es el órgano de poder y es quien elige al Presidente y a la Junta Directiva.

Ambas ejercen una significativa influencia en sus comunidades, son en muchas ocasiones la institución más importante de la localidad y prestan una inestimable colaboración mediante el suministro de alimentos frescos y a precios módicos a hogares maternos, hospitales, escuelas y círculos infantiles. Ellas ejercen una notable contribución a la economía nacional. En los acopios nacionales de productos agropecuarios tienen un peso decisivo. Ver Tabla 1.

Tabla 1. Aporte de CPA y CCS (producciones seleccionadas)

Producto	Parte del total (%)
Maíz	87
Frijoles	86
Cacao	63
Frutas	60
Tabaco	90
Caña de azúcar	27
Carne ovina	62

Fuente: Elaborada a partir de datos de la ONEI.

Conforme a encuestas realizadas, las cooperativas tienen demandas insatisfechas en la gestión ambiental, agroecología, gerencia, control interno, marketing, género, desarrollo local y experiencia internacional.

A su vez afrontan severos problemas materiales, cuya solución depende del estado de la economía nacional en su conjunto. La maquinaria, equipamiento, instalaciones y otros activos fijos a disposición de las cooperativas y de toda la agricultura requieren de recapitalización por su envejecimiento y obsolescencia técnica; la infraestructura del sector requiere renovación, así como es indispensable contar con una mayor cantidad de insumos. En medio de todas estas carencias un factor clave que requiere toda la atención es el elemento humano, su calificación, capacitación y estimulación para activar su papel y contrarrestar, hasta un límite, factores adversos al sector.

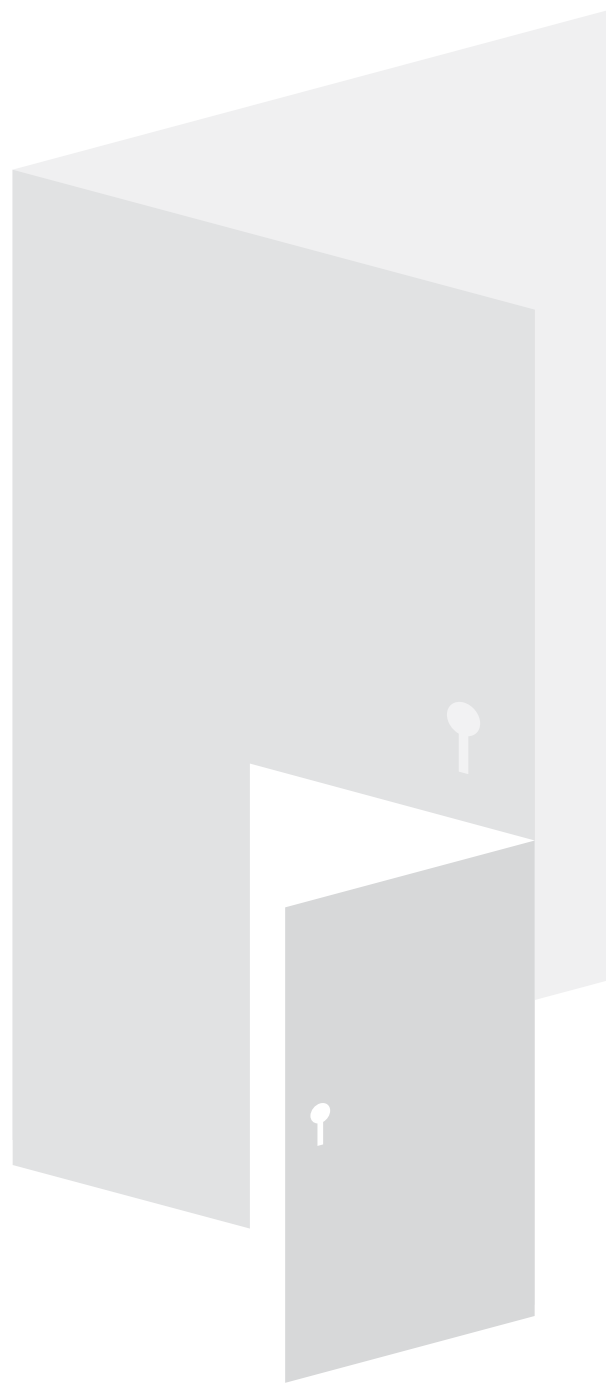
Ideas finales

En su evolución puede destacarse que estas organizaciones colectivas de campesinos han desempeñado un papel importante en el sector agropecuario. Las CPA han contribuido a concentrar la producción en una mayor escala y a hacer más ágiles las relaciones económicas con industrias y grandes consumidores de sus producciones, pero han experimentado un descenso en su número, membresía y capacidad productiva en las dos últimas décadas. En cambio, los agricultores individuales asociados a las CCS han crecido numéricamente a partir de las tierras entregadas en usufructo a miles de personas en los últimos años y por el hecho de que los campesinos propietarios privados de tierra han encontrado relevo generacional para continuar explotando la tierra. Si a finales de los años ochenta a los campesinos les correspondía 20 % de la producción agropecuaria del país, esa contribución se eleva en la actualidad a más de 80 % del total del sector.

La política para desplegar las potencialidades de las cooperativas y de todo el sector agropecuario requiere considerar la íntima relación entre tres elementos clave como son: los recursos naturales, los precios y el capital productivo del sector. Se requiere la formulación de adecuados incentivos económicos para las producciones, al acceso a los insumos y financiamiento favorable. Otros dos aspectos importantes son: la atención a la necesidad de fortalecer la capacidad gerencial de las cooperativas y una política social que retenga la fuerza laboral del sector con prioridad para la construcción de viviendas. ■

CAPÍTULO 7

El sector no estatal y su papel en el desarrollo del turismo cubano en un escenario de relaciones con los Estados Unidos



El sector no estatal y su papel en el desarrollo del turismo cubano en un escenario de relaciones con los Estados Unidos

JOSÉ LUIS PERELLÓ CABRERA

Introducción

Como es conocido, la estrategia de desarrollo del turismo cubano se asentó, desde los inicios de la década de los años noventa del pasado siglo, en la construcción de hoteles en zonas de playa, dirigidos hacia los mercados emisores de Europa occidental y en especial, hacia el turismo canadiense.

Durante todos estos años, la estrategia del turismo cubano no contempló como prioritario al mercado estadounidense en sus planes de desarrollo y comercialización. Más de cincuenta años de constantes confrontaciones, restricciones de viajes y prohibiciones para el comercio; indicaban que un horizonte diferente en estas relaciones no era previsible en un corto o mediano plazo.

Las potencialidades de grandes proyectos como las marinas internacionales, los campos de golf con inmobiliarias, la Zona Especial de Desarrollo Mariel y el Proyecto Integral de Desarrollo de la bahía de La Habana, han convivido en estos últimos años con lastres como: la ausencia de recursos materiales y financieros, la poca inversión extranjera directa, la descapitalización y la dualidad monetaria.

La modificación de algunos aspectos de la política del Gobierno de los Estados Unidos, a partir de enero de 2015, con la ampliación de las licencias para viajar a Cuba, inserta nuevos retos al escenario turístico actual de la Isla. La posible eliminación de todas las restricciones para los viajes desde los Estados Unidos, impondrá un desafío impresionante al sector turístico, a toda la cadena de valor y a los gobiernos locales.

En este nuevo escenario, la preocupación no radica en los “impactos sociales” del turismo; pues estos ya han ocurrido durante las últimas dos décadas, donde Cuba ha recibido más de 41 millones de visitantes internacionales. El problema radica en el “impacto de consumo” de estos viajeros, exigentes de la calidad y variedad en los servicios y productos que demandan. No es el segmento de sol y playa en modalidad (todo incluido), que caracteriza al modelo turístico cubano, sino un visitante que se interesa por las ciudades, las actividades culturales, los deportes náuticos y sobre todo, el contacto pueblo a pueblo.

En este contexto, es necesario proyectarse al futuro asumiendo los nuevos retos con confianza en las capacidades que se han creado: salud, justicia social, seguridad ciudadana, fuerza laboral calificada, las cuales desafortunadamente aún no se utilizan a plenitud. Los cambios actuales en la política estadounidense solo suponen una diversificación de los mismos retos fundamentales en un marco de independencia, soberanía y prosperidad sustentables. El más universal de los cubanos, José Martí, expresó refiriéndose a los Estados Unidos: “(...) necesitamos, para que sirva de coto y reflexión saludable, presentarnos como pueblo fuerte, trabajador, inteligente e intrépido, a este otro pueblo que abunda en esas condiciones, y solo respeta al que las posee”.¹ Bajo este espíritu se desenvuelve el diálogo para el restablecimiento de las relaciones diplomáticas entre Cuba y los Estados Unidos.

En el corto y mediano plazos, los destinos específicos dentro de Cuba no serán los tradicionales de sol y playa, con sus grandes resorts todo incluido, que administran las cadenas hoteleras europeas (españolas principalmente), sino los sitios y las ciudades como La Habana, que atesoran los recursos y atractivos que demandarán los nuevos visitantes. En estos espacios de convivencia y relaciones humanas, el sector no estatal está llamado a desempeñar un rol mucho más activo, que garantice el *nuevo consumo turístico* y se integre plenamente a la cadena de valor del turismo en sus dos eslabones

fundamentales: el alojamiento y los espacios de ocio-restauración.

En este capítulo se pretende analizar cuál ha sido el comportamiento de los mercados turísticos en los últimos cinco años; el rol de complementación desempeñado por el sector no estatal, y su articulación con un nuevo escenario en las relaciones con los Estados Unidos.

Desempeño del turismo en Cuba

En los últimos cinco años, el turismo internacional hacia Cuba ha mantenido ritmos estables de crecimiento, pese al deterioro de la planta hotelera (sobre todo urbana) y a las dificultades con las importaciones de bienes que tributan directamente a la oferta.

Otra característica que se observa en los últimos años, se refiere a la concentración de las llegadas de unos pocos emisores. En este sentido, América del Norte como mercado natural, participa con el 50 % de las llegadas. Ver Tabla 1.

Desde la apertura de Cuba al turismo internacional, a finales del pasado siglo, debido a coyunturas políticas regionales, Canadá comenzó a ser el principal emisor de turismo, que junto a sus pares europeos constituían el núcleo de las llegadas a la Isla. La percepción general del mercado, tanto en sus inicios como en la actualidad es que Cuba es el destino caribeño con menos presencia en cuanto a vacacionistas estadounidenses se refiere y el menos “contaminado” en cuanto a la participación de capital norteamericano. Este fenómeno de corte socio-político ha servido para consolidar el mercado de vacacionistas canadienses a Cuba, como su mercado principal.

Este desempeño ha provocado que, a partir de 2002, la estacionalidad de las llegadas a la Isla creciera entre 14 % y 23 %. Al compararlo con el Caribe, el coeficiente de estacionalidad del turismo cubano es casi el doble que el de toda la región. La temporada alta en Cuba, proporcionalmente es mucho más alta y la temporada baja es mucho más baja, lo que afecta el indicador de ocupación hotelera durante el año.

En estos últimos cinco años, la paulatina implementación de una política para el desarrollo turístico, impulsada por la actualización del modelo económico cubano ha permitido estimular las nuevas inversiones y la entrada de nuevas compañías hoteleras, ninguna de ellas estadounidense.

Estas cadenas extranjeras gestionan 71 hoteles bajo contratos de administración y comercialización, que

1 José Martí en “La América”, New York, mayo de 1884.

Tabla 1. Llegada de visitantes a Cuba 2010-2014

Segmentos	2010	2011	2012	2013	2014
Estadounidenses (EU)	63 055	73 566	98 051	92 346	91 254
Cubanoamericanos (CA)	262 963	284 942	268 803	261 084	258 837
Subtotales (EU+CA)	326 018	358 508	366 854	353 430	350 091
Canadienses (CN)	945 666	1 002 318	1 071 692	1 105 729	1 175 077
Subtotal América Norte	1 271 684	1 360 826	1 438 546	1 459 159	1 525 168
Otras regiones	1 258 684	1 355 491	1 400 061	1 393 413	1 477 577
Lllegadas totales	2 530 368	2 716 317	2 838 607	2 852 572	3 002 745
% part. EU+CA	12,88	13,20	12,92	12,39	11,66
% part. CN	37,37	36,90	37,75	38,76	39,13
% part. América Norte	50,26	50,10	50,68	51,15	50,79

Fuente: "U.S. Tourism to Cuba in the New Scenario of Bilateral Relations", March, 2015.

representan 21 % de la planta hotelera del país, y 52 % de todas las habitaciones. Estas cadenas que tienen acuerdos de administración son: Meliá, Iberostar, Blue Diamond, Blau, Occidental, RocHotels, Accor, Super Clubs, H10 Hotels, Be Live, Riú, Barceló, Hotusa, Husa, Blue Bay, Pestana, NH y KempinskiHotels.

Al inicio de 2015, la oferta habitacional del sector turismo contaba con 62 090 habitaciones físicas, distribuidas en cinco empresas hoteleras cubanas principales: Gaviota (22 903), Cubanacán (15 368), Gran Caribe (12 250), Islazul (9 983), Habaguanex (598); y otras entidades estatales afines con 1 105 habitaciones.

La distribución de la infraestructura de alojamiento, por territorio, está condicionada por los factores de la demanda y por la intencionalidad del desarrollo turístico. En este sentido, se conoce que los territorios turísticos de mayor desarrollo se han concentrado en las zonas costeras con playas de arenas blancas, mostrando una

voluntad por el turismo de sol y playa, en correspondencia con el crecimiento del mercado canadiense y la demanda de otros operadores turísticos internacionales que comercializan el turismo masivo vacacional.

Al total de la oferta habitacional del sector estatal, hay que adicionar las 18 742 habitaciones del sector privado (casas particulares), distribuidas en todas las provincias y que complementan la oferta de alojamiento del destino Cuba. Al iniciarse 2015, la capacidad total de alojamiento alcanzaba las 80 832 habitaciones, 76,8 % pertenecientes al sector estatal, este último con 92 % de disponibilidad. Ver Tabla 2.

La nueva etapa del desarrollo de la actividad turística en Cuba exige transitar de un modelo de desarrollo litoral-hotelero y una política oligopólica, hacia un modelo intensivo e inclusivo, con énfasis en una política que haga corresponder la diversificación de la oferta con la nueva demanda y su autenticación en una rela-

Tabla 2. Habitaciones físicas por provincias, 2015

	PR	AT	LH	MB	MT	CF	VC	SS	CA	CG	LT	HG	GM	GT	SC	IJ	Totales
Gaviota	199		1.297		7.999		7.666	168	1.823			3.567		210	54		22.903
Gran Caribe			3.293	154	5.271	490			1.690							1.352	12.250
Cubanacán	264	78	3.052	250	5.158		288	900	1.656	1.095	180	1.215	283		1.009		15.368
Habaguanex			598														598
Otras entidades	300	167	3.852	60	1.890	396	426	444	705	803	153	569	481	212	540		10.971
Subtotal estatal	683	245	12.092	464	20.318	859	8.320	1.512	5.874	1.898	333	5.351	764	422	1.603	1.352	62.090
Sector no estatal	1.459	88	8.037	108	1.812	485	906	1.032	408	935	394	1.120	233	1.234	408	83	18.742
Totales	2.142	333	20.129	572	22.130	1.344	9.226	2.544	6.282	2.833	727	6.471	997	1.656	2.011	1.435	80.832

LEYENDA: PR=Pinar del Río; AT=Artemisa; LH=La Habana; MB=Mayabeque; MT=Matanzas; CF=Cienfuegos; VC=Villa Clara; SS=Sancti Spiritus; CA=Ciego de Ávila; CG=Camagüey; LT=Las Tunas; HG=Holguín; GM=Granma; GT=Guantánamo; SC=Santiago de Cuba; IJ=Isla de la Juventud.

Fuente: Elaboración propia a partir de cifras de las entidades.

ción coherente con la identidad cultural nacional de los productos turísticos, tanto en su conjunto como en sus numerosos componentes de lo público y lo privado, lo que equivale a la necesidad de una nueva concepción de la actividad turística en términos de destino integral y no solo de un conjunto de productos poco o nada diferenciados.

Ante este escenario, la participación activa de la oferta no estatal, deberá desempeñar un rol protagónico en la relación entre la oferta y la demanda. Esta participación activa se justifica por la necesidad de garantizar espacios de alojamiento, restauración, ocio y recreación, que satisfagan las demandas de crecientes flujos de visitantes con motivaciones diferentes al turismo de playa, y que el sector estatal —por tiempo y recursos— asume con dificultades. La falta de mantenimiento y el deterioro de la infraestructura hotelera, exige una reconstrucción a corto tiempo, al unísono nuevos espacios extrahoteles tienen que crearse para ofrecer un producto verdaderamente integral y diferenciado.

Las recientes intenciones de restablecimiento de las relaciones diplomáticas entre Cuba y los Estados Unidos pudieran tener, a mediano y largo plazo, un impacto negativo sobre las llegadas de turistas canadienses a la Isla; aunque, nada real indica, que habrá una apertura a gran escala de forma inmediata. No obstante, de ocurrir la tan esperada apertura, dejará de ser un destino “razonable” en cuanto a precios de paquetes turísticos se refiere, motivado por el hecho de que el incremento de las llegadas de turistas estadounidenses registrará un aumento de la demanda y esto limitará tanto la disponibilidad de habitaciones en los diferentes destinos específicos, como la competitividad de los precios.

Si Cuba decide mantener una política de protección de su mercado emisor “histórico” (segmentación por temporadas), los niveles se mantendrán con un incremento sostenido, pero a menor escala.

Relaciones con los Estados Unidos en el ejercicio turístico

La distensión en las relaciones políticas entre Cuba y los Estados Unidos a partir de 2010, han resultado en un reacomodo paulatino en las llegadas de visitantes internacionales. Los resultados de los indicadores de 2014 mostraron crecimientos en la mayoría de los segmentos de viajeros. El indicador Llegadas del exterior, en el primer trimestre de 2015, cerró con 14 % superior a igual período del año anterior, al recibir 1 135 686 visitantes internacionales; lo que revela el efecto *push*

que representa la reanudación de las relaciones entre los dos países.

Estos resultados, que no fueron previsibles en el corto plazo, tensionan a todos los componentes de la cadena de valor del turismo, entre ellos al sistema aeroportuario, el sector de transporte, la oferta de opcionales, la red de comercio minorista y las telecomunicaciones.

Si se analizan los viajes desde los Estados Unidos, en el indicador “movimiento de pasajeros” (*in/out*); las puertas de entrada-salida a Cuba correspondientes a La Habana, tanto aérea como marítima, permiten suponer los desafíos que habrá que asumir en el corto plazo para garantizar un flujo creciente de viajeros. Ver Tabla 3.

Algunos estudios indican que la implementación de las nuevas licencias de viajes autorizadas desde los Estados Unidos, pudieran generar unos 800 000 pasajeros en 2015, por vía aérea. Según cifras autorizadas, el movimiento de pasajeros en vuelos directos desde los EE. UU. se mantiene en el rango de 400 000 a 460 000 pasajeros. Ver Tabla 3.

El movimiento de pasajeros por vía aérea se ha realizado principalmente por el aeropuerto internacional “José Martí” de La Habana, que constituye la puerta de entrada-salida de 80 % de los pasajeros directos desde los Estados Unidos. Ver Tabla 4.

Pese a las restricciones que se mantienen para los viajes por vía marítima desde los Estados Unidos, a partir del año 2012 se aprecia cierta recuperación en algunos puntos de atraque, fundamentalmente en la Marina Hemingway y el puerto de La Habana. Este comportamiento, en cuanto a las puertas de entrada desde los EE. UU., permite aseverar que el destino específico para los estadounidenses es La Habana, tendencia que deberá mantenerse e incrementarse en el futuro. Ver Tabla 5.

Otro de los factores a tener en cuenta ante un nuevo escenario de viajes desde los EE. UU. está relacionado con los segmentos etarios. En este sentido, hay que considerar que la mitad de los estadounidenses que han visitado Cuba, en los últimos cinco años, se encuentran en los extremos de la escala de los grupos de edades (Gráfico 1); no existen diferencias significativas en cuanto a género de los visitantes. Ver Gráfico 1.

Con respecto a las preferencias en las instalaciones de alojamiento, resulta de interés valorar que los estadounidenses que han visitado Cuba en estos últimos cinco años, han hecho uso del alojamiento privado en casi la totalidad de los territorios cubanos en los cuales han pernoctado. Ver Tabla 6.

Esto revela una mayor incidencia de estadounidenses alojados en casas particulares hacia el interior de los

Tabla 3. Segmentos del mercado de los Estados Unidos a Cuba, 2010-2014

Segmentos (in/out)	2010	2011	2012	2013	2014
Estadounidenses por vía aérea	123 107	143 051	192 750	179 289	176 734
Estadounidenses por vía marítima	588	682	848	1 986	2 484
Cubano-americanos en vuelos directos	263 305	285 322	269 361	261 881	258 961
TOTALES	387 000	429 055	462 959	443 156	438 179

Fuente: "Indicadores para el estudio del mercado estadounidense para Cuba", abril de 2015.

Tabla 4. Movimiento de pasajeros estadounidenses por vía aérea, 2010-2014 (%)

Aeropuertos	2010	2011	2012	2013	2014
La Habana "José Martí"	83,8	83,4	85,1	80,7	78,7
Santa Clara "Abel Santamaría"	0,2	0,3	0,3	2,8	5,8
Holguín "Frank País"	3,8	3,9	3,4	3,9	3,7
Cienfuegos "Jaime González"	3,2	4,3	4,5	4,5	3,1
Camagüey "Ignacio Agramonte"	4,1	3,8	2,6	3,3	3,2
Santiago de Cuba "Antonio Maceo"	2,7	2,2	2,2	2,2	2,9
Otros aeropuertos Internacionales	2,2	2,1	1,9	2,5	2,5
	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fuente: Tomado de "Indicadores para el estudio del mercado estadounidense para Cuba", abril de 2015.

Tabla 5. Movimiento de pasajeros estadounidenses por vía marítima, 2010-2014 (%)

Marinas y puertos	2010	2011	2012	2013	2014
Marina Hemingway	49,0	53,2	50,7	23,5	15,5
Puerto de La Habana	3,9	19,1	4,7	60,3	52,0
Subtotal La Habana	52,9	72,3	55,4	83,8	67,5
Puerto de Cienfuegos	6,8	4,7	7,1	2,4	22,2
Otros puertos y marinas	40,3	23,0	37,5	13,8	10,3
	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fuente: Tomado de "Indicadores para el estudio del mercado estadounidense para Cuba", abril de 2015.

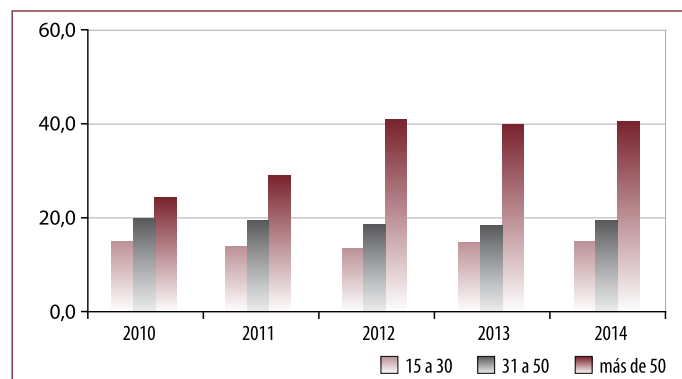


Gráfico 1 Estadounidenses que visitan Cuba por grupos etarios

Tabla 6. Estadounidenses alojados en casas privadas por provincias, 2010-2014

Provincias	2010	2011	2012	2013	2014
Pinar del Río	1 463	1 775	2 315	2 279	2 086
Artemisa		68	232	416	151
Mayabeque	-	-	-	-	13
La Habana	5 394	6 543	6 674	6 107	7 755
Matanzas	370	463	866	901	1 235
Villa Clara	1 950	914	1 112	1 118	839
Cienfuegos	1 540	1 147	1 267	1 593	1 372
Sancti Spíritus	2 009	1 999	2 721	3 067	2 498
Ciego de Ávila	119	204	228	230	136
Camagüey	1 351	844	618	758	832
Las Tunas	737	563	472	385	371
Holguín	1 087	750	689	732	743
Granma	101	133	165	220	258
Santiago de Cuba	1 339	1 051	865	947	769
Guantánamo	605	411	619	580	459
Isla de la Juventud	120	75	38	28	47
TOTALES	18 223	16 940	18 881	19 361	19 564
% en casas privadas	28,4	22,7	19,0	20,6	21,1

Fuente: Tomado de "Indicadores para el Estudio del mercado estadounidense para Cuba", abril de 2015.

territorios, lo que al mismo tiempo indica la vinculación a otros espacios y actividades extrahoteleras del sector no estatal: paladares, renta de autos, transportistas, cafeterías, artesanos y otros cuentapropistas (formales o no). Ver Tabla 7.

Tabla 7. Estadounidenses alojados en casas privadas en La Habana

Municipios	2010	2011	2012	2013	2014
Habana Vieja	621	1 106	1 345	1 244	1 836
Centro Habana	1 230	1 356	1 074	1 323	1 549
Plaza de La Revolución	984	2 075	2 921	2 164	2 308
Playa	479	639	714	794	921
Habana del Este	480	384	244	292	588
Subtotales	3 794	5 560	6 298	5 817	7 202
La Habana profunda	1 600	983	376	290	553
TOTALES	5 394	6 543	6 674	6 107	7 755
% de EE. UU. en casas privadas	7,1	8,2	8,7	9,7	11,9

Fuente: Elaboración a partir de "Indicadores para el estudio del mercado estadounidense para Cuba", abril de 2015.

Teniendo en cuenta los posibles reacomodos en las tendencias de los flujos de visitantes, se deberá propiciar el crecimiento de los arrendadores de viviendas mediante licencias. Al unísono se incrementarán los intercambios con diferentes estratos de la sociedad, fundamentalmente en las áreas urbanas y las mayores ciudades, las cuales se convertirán en principales destinos específicos de los visitantes estadounidenses, con un fortalecimiento de vínculos con grupos religiosos, académicos, intelectuales y artistas.

Como se ha planteado en estudios anteriores, una vez que se levanten las restricciones para viajar a Cuba, un millón de norteamericanos la visitarían. De los que viajarían a Cuba, 60 % está interesado en realizar una visita como parte de un viaje en cruceros frente a 13 % que desea un viaje de estancia.

El mayor interés de pasar unas vacaciones en la Isla se centra en los estadounidenses jóvenes (57,5 % para edades 16-24 años) y personas mayores de 50 años, de ingresos altos (48,2 %), en estos últimos se incluye mayoritariamente el segmento *empty nesters*.²

El mayor segmento de los que viajarían a Cuba en un primer momento, sería el de los ciudadanos estadounidenses de origen hispano-latino, incluyendo los de origen cubano nacidos en los Estados Unidos.

2 Parejas con edades comprendidas entre los 50 y 65 años cuyos hijos ya se han ido de casa, por lo que disponen de mayores ingresos y más libertad para viajar.

Otro escenario previsible en el mediano plazo, está dado por la cifra de estadounidenses que se establezcan en Cuba como residentes de inmobiliarias —temporales y permanentes—, como resultado de los intercambios profesionales y académicos con instituciones y con cubanos residentes, así como los vinculados con las futuras inversiones en los sectores de las telecomunicaciones, el transporte, el turismo y la construcción.

A mediano o largo plazo deberá producirse un incremento considerable de entradas vía marítima —yates y cruceros— que puede poner en tensión las capacidades logísticas y operacionales del sector marítimo-portuario debido a su deficiente y obsoleta infraestructura. Es previsible además, en un corto plazo, el establecimiento de servicios de ferrys que representaría un reto a las capacidades portuarias en cuanto a logística, atraques, vigilancia sanitaria, organización de los servicios aduanales y migratorios, etcétera.

Renacer de La Habana como destino preferente. Una conclusión

La capital cubana no vivió el atroz proceso especulativo que arrasó valores insustituibles en otras grandes urbes de América. Tampoco hubo suficientes recursos para nuevos proyectos, ni para garantizar un mantenimiento sistemático. Hoy, La Habana se presenta como una ciudad intacta. Deteriorada, pero sustancialmente íntegra, vital y activa, una ciudad que reta, día a día, al proceso de su salvaguarda consciente y reclama su condición histórica de "Llave del Nuevo Mundo y antemural de las Indias Occidentales".

Para el turista que visita la ciudad, el pasado siempre está presente. La Habana parece estar detenida en el tiempo y atrapada en sus circunstancias. Paradójicamente, la falta de recursos ha contribuido a que este patrimonio histórico haya llegado hasta ahora sin mayores modificaciones. La impronta del pasado aparece en cada calle, cada esquina, en sus edificios, parques y ruinas, que claman por la reconstitución.

A partir de la necesidad de actualizar el modelo económico y social cubano surgen nuevas circunstancias para el desarrollo de la capital, como centro dinámico para el crecimiento del turismo internacional, bajo la concepción de una nueva estrategia dirigida a segmentos de mercado con mayores gastos de estancia y con motivaciones distintas al turismo masivo convencional.

En esta etapa, la coyuntura urbana de La Habana, está cambiando de una urbanización basada en el desarrollo de la periferia popular —La Habana Profunda— y la me-

tropolización industrial propia del modelo de sustitución de importaciones y del Estado de bienestar, hacia otra etapa basada en un nuevo patrón de urbanización sustentado en la introspección o el regreso a la ciudad patrimonial construida (y reivindicada) y la ciudad en red, en un contexto de globalización.

Los proyectos de desarrollo vinculados a la bahía de La Habana y su zona de influencia, convertirán paulatinamente a la ciudad en uno de los principales destinos turísticos del Gran Caribe. Su puerto con una superficie de 4 800 ha, es comparable en tamaño a otros grandes frentes marítimos del mundo. Un proyecto de remodelación de zonas portuarias y espejos de agua, programado por etapas, implicará el renacimiento del puerto de La Habana y situará a la ciudad como capital latinoamericana de la cultura. Mientras tanto, los atractivos con que cuenta son motivos de viaje para el nuevo turismo.

En el corto y medio plazo, existirá una ciudad distinta; una nueva articulación urbana, apoyada en la transición demográfica, que tendrá en cuenta el envejecimiento de su población; la globalización, con la internacionali-

zación de la ciudad en red; y la reforma del sector estatal en sus ámbitos económicos, sociales y políticos.

La expansión del sector no estatal ha ido generando una disminución significativa del empleo estatal, lo cual ha cambiado la esencia de la ciudad, justo en el momento en que el sector industrial se desplaza hacia amplias zonas periféricas de desarrollo productivo con una inclusión significativa de la inversión extranjera directa. El resultado es que la ciudad cambia su esencia económica, y hoy se va convirtiendo paulatinamente en una gran entidad territorial de servicios. En este nuevo contexto La Habana se encuentra en una fase de franca reconstitución, con una clara vocación turística.

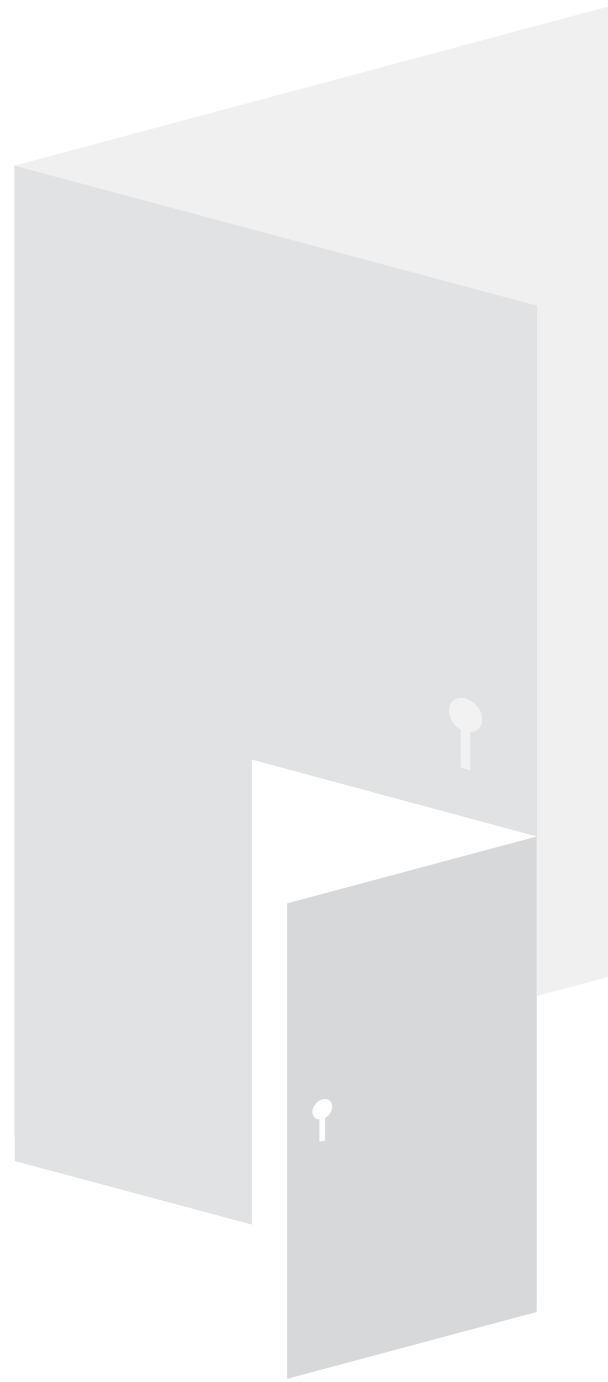
Ante un nuevo escenario como el restablecimiento de las relaciones diplomáticas entre La Habana y Washington, la ciudad adquiere protagonismo internacional y se transforma significativamente porque existe un importante proceso de reformas, de concientización de la población, de desarrollo de las tecnologías de las comunicaciones, del mercado, de la política; y del empoderamiento de su población activa debido a los procesos simultáneos de globalización y descentralización. ■

Bibliografía

- CARRIÓN, F.: "El desafío político de gobernar la ciudad", *Nueva Sociedad*, no. 212, noviembre-diciembre de 2007, pp. 36-52.
- CASTRO RUIZ, R.: "Discurso pronunciado en la VII Cumbre de Las Américas", el 11 de abril en ciudad de Panamá, *Granma Internacional*, La Habana, abril de 2015.
- DOMÍNGUEZ, J. I.: "Reconfiguración de las relaciones de los Estados Unidos y Cuba", en Colectivo de autores: *Play Ball: Debatando las relaciones Cuba-Estados Unidos*, Ediciones de Temas, La Habana, 2015, pp. 24-58.
- PERELLÓ, J. L.: "El turismo en Cuba. Miradas y reflexiones", ponencia presentada en el Seminario de Estudios Canadienses, Universidad de La Habana, marzo de 2015.
- _____: "Implicaciones de las relaciones EE.UU-Cuba para el Caribe. Escenario turístico", ponencia en Seminario de la Cátedra de Estudios del Caribe, Asociación Cubana de Naciones Unidas (ACNU), La Habana, marzo de 2015.
- _____: "U. S. Tourism to Cuba in the New Scenario of Bilateral Relations", *From the Island*, no. 26, Cuba Study Group, March, 2015.
- _____: "Indicadores para el estudio del mercado estadounidense para Cuba", Documento de trabajo, Facultad de Turismo, Universidad de La Habana, abril de 2015.
- PÉREZ VILLANUEVA, O. E. y R. TORRES: "Cuba: una visión de la economía global y sus territorios", en Omar E. Pérez y Ricardo Torres (comps.): *Miradas a la economía cubana*, V, Editorial Caminos, La Habana, 2014, pp. 19-30.
- SÁNCHEZ EGOZCUE, J. M.: Las relaciones económicas Estados Unidos-Cuba. La normalización pendiente", en: Colectivo de autores: *Play Ball: Debatando las relaciones Cuba-Estados Unidos*, Ediciones de Temas, La Habana, 2015, pp. 278-317.
- SPADONI, P.: "El descongelamiento de las relaciones entre EE. UU. y Cuba: Impacto potencial en la economía cubana", ponencia en Conferencia Internacional: Cuba y la economía mundial; desafíos, oportunidades e implicaciones políticas, Hotel Nacional, La Habana, abril de 2015.
- TORRES, R.: "Crisis económica y recuperación. Evolución del sector productivo cubano y desafíos para el futuro", *Revista Tempo Exterior*, vol. XIII (II), no. 28, 2014.
-

CAPÍTULO 8

¿Por qué evaden impuestos los trabajadores por cuenta propia?



¿Por qué evaden impuestos los trabajadores por cuenta propia?

MARIUSKA SARDUY GONZÁLEZ

SAIRA PONS PÉREZ

MADAY TRABA MUÑOZ

Introducción

Desde que se iniciara la implementación de las nuevas regulaciones para cuentapropistas en el año 2010, la recaudación fiscal en el sector creció casi 200 %. Tan solo el incremento entre 2014 y 2013 fue de 800 millones de pesos, el doble de lo que se recaudaba en el año 2009.¹ Sin embargo, diversos estudios realizados por la propia Oficina Nacional de Administración Tributaria (ONAT) indican que la evasión y la subdeclaración fiscal constituyen la regla —y no la excepción— entre este tipo de contribuyente.

Para comprender el contexto en el cual se desarrolla este fenómeno es importante recordar que hasta el año 2010 las obligaciones tributarias habían estado muy poco desarrolladas en el ámbito de las personas naturales. Solo pagaban impuestos sobre ingresos personales los cuentapropistas y trabajadores de empresas extranjeras, lo que consistía básicamente en el pago de una cuota fija mensual y la declaración jurada. Si se considera que en 2009 había poco más de 144 000 trabajadores por cuenta propia y 36 000 trabajadores de empresas extranjeras, quiere decir que no más del 3,5 % de la población económicamente activa estaba involucrada en estos pagos.²

1 Programa televisivo “Mesa Redonda”, La Habana, 15 de enero de 2015.

2 Estimaciones propias.

Esta situación comienza a cambiar a partir de la Resolución No. 32/2010 del Ministerio del Trabajo y la Seguridad Social, la cual flexibilizó las condiciones del emprendimiento privado y provocó que se multiplicaran por tres el número de licencias en tan solo cuatro años. A la par fue publicada la Resolución No. 286/2010 del Ministerio de Finanzas y Precios, con la cual se introdujeron tres nuevas obligaciones al régimen fiscal de los cuentapropistas, quedando conformado por: impuestos sobre ingresos personales, sobre ventas y la utilización de la fuerza de trabajo así como la contribución a la seguridad social.

Todo lo anterior tuvo implicaciones desde el punto de vista organizativo y ha exigido una fase de adaptación y aprendizaje, tanto para el contribuyente como para la administración tributaria. Las cifras oficiales muestran avances en este proceso. Por ejemplo, el número de personas que optaron por el descuento de 5 % por pronto pago, creció desde 2 % en 2013 hasta 70 % en 2014. Asimismo, el porcentaje de personas que no se presentaron a realizar la Declaración Jurada disminuyó de 9 % a 6 % entre 2013 y 2014. La ONAT ha ido aumentando los esfuerzos en la revisión de declaraciones, las cuales van de 30 % de fiscalizaciones en 2013 a 92 % en 2014.³

Lo que aún alarma es la evidencia sobre la evasión. De las fiscalizaciones realizadas en 2013, se estimó una deuda de 130 millones de pesos por subdeclaración, solo en el impuesto sobre ingresos personales, cifra que equivale al 12 % de toda la recaudación realizada por ese concepto durante ese año. En 2014, 60 % de los contribuyentes fiscalizados resultaron subdeclarantes, lo que se une a un hecho peculiar y es que solo 7 % de todas las declaraciones juradas realizaron liquidaciones adicionales a las cuotas mínimas mensuales. Para que esto último fuera posible, por ejemplo, la mayoría de las "paladares" tuvo que declarar ingresos brutos mensuales inferiores a 200 CUC.

El objetivo de este artículo es analizar los determinantes de la evasión fiscal en el sector por cuenta propia. Para lo cual se aplicó una encuesta a 300 individuos, abarcando todos los municipios de La Habana en el período comprendido entre enero y junio de 2014. La estructura del trabajo es la siguiente: primero una introducción, luego una sección dedicada a los determinantes teóricos de la evasión fiscal, la tercera sección expone la descripción de la muestra encuestada y el análisis de los resultados, por último las conclusiones.

Determinantes teóricos de la evasión fiscal

La evasión fiscal es un acto intencional que reduce de forma ilegal las obligaciones tributarias. Es un concepto diferente a la elusión fiscal, referida a la disminución de las obligaciones mediante el uso de resquicios legales. Este estudio hará referencia únicamente al primero de estos.

El punto de partida es que a nadie le gusta pagar impuestos. Por ello, la mayoría de las investigaciones se enfocan en las razones por las cuales las personas cumplen y no al revés. Según Martínez-Vázquez and Alm, 2002 la aproximación estándar al cumplimiento tributario tiene basamento en las metodologías de la economía del crimen desarrolladas por Becker, 1968 y aplicadas por primera vez en el ámbito tributario en el estudio de Allingham and Sandmo, 1972. En este último se definieron cuatro determinantes fundamentales: la tasa impositiva, el nivel de ingresos real del contribuyente, la multa o penalización por evadir y la probabilidad de que sea descubierta la evasión.

El modelo de Allingham and Sandmo, 1972 asumía que los individuos toman la decisión de pagar impuestos o no, en función del cálculo de la rentabilidad de la evasión. Si la cantidad de dinero que se debe entregar al fisco en términos regulares es superior a la penalización por evadir o es poco probable ser descubierto, la decisión siempre fallará a favor de la evasión. En este análisis se excluían todo tipo de criterios morales, con la excepción de la aversión al riesgo, esta última en representación de las preferencias del contribuyente.⁴ Estudios empíricos posteriores evidenciaron lo insuficiente de estas variables para explicar el fenómeno, pues sistemáticamente los países parecían presentar mayores tasas de cumplimiento de lo que sería predecible a partir del modelo.

¿Qué otros factores afectan el comportamiento de los contribuyentes? Si bien no existe consenso, la mayoría de los estudios apuntan hacia variables de carácter institucional. Dell'Anno, 2009 y Dulleck *et al.*, 2012 demuestran de diversas maneras que la ética tributaria está relacionada con el costo que en términos de reputación y vergüenza enfrentan los individuos una vez que se descubre la evasión. Ello, a su vez, puede ser explicado por dos grupos de factores: las normas personales y las sociales.

Según Groeland and Van Veldhoven, 1983 las normas personales que afectan el comportamiento hacia los impuestos incluyen la orientación moral, los valores religiosos, la ideología y la personalidad. Este enfoque ha sido desarrollado no solo por economistas, sino por psi-

3 Programa televisivo "Mesa Redonda", La Habana, 23 de enero de 2014 y 15 de enero de 2015.

4 En Economía este tipo de análisis se conoce como Teoría de la Utilidad Esperada.

cólogos y sociólogos interesados en la evasión fiscal. Las normas sociales, por su parte, se asocian a la percepción que tiene el individuo acerca del comportamiento y el criterio de los otros. Si lo común en una sociedad es juzgar severamente la evasión fiscal como fenómeno amoral, la probabilidad de ocurrencia será menor en relación a un entorno donde evadir sea considerado normal, justo o necesario (Martínez-Vázquez and Alm, 2002).

La norma social puede ser afectada por las instituciones políticas. Existe evidencia acerca de que una mayor participación individual en el proceso de toma de decisiones públicas, eleva el nivel de identificación, compromiso y por ende el cumplimiento tributario. Los contribuyentes pueden estar incentivados a pagar más, en la medida en que sienten que tienen voz, voto y control sobre la forma en la que su dinero es gastado. El cumplimiento tributario debe crecer en función de la popularidad de los bienes públicos que ofrecen los diferentes niveles de gobierno (Martínez-Vázquez and Alm, 2002).

Otra institución relevante es la administración tributaria. Anteriormente se hizo referencia a la importancia de las posibilidades de detección y castigo para aumentar los niveles de cumplimiento, sin embargo, la administración tributaria puede ser considerada en un sentido más amplio. Según Bagchi *et al.*, 1995 esta podría en-

tenderse como una función de producción cuyos *inputs* son el personal, la tecnología, la información, las leyes y los procedimientos, mientras que los resultados u *outputs* son la recaudación, el bienestar social y la satisfacción del contribuyente. Existe una abundante literatura empírica que apoya la hipótesis de que variables como la complejidad del sistema tributario y el tiempo que invierten los contribuyentes en cumplir sus obligaciones, afectan los niveles globales de cumplimiento. Véase por ejemplo Richardson, 2006.

Por último, como es típico en los estudios que involucran individuos, también son tomadas en cuenta las características socio demográficas del contribuyente. Spicer and Becker, 1980 y McGee and Tyler, 2006 demuestran que la evasión es más común en hombres que en mujeres. Feinstein (1991) encuentra que ser casado, menor de 65 años y tener un negocio propio, son factores que aumentan la probabilidad de convertirse en evasor. Todos estos resultados por supuesto son muy sensibles a variaciones de la muestra en estudio y están sujetos a un intenso debate.

En resumen, podría decirse que las causas de la evasión tiene múltiples dimensiones y de hecho varían sustancialmente en dependencia del momento y lugar donde sean analizadas. El Cuadro 1 sintetiza las varia-

Cuadro 1. Factores que afectan el cumplimiento tributario

Dimensión	Características
Factores psicológicos	Personalidad (aversión al riesgo, codicia, miedo, etcétera) Orientación moral, ideología, religión Percepción de justicia, equidad, participación Percepción del comportamiento y juicio de los otros sobre la evasión
Factores sociológicos	Norma social (recurrencia de una actitud hacia la evasión; existe fundamentalmente en las percepciones de los individuos) Género y edad Etnia Nivel educacional
Factores políticos	Políticas públicas (cantidad, calidad y popularidad) Esquemas de participación y control popular
Factores administrativos	Complejidad del sistema tributario Condiciones de la administración (personal, información, tecnología, establecimientos) Costos de cumplimiento para el contribuyente y costos de recaudación
Factores económicos	Nivel y fuente de los ingresos Nivel y estructura de las tasas impositivas Características de la industria o la actividad económica (incluye estacionalidad, mercados, etcétera) Dimensión del sector informal y el mercado negro Estabilidad macroeconómica
Factores asociados al negocio	Estructura del negocio (unipersonal, sociedad, compañía, grupo) Grado de transnacionalización del negocio Tamaño y tiempo del negocio

Fuente: Elaboración propia a partir de IFC (2007).

bles encontradas en la revisión bibliográfica e incluye aquellas vinculadas a la evasión en empresas.

Un reporte reciente del Tax Justice Network⁵ aporta evidencia acerca de lo extendido de la evasión en el mundo, la cual es mayor allí donde existen problemas institucionales. Entre los países desarrollados se destacan los Estados Unidos con una economía en negro que representa 8,6 % de su PIB, equivalente a una pérdida fiscal aproximada de 350 mil millones de dólares anuales. En Europa, Alemania sorprende con una economía sumergida igual a 16 % del PIB, si bien continúa siendo inferior a países como España 22,5 % o Italia 27 % del PIB respectivamente.

En países en desarrollo, como los de América Latina, este problema es mucho más agudo. Tan solo Brasil pierde 280 mil millones de dólares anuales en evasión, como resultado de una economía sumergida que se aproxima a 39 % del PIB. En México 30 % de las empresas pequeñas (diez o menos empleados) están registradas y en El Salvador solamente 1 % de estas microempresas lo hacen. Estimaciones sobre la evasión del impuesto a la renta en el sector empresarial indican 46 % en México y 65 % en Ecuador, mientras en el caso de las personas naturales es de 33 % en Perú y 70 % en Guatemala (OXFAM, 2014).

En las secciones siguientes serán analizados los factores que afectan el cumplimiento en un sector de la sociedad cubana: los cuentapropistas.

Determinantes de la evasión en los cuentapropistas

Como ya se adelantaba en la introducción, se realizó una encuesta a 300 individuos del sector por cuenta propia en La Habana. Se trata en todos los casos de titulares de licencias, sujetos al régimen general de tributación. No se incluyeron trabajadores contratados, solamente los dueños de los negocios. Los criterios seguidos para la recolección de datos responden a un muestreo aleatorio estratificado, o sea, la muestra mantiene una estructura similar a la población en estudio.

Las encuestas fueron realizadas entre enero y junio de 2014. Se incluyeron individuos de todos los municipios de La Habana, con mayor representación de: Centro Habana, Playa, Plaza y Habana del Este. Por su parte, las actividades elegidas para realizar las encuestas fueron las de mayor peso proporcional en la recaudación del impuesto sobre ingresos personales. En total se consideraron 32 tipos de actividades, de las cuales, los paladares y cafeterías, el arrendamiento de viviendas y el transporte de pasajeros representan 22 % de los encuestados.

Se tomaron, como regla general, negocios establecidos durante años. Solo 7 % de la muestra había obtenido su licencia hacía menos de 12 meses. Todos ya habían superado el período inicial de tres meses de exención impositiva. El 44 % obtuvo su licencia después de la Resolución No. 32/2010 del Ministerio del Trabajo y la Seguridad Social (cuatro años de operación como máximo), lo que implica que más de la mitad de los encuestados ya eran cuentapropistas bajo el régimen anterior.

El 63 % de la muestra fueron hombres. De las 111 mujeres encuestadas 22 % se dedicaba al arrendamiento de viviendas, habitaciones o espacios, 14 % a modistas o sastres, 9 % a alquiler de trajes y otro 9 % a la venta de bisutería de metal; estas fueron las actividades más representadas en el caso de las féminas. En cuanto a la edad, el promedio de la muestra es 42 años. Los entrevistados más jóvenes fueron dos individuos de 22 años y el más longevo 72 años. El 14 % tenía entre 22 y 30 años, 65 % entre 31 y 50 años, y 21 % entre 51 y 72 años. El 9 % de la muestra afirmó tener estudios de nivel superior concluidos y 68 % nivel medio. Tanto la edad como la calificación se muestran equilibradas entre hombres y mujeres.

Si bien no se recogieron medidas cuantitativas del nivel de ingresos resultante del negocio, sí se solicitó indicar el grado de satisfacción con este en una escala de tres: satisfacción baja, media o alta. Ello constituye un *proxy* imperfecto del nivel de ingresos pues depende de las aspiraciones del individuo, no obstante, era poco probable que las personas estuvieran dispuestas a revelar los montos reales percibidos.

Como era de esperar, la mayoría de las personas (93 %) rehuyó de las respuestas extremas y declaró sentir una satisfacción media con el nivel de ingresos. Sin embargo, es interesante que siete de los nueve encuestados que afirmaron tener una baja satisfacción fueran mujeres, mientras ocho de los trece que sentían una alta satisfacción eran hombres. No se observa una regularidad por edades, calificación, tipo de actividad o municipio.

Ya entrando en materia tributaria es importante aclarar que la encuesta realizada incluye 12 preguntas, que responden a cuatro dimensiones ocultas para el encuestado. Estas son: la utilidad esperada (de acuerdo con los criterios de Allingham and Sandmo, 1972); la administración tributaria; la relación con el Estado; y la norma social. En el Anexo 1 se revelan las dimensiones junto a las preguntas realizadas.

El cálculo de la utilidad esperada es la primera dimensión. Se refiere al análisis financiero que realizan los individuos, más allá de criterios morales, para estimar

5 Citado por BBC Mundo el 7 de abril de 2015.

si es conveniente evadir o no en función del monto de impuestos que deben pagar, la multa por este concepto y las probabilidades de ser detectado. Para determinar el criterio de los encuestados en este sentido se hicieron cuatro preguntas. Una de ellas, inquiría directamente si el sujeto consideraba necesario omitir ingresos en la declaración jurada, a lo cual 56 % de las personas respondió con una afirmación. Este porcentaje sorprende si se tiene en cuenta que para los encuestados significaba admitir, frente a un extraño, que evadían impuestos.

Lo anterior es coherente con las respuestas de las personas sobre la carga tributaria. Exactamente 95 % expresó que los impuestos eran demasiado elevados o rígidos. Por otro lado, si bien 80 % afirmó saber que evadir es un delito grave, por el cual pueden ser severamente sancionados, casi la mitad de estos también coincidió en que es un delito necesario. Un resultado interesante es que 60 personas (20 %) expresaron que consideraban poco probable ser detectados, de los cuales 54 ya habían recibido inspecciones alguna vez. La baja eficacia de las inspecciones es corroborada con el hecho de que 61 % de las personas que afirman haber sido inspeccionados, continúa alegando la necesidad de evadir. De esta manera, desde el enfoque de la utilidad esperada parecen existir motivos que explican los bajos niveles de cumplimiento.

En la dimensión de la administración tributaria, 77 % de las personas respondió que existe complejidad en los procedimientos establecidos para realizar el pago de los impuestos. Ciertamente, hasta la actualidad el grado de automatización de cara al contribuyente es casi nulo y se suelen invertir largas horas en el cumplimiento de estas obligaciones. No obstante, es válido destacar los progresos que en materia de labor educativa ha realizado la Oficina Nacional de Administración Tributaria (ONAT), por ejemplo, mediante la revisión y corrección de más de 90 % de las declaraciones juradas durante la reciente campaña 2015, lo cual minimiza las posibilidades de error por desconocimiento.

Quizás el elemento administrativo más relevante para explicar la evasión sea la imposibilidad que tiene la ONAT para determinar el monto real de ingresos del contribuyente, dado el gran número de transacciones que se realizan en efectivo y específicamente en el mercado informal, sin dejar registros auditables. El sistema tributario cubano tampoco cuenta con figuras como el IVA que incentiven a los contribuyentes a declarar las compras realizadas a otros y permitan hacer estimaciones a partir de referencias cruzadas. Los métodos implementados en otros países, que utilizan el

gasto en electricidad o combustible como *proxy* del nivel de actividad económica, tampoco resultan fiables.⁶ Las medidas implementadas por la ONAT, basadas en estudios sobre determinados tipos de actividades y revisiones caso a caso, resultan costosas en relación con la recaudación resultante y por ende poco sostenibles. Todos estos son factores que facilitan la evasión.

La dimensión que indaga acerca de la relación del contribuyente con el Estado (y sobre todo acerca de las percepciones de las personas sobre esta relación), también ofrece resultados interesantes. En primer lugar, 68 % de las personas declaró sentirse satisfecho con los servicios públicos, si bien al indagar cuáles eran, la mayoría solo mencionaba la salud y educación. Pocas personas lograron identificar los servicios comunales, las instituciones culturales y deportivas, la administración pública, la defensa, orden interior y otros. Dicho problema de comprensión es corroborado por un segundo resultado y es que 73 % de los encuestados afirmó no percibir ninguna retribución por parte del Estado, o sea, en realidad no comprenden que el pago de los impuestos tiene una retribución indirecta por medio de los servicios públicos. Un tercer resultado asociado es que 41 % no reconoció a los impuestos como un deber social y un aporte necesario para contribuir con el financiamiento de los gastos públicos. Para ellos constituye solo un pago obligatorio para poder trabajar.

Todo lo anterior expresa que existe un gran desconocimiento de cómo operan las finanzas públicas. Lo que a su vez es un indicador del grado de participación y control popular. Cuba se diferencia en que parte importante de la población tiene más de nueve años de estudios y en el caso de la muestra encuestada 77 % tenía nivel medio o superior concluidos. Las personas están capacitadas para entender, pero faltan los mecanismos que permitan un aprendizaje en esta área. Ello por supuesto afecta el compromiso en el pago de los impuestos.

Por otro lado, 72 % de la muestra siente que el sistema tributario cubano es justo. La elaboración de la respuesta se vinculó en muchos casos a la menor severidad de las leyes cubanas, en relación a lo que creen sucede en otros países. Pocos individuos fueron capaces de relacionar la justicia con la equidad.

6 En Cuba, la electricidad y el combustible están sujetos a impuestos especiales con el objetivo de desestimular su consumo. Debido a los altos precios, las personas naturales han desarrollado múltiples métodos para reducir artificialmente estos costos (modificación del reloj contador de electricidad, mercado negro de combustible, etcétera).

En el caso de la dimensión relativa a la norma social, se preguntó directamente: ¿cree usted que el resto de los cuentapropistas que realizan una actividad similar evaden? Solo 2 % de los encuestados afirmó que no; 8 % dijo que sí; y 90 % expresó que no sabía y era algo que no le interesaba. Adicionalmente, 77 % afirmó que le preocupa que sus familiares y amigos puedan saber que es un evasor, lo cual le haría sentir mal. No obstante, casi la mitad de estos últimos declaró que es necesario evadir.

Entre las variables de control socio demográfico, es la calificación la que parece explicar en alguna medida la evasión. El porcentaje de personas que admiten que es necesario evadir aumenta con cada nivel de estudios. Esto es, 44 % para aquellos que tienen hasta 9 años de escolaridad, 58 % para los de nivel medio y 63 % para los de educación superior. Por el contrario, existe un equilibrio entre los grupos por sexo y edad.

Conclusiones

Las encuestas realizadas sugieren que un factor principal en la explicación de la evasión fiscal en cuentapropistas

es la elevada carga tributaria. Parte importante de los encuestados afirmaron creer necesario evadir, aun cuando reconocían que es un delito por el cual pueden ser severamente sancionados. Esta actitud es reforzada a partir de las bajas probabilidades de ser descubiertos. Independientemente de que las inspecciones son frecuentes, estas no parecen constituir una amenaza desde el punto de vista de la evasión fiscal. Si bien la Oficina Nacional de Administración Tributaria en los últimos años ha multiplicado los esfuerzos para detectar las subdeclaraciones, aún carece de mecanismos que le permitan conocer el ingreso real de los contribuyentes.

Existen además, aspectos de tipo institucional que no incentivan a una mayor declaración. Una gran cantidad de personas piensa que el pago de los impuestos no tiene retribución alguna, porque no lo relacionan con los servicios públicos. No logran identificar en su entorno cuáles son los servicios que dependen del presupuesto del Estado, a nivel central o local. Este desconocimiento da cuenta de un determinante mayor de la evasión fiscal: el deterioro de los mecanismos de participación y control popular de la gestión pública. ■

Bibliografía

- ALLINGHAM, M. C. and A. L. SANDMO: "Income Tax evasion: A theoretical Analysis", *Journal of Public Economy*, no. 3-4, 1972.
- BAGCHI ET AL.: "An Economic Approach to Tax Administration Reform", *Discussion Paper*, no. 3, International Center for Tax Studies, University of Toronto, 1995.
- BECKER, G. S.: "Crime and Punishment: an Economic Approach", *The Journal of Political Economy*, no. 76, 1968.
- DELL'ANNO, R.: "Tax Evasion, Tax Morale and Policy Makers Effectiveness", *The Journal of Socio Economics*, no. 38, 2009.
- DULLECK, U., ET AL.: "Tax Compliance and Psychic Costs: Behavioral Experimental Evidence Using a Physiological Marker", *Working Papers*, 001, QUT Business School, 2012.
- FEINSTEIN, J. S.: "An Econometric Analysis of Income Tax Evasion and Its Detection", *RAND Journal of Economics*, no. 22, 1991.
- GROENLAND, E. A. G. and G. M. VAN VELDHoven: "Tax Evasion Behavior: a Psychological Framework", *Journal of Economic Psychology*, no. 54, 1983.
- INTERNATIONAL FINANCE CORPORATION, WORLD BANK GROUP: "Designing a Tax System for Micro and Small Businesses. Guide for Practitioners", 2007.
- MCGEE, R. W. and M. TYLER: "Tax Evasion and Ethics: a Demographic Study of 33 Countries", *Working Paper*, Andreas School of Business, 2006.
- MARTÍNEZ FERNÁNDEZ, PILAR ET AL.: "Los enfoques de análisis de la evasión fiscal. Una revisión actual de la investigación", *Cuadernos de Ciencias Económicas y Empresariales*, no. 35. Universidad de Málaga, 2009.
- MARTÍNEZ-VÁZQUEZ, JORGE and JAMES ALM: "Institutions, Paradigms and Tax Evasion in Developing and Transition Countries", *Public Finance in Developing and Transitional Countries*, Georgia State University, 2002.
- OXFAM: "Justicia fiscal para reducir la desigualdad en Latinoamérica y el Caribe", informe www.oxfam.org, 2014.
- RICHARDSON, G.: "Determinants of Tax Evasion: a Cross-Country Investigation", *Journal of International Accounting Auditing and Taxation*, no. 15, 2006.
- SPICER, M. W. and L. A. BECKER: "Fiscal Inequity and Tax Evasion: an Experimental Approach", *National Tax Journal* 33, no. 2, 1976.
-

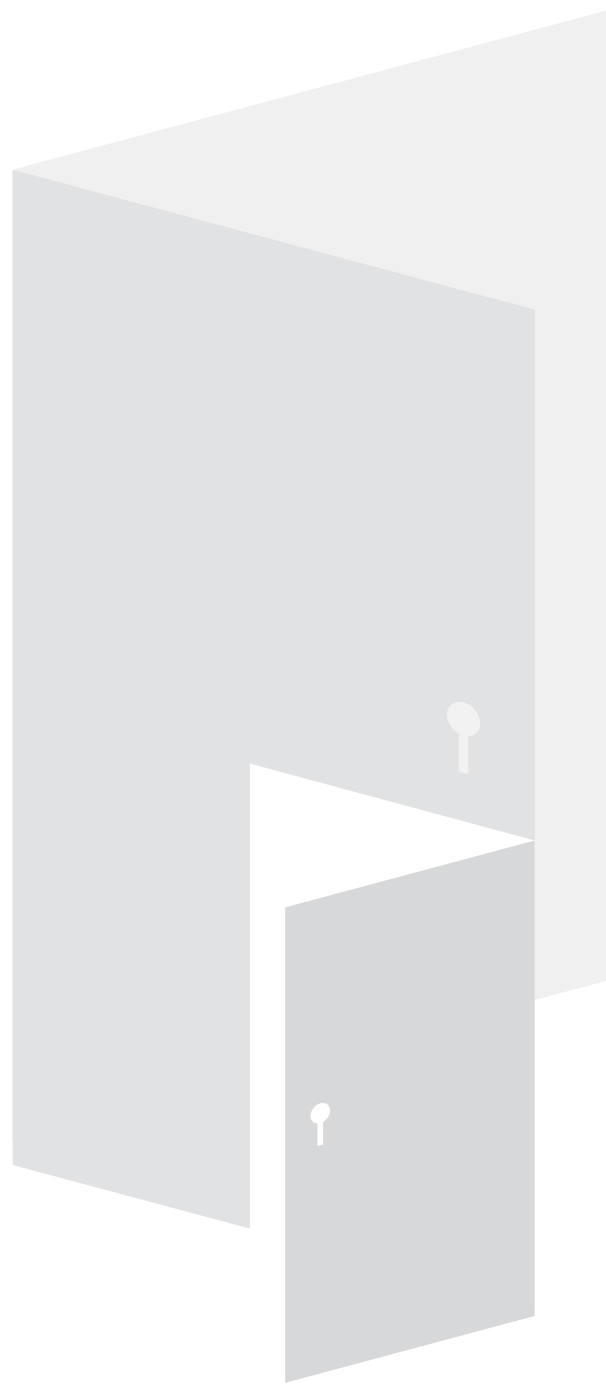
Anexo

Cuestionario de opinión sobre sistema fiscal y cumplimiento tributario

Datos personales:		Sexo: Edad: Calificación: Municipio:
Datos del negocio:		Actividad: Tiempo:
Dimensión	Preguntas	Posibles respuestas
Relación con el Estado	1. ¿Considera el pago del impuesto un deber social?	<ul style="list-style-type: none"> • Sí, es necesario contribuir con el financiamiento de los gastos públicos • No, es el pago por la licencia para poder trabajar • Otra consideración
Relación con el Estado	2. ¿Cómo se manifiesta la retribución del Estado hacia usted?	<ul style="list-style-type: none"> • En los bienes públicos de los cuales todos somos beneficiarios • No veo retribución alguna • Otra consideración
Relación con el Estado	3. ¿Siente satisfacción con los servicios públicos brindados por el Estado?	<ul style="list-style-type: none"> • Sí, ¿Cuáles? • No, ¿por qué? • Otra consideración
Relación con el Estado	4. ¿Considera justo el sistema fiscal cubano?	<ul style="list-style-type: none"> • Sí, ¿por qué? • No, ¿por qué?
Cálculo de la utilidad esperada	5. ¿Considera rígida la estructura de los tipos impositivos diseñada en la escala progresiva?	<ul style="list-style-type: none"> • Sí, ¿por qué? • No, ¿por qué? • Demasiado elevados los %
Cálculo de la utilidad esperada	6. ¿Se siente satisfecho con los niveles de ingreso que le genera su actividad?	<ul style="list-style-type: none"> • Satisfacción Baja • Satisfacción Media • Satisfacción Alta
Administración tributaria	7. ¿Considera que existe complejidad en los procedimientos establecidos para realizar el pago del impuesto?	<ul style="list-style-type: none"> • Sí, mucho papeleo, demasiados trámites • No, todo es sencillo y rápido • Otras consideraciones
Administración tributaria	8. ¿Durante el tiempo que lleva ejerciendo la actividad ha sido objeto de inspección por la administración tributaria?	<ul style="list-style-type: none"> • Sí, ¿cuántas? ¿cuánto tiempo hace? ¿cuál fue la sanción? • No, nunca
Norma social	9. ¿Cree usted que los cuentapropistas que realizan una actividad similar, evaden a la hora de declarar y pagar el impuesto?	<ul style="list-style-type: none"> • Sí, ¿por qué? • No, ¿por qué? • No sé, no me interesa saberlo, ¿por qué?
Norma social	10. ¿Cómo se sentiría usted si los miembros de su colectivo (familia) conocieran que es un evasor de impuestos?	<ul style="list-style-type: none"> • Mal, estaría dando un ejemplo negativo que tratarían de imitar en un futuro • Mal, pero los estaría enseñando a luchar y a defenderse • No me preocupa que lo sepan, mientras las leyes no cambien hay que hacerlo • Otra consideración
Cálculo de la utilidad esperada	11. ¿Sabía usted que ser evasor de impuesto es un delito grave por el cual puede ser severamente sancionado?	<ul style="list-style-type: none"> • Sí • No • Eso es una multa y ya • Aquí es muy difícil de probar
Cálculo de la utilidad esperada	12. ¿Considera necesario omitir ingresos a la hora de hacer la declaración jurada para determinar el impuesto a pagar?	<ul style="list-style-type: none"> • Sí, ¿por qué? • No, ¿por qué? • A veces

CAPÍTULO 9

Política crediticia en Cuba: evolución reciente y efectos sobre el sector no estatal



Política crediticia en Cuba: evolución reciente y efectos sobre el sector no estatal

JESSICA LEÓN MUNDUL

DAVID J. PAJÓN ESPINA

Introducción

El año 2007 supuso un punto de inflexión en cuanto a mensajes y prácticas de política económica establecidas en Cuba hasta la fecha. En tal momento se hizo explícita la intencionalidad de realizar cambios sustanciales en el funcionamiento de la economía, que redundaran en un impacto positivo sobre el nivel de vida de la población y permitieran el mantenimiento e incremento de logros históricos en la esfera social. Con un ritmo gradual y cauteloso, en ocasiones carente de la agilidad que demanda la coherencia sistémica de medidas que influyen sobre el orden económico, tales intenciones se han concretado en un cúmulo importante de políticas matizadas por su carácter estratégico y de ruptura respecto a prácticas anteriores.

En términos de objetivos supremos, el proceso de transformaciones ha ido perfilando su rumbo, poniendo en la mira el tránsito hacia una sociedad “socialista, próspera, y sustentable”. Los pilares más notables sobre los que se asienta la reforma en curso han sido la ampliación de espacios de acción para viejas y nuevas formas de producción y gestión no estatal, e incremento de la autonomía de un sector productivo estatal señalado *a priori* como motor fundamental del crecimiento.

En relación con la evolución del sector no estatal, la reforma incorporó a los exiguos remanentes del cuentapropismo (legados por la apertura trunca de los años 1990) y a las históricas cooperativas del sector agrícola, nuevas actividades¹ para la realización del trabajo por cuenta propia (TCP)² y la posibilidad de creación de cooperativas no agrícolas (CNA).³ Ambas modalidades han estado limitadas en su desempeño, fundamentalmente por las estrecheces del marco regulatorio vigente, el cual no obstante, ha propiciado dinámicas productivas que han permitido la absorción de 26 % de los ocupados en la economía al cierre de 2013 (ONEI, 2014).

La consolidación del sector no estatal, a su vez, ha demandado cambios en los mecanismos de regulación de la producción tradicionalmente utilizados en la última media centuria. Ello responde a dos razones principales: primero, a la imposibilidad de influir sobre el desempeño de estos agentes mediante instrumentos directos de carácter administrativo; y segundo, a la paulatina asimilación por parte del Estado del aporte potencial de los nuevos actores, cuyo fomento demanda, necesariamente, la creación de instituciones y la instauración de medidas que contribuyan a su proliferación y articulación con el resto del tejido productivo y social del país.

De esta manera, la flexibilización del ejercicio del trabajo por cuenta propia y la autorización de cooperativas en la esfera no agrícola, han sido acompañadas de medidas tales como: la autorización para la contratación

de fuerza de trabajo, experimentos relacionados con la gestión de la propiedad estatal, reforma del sistema impositivo, desarrollo de iniciativas de capacitación generadas desde el espacio público, implementación de una nueva política crediticia y financiera, otorgamiento de personalidad jurídica a las cooperativas no agrícolas, flexibilización de la relaciones contractuales entre el sector estatal y no estatal, entre otras.

De las anteriores medidas, la implementación de la política crediticia y financiera, con un alto potencial intrínseco para el fomento y consolidación de los emprendimientos en el sector no estatal, ha tenido un efecto sumamente limitado. Este trabajo aborda las cuestiones relativas al marco regulatorio de esta política y su contexto, los resultados alcanzados hasta la fecha, y valora algunas vías mediante las cuales sería posible potenciar sus beneficios.

Evolución del marco regulatorio de la política crediticia

Los cambios experimentados en la esfera bancaria y crediticia orientados al sector no estatal, fueron esbozados inicialmente en el documento de los Lineamientos y luego tomaron forma mediante el Decreto-Ley No. 289 y la Resolución No. 99 del Banco Central de Cuba en el año 2011. Posteriormente, se añadieron sucesivas modificaciones, y se ampliaron los sujetos de crédito no estatales al hacer su aparición las cooperativas no agropecuarias (CNA) mediante el Decreto-Ley No. 305 de 2012 y la Instrucción No. 5 de 2013 del Banco Central de Cuba (BCC).

En el Decreto-Ley No. 289 de noviembre de 2011 se recogen los principios y procedimientos generales que regulan los créditos y otros servicios bancarios a las personas naturales. Según este marco legal, los sujetos del crédito son los trabajadores por cuenta propia autorizados a ejercer, los agricultores pequeños que acrediten legalmente la tenencia de tierras y otras formas de gestión no estatal que en el futuro se permitan,⁴ y las personas que requieran realizar acciones constructivas en sus viviendas o consumir bienes materiales.⁵

1 La actualización de septiembre de 2013 (Ministerio de Justicia: *Gaceta Oficial de la República de Cuba*, 027, La Habana, 2013) aumentó a poco más de doscientas la lista de actividades autorizadas en la apertura inicial de octubre de 2010 (Ministerio de Justicia: *Gaceta Oficial de la República de Cuba*, 012, Extraordinaria, Especial, La Habana, 2010). Sigue siendo una lista "positiva", lo que significa que solo es posible desarrollar aquellas ocupaciones explícitamente indicadas.

2 Aunque desde la reforma de los años 1990 se ha mantenido la expresión "trabajo por cuenta propia" para designar al conjunto de actividades realizadas en el sector privado, la autorización (desde 2010) de contratación por parte de los productores de mano de obra asalariada convierte en rigor a buena parte de ellos en productores capitalistas.

3 Las cooperativas no agropecuarias han saltado a la escena nacional de manera experimental a partir de la aprobación de un marco regulatorio en diciembre de 2012 (Ministerio de Justicia, 2012). En la práctica, la mayoría de los proyectos de cooperativas aprobados ha respondido a intereses relacionados con el desprendimiento de funciones estatales más que a verdaderos proyectos de integración espontáneos: para mayo de 2014, 77 % del total de las cooperativas aprobadas era de origen estatal. C. Piñero: "Cooperativas no agropecuarias en La Habana. Diagnóstico preliminar", Colectivo de autores: *Economía cubana: transformaciones y desafíos*, Editorial de Ciencias Sociales, La Habana, 2014, pp. 291-334.

4 La posibilidad de incorporar nuevas formas de gestión se materializó finalmente con la aprobación de la creación de cooperativas no agropecuarias.

5 El consumo de bienes materiales por medio del otorgamiento de créditos constituye una opción recogida en las regulaciones bajo la restricción de hacerse efectiva una vez que las condiciones económicas y financieras del país lo permitan. Hasta la fecha, las opciones reales en este sentido se han limitado al financiamiento orientado a la compra de implementos de coc-

Por su parte el Banco Central de Cuba estableció las normas generales para el otorgamiento de créditos a las personas naturales mediante la Resolución No. 99 de 2011, indicando que las entidades financieras encargadas de este proceso son el Banco Metropolitano, el Banco de Crédito y Comercio (BANDEC) o el Banco Popular de Ahorro (BPA), a partir de la selección de sucursales en todos los municipios del país. Estas instituciones, además, están en capacidad de brindar un conjunto de servicios bancarios tales como: la apertura de cuentas corrientes en pesos cubanos (CUP) o convertibles (CUC), favoreciendo así el uso de instrumentos de pagos como letras de cambio, cheques y otros.

Por tanto, el nuevo marco legal financiero ratifica (al menos formalmente) el rol a desempeñar por el sector no estatal en el nuevo modelo económico, contribuyendo a nivelar en cierta medida el acceso a servicios financieros y crediticios de estos agentes respecto a las empresas estatales cubanas, promoviendo así su expansión y desarrollo.⁶

Respecto al otorgamiento de créditos a los trabajadores por cuenta propia, las regulaciones iniciales fijaron la concesión de créditos a partir de importes mínimos de 3 000 CUP en plazos que no excedieran los 18 meses para capital de trabajo y 5 años para inversiones. Posteriormente, la Resolución No. 88 de 2013 del BCC flexibilizó cotas mínimas y plazos, disminuyendo las primeras a 1 000 CUP y ampliando los segundos a 10 años para inversiones; explicitando además la posibilidad de acceder a montos menores y plazos superiores en casos excepcionales bajo la aprobación de los presidentes de los bancos. Los créditos para los agricultores pequeños pueden solicitarse a partir de un importe mínimo de 500 pesos cubanos.

En los casos anteriores, no se especifica un límite máximo para el monto total otorgado, y en concordancia con el actual proceso de unificación monetaria,⁷ la moneda seleccionada para otorgar los créditos ha sido el peso cubano (CUP),⁸ suponiendo implícitamente que

la demanda de pesos convertibles o divisas se podrá satisfacer en el mercado cambiario CADECA.

Los créditos pueden ser otorgados en efectivo o mediante la emisión de instrumentos de pago, en uno o varios de los tramos del crédito y devengan intereses desde el momento en que se hace efectiva la disposición. Los importes y plazos de amortización resultan del acuerdo entre el banco y el solicitante en función del destino del crédito, nivel de riesgo de este y la actividad a financiar, la que quedará documentada mediante un contrato. Se incluye también la posibilidad de contar con un período de gracia según las necesidades del cliente para comenzar a pagar el principal de la deuda.

Las amortizaciones de los préstamos para los trabajadores por cuenta propia tienen como fuente de pago, los ingresos lícitos provenientes de las actividades que se financien, o cualquier otro ingreso percibido; en el caso de los agricultores pequeños la fuente principal son los ingresos que se obtienen por los contratos de producción y de comercialización concertados, o cualquier otro ingreso percibido.

Las tasas de interés de los créditos bancarios, según la Circular No. 2 de 2012 del BCC, se forman sumando márgenes⁹ de 0,50 % a 1,50 % a las tasas pasivas de los depósitos a plazo fijo a corto plazo (de tres meses hasta 1 año), mientras que para créditos a mediano y largo plazo se aplican tasas de interés iguales a las pasivas más modificaciones de 0,50 % a 2,50 %. A partir de períodos superiores a 5 años, la tasa de interés se establece directamente mediante la Resolución. Ver Tabla 1.

De forma general, los requisitos exigidos para la solicitud de financiamiento comprenden: la presentación del documento oficial que autorice el ejercicio del trabajo por cuenta propia u otra forma de gestión no estatal; en el caso de los agricultores pequeños, la certificación que acredita la tenencia legal de la tierra; la tenencia previa o apertura de una cuenta corriente en la sucursal donde se solicita el financiamiento; no presentar deudas vencidas ni deuda por un crédito anterior en otra sucursal del banco que lo atiende.

Para la presentación formal de la solicitud los trabajadores por cuenta propia o los pequeños agricultores deberán presentar los siguientes documentos:

- Modelo de solicitud de crédito, donde haga constar la factibilidad del negocio, ingresos estimados y mercado potencial, así como las garantías a presentar.

ción. Banco Central de Cuba (BCC): "Instrucción No. 1/2014", La Habana, 2014.

6 Antes del proceso de actualización del modelo económico el sector privado sufría serias restricciones financieras, que iban desde la imposibilidad de acceder a créditos, a la apertura y manejo de cuentas corrientes y el uso de instrumentos bancarios (con excepción de las cooperativas agrícolas).

7 Véase "Nota oficial del Gobierno cubano", *Granma*, La Habana, 22 de octubre de 2013.

8 Ello es coherente con el objetivo de restablecer las funciones de esta moneda.

9 Los márgenes específicos a añadir se determinan en función de los análisis de riesgo realizados por los bancos.

Tabla 1. Tasa de interés activa para capital de trabajo e inversión

Meses	Límite inferior	Límite superior
3	2,50	3,50
6	3,00	4,00
12	4,50	5,50
24	5,50	7,50
36	6,50	8,50
60	7,00	9,00
72	7,50	9,50
84	7,60	9,60
96	7,70	9,70
108	7,85	9,85
120	8,00	10,00

Fuente: Elaboración propia a partir de BCC, 2012.

- Documento de identidad.
- Documento oficial que autorice a la persona natural para ejercer el trabajo por cuenta propia, u otras formas de gestión no estatal, emitido por las autoridades competentes.
- Inscripción en el Registro de Contribuyentes, en correspondencia con lo establecido en la legislación especial vigente.
- Último comprobante del pago de los impuestos, de acuerdo a la actividad.
- Copia de los estados financieros o Resumen del Registro Control de Ingresos y Gastos firmados por el solicitante según corresponda por el nivel de ingresos de este.
- Flujo de ingresos y gastos reales en moneda nacional con la información de seis meses anteriores a la fecha de la solicitud y flujo de ingresos y gastos proyectados hasta la fecha del último plazo de vencimiento del crédito.
- Autorización del Ministerio de Salud Pública siempre que la actividad lo requiera.
- Cualquier otro documento que el banco considere necesario, dadas las características de la actividad autorizada y su forma de comercialización.

Además, desde la puesta en vigor de las primeras resoluciones que amparaban la práctica del otorgamiento de créditos, se estableció la exigencia de garantías¹⁰ a los prestatarios con el objetivo de cubrir la devolución

10 Véase Ministerio de Justicia: *Gaceta Oficial de la República de Cuba*, no. 40, Extraordinaria, La Habana, 2011 y BCC: "Circular No.1/2011", La Habana, 2011.

de los montos del crédito y los intereses en caso de ocurrir contratiempos con la devolución. Inicialmente se consideró la posibilidad de presentar fiadores solidarios en capacidad de pago, la pignoración de saldos de depósitos a la vista o a plazo fijo en la sucursal bancaria que atiende la solicitud, cesión de Certificados de Depósitos a Términos abiertos en algunos de los bancos comerciales, fondos de garantías constituidos por las Cooperativas de Créditos y Servicios (CCS) para sus socios, garantías concedidas por entidades estatales a favor de personas naturales para la reparación de locales explotados mediante arrendamiento, casas de veraneo y solares yermos, entre otras.

Posteriormente se ampliaron los activos a ofrecer como garantías,¹¹ incluyendo joyas, bienes patrimoniales, bienes agropecuarios, entre otros. Para su valoración, se preestablecieron instituciones estatales específicas, como son los casos de la División Coral Negro de la Corporación Cimex para el caso de las joyas, y el Registro Nacional de Bienes Culturales de la República de Cuba para los bienes patrimoniales.

Un detalle a resaltar es que en la práctica, los bancos participantes en los procesos de otorgamiento de crédito han tendido a cubrir 100 % del riesgo asociado a la devolución del préstamo e intereses mediante el uso de las garantías.¹²

Otros cambios se introdujeron en las prácticas de otorgamiento de crédito al sector no estatal, al incorporarse al escenario las cooperativas no agropecuarias. En concordancia con la intención gubernamental de potenciar estas formas productivas y de gestión sobre el trabajo por cuenta propia,¹³ el marco regulatorio específico resultó más flexible, dotando a las nuevas cooperativas de la posibilidad de acceso a un fondo de fideicomiso constituido con recursos del presupuesto del Estado en caso de no ser elegibles como sujeto de crédito. Este fondo también cubre 100 % de los riesgos asociados a préstamos para capital inicial, y 75 % de aquellos relacionados con capital de trabajo e inversión

11 Véase Ministerio de Justicia: *Gaceta Oficial de la República de Cuba*, no. 004, Extraordinaria, La Habana, 2013.

12 Véase el caso de BANDEC en H. Peña: "Política crediticia interna cubana. Antecedentes y situación actual", *Revista del Banco Central de Cuba*, no. 3, La Habana, 2012 y el caso del Banco Metropolitano: "Instrucción Transitoria", No. 237, La Habana, 2012.

13 En la práctica, el hecho de que los privados puedan contratar fuerza de trabajo significa que el llamado sector por cuenta propia incluya además de productores individuales, a capitalistas.

por un período de dos años, además de erigirse como fiador solidario.¹⁴

De forma sintética, lo anterior recoge el marco regulatorio que ampara el otorgamiento de créditos a las formas de propiedad y gestión no estatales. Como puede apreciarse, lo legislado e implementado por las instituciones bancarias, significan prácticas y tratamientos bastante homogéneos a los diferentes actores, si bien la incorporación de nuevos agentes ha implicado la introducción de tratamientos diferenciados.

Implementación de la política crediticia. Limitaciones y potencialidades

En octubre de 2010, se autoriza el primer grupo de actividades que podrían ser desarrolladas por productores privados. La medida fue lanzada en compañía de otras que por varias vías alentaban el tránsito de un número considerable de trabajadores al sector no estatal: la posibilidad de contratación de mano de obra, y el anuncio y posterior puesta en práctica del proceso de disponibilidad laboral.¹⁵ Para diciembre de 2011, el número de trabajadores por cuenta propia había crecido en más de 200 000, en un contexto aún carente de acceso a mercados mayoristas, fuentes de financiamiento formales, y operando en forma muy desarticulada respecto al sector estatal.

La evolución en el tiempo del número de cuentapropistas y del otorgamiento de créditos,¹⁶ que arranca en diciembre de 2011, aparecen reflejados en el Gráfico 1. Ambos procesos se revelan desconectados: las dinámicas de expansión y agotamiento del sector no estatal han dependido de motores ajenos a la política crediticia.

A un año y pocos meses de la apertura al cuenta-propismo, la sola autorización al TCP contribuyó a la

formalización de actividades que un grupo significativo de personas realizaban a la sombra y a la ocupación de nichos productivos hasta la fecha no permitidos. Esto ocurrió en condiciones de inexistencia de créditos bancarios, y exigüos otorgamientos una vez que estos fueron autorizados. Considérese que al cierre de 2013, con 444 109 cuentapropistas operando, solo se habían entregado 550 créditos¹⁷ en exclusiva a este grupo. Ver Gráfico 1.

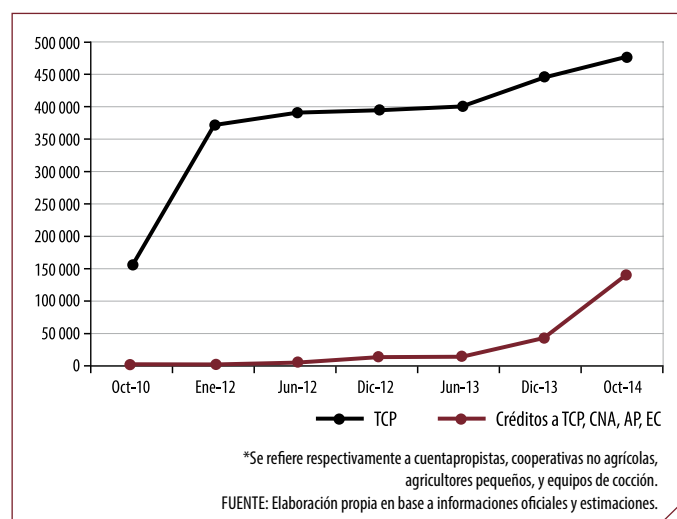


Gráfico 1 Evolución de TCP y créditos a TCP, CNA, AP y EC*

Por otra parte, las cantidades de créditos otorgadas crecen en 2014.¹⁸ Si bien en apariencia esto pudiera presentarse como una contribución a la dinámica del TCP, se debe considerar en primer lugar la ralentización de su crecimiento respecto a períodos anteriores,¹⁹ y la composición interna de los créditos otorgados: desde enero de 2014 las cifras consideran los equipos de cocción como destino de los montos, y sucesivas aprobaciones de CNA se han producido desde julio de 2013. De ellas, 73 % había solicitado créditos hacia enero de 2014 (Piñeiro, 2014), una proporción que bien pudiera mantenerse o crecer dadas las ventajas de las CNA referidas al fondo de fideicomiso para impulsar su consti-

14 Véase Ministerio de Justicia: *Gaceta Oficial de la República de Cuba*, no. 053, Extraordinaria, La Habana, 2012 y BCC: "Instrucción No. 5/2013", La Habana, 2013.

15 Se refiere al ajuste de los volúmenes excesivos de trabajadores en el sector estatal. Constituyó una medida coherente con el espíritu de la reforma en su conjunto, matizada por la noción explícita de que el sector estatal debía ganar en eficiencia tanto, en la administración como en la producción.

16 Las cifras disponibles relativamente periódicas sobre el número de créditos permiten determinar y estimar aquellos dirigidos a un grupo amplio compuesto por trabajadores por cuenta propia, cooperativas no agropecuarias, agricultores pequeños, y el financiamiento a la compra de equipos de cocción. Este hecho definitivamente oscurece las cifras que en rigor han sido destinadas exclusivamente al TCP; pudiendo no obstante considerarse muy limitadas, teniendo en cuenta las reducidas cantidades destinadas al conjunto anterior.

17 Véase EFE: "Créditos para incentivar sector privado no han tenido el efecto deseado", *Panorama Mundial*, no. 252, La Habana, 2013.

18 A pesar del incremento de los créditos, su rol en la economía aún sigue siendo insuficiente si se considera la evolución del multiplicador monetario en CUP, tendente a decrecer desde 2012, según declaraciones de especialistas de la dirección de Política Monetaria del Banco Central de Cuba. Véase E. C. González y C. Lage: "Política monetaria. Nociones básicas para Cuba", La Habana, marzo de 2015.

19 La tasa de crecimiento inicial de los TCP de alrededor de 135 % de octubre de 2010 a enero de 2012, fue de 19 % de julio de 2013 a octubre de 2014.

tución. Todo ello en un contexto en que los agricultores pequeños acaparan la mayor parte del financiamiento: casi 95 %²⁰ de lo otorgado al grupo reflejado en el Gráfico.

El divorcio de las dinámicas de otorgamiento de créditos y de las nuevas formas no estatales, especialmente los TCP, responde a que la política crediticia, tal y como fue concebida inicialmente, no ha resultado atractiva para los privados activos y los nuevos emprendedores. A su vez, las posteriores modificaciones han resultado insuficientes para cambiar el cariz del asunto. Considerando que el circulante inmovilizado en los bancos en forma de cuentas de ahorro de las familias representaba en el año 2012 aproximadamente 25 % del PIB (Hidalgo y Doimeadiós, 2012) puede afirmarse que las restricciones en el acceso al crédito responden a barreras de diseño de política y no a carencias de recursos financieros.²¹

La propia concepción de la política reduce el abanico de potenciales interesados, pues establece que necesariamente el beneficiario debe estar ya operando formalmente un negocio, con cierto grado de consolidación que permita la revisión de un historial y la realización de proyecciones sobre su desempeño. De esta manera, aquellas personas con un proyecto de emprendimiento, e incluso uno de reciente apertura, quedan marginados de esta vía de financiamiento y desviados a otras fuentes o simplemente condenados a renunciar a la posibilidad de concretar su proyecto o rebasar los umbrales de la precariedad.

Este diseño de política no solo favorece explícitamente a agentes incumbentes, sino que crea barreras a la entrada y desarrollo de nuevos competidores en las actividades autorizadas a las formas no estatales. De esta manera, las prohibiciones que durante años originaron comportamientos colusivos en varios sectores, han encontrado continuidad. En ambientes donde la competencia se restringe, es de esperar la proliferación de prácticas avasalladoras que basan la maximización de la utilidad en el ejercicio frecuente del poder de mercado, en detrimento del consumidor o nuevos proveedores.

Los procesos de marginación rebasan a su vez los marcos del TCP. Dentro del más amplio conjunto del sector no estatal, se observa el caso de las cooperativas no agropecuarias, potenciadas con la posibilidad de acceso al fideicomiso (la evidencia indica que hacen uso). Puesto que en teoría las cooperativas son generadoras de dinámicas productivas de carácter más social, su posición ventajosa frente al trabajo privado ha sido determinada *a priori* por los hacedores de política.

A su vez, diversos aspectos relacionados con las garantías exigidas constituyen desincentivos para el inicio de procesos de solicitud de préstamos. Si bien las posibles garantías a presentar fueron ampliadas, y las prácticas bancarias específicas han relajado algo el requisito inicial de cobertura del 100 % del riesgo,²² ningún apoyo estatal similar al fideicomiso para las CNA o variantes de compensación bancaria ante impago ha sido destinado para compartir los riesgos inherentes al emprendimiento.

Por otra parte, se encuentran otros desestímulos y barreras en relación con la tasación de los bienes a ofrecer como garantías. En el caso de las joyas y alhajas implican el traslado a La Habana de los solicitantes residentes fuera de la capital; en tanto los automóviles susceptibles a entregarse en prenda, deben tener fecha de fabricación posterior a 1974 (Cuba Contemporánea, 2014).

Además, desde la perspectiva del diseño de la propia política crediticia, esta puede realizar un aporte muy limitado al crecimiento y al desarrollo si se considera su alto nivel de homogeneidad, incapaz de diferenciar (más allá de la distinción TCP-CNA-agricultores pequeños) el alto grado de heterogeneidad existente al interior del sector privado (León y Pajón, 2013).

Potenciar el impacto de la política crediticia depende de la identificación de criterios de prioridad que permitan una mejor asignación de recursos financieros, tomando en consideración aspectos tales como: capacidad exportadora, producciones que involucren procesos tecnológicos de creciente complejidad, contribución a la sustitución de importaciones, generación de empleo, aprovechamiento de la fuerza de trabajo calificada, contribución al desarrollo territorial, así como el cierre de brechas de desigualdad²³ y espacios a la

20 Véase L. Martínez: "Economía cubana avizora mayores crecimientos en el 2015", *Granma*, La Habana, 30 de noviembre de 2014.

21 Si bien es cierto que la circulación de esa masa monetaria, hasta hoy inmovilizada en los bancos comerciales, puede generar presiones sobre la estabilidad monetaria (comprendida como la inflación en pesos cubanos y la estabilidad cambiaria en CADECA), también debe señalarse que la correcta colocación de estos recursos financieros en actividades capaces de generar mayores niveles de producción y servicios es imprescindible en aras de potenciar el aporte de las nuevas formas de producción. La medida per se no es desestabilizadora, en tanto logre estimular realmente la actividad económica.

22 Véase L. Gómez: "Gana terreno política bancaria entre trabajadores por cuenta propia", *Juventud Rebelde*, La Habana, 14 de octubre de 2014.

23 Para ampliar sobre las crecientes brechas raciales, etarias, de género, etcétera, véase M. Espina: "Retos y cambios en la política social"; P. Vidal y O. E. Pérez: *Miradas a la economía cubana: el proceso de actualización*, Editorial de Ciencias Sociales, La Habana, 2012 y D. Echevarría: "Equidad y desarrollo en Cuba: oportunidades y

entrada de nuevos competidores. Para los decisores en este ámbito, este se perfila como uno de los retos más importantes a implementar, sobre todo considerando que las modificaciones experimentadas con el objetivo de potenciar los efectos del otorgamiento de créditos se han mantenido en los marcos de sencillos tecnicismos.

No obstante, la mayoría de los problemas anteriormente mencionados, son susceptibles de encontrar solución mediante modificaciones en la propia política crediticia y en las orientaciones que determinan las prácticas bancarias. A nuestro juicio, otros factores relacionados con la incoherencia de políticas tienen un peso mayor en la desconexión de las dinámicas formales de financiamiento y del sector privado.

En primer lugar, el necesario escrutinio al que deben ser sometidos los potenciales clientes, mantiene alejados de los bancos a un número nada despreciable de cuentapropistas, que sin acceso a mercados mayoristas, canales de importación formales, en condiciones de operación asimétricas respecto al sector estatal, y la inflexibilidad de las relaciones contractuales que entre ambos pueden establecerse, mantienen un volumen considerable de operaciones al margen de la legalidad. De animarse a solicitar créditos, un cuentapropista en estas condiciones, presentaría flujos de caja inconsistentes e incapaces de resistir cualquier análisis, en tanto reflejarían solamente el matiz legal de sus operaciones contables.

Por otra parte, en un contexto de altos niveles de subdeclaración de ingresos resultaría contradictorio que para justificar la devolución de préstamos por montos significativos, los cuentapropistas presentaran proyecciones de su negocio que significan grandes volúmenes de ventas y por lo tanto posteriores incrementos de las cargas fiscales. Nótese como en 2013, de los contribuyentes que presentaron la declaración jurada solo 7 % reveló balances de ingreso y gastos que implicaron pago de impuestos sobre ingresos personales, en contraste con niveles de subdeclaración detectados para 60 % de los fiscalizados (Cubadebate, 2015) por montos de 130 millones de pesos (Sosin, 2014).

Considerando lo anterior, negocios ya operativos de significativa envergadura, con proyectos de éxito probable y potencial contribución a la producción y al empleo, ante recursos endógenos seguramente insuficientes, buscarán financiamiento mediante vías no formales. De esta manera, el contexto condiciona que los

mejores proyectos se mantengan fuera de la atención de la política.

La precariedad de la mayoría de las alrededor de 200 actividades autorizadas para el ejercicio del trabajo por cuenta propia, limita la calidad de los proyectos que requieran financiamiento. Quizá ello no influye precisamente sobre las necesidades de recursos (cualquier cuentapropista es susceptible de necesitarlo independientemente de la complejidad de su actividad), mas sí, en la calidad del tejido productivo que se fomenta, y por lo tanto en su potencial contribución al crecimiento y desarrollo del país. Aunque es un proceso en estadios tempranos, pueden encontrarse paralelismos en el ámbito del fomento a las CNA, en tanto se ha considerado en declaraciones oficiales que estas formas de producción operan en áreas “que no tienen un peso significativo en el desarrollo económico del país y cuya forma de gestión estatal hasta ahora ha sido ineficaz” (Puig y Martínez, 2013).

Por último, salvo en el caso del fideicomiso de acceso limitado a CNA, el Estado no ha desarrollado iniciativas que le impliquen asumir parte de los riesgos inherentes al desarrollo de nuevos negocios, o a la ampliación o modernización de otros ya existentes. Estos procedimientos pueden resultar defensorios si se pretende potenciar proyectos que fomenten la participación del sector privado en dinámicas productivas de creciente complejidad, fundamentalmente aquellas asociadas al esfuerzo exportador.²⁴

Entonces, de forma general, la expansión inicial del cuentapropismo antes de la apertura crediticia, la entrada en vigor de una política de diseño excluyente e inmersa en un contexto poco propicio al despliegue del potencial del sector no estatal, ha orientado la demanda de préstamos hacia fuentes endógenas e informales. Entre las primeras se encuentra la acumulación desarrollada por medios lícitos o ilícitos por un conjunto de individuos que aprovecharon posiciones privilegiadas durante la etapa previa a la reforma en curso (las cuales conservan en muchos casos); y como denominador común entre ambas fuentes los flujos

retos”, Taller de Investigación CEEC-Universidad de Pinar del Río, Pinar del Río, Cuba, febrero de 2015.

24 Los niveles de incertidumbre de los empresarios en torno a su verdadera capacidad de sostener el esfuerzo necesario que requiere la irrupción en los mercados internacionales con nuevos productos (en especial aquellos que involucran procesos productivos tecnológicamente complejos), demandan de manera necesaria el desarrollo de instrumentos de financiamiento que permitan compensar períodos de probables pérdidas mientras se consolida la posición exportadora. Puede profundizarse en M. H. Khan: *Learning, Technology Acquisition and Governance Challenges in Developing Countries*, 2010(?).

provenientes del exterior en forma de remesas²⁵ o inversión enmascarada.

Sin embargo, desde el punto de vista de las decisiones de búsqueda de financiamiento, no debe considerarse a la sociedad cubana como compuesta por un agente simple que, en función de estar operando o no (y por tanto estar en posición de solicitar o no un crédito formal), pueden disponer de recursos propios o recurrir a familiares o amigos en el exterior. Una arista negativa de la reforma ha sido la concentración de los beneficios en torno a los grupos sociales privilegiados, poseedores de recursos tangibles e intangibles, en capacidad de aprovechar con agilidad los estímulos y escoger entre diferentes opciones para iniciar o expandir su actividad; mientras que los cubanos pobres "(...) que no cuentan con remesas familiares y que no disponen de capital social o político quedan excluidos de los beneficios de la reforma" (Hansing y Optenhögel, 2015, p. 12).

Considerando lo anterior, hay un potencial constreñido en la política crediticia respecto al apoyo a grupos vulnerables. Enfocando, por ejemplo, el tema del empleo, de 2009 a 2014 se recortaron 596 500 puestos en el sector estatal (Cuba Contemporánea, 2014). Estos trabajadores, con seguridad en su mayoría perdedores en la reforma trunca de los años 1990 (sus salarios son los exiguos del sector público, y sus empleos los más prescindibles), carecen por lo general de los recursos necesarios para emprender un negocio exitoso, quedando, con suerte, en el rol de contratados si son absorbidos en el sector privado. Incluso ello entraña cierta complejidad, considerando futuras reducciones de plantilla, dados los límites al crecimiento de este sector, y la expansión inicial del cuentapropismo mediante el posicionamiento de un considerable número de personas sin vínculo laboral anterior.

Comentarios finales

El análisis del marco regulatorio, las prácticas específicas de los bancos, los lastres de un orden económico insuficientemente transformado para acompañar las

reformas en curso, y la dinámica reciente del sector no estatal, nos revelan una política crediticia incapaz de desplegar el potencial de las fuerzas productivas. Dicha incapacidad responde a aspectos técnicos de su diseño, y a incoherencias de política que rebasan los tecnicismos inherentes a los mecanismos de otorgamiento de créditos.

Entre los aspectos del contexto que desarticulan los mecanismos formales de financiamiento del accionar de las formas no estatales, se destaca la lista de actividades a realizar (exigua en cantidad y cuasi-decimonónica en calidad), altos niveles de evasión fiscal condicionado por estrechísimos márgenes de actuación para los cuentapropistas que les hacen rehuir al escrutinio de sus cuentas, y en general un diseño para el sector no estatal que les considera ajenos a dinámicas que generen una contribución seria al desarrollo.

A modo de resumen, la política crediticia hoy contribuye a la exclusión de los sectores menos favorecidos por las reformas (actuales y pasadas), y mediante su apoyo a los empoderados, contribuye a acentuar las brechas de equidad. Mantiene, por otra parte, inmovilizados recursos que podrían destinarse al fomento de emprendimientos, y cuando los coloca, invisibiliza un conjunto potencial de interesados y es incapaz de distinguir el desigual aporte al crecimiento y desarrollo del país que pueden realizar las actividades autorizadas.

Incluso en condiciones donde se mantenga un contexto general que no favorezca en su totalidad el desarrollo de las fuerzas productivas y despliegue el potencial intrínseco al otorgamiento de créditos, es posible realizar acciones que contribuyan a alinear la política crediticia con los intereses del sector no estatal. Ello significa, entre otras cosas, considerar la eliminación de restricciones al fomento de nuevos emprendimientos y negocios en ciernes, nivelar el acceso a mecanismos de financiamiento para las distintas formas de propiedad, establecer criterios de selección diseñados desde una perspectiva desarrollista (con independencia del tipo de propiedad), así como un rol más activo del Estado en cuanto a compartir el peso de los riesgos que supone el desarrollo de proyectos de interés. ■

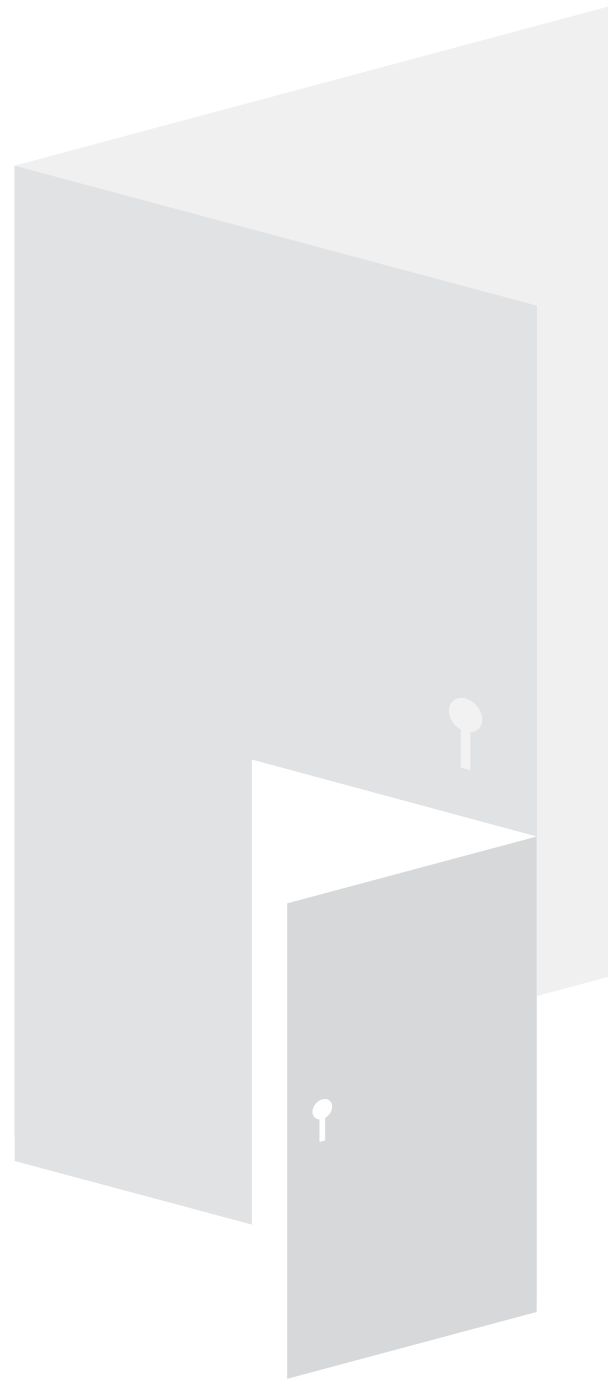
25 Cualquiera que sea el monto real de remesas que llega al país (que oscila según la fuente que los estima, entre los 1 500 millones y 2 700 millones de dólares anuales), una parte importante de estas funciona como capital de trabajo o semilla para el sector privado. Según J. L. Rodríguez: "(...) alrededor del 50 % de las remesas funcionan como capital de trabajo o inversiones para el sector privado o cooperativo", véase: "Cuba: desempeño económico en 2014 y proyecciones para 2015 (I)", *Cubadebate*, La Habana, 7 de enero de 2015.

Referencias bibliográficas

- BANCO METROPOLITANO: "Instrucción Transitoria", No. 237, La Habana, 2012.
- BANCO CENTRAL DE CUBA (BCC): "Instrucción No. 1/2014", La Habana, 2014.
- _____: "Instrucción No. 5/2013", La Habana, 2013.
- _____: "Instrucción No. 88/2013", La Habana, 2013.
- _____: "Circular No. 2/2012", La Habana, 2012.
- _____: "Circular No.1/2011", La Habana, 2011.
- ECHIVARRÍA, D.: "Equidad y desarrollo en Cuba: oportunidades y retos", Taller de Investigación CEEC-Universidad de Pinar del Río, Pinar del Río, Cuba, febrero de 2015.
- EFE: "Créditos para incentivar sector privado no han tenido el efecto deseado", *Panorama Mundial*, no. 252, La Habana, 2013.
- "El pago de los tributos: la disciplina que falta", *Cubadebate*, La Habana, 5 de enero de 2015.
- ESPINA, M. P.: "Retos y cambios en la política social", P. Vidal y O. E. Pérez: *Miradas a la economía cubana: el proceso de actualización*, Editorial de Ciencias Sociales, La Habana, 2012.
- GÓMEZ, L.: "Gana terreno política bancaria entre trabajadores por cuenta propia", *Juventud Rebelde*, La Habana, 14 de octubre de 2014.
- GONZÁLEZ, E. C. y C. LAGE: "Política monetaria. Nociones básicas para Cuba", La Habana, marzo de 2015.
- HANSING, K. y U. OPTENHÖGEL: "Cuba: las desigualdades se tornan visibles. Consecuencias de la economía de escasez y reforma", *Nueva Sociedad*, no. 255, 2015.
- HIDALGO, V. y Y. DOIMEADIÓS: "Fiscalidad, equilibrio externo e interno en la economía cubana: avances y desafíos", Avances de investigación, Facultad de Economía, Universidad de La Habana, La Habana, 2012.
- KHAN, M. H.: *Learning, Technology Acquisition and Governance Challenges in Developing Countries*, 2010(?).
- LEÓN, J. y D. J. PAJÓN: "Emprendimientos y política crediticia en el modelo económico cubano", O. E. Pérez y R. Torres: *Cuba: la ruta necesaria del cambio económico*, Editorial Ciencias Sociales, La Habana, 2013. "Más de cien mil cubanos contratados en negocios del sector no estatal", *Cuba Contemporánea*, La Habana, 8 de octubre de 2014.
- MARTÍNEZ, L.: "Economía cubana avizora mayores crecimientos en el 2015", *Granma*, La Habana, 30 de noviembre de 2014.
- MINISTERIO DE JUSTICIA (MINJUS): *Gaceta Oficial de la República de Cuba*, no. 004, Extraordinaria, La Habana, 2013.
- _____: *Gaceta Oficial de la República de Cuba*, no. 027, La Habana, 2013.
- _____: *Gaceta Oficial de la República de Cuba*, no. 053, Extraordinaria, La Habana, 2012.
- _____: *Gaceta Oficial de la República de Cuba*, no. 40, Extraordinaria, La Habana, 2011.
- _____: *Gaceta Oficial de la República de Cuba*, no. 012, Extraordinaria, Especial, La Habana, 2010.
- "Nota oficial del Gobierno cubano", *Granma*, La Habana, 22 de octubre de 2013.
- OFICINA NACIONAL DE ESTADÍSTICA E INFORMACIÓN (ONEI): *Anuario Estadístico de Cuba 2013*, La Habana, 2014.
- PARTIDO COMUNISTA DE CUBA (PCC): "Lineamientos de la política económica y social del Partido y la Revolución", La Habana, 2011.
- PEÑA, H.: "Política crediticia interna cubana. Antecedentes y situación actual", *Revista del Banco Central de Cuba*, no. 3, La Habana, 2012.
- PIÑEIRO, C.: "Cooperativas no agropecuarias en La Habana. Diagnóstico preliminar", Colectivo de autores: *Economía cubana: transformaciones y desafíos*, Editorial de Ciencias Sociales, La Habana, 2014, pp. 291-334.
- PUIG, Y. y L. MARTÍNEZ: "Cooperativas no agropecuarias. Una apuesta por la eficiencia", *Granma*, La Habana, 5 de julio de 2013.
- RODRÍGUEZ, J. L.: "Cuba: desempeño económico en 2014 y proyecciones para 2015 (I)", *Cubadebate*, La Habana, 7 de enero de 2015.
- SOSIN, E.: "Impuestos no tan impuestos", *OnCuba*, 19 de febrero de 2014.
- XINHUA: abril de 2012, <http://www.prensa.com/impreso/economia>, recuperado el 16 de agosto de 2012.
-

CAPÍTULO 10

Reconfiguración de relaciones sociales: pistas desde cuentapropistas capitalinos



Reconfiguración de relaciones sociales: pistas desde cuentapropistas capitalinos

DAYBEL PAÑELLAS ÁLVAREZ

La puesta en práctica de los Lineamientos de la Política Económica y Social del Partido y la Revolución no solo contribuye a la “actualización” del modelo económico, sino también de las relaciones sociales en términos de redimensionamientos subjetivos individuales, intra e intergrupales condicionados por la mayor modificación del perfil de la estratificación social, la ampliación de las diferencias de ingresos y su grado de concentración —por ascenso o descenso de diversos grupos— cuestión intuida por Espina (2012) y que hoy constituye una certeza.

Un grupo que ilustra esta afirmación es el de los cuentapropistas. Numéricamente, se han incrementado de manera significativa (un aproximado de 391 000 en 2010 a 489 929 al cierre de febrero de 2014),¹ desde el punto de vista subjetivo se evidencian dinámicas motivacionales que impactan no solo comportamientos orientados a motivos concretos sino también a una reconfiguración de sus relaciones. Se presentarán evidencias al respecto, sustentadas en investigaciones realizadas desde 2010 hasta la fecha, en las cuales se han investigado alrededor de 2 000 cuentapropistas.² Estas

1 Información de ANSA.

2 G. Dujarric y M. Vázquez (2015); A. F. Bennet, W. Caballero y L. Arteaga (2015); D. Pañellas, J. Torralbas y C. Caballero (2014); C. Caballero (2013); L. del Llano (2013); L. Curbelo y D. Pañellas (2012); J. Torralbas y D. Rodríguez, (2011).

han tenido como eje teórico referencial la teoría de las identidades sociales, la primera dentro de la psicología social que reconoció los diferentes niveles de estatus y poder que ocupan los diferentes grupos en la sociedad, además de que los comportamientos intergrupales son generados en la búsqueda del alcance o mantenimiento del *statu quo* (Fischer y Haslam, 2010:148). Pretende superar la separación entre individuo y sociedad y descubrir algún modo de relacionar los procesos psicológicos con los determinantes históricos, culturales, políticos y económicos de la conducta. (Turner *et al.*, 1987:38).

Han sido investigaciones realizadas en La Habana, básicamente con muestreos probabilísticos por cuotas,³ utilizando una metodología mixta donde las técnicas proyectivas han arrojado información importante. En ese sentido, todas las figuras mostradas se corresponden con dibujos realizados por sujetos.

Cuentapropistas: una etiqueta orientadora

Existe un debate activo acerca de la pertinencia del término cuentapropista. Se alude a que es un término que, enmascara relaciones de producción, evade comprometerse con la nominación sector privado o pequeña empresa, homogeniza donde hay heterogeneidad, es impreciso, y hasta "cheo". Sin discrepar con estos argumentos, resulta importante realizar una aclaración: en Cuba, hoy, refiere un grupo que denota y connota.

Cuando se les pregunta a los sujetos a qué grupo pertenecen, se reconocen como cuentapropistas, esencialmente desde el argumento: "no trabajamos para el Estado". Y esta pertenencia es muy o bastante importante para cada uno. La importancia viene dada por la "satisfacción de necesidades, mejor calidad de vida y solvencia económica". Ello, desde un efecto de derrame de lo individual a lo familiar.

Aquellos que provienen del sector profesional, al no realizar actividades vinculadas con su formación, son los a los que la categoría les resulta más incómoda, pero lo contrarrestan con los beneficios económicos percibidos. Por otra parte, si son profesionales, dueños de negocios (especialmente paladares, brigadas de construcción, hostales) esa categoría eleva su estatus.

Los diseñadores, no vinculados a la UNEAC, de manera que no clasifican como artistas independientes, se con-

sideran *freelancers*, un modo "más sexy" de apropiarse del término.

La pertenencia al grupo genera evaluaciones positivas⁴ como: *optimismo, satisfacción, realización, felicidad, aprecio*, y es interesante como de 2010 a 2015 *se han movido de la exclusión a la inclusión*. Negativamente evalúan la presencia de *estrés y alta carga de trabajo*.

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 satisfacer y han abierto un abanico de opciones, no importa si algunas se tornan no asequibles por cuestiones económicas; la apertura de negocios ofrece también la posibilidad de empleos, y en la medida que muchos negocios se sofistican, la cadena de interdependencias y demandas de nuevas actividades (en número y cualidad) aumentan.

El cuentapropista es ícono de futuro, desarrollo, emprendimiento, audacia; 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 (asociaciones profesionales de consultores, maestros, médicos).

Vericuetos de la etiqueta

a) Prototipos

A la nomenclatura están asociados estereotipos. Y, así como la mirada se ha movido de ser "el mal necesario" a "el futuro necesario", cuestión que es percibida por los cuentapropistas pues: ya no nos sentimos tan excluidos; "la gente viene a nosotros; estamos en todas las páginas; cubanos y extranjeros se interesan por nosotros; el otro día oí que somos hasta el blanco del enemigo"; sigue pregonando un estereotipo estigmatizador.

El prototipo es un hombre blanco, adulto joven o medio, con alto poder adquisitivo, moderno, ostentoso, vulgar, con bajo nivel educacional. Preocupado por adquirir accesorios como celulares, cadenas, gorras, gafas. "Un obrero con dinero", "un nuevo rico". Centrado en él y no en los demás "con ellos se acabó la solidaridad, te clavan siempre que pueden". Tienen capacidad, "competencia", habilidades sociales que se traducen en "son unos pillos" "son muy creativos", "se las arreglan para lidiar con los absurdos", "se jaman a los inspectores". Consumen la música "esa que se oye

3 Donde único se ha diseñado una muestra representativa a través de un muestreo aleatorio simple, es en los trabajos realizados con la Oficina del Plan Maestro de la Oficina del Historiador de la Ciudad, espacio que ha constituido una excepción para el acceso a la información necesaria para estos fines.

4 Con respecto a otros grupos socio ocupacionales: campesinos, dirigentes, intelectuales, obreros, la pertenencia a este grupo es la que genera más evaluaciones satisfactorias, vinculadas con estados emocionales.

en los almendrones”, reggaetón, baladas, timba, salsa. Beben refrescos, cervezas, ron, pero sin sofisticación. Y leen revistas de farándula, deportes, moda, entretenimiento. Por supuesto, son clientes “del paquete”.

Entre las actividades dominantes en el estereotipo se encuentran los boteros y los trabajadores de cafeterías o dulcerías ambulantes.

Parte de esta doble valencia asignada al grupo radica en la contradicción que perciben entre las leyes y su aplicación; en contradicciones entre las instituciones a ellos vinculadas, en vacíos de información y procesos burocráticos largos y lentos. Consideran que constituyen aún “una piedra en el zapato de los dirigentes”: “te acuestas con una medida y te levantas con otra”, “te dejan pero no te dejan”, “te ahogan y al final sale el que más puede”. Directivos del sector económico reconocen (y se expresa la incomodidad también desde el lenguaje no verbal) que “son una competencia para nuestros establecimientos”.

La mirada de otros grupos sociales subraya su alto nivel adquisitivo y de estándar de vida, también que trabajan mucho: “No es un dinero regalado; no tienen tiempo libre, por esta razón son capaces de tener la economía para mantener a sus familias, pero a qué precio, al precio de la infelicidad familiar, pasean, pero muy poco porque tienen las horas contadas, están muy ocupados”. En este proceso, intentan sacar las máximas ganancias: “Hablan todo el tiempo de negocios; Piensan siempre cómo hacer otra cosa que les dé más dinero”.

Esa mirada del sentido común percibe en el grupo de cuentapropistas más que en ningún otro sector, una heterogeneidad polarizada: “los que tienen mucho y los que tienen poco”. Los primeros asociados a las flotas de taxis, grandes paladares, boutiques, compañías de diseño; los segundos a “negocios de supervivencia” como carretilleros, bicitaxeros, maniseros. En

esta polaridad, se muestran además ventajas no solo relacionadas con el tipo de actividad sino con el color de la piel, edad, y sexo (favoreciéndose, una vez más, los blancos, adultos medios, hombres). Ver Figura 1.

b) Diferenciación de roles: independientes, empleadores y empleados

Esta diferenciación queda clara a través de características asignadas y asumidas, así como a la valoración en cada uno de los roles. En el sentido de atributos de cada uno, se va consolidando la imagen de empleadores más instruidos y capaces, respecto a empleados que deben ser esencialmente cumplidores, desde una imagen de subordinación que trasciende la estructura formal.

El rol de independiente es más ambiguo, y se representa generalmente desde “el luchador”. Ver Figura 2 y Tabla 1.

Dan cuenta de estratificación al interior del grupo: que coloca en lugar privilegiado a los empleadores. El deseo de desempeño de este rol resulta ambivalente; se le asigna igual cantidad de elementos que confieren valencia positiva y negativa.



Figura 1 Prototipo del cuentapropista (polarización en el grupo)



Figura 2 Diferenciación de roles (instrucción y educación)

Tabla 1. Diferenciación de roles

Independientes	Empleadores	Empleados
<ul style="list-style-type: none"> Trabajador / Dedicado al trabajo Trato educado, amable Responsable Tener recursos / capital Emprendedor / Decidido / Persistente Instruido / Tener conocimientos 	<ul style="list-style-type: none"> Líder / Con capacidad de dirección Tener recursos / capital Responsable Tratar bien y respetar a los trabajadores Exigente / Controlador Instruido / Tener conocimientos Inteligente 	<ul style="list-style-type: none"> Obediente / Dócil / Sumiso Trato educado, amable Honesto / Honrado Cumplidor / Eficiente Trabajador / Dedicado al trabajo Respetuoso con el jefe

Tabla 2. Ventajas y desventajas según los roles

Roles	Ventajas	Desventajas
Independiente	<ul style="list-style-type: none"> Independencia No compartir ganancias Ganancias económicas 	<ul style="list-style-type: none"> No tener ayuda Ninguna Inspectores, policía Tener dificultades con la materia prima Impuestos
Empleador	<ul style="list-style-type: none"> Ser el jefe / Tener el poder Mayores ganancias que los empleados Trabajar menos / Tener personas que hacen el trabajo 	<ul style="list-style-type: none"> Tener mucha responsabilidad Tener que controlar, vigilar Posibilidad de robo de los empleados Tener que compartir o pagarle a los trabajadores Ninguna Impuestos
Empleado	<ul style="list-style-type: none"> Trabajo y sueldo seguro Tener mayores ingresos que con el Estado Menor responsabilidad ni preocupación con la cosas del negocio No necesita inversión inicial 	<ul style="list-style-type: none"> Tener un jefe al que acatar, ajustarse u obedecer Mucho trabajo Poder quedarse sin trabajo Tener un salario que no se corresponde con el trabajo

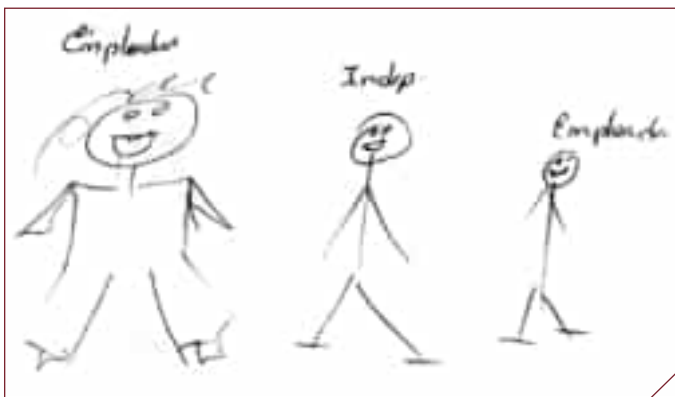


Figura 3 Diferenciación de roles (jerarquías expresadas en el orden, tamaño y composición de las figuras)

En general, tiene un alto costo de responsabilidad la asunción de este rol y esto constituye un importante argumento de rechazo. Ver Tabla 2 y Figura 3.

Muy interesante resultó que, a pesar del carácter primitivo de los dibujos, una diferencia fue resaltada, y especificada: la satisfacción derivada de la perte-

nencia al rol: la felicidad se coloca en empleadores, a veces en independientes, no tanto así en empleados. Ver Figuras 4 y 5.

Se va conformando una imagen satanizada del empleador (o dueño, o jefe) que coincide con la que se representó a los dirigentes en investigaciones anteriores.⁵ Ver Figuras 6 y 7.

Se hacen visibles cuestiones relativas al género: mujer en roles tradicionales, en condición de empleada, esencialmente objeto: “para que llame la atención al turista”, “tiene que ser bonita para que el lugar tenga presencia”, “somos más zalameras”, “hacen las cosas más rápido”; al color de la piel: se grafican mujeres blancas (incluso si quienes dibujan son mujeres negras), pelo liso, rubio; a la edad: mujeres jóvenes, máximo de 30 años. Ver Figura 8.

El rol de independiente se estereotipa desde indicadores sociodemográficos también, y se torna hombre, joven, negro, flaco y oriental. Ver Figura 9.

⁵ Ver D. Pañellas: “Grupos e identidades en la estructura social cubana”, *Temas*, no. 71, La Habana, 2012, pp. 74-83.



Figura 4 Diferenciación de roles (jerarquías expresadas en el orden, tamaño y expresión corporal de las figuras)

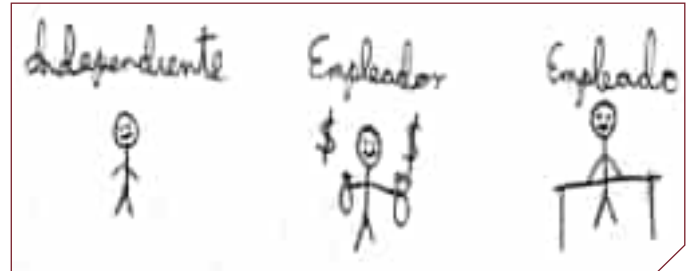


Figura 5 Diferenciación de roles (expresiones de satisfacción)



Figura 6 Imagen del empleador (adulto medio, blanco, con recursos —carro, gordo—) similar al estereotipo de dirigente (lado derecho)



Figura 7 Imagen del cuentapropista empleador (condensa el estereotipo de la vulgaridad con la del dirigente —recursos materiales que le dan acceso a una esposa o amante joven y bonita—)



Figura 8 Diferenciación de roles (mujer en roles tradicionales y empleada)



Figura 9 Diferenciación de roles (empleador e independiente: factores sociodemográficos, jerarquizaciones, satisfacción)

En resumen: los cuentapropistas, constituyen un grupo que genera identidad social. Se cumplen los aspectos de la teoría (Tajfel, 1984:264): Son un conjunto de individuos que se percibe como miembro de la misma categoría social (cuentapropistas), que comparten alguna implicación emocional en esta definición común de sí mismos y que logran algún grado de consenso social acerca de la evaluación de su grupo y de su pertenencia a él. La existencia del grupo se legitima desde su “visibilización” tanto interna (el individuo identificado con el grupo) como externa (los otros reconociéndolo) “no basta que las personas se perciban como distintas bajo algún aspecto; también tienen que ser percibidas y reconocidas como tales (...) requiere la sanción del reconocimiento social para que exista social y públicamente” (Giménez 1997:11).

Ambos elementos son importantes pues “(...) cualquier sociedad que contenga diferencias de poder, estatus, prestigio o grupos sociales (y todas las tienen), nos sitúa a cada uno de nosotros en una serie de categorías sociales que llegan a ser parte importante de nuestra autodefinición. En las situaciones que se relacionan con estos aspectos de nuestra autodefinición que creemos compartir con otros, nos comportaremos en gran medida como lo hacen ellos” (Tajfel, 1978: 654).

¿Solo piensan en dinero? Motivaciones

La razón fundamental de pertenencia y permanencia en el grupo es económica —ganar más dinero; ganar mucho dinero; a lo que se le suman cuestiones relacionadas con la autonomía— horario más cómodo, querer ser sus propios jefes —y constreñimientos existenciales— quedar disponibles en sus trabajos anteriores, necesidad de hacer algo luego de jubilarse.

Comienzan a declararse también cuestiones relacionadas con la infraestructura disponible —acceso a las

materias primas garantizado— tradición familiar y gusto personal. Estas no excluyen las razones anteriores, sino más bien apoyan la decisión a tomar.

Según el modo de empleo, las necesidades adquieren matices que ofrecen un espacio mayor de toma de decisión motivada por el deseo en empleadores (hacen más énfasis en el deseo de un horario de trabajo más cómodo y de autonomía), y motivadas por las carencias en los empleados (se concentran mucho más en razones asociadas a quedar disponibles en sus centros laborales anteriores y a coyunturas como: familiares cuentapropistas que necesitaban ayudas puntuales, parejas con las que se involucraron, entre otras). Los independientes se refieren igualmente a la autonomía y a la necesidad de la búsqueda de una alternativa económica dada la jubilación.

Las motivaciones de ingreso y permanencia en el cuentapropismo se relacionan también con el grupo etario: los adultos medios y los jóvenes son los que más aluden a la necesidad económica; los adultos medios y mayores son los que refieren principalmente haber quedado disponibles en sus centros laborales anteriores; los jóvenes son los que más valoran un horario laboral más cómodo y ser sus propios jefes.

Con respecto al futuro, la mayoría de los empleados declaran querer ser empleadores (aun cuando no tienen una estrategia diseñada para eso). “A lo mejor de aquí a cinco años ya no soy empleado y soy jefe”, “tener mi propia cafetería”, “quisiera ser yo la jefa y no ser la que trabaja”, “mejorar mi negocio y convertirme en quien contrata, paga y supervisa”, “tener una barbería donde fuese el jefe y tener muchos empleados con todo nuevo, brillante y bonito”, “quisiera tener a mucha gente trabajando para mí”, “quiero cambiar de licencia, comprarme un carrito para mejorar más”, “crear una dulcería”; “en un futuro seré dueña de un «Fotoservice» o de varios”; “sentado en mi casa, recogiendo dinero de los boteros que manejan mis carros dando por hecho que no tengo bicicletas, sino carros”.

Cualitativamente emerge el término empresa o empresario, “cuentapropista de alto rango, que existiera flujo de personas y verme como una empresaria”, “una gran empresaria”, “como una empresa de albañilería”, “tener una pequeña empresa de servicios”.

Los independientes y empleadores invertirían en nuevos insumos, equipos o mantenimiento en ampliar la oferta de productos o servicios, arrendar un local, ampliar el espacio en el negocio actual, abrir un negocio de otro tipo, contratar más personal y, con muy baja frecuencia, mencionan publicidad, capacitación y estudios

de mercado. También refieren, (aunque solo bajos por cientos de la muestra estudiada) que no harían inversiones, dejarían de trabajar o se irían del país.

Más allá de las cuestiones grupales, la dimensión motivacional no es amplia y está pobremente estructurada. Eso se traduce en que tienen pocos proyectos y estos últimos, son más bien enunciaciones de anhelos, que estrategias y acciones concatenadas para llevarlos a cabo. Siendo justos, y para no contribuir a la satanización del sector, debe decirse que este es un dato no privativo de este grupo socio ocupacional.

¿Innovadores o reproductores?

Es una percepción compartida que los cuentapropistas han introducido nuevos productos y servicios, heterogéneos además, lo cual ha conducido a la satisfacción y desarrollo de necesidades individuales y grupales en todos los conglomerados y estratos sociales.

La percepción de competitividad y modernidad con respecto a otras sociedades privilegia la calidad y servicio con respecto al sector estatal. Desde ellos, el trabajo va recuperando su valor social y económico. Sin embargo, a través de innumerables sesiones de observación, se encontró que las prácticas no son necesariamente coherentes con la imagen idealizada ni con el discurso de “nuevos empresarios”.

Con no escasa frecuencia, se hallaron múltiples elementos de reproducción de “la cultura estatal criticada”: a) Se carece de una cultura enfocada en el cliente (qué le importa, qué le gusta, qué le molesta, cuán heterogéneos son); b) Indisciplinas laborales: incumplimiento de medidas higiénicas, sanitarias, y de seguridad; no respeto a los horarios de cierre y apertura; horarios de distribución o recibimiento de insumos que coinciden con horarios de atención al público (con lo cual se retrasa y deteriora la atención a estos); desconocimiento por parte de camareros(as) de los productos que ofrecen, o sus ingredientes o elaboración; “visitas” personales o telefónicas con clientes esperando; c) Reproducción del discurso del “estar luchando” traducido en robar dentro del propio negocio (ver tabla de ventajas y desventajas); d) Discriminación entre cubanos y extranjeros, favoreciendo a estos últimos; e) Grupos laborales con poco sentido de pertenencia; con contradicciones entre empleados y empleadores que se ventilan delante del público; e) Estructuras formales a veces no funcionales o con diseño ambiguo de roles; f) Desconocimiento del marco jurídico o transgresión de este.

Por otra parte, especialmente en negocios exitosos y exclusivos, se constató la potenciación de espacios de segmentación social, esencialmente por el alto costo del consumo, pero que incurren también en relaciones discriminativas, especialmente de tipo racial (en muchos sitios, aunque no lo declaran, no dejan entrar negros bajo el discurso *estamos llenos y está reservado*; los camareros(as), barman son blancos(as). Aunque requiere de análisis más profundos, otro de los atributos que forma parte de estos negocios exitosos es el uso del idioma inglés, bien en los nombres de los establecimientos o en productos que se consumen, o en una suerte de *spanglish* que se habla en los establecimientos. Por ejemplo: no se dice camarero sino, *waiter*; no buenísimo sino, *cool*; no adiós sino, *bye*, no hora feliz sino, *happy hour*; etcétera.

De la misma manera, ante múltiples vacíos jurídicos, se establece una zona de falta de contención que genera desamparo —en especial de los que tienen situación de desventaja (se hace referencia tanto a los subordinados— por ejemplo las mujeres en período de licencia de maternidad, límite de horas de trabajo y pago por cada una; como a los negocios que no compiten de la misma manera por contar con menos capital).

Se evidencian los mismos ejes de inequidad que han sido denunciados a nivel social y grupal en nuestro contexto.

Sociedad cubana

La percepción de nuestra sociedad es de incertidumbre, desconfianza, burocracia, doble moral, paternalismo, dogmatismo, falta de participación.

“Hay una mentalidad dañina que hay que erradicar, no tiene nada que ver la conciencia social de ahora a la de años atrás y esto se debe vencer, sobre todo en las masas que nos dirigen, que logren ver que las personas somos diferentes y que se nos escuche (...) La mentalidad de los burócratas hay que eliminarla (...) No le dan oportunidad a la gente, todo son trabas y trabas, quieren cuentapropistas pero no acaban de llevarlo hasta el final (...) Lo tengo todo en orden y es por gusto (...) La policía y los inspectores nos sofocan a pesar de que tenemos patente y a los delincuentes no les hacen nada (...) Que los inspectores estén menos arriba de uno, son unos corruptos, y arriba de los que tienen que estar no están (...) Dijeron que abrirían almacén mayorista y no lo hicieron. Si no hay condiciones para qué lo dicen (...) Abrir una tienda mayorista con precios asequibles para los cuentapropistas (...) Comprar en la shopping es

imposible (...). [Sobre la necesidad de eliminar restricciones innecesarias refieren]. Las leyes a veces son muy injustas (...) Hay muchas trabas. Es un abuso, acaban con uno”.

En lo que a ellos atañe directamente consideran grandes obstáculos el acceso a la materia prima y al financiamiento, la política tributaria, los controles e inspecciones, y los trámites legales. Estos inconvenientes son percibidos con más frecuencia e intensidad por cuentapropistas con más bajos ingresos, más bajo nivel de escolaridad y negros. Ello sugiere un análisis de acciones que pudieran implementarse para apoyar a grupos con estas características y, como “abogada del diablo”, sugiere también una lectura de las propias prácticas institucionales que, tal vez (como ocurre inconscientemente en otros espacios) contribuya también a una discriminación de sujetos/grupos con estas características.

Aun así, su visión de futuro es optimista (todos consideran que en el futuro van a estar en condiciones de bienestar mayores que las de ahora).

Ahora, esa visión optimista se relaciona con la auto percepción de futuro (cuentapropista individual, cuentapropista como grupo), no al hecho de cómo perciben al resto de los grupos (en especial los obreros y los que trabajan en el sector estatal, en las peores condiciones). “Lo veo todo igual porque no se ve ningún adelanto en el país, tendrían que cambiar muchas cosas (...) Nada va a cambiar, pues actualmente nada se hace para eso de forma inteligente, estable y con visión de futuro (...) el Estado es muy malo administrando y cualquier cosa puede pasar y mis perspectivas son nulas porque ya tengo 77 años (...) No creo que tenga más desarrollo del que tengo en mi trabajo, me considero en el techo de lo que puedo hacer debido a la situación del país y la falta económica, no creo que la dirección cambie”.

Aquellos que son exitosos,⁶ consideran que las transformaciones que han tenido lugar desde 2011 hasta la fecha son positivas para la sociedad, no así para la familia y para ellos como sujetos individuales, con excepción de la apertura al cuentapropismo, la eliminación de prohibiciones como la venta y compra de inmuebles, carros; entrada a hoteles, etcétera, y la ley migratoria. En el caso de las regulaciones aduanales refieren que son una “restricción excesiva y que limita las opciones de compra”.

Las acciones que se visualizan para efectuar una transformación desarrolladora son fundamentalmente económicas —desarrollar la economía, crear empleos

mejor remunerados, mejorar condiciones y salarios para que la gente produzca, dejar entrar capital extranjero—; se enfatiza en la necesidad del cambio de mentalidad, “Cambiar mentalidad tanto de cuentapropistas como Estado” (...) “Se ha demostrado que lo que teníamos pensado no es lo que echa para adelante la economía del país (...) Se debe empezar desde la raíz, cambiar la mentalidad del cubano, que cambie la sumisión del pueblo para que se escuche, tenemos que saber protestar por las cosas mal hechas (...) Si arriba abren la mente todo puede prosperar (...) Si cambia la mentalidad y dan las herramientas, los cuentapropistas pueden hasta ser la columna vertebral de la economía cubana”.

Al identificar obstáculos para implementar estas acciones todos los mencionados son externos, relacionados fundamentalmente con la burocracia, el control y las restricciones excesivas, las mentalidades.

Esta colocación externa, unido al modo en que se identifican los problemas, conlleva a que los sujetos no se visualizan como actores sociales transformadores. Solo se sienten empoderados en sus pequeños espacios, de manera que todo lo que pueden cambiar está en sus familias, y tal vez, en sus vecinos y barrios.

Normalización de las relaciones con los EE. UU. ¿Cambio de giro?

Este es uno de los temas principales en la agenda política, y también desempeña un rol en la dimensión motivacional de muchos cubanos, por lo que vale la pena compartir resultados, que se reducen a una muestra⁷ limitada de sujetos (50, en estudios de caso), que además tienen altos ingresos económicos, son todos profesionales, blancos y residentes en zonas luminosas de la capital.

Consideran que es un cambio positivo, que debe traer mejoras para Cuba (*crecimiento del turismo, mejoras económicas, relaciones comerciales, tecnología, productos, y la posible eliminación del bloqueo económico*). No obstante, no confían en que se producirán cambios drásticos en el corto plazo (ni allá ni acá).

Un número considerable de sujetos enfatiza en que, peor que las limitaciones derivadas de las relaciones actuales con los EE. UU., existe un bloqueo interno que

6 Personas a las que se les ha preguntado puntualmente sobre los diferentes cambios implementados.

7 Este resultado solo lo tenemos a partir de una investigación en curso titulada “Nuevos ricos, gerentes y famosos” (en la cual se culminó ya la etapa exploratoria. Ver G. Dujarric y M. Vázquez: “Identidades sociales en grupos de altos ingresos económicos”, tesis de diploma, Facultad de Psicología, Universidad de La Habana, La Habana, 2015.

obstaculiza el desarrollo del país: “El bloqueo afecta, pero el que tenemos adentro afecta más (...) El problema no es solo el bloqueo, sino la falta de recursos, Cuba no es un país rico pero todo se le achaca al bloqueo (...) Hay muchas cosas mal hechas que se justifican con el bloqueo y yo creo que nosotros mismos como nación no estamos preparados para ese cambio (...) Es un poco peligroso para el pueblo cubano porque la gente va a ir cambiando de mentalidad y si quitan el bloqueo vamos a tener eliminada la excusa principal de muchas de nuestras deficiencias (...) La mayor expectativa que tengo es que estos cambios lleven a la reducción del bloqueo lo cual eliminará también el bloqueo mental y la comodidad de echarle al bloqueo la culpa de mucha incapacidad”.

A modo de epílogo

Muy resumida ha sido esta exposición pues el espacio es limitado, solo se pretende poner en evidencia la necesidad de continuar trabajando con este grupo que, nos guste o no su nombre o “saco”, conforma una identidad social, aun cuando en el plano intra grupal haya una amplia heterogeneidad (cuestión que ocurre también con otros grupos sociales).

La morfología de esta heterogeneidad así como los ejes homogeneizadores, dan cuenta de que los cuentapropistas son un grupo en el que definitivamente se expresa de manera más clara nuestra dinámica social, constituyendo así un termómetro y una brújula importante. ■

Bibliografía

- BENNET, A. F., W. CABALLERO y L. ARTEAGA: “Cuentapropismo en La Habana Vieja: San Isidro y Prado (estudios de caso)”, informe de metodología de la Investigación, Facultad de Psicología, Universidad de La Habana, La Habana, 2015.
- CABALLERO, C.: “Redes sociales de cuentapropistas habaneros”, tesis de diploma, Facultad de Psicología, Universidad de La Habana, La Habana, 2013.
- CURBELO, L.: “Ser cuentapropista hoy: relación entre identidad y movilidad social”, tesis de diploma, Facultad de Psicología, Universidad de La Habana, La Habana, 2013.
- DUJARRIC, G. y M. VÁZQUEZ: “Identidades sociales en grupos de altos ingresos económicos”, tesis de diploma, Facultad de Psicología, Universidad de La Habana, La Habana, 2015.
- ESPINA, M.: “Retos y cambios de la política social”, *Miradas a la economía cubana: el proceso de actualización*, Editorial Caminos, La Habana, 2012.
- FISCHER, P. and S. HASLAM: “If You Wrong Us, Shall We Not Revenge? Social Identity Salience Moderates Support for Retaliation in Response to Collective Threat”, *Group Dynamics: Theory, Research, and Practice*, vol. 14, no. 2, 2010, pp. 143-150.
- GIMÉNEZ, G.: “Materiales para una teoría de las identidades sociales”, *Frontera Norte*, vol. 9, no.18, 1997, pp. 9-28.
- LLANO, L. DEL: “Percepción del poder en cuentapropistas habaneros”, tesis de diploma, Facultad de Psicología, Universidad de La Habana, La Habana, 2013.
- PAÑELLAS, D.: “Grupos e identidades en la estructura social cubana”, tesis doctoral, Facultad de Psicología, Universidad de La Habana, La Habana, 2012.
- PAÑELLAS, D., J. TORRALBAS y C. CABALLERO: “Timbirichis y otros negocios. Cuentapropismo e inequidades sociales en la capital cubana”, informe de investigación, Facultad de Psicología, Universidad de La Habana, La Habana, 2014.
- TAJFEL, H.: *Grupos humanos y categorías sociales. Estudios de Psicología Social*, Herder, Barcelona, 1984.
- _____: *Differentiation between Social Groups: Studies in the Social Psychology of Intergroup Relations* (ed.), Academic Press, London, 1978.
- TORRALBAS, J. y D. RODRÍGUEZ: “Con el catalejo al revés. Grupos e identidades en la estructura social cubana”, tesis de diploma, Facultad de Psicología, Universidad de La Habana, La Habana, 2011.
- TURNER, J., M. HOGG, P. OAKES, S. REICHER and WETHERELL: *Rediscovering the Social Group: A Self-categorization Theory*, Blackwell, Oxford, 1987.

CAPÍTULO 11

Complicidad del espacio geográfico en la desigual distribución del sector no estatal en Cuba



Complicidad del espacio geográfico en la desigual distribución del sector no estatal en Cuba

LUISA ÍÑIGUEZ ROJAS

Es ampliamente aceptado que en los últimos años, existe un dinamismo en la sociedad cubana, en buena medida resultado de la llamada actualización del modelo económico del país, y la implementación de los Lineamientos de la política económica y social. Uno de los efectos esenciales de esta estimulación es la incorporación a nuevas o ampliadas formas de ocupación laboral consideradas dentro del denominado sector no estatal, mediante la introducción de referentes legales.

Es de esperar que los procesos en marcha no tengan una distribución espacial homogénea, se integren a la trama de desigualdades territoriales pre existentes, y adopten un complejo entramado de resultados. Así, la concentración en espacios rurales de la parte agropecuaria del sector, integrado por trabajadores en diferentes formas cooperativas, y de trabajadores por cuenta propia en espacios urbanos, deberá presentar innumerables variantes al interior del país según la evolución histórica y reciente de sus territorios.

El presente material se propone caracterizar las regularidades de la diferenciación espacial del sector no estatal del país, con vista a discutir factores que bloquean o facilitan su avance, y su papel en la ampliación de desigualdades espaciales.

Diferenciación territorial del sector no estatal

Para la caracterización de la distribución geográfica del sector no estatal por municipios y provincias del país, se utilizó una de las preguntas del Censo de Población y Viviendas de 2012, donde se declara la ocupación, clasificada según tenencia del empleo estatal y no estatal. Del total de ocupados de 15 años y más,¹ poco más de 1 000 000 de personas refirieron trabajar en ocupaciones del sector no estatal para 22 % de la población. Los valores provinciales oscilaron entre el 13,78 % en La Habana y 31,16 % en la provincia de Sancti Spíritus.

Según el índice de distribución espacial² que toma a Cuba como unidad (1), se observa que la mayoría de las provincias están en ventaja en la distribución de los ocupados en este sector (entre 1,15 y 1,40) con el índice más elevado en la provincia de Sancti Spíritus; en equilibrio con el país (entre 0,96 y 1,10) se registran cuatro provincias, y en desventaja (entre 0,62 y 0,90) se encuentran Santiago de Cuba, Matanzas y La Habana con el valor más bajo, coherente con el mayor peso de la participación de ocupados en el sector estatal en estas provincias, como se refleja en la Gráfico 1.

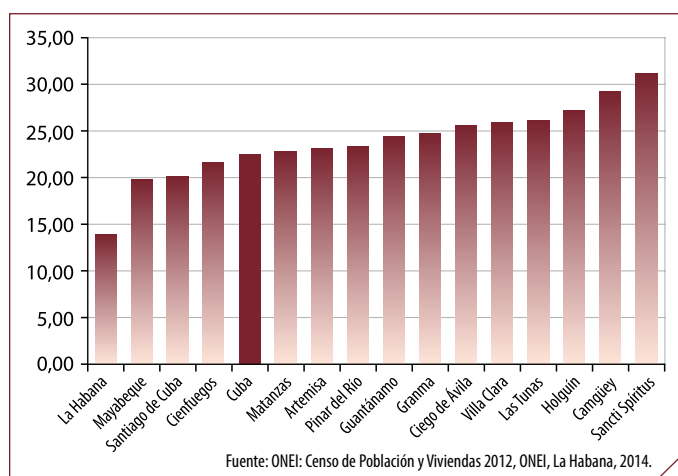


Gráfico 1 Ocupados en el sector no estatal del total de ocupados por provincias

Al observar los datos municipales, la diferenciación de ocupados en el sector no estatal se amplía de 7 % en Antilla a más de 60 % en Gibara, ambos en la provincia de Holguín. Las cifras más elevadas se concentran en el

centro del país, la provincia de Camagüey, oeste de la provincia de Holguín, y otros municipios aislados de las provincias de Granma y Guantánamo, según se puede apreciar en el Mapa 1.

En la distribución de los trabajadores no estatales, se distinguen los vinculados a actividades agropecuarias (59 %) de los trabajadores por cuenta propia (41 %).

Ocupados en el sector no estatal agropecuario

Los datos censales reflejan que 648 000 ocupados del sector no estatal, realizan actividades agropecuarias con evidente predominio de usufructuarios de tierras asociados o no a Cooperativas de Créditos y Servicios (CCS), seguido de pequeños agricultores asociados o no a esta forma cooperativa. Ver la Tabla 1.

Tabla 1. Ocupados en el sector estatal, según formas de organización en actividades agropecuarias

Ocupados según tenencia del empleo	% del total de ocupados	% de ocupados en el sector no estatal
UBPC	2,46	11,02
CPA	1,43	6,41
Pequeño agricultor asociado o no a CCS	3,24	14,5
Usufructuario de la tierra asociado o no a CCS	5,03	22,56
Contratado permanente o temporal	1,23	4,42
Total	13,40	58,91

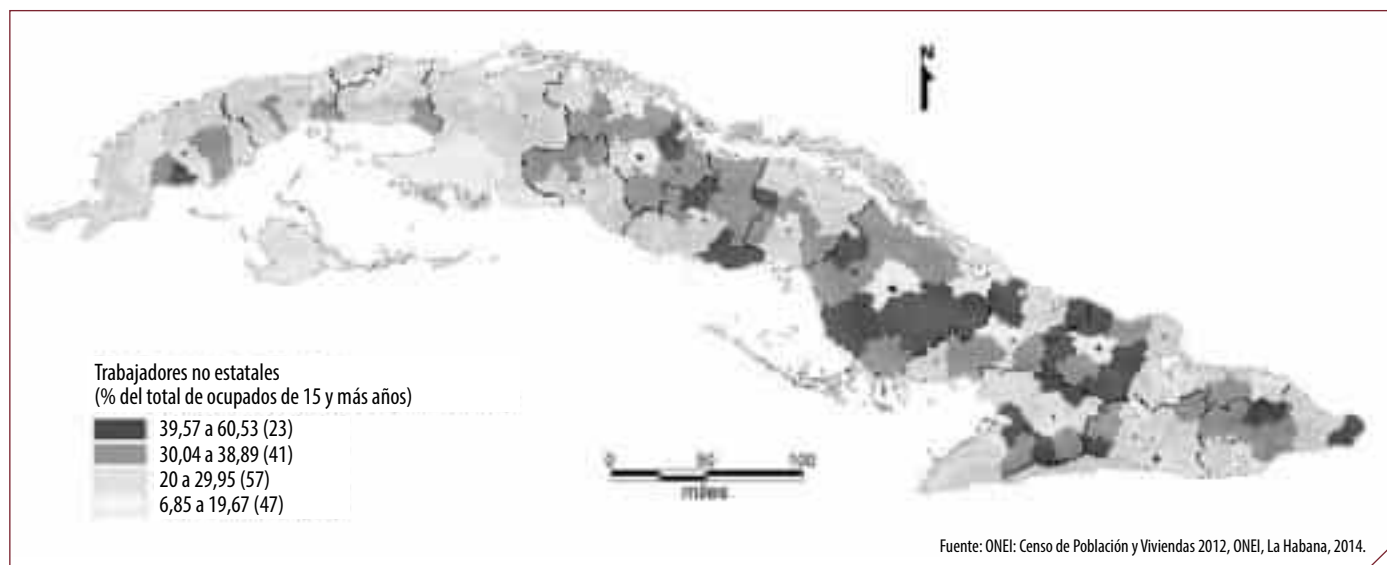
Fuente: ONEI: Censo de Población y Viviendas 2012, ONEI, La Habana, 2014.

Por provincias los ocupados en actividades agropecuarias del total, registran una variación de entre menos de 2 % en La Habana y 21 % en Sancti Spíritus. Los casos de Holguín, Camagüey y Granma obtienen la más alta incorporación de usufructuarios, en tanto Pinar del Río, Villa Clara y Sancti Spíritus los más elevados por cientos de pequeños agricultores cooperativizados o no. Ver Gráfico 2.

Las variaciones municipales, como es típico, se amplían entre 1 % en el municipio de Centro Habana y 56 % en Jimaguayú. Los valores más elevados se registran en la parte central, centro oriental y oriental del país, y en general es en el occidente donde el empleo en actividades agropecuarias no estatales es menos expresivo. Con la menor proporción de ocupados en estas actividades aparecen, la totalidad de los municipios de la provincia La Habana, los que albergan el resto de las capitales provinciales, otros con franco predominio de activida-

1 La base de datos disponible está referida a los ocupados de 15 años y más, lo cual puede aportar sesgos según diferencias en la estructura por edades en provincias y municipios.

2 Relación entre el por ciento que representan los ocupados del municipio dentro de los ocupados en el país, y el por ciento que representan los ocupados por cuenta propia del total del país.



Mapa 1 Ocupados en el sector no estatal por municipios.

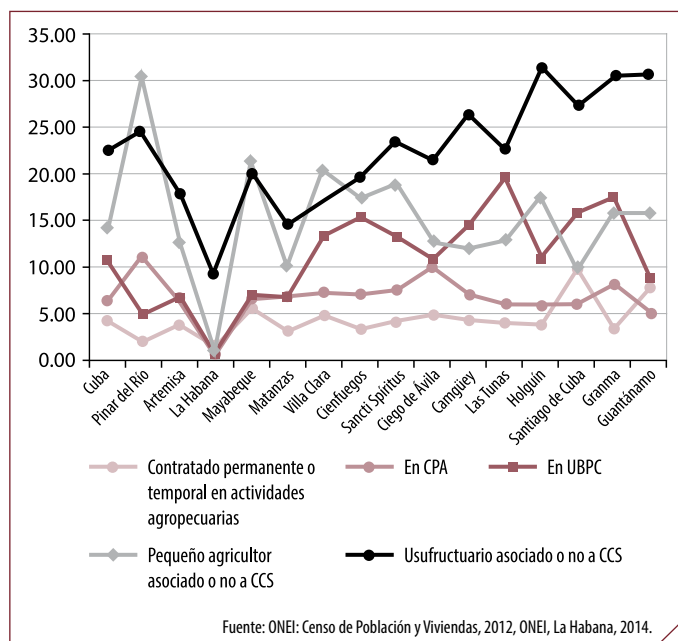


Gráfico 2 Distribución provincial de trabajadores no estatales agropecuarios, según formas de organización en actividades agropecuarias del total de ocupados en el sector no estatal (%)

des estatales industriales como Moa o de conservación como la Ciénaga de Zapata.

Cuatro municipios poseen más de la mitad de los ocupados en estas actividades, y en todos los casos coinciden con aquellos donde se registra el mayor peso de usufructuarios de tierra. No obstante, existen entre ellos notables diferencias. En el caso de Gibara y Maisí hay un por ciento también elevado de pequeños agricultores asociados o no a CCS, mientras en Najasa son más los asociados a cooperativas de producción agropecuarias

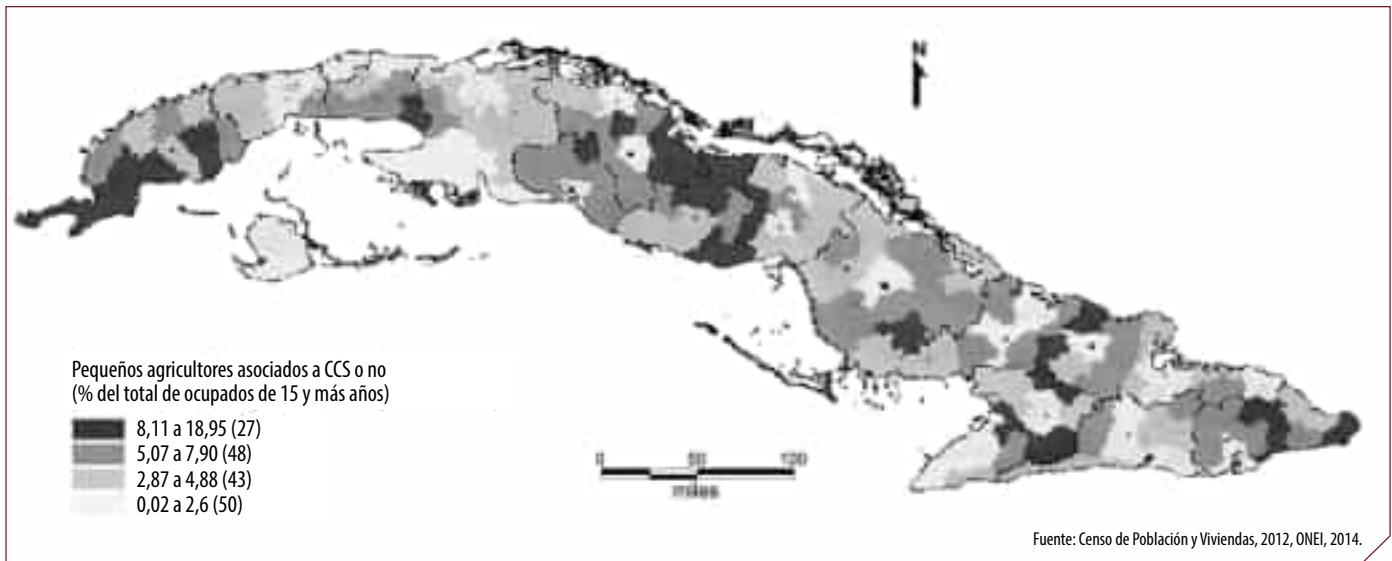
(CPA) y en Jimaguayú eminentemente pecuario, a Unidades Básicas de Producción Agropecuarias (UBPC).

En una observación más específica que contempla solo los pequeños agricultores asociados o no a CCS, aparecen 27 municipios con porcentajes muy superiores a la media del país, concentrados en las llanuras del sur de la provincia de Pinar del Río, norte y centro de las provincias de Villa Clara y Sancti Spíritus, y otros aislados de las provincias centro orientales. Cabe destacar que en estos mismos territorios fue iniciada a principios de la década de 1960 la organización de cooperativas integradas por los tabacaleros, denominadas desde entonces CCS.³ Ver Mapa 2.

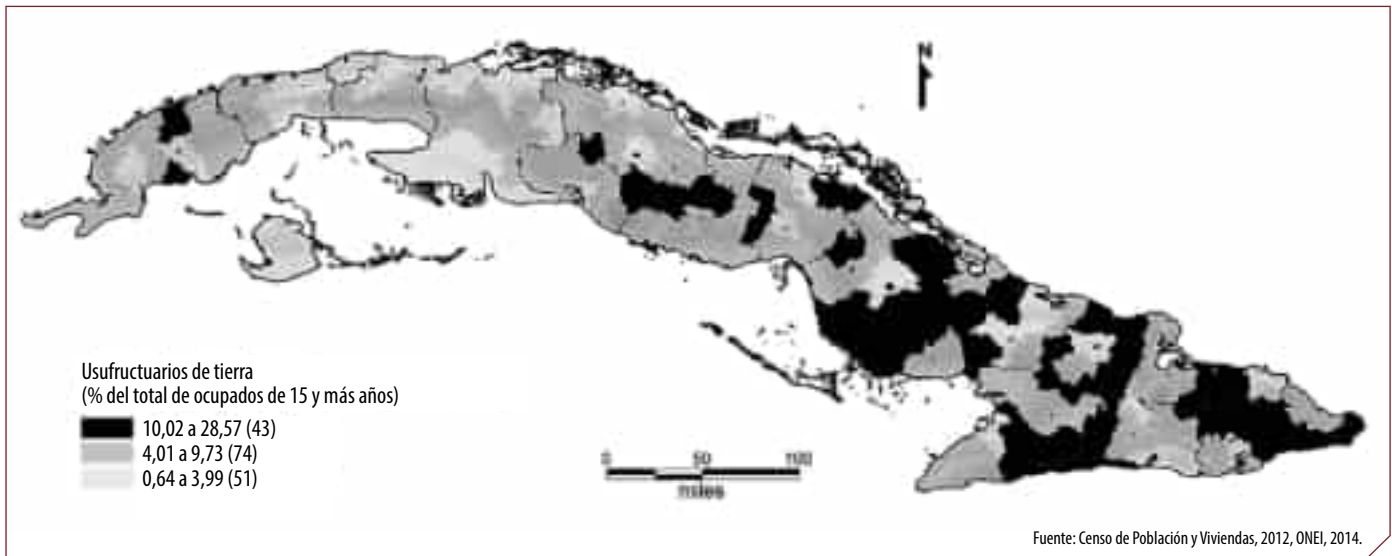
Una distribución territorial diferente muestran los trabajadores agropecuarios en condición de usufructuarios de tierra, concentrados en la parte centro oriental del país, en especial en la provincia de Camagüey, coincidente con las mayores superficies agrícolas ocupadas por tierras ociosas a mediados de la pasada década y municipios montañosos de las provincias de Granma y Guantánamo con herencia cafetalera. Este proceso al contrario del anterior, representa una reconfiguración territorial reciente. Ver Mapa 3.

Se apartan de esta regularidad, municipios con valores relativamente elevados de pequeños agricultores asociados o no a CCS y también de usufructuarios de tierra, como son los casos de Viñales y San Luis en la provincia de Pinar del Río; Cabaiguán y Fomento en Sancti Spíritus; Yara y Guisa en la provincia de Granma; Gibara, Calixto García y Rafael Freyre en la provincia de Holguín;

³ J. Valdés Paz: *Los procesos de organización agraria en Cuba 1959-2006*, Fundación de la Naturaleza y el Hombre, La Habana, 2009, p. 15.



Mapa 2 Pequeños agricultores asociados o no a cooperativas de créditos y servicios, por municipios.



Mapa 3 Usufructuarios de tierra asociados o no a cooperativas de créditos y servicios, por municipios.

Maisí, San Antonio del Sur y Yateras en la provincia de Guantánamo, entre otros.

Las distribuciones de ocupados en el sector no estatal en actividades agropecuarias expuestas, permiten identificar tres tipos de agregados territoriales, que sugieren procesos de temporalidad y orígenes diferentes:

En el primer caso se trata de espacios con usos históricos, los cuales conservaron hasta la actualidad una identidad de formas productivas familiares típicas de la cultura tabacalera y de cultivos menores, aquellos municipios del extremo occidental, centro y oriente, como Gibara identificado en la historia pre revolucionaria como el "granero de Cuba". Estos pequeños agricultores han mantenido sus propiedades familiares, muchos de ellos vinculados a formas cooperativas desde hace más de cincuenta años.

El segundo caso está, en general, representado por espacios en áreas tradicionales de favorables condiciones naturales para el cultivo de café y otras plantaciones arbóreas y cultivos varios, como las montañas, los valles fluviales de la cuenca del Toa en el municipio de Yateras, las terrazas de Maisí en el extremo oriental del país y el Valle de Caujerí en el municipio de San Antonio del Sur, con un reciente desarrollo de actividades agrícolas y agroindustriales. Una reducida parte de sus agricultores eran propietarios de pequeñas fincas, y en la mayoría de los casos eran antiguos asalariados o contratados temporales de los dueños de grandes propiedades, que pasaron a ser propietarios por diferentes procesos de la organización agraria del país después de 1959.

Un tercer tipo de espacio, de menos de un quinquenio de evolución en relación con la fecha de los datos que se analizan, es aquel donde se aprecian los efectos de la entrega de tierras en usufructo,⁴ desde finales de la pasada década. Por lo general, en estos espacios se procura, en estos momentos, restituir la productividad de las tierras, ocupadas anteriormente en actividades pecuarias o por plantaciones de caña de azúcar, y en tierras estatales en montañas del oriente del país con cultivos tradicionales de plantaciones de café, cacao, y otros temporales.

Otros ocupados en el sector no estatal⁵

Entre los ocupados en el sector no estatal en actividades no agropecuarias, la información censal distingue los que laboran por cuenta propia (TCP), de los ocupados no estatales, ocupados en sociedades mercantiles cubanas, asociaciones mixtas y en firmas extranjeras, con muy reducida representación, así como contratados por privados en actividades no agropecuarias y ayudante familiar no remunerado, que apenas alcanzan 1 % del total de ocupados en el sector no estatal. Ver Tabla 2.

Tabla 2. Distribución de ocupados del sector no estatal (no agropecuario)

Ocupados no estatales, según tenencia del empleo	% del total de ocupados no estatales	% del total de ocupados
Contratado por privados no agropecuarios y hogares	1,09	0,23
Firmas extranjeras	0,54	0,11
Ayudante familiar no remunerado	1,03	0,21
Asociaciones mixtas	1,24	0,26
Sociedades mercantiles cubanas	2,55	0,57
Por cuenta propia	34,64	7,73
Total	41,09	9,11

Fuente: ONEI: Censo de Población y Viviendas 2012, ONEI, La Habana, 2014.

Los datos censales arrojaron poco más de 374 500 personas ocupadas por cuenta propia, y según las últimas informaciones del presente año esta cifra se eleva a 489 000 personas.⁶ Por provincias los resultados del Censo muestran que alrededor de 100 000 personas en

La Habana refirieron trabajar por cuenta propia, seguida por las provincias de Camagüey, Matanzas y Holguín, las cuales juntas alcanzaron poco más de 90 000 personas.

Expresadas en por ciento de los ocupados en el sector no estatal, los valores extremos se localizan en la provincia de Granma con 20 % y 73 % en La Habana, y cifras relativamente próximas a esta última se obtienen en las provincias de Matanzas y Artemisa. En relación al total de ocupados la diferenciación provincial es similar (Granma y La Habana con valores extremos). Ver el Gráfico 3.

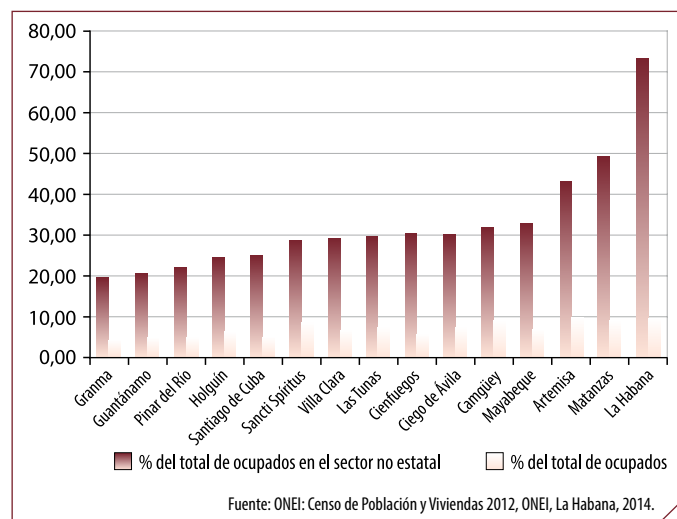


Gráfico 3 Distribución provincial de trabajadores por cuenta propia por provincias

El índice de distribución espacial de trabajadores por cuenta propia identifica en ventaja solo a las provincias de Artemisa, Matanzas y La Habana, donde el proceso transcurre con el doble de intensidad de lo que sucede en el país.

La incorporación a ocupaciones por cuenta propia en los municipios, según el por ciento que representa del total de ocupados en estos, registra variaciones de entre 1,83 % en Niceto Pérez en la provincia de Guantánamo hasta 17 % en Güira de Melena en la provincia de Artemisa. En general, se reiteran estas regularidades y constituye una excepción el municipio de Camajuaní, en desventaja en el anterior análisis, pues forma ahora junto a Placetas y Santa Clara un área de valores elevados. Ver Mapa 4.

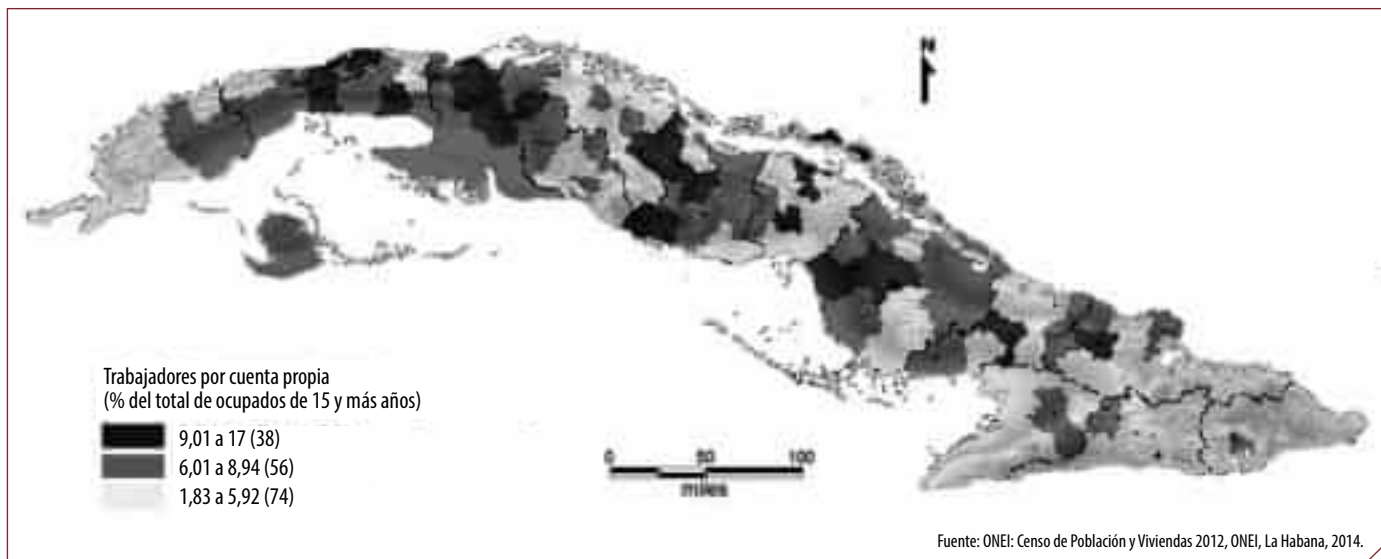
Se define con mayor claridad el bajo peso de los TCP del total de ocupados en el extremo occidental y oriental del país, hecho sin dudas condicionado por restricciones de la localización y la distancia-tiempo y distancia-costos,⁷ que definen la baja conectividad de

4 Proceso iniciado en 2008.

5 No se analiza en este documento la más reciente creación de cooperativas no agropecuarias, la cual, como se ha divulgado, concentra sus solicitudes en la provincia de La Habana.

6 "Jóvenes en el trabajo por cuenta propia", *Juventud Rebelde*, La Habana, 26 marzo de 2015.

7 S. Ojeda Cassares: *Equidad territorial en Andalucía*, Instituto de Estadística de Andalucía, Sevilla, 2008, p. 18.



Mapa 4 Distribución municipal de los trabajadores por cuenta propia.

sus asentamientos, así como la provincia de Matanzas donde la mayoría de sus municipios sobrepasan la media del país, a excepción de Martí, Los Arabos y Calimete, localizados en el extremo oriental de la provincia, donde con toda probabilidad también influye la conectividad, y otros factores incluso de carácter subjetivo.

Como muestra el Anexo 1, de los 24 municipios donde los TCP representan más de 10 % de los ocupados, ocho pertenecen a la provincia de La Habana, dos albergan capitales provinciales (Holguín y Camagüey), en nueve se localizan segundas o terceras ciudades en cantidad de población, y siete de estos municipios no están, ni entre los más poblados, ni con los de mayor grado de urbanización.

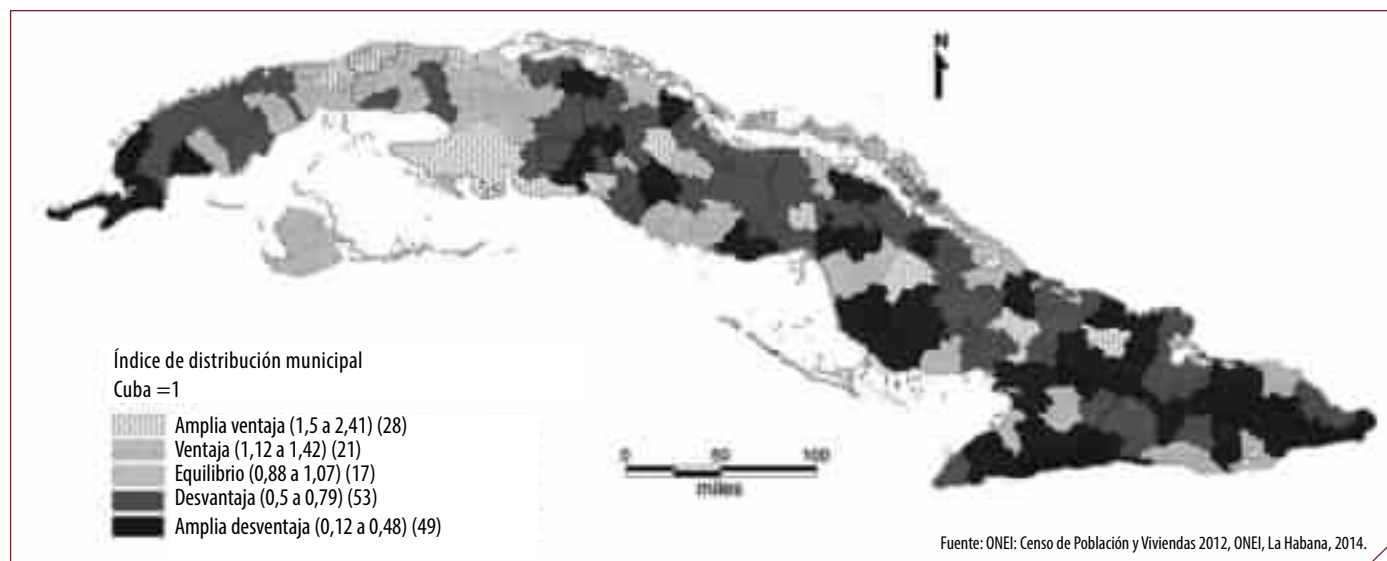
Aunque se comprueba una relación entre el número de TCP y la cantidad y densidad de usuarios potenciales de los servicios o la producción como evidencia su concentración en capitales provinciales, o de la proximidad y acceso a estas, los por cientos más elevados de ocupados por cuenta propia no siempre aparecen en los municipios que albergan las capitales provinciales, como son los casos de Morón (Ciego de Ávila), Cárdenas (Matanzas), Viñales (Pinar del Río) o Cabaiguán (Sancti Spíritus).

En otros casos el peso de los TCP es alto en municipios con por cientos de población urbana por debajo de la población urbana total del país, e incluso con menos de la mitad de su población en asentamientos urbanos, con toda probabilidad por efecto de la proximidad y acceso a la capital del país o a grandes centros urbanos. Ver Anexo 1.

Si se analiza el índice de distribución espacial de los ocupados por cuenta propia (Cuba igual a 1), aparecen en ventaja la totalidad de los municipios de la provincia de La Habana. Alcanzan o superan el valor de 2, lo cual significa que duplican el comportamiento medio del país, 16 municipios con el valor más elevado en Centro Habana. A excepción de Bayamo, en una posición equilibrada, el resto de las capitales provinciales aparecen también en ventaja.

Municipios vecinos y próximos a la capital como Bauta, Caimito y Guanajay (provincia de Artemisa) obtienen valores del índice superiores al de algunos de los municipios de La Habana. Por otra parte, la Ciénaga de Zapata ocupa el noveno lugar entre los de mayor ventaja, al que se unen los municipios de Cárdenas, Trinidad y Morón, hecho con toda probabilidad condicionado por el notable desarrollo turístico en estos territorios. De los 49 municipios con amplia desventaja 71 % se localizan en las provincias orientales, y se diseñan otras áreas por agregados de municipios del extremo occidental y centro sur de la provincia de Camagüey. Ver Mapa 5 y Tabla 3.

Las características de la información empleada en este análisis, permiten solo una lectura aproximada sobre la forma en que los territorios se han insertado en estructuras productivas agrícolas no estatales pre existentes o recientes, así como la intensidad de la incorporación a la ampliación del llamado trabajo por cuenta propia. Se trata de datos declarados, por lo cual pudiera tener subregistros por motivos obvios, y tal vez hasta sobreregistros por aquellos que se autnotifican como trabajadores por cuenta propia sin poseer licencia.



Mapa 5 Índice de distribución municipal de ocupados por cuenta propia.

Tabla 3. Municipios con mayor ventaja en la incorporación al trabajo por cuenta propia

Municipio	IDE	Municipio	IDE
Boyeros	2,00	Cerro	2,11
Matanzas	2,01	Marianao	2,15
Cotorro	2,02	Bauta	2,16
Camagüey	2,02	Playa	2,17
Plaza de la Revolución	2,03	San Miguel del Padrón	2,21
Arroyo Naranjo	2,09	La Lisa	2,26
Diez de Octubre	2,10	Centro Habana	2,27
Ciénaga de Zapata	2,11	Habana Vieja	2,41

Fuente: ONEI: Censo de Población y Viviendas, 2012, ONEI, La Habana, 2014.

La ventaja o desventaja de los municipios, o el peso de los TCP del total no necesariamente supone una estratificación en la dimensión económica familiar en estos territorios, pero prueba la heterogénea distribución que con diferentes grados, debe estar condicionando la ampliación de las desigualdades territoriales al interior del país y el limitado conocimiento que aportan los datos provinciales.

Combinación espacial del sector no estatal

Según la estructura adoptada para el análisis de la distribución del sector no estatal (actividades agropecuarias y no agropecuarias), la provincia de Artemisa muestra un equilibrio entre los ocupados en ambos casos, y aparece en situación similar la provincia de Ma-

tanzas. La Habana se muestra con el mayor por ciento de ocupados como cuentapropistas, y como es lógico, el menor por ciento en actividades agropecuarias. Ver Gráfico 4.

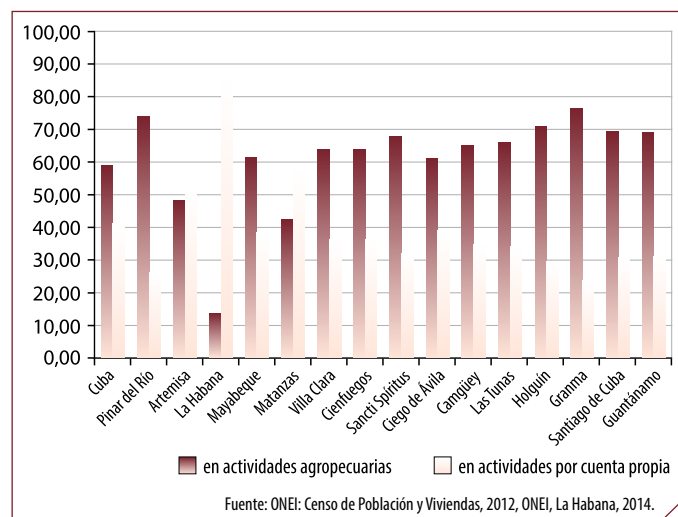


Gráfico 4 Distribución porcentual de los ocupados del sector no estatal (agropecuarios y no agropecuarios)

Exceptuando los municipios de La Habana, capitales y segundas ciudades de las provincias, donde como es lógico, el sector no estatal está representado en lo fundamental por los TCP, se hallan territorios donde se combina un elevado peso del sector no estatal en actividades agropecuarias, en especial de pequeños agricultores asociados o no a CCS, y también de TCP, y otros, donde el peso de los ocupados por cuenta propia es bajo, y elevado el del sector no estatal agropecuario.

Algunos ejemplos prueban, que el espacio geográfico con sus memorias y sus reconfiguraciones circunstanciales condicionan estas articulaciones.

1. El primer caso es el área conformada por municipios al oeste y sur de la capital, en un contexto donde se incorpora además de la proximidad a esta, elevados montos de inmigración desde mediados de la década de 1990; elevados volúmenes de emigrantes externos, algunos de los cuales, incluso sin datos precisos, deben apoyar materialmente algunas ocupaciones. En los municipios del oeste se destaca la relativamente baja expresión de pequeños agricultores asociados o no a las CCS y elevado peso de los TCP; los del sur (Güira de Melena, Alquizar y Quivicán) se destacan por la elevada productividad del recurso tierra (suelos, agua y relieve) y especialización histórica en la producción de alimentos, que ha colocado a muchos de sus pequeños propietarios agricultores en ventaja, en varios momentos de limitaciones de oferta de productos del agro y desde inicios del período especial, donde también es elevado el peso de los TCP.

2. Es bien conocido que el desarrollo turístico amparado en recursos naturales o históricos patrimoniales, impulsa la adhesión al trabajo por cuenta propia con derrames directos o indirectos, los cuales repercuten en ventajas para los ingresos familiares.

El municipio de Viñales es ejemplo de la combinación de un peso elevado de pequeños agricultores asociados o no a CCS, junto a uno relativamente elevado de TCP, el más alto de los municipios del norte de la provincia. Confluyen en este espacio los valores estéticos de sus paisajes, únicos en el país, y la estabilidad centenaria de la utilización de sus tierras. En esta articulación, el fomento del turismo de naturaleza iniciado al triunfo de la revolución, gana notable expresión en los últimos años, e impulsa el desarrollo de servicios ofertados por TCP.

Una de las principales ocupaciones por cuenta propia en este municipio es la de arrendatarios (más de 700 viviendas en arrendamiento),⁸ seguida de establecimientos no estatales de oferta de alimentos, y trabajadores contratados que apoyan

estas actividades⁹ y otras domésticas.¹⁰ Recientes informaciones reflejan la articulación del sector no estatal con el estatal en este territorio, con la oferta de casas de arrendamientos que realizan agencias de viajes tales como Cubatur, Havanatur y Cubanacán.¹¹

Así, este espacio evoluciona entre la historia de ocupación y las coyunturas actuales, que favorecen la extensión del sector no estatal. Participan en estas tramas, medidas favorables como la elevación de los precios de compra de la producción, o desfavorables como la reducción de las ganancias de los productores por la subida reciente de precios de los insumos, o la también histórica ausencia de fábricas de tabaco, que pudieran surgir como innovación económica y social, mediante la organización de cooperativas no agropecuarias, o pequeñas empresas de productores asociados.

En un particular y tal vez paradójico efecto, del atractivo adicional de aproximación de los turistas a los tabacaleros, algunos cooperativistas entrevistados, en el ejercicio de actividades que pudiéramos calificar de "alegales",¹² comentaron que obtienen ingresos más elevados con la venta de 90 %, como exige el contrato con el Estado, que por medio de la venta de 10 % de la producción de la que pueden disponer.

De lo que no queda duda es del dinamismo económico y social de este espacio y las mejoras en las condiciones de vida de su población, irradiado al entorno de la sede municipal, pero con toda probabilidad, no alcanza a algunos asentamientos urbanos o rurales al interior del municipio, al menos con la misma intensidad, lo cual reafirma la importancia de actuar sobre las desigualdades intra territoriales.

9 Cocineros(as), choferes, jardineros, ama de llaves, entre otros.

10 Cuidado de niños de trabajadores contratados o propietarios de restaurantes, cafeterías u hostales, estos TCP en muchos casos son familiares.

11 R. Suárez Rivas: "Agencias de viaje incluyen al sector no estatal en sus ofertas de alojamiento", ob. cit.

12 Concepto empleado en espacios urbanos surgido de estudios sobre economía informal donde un segmento poblacional se inserta en actividades productivas o de servicios que no se encuentran amparadas en regulaciones, normativas o leyes, ni normados, o sea no están legalmente prohibidas ni aceptadas. Actividades que se consienten, pero no han sido reglamentadas legalmente. Concepto usado por Jordi Borja en su obra *La ciudad conquistada*, 2003.

8 R. Suárez Rivas: "Agencias de viaje incluyen al sector no estatal en sus ofertas de alojamiento", 2014.

3. En la parte central del país encontramos otro ejemplo de diversidad del sector no estatal. Sobre la base de la variedad de paisajes y recursos naturales, la evolución económica de esta región fue calificada históricamente como la de economía más diversificada, equilibrada y estable del país.¹³ De tradición tabacalera de más reciente implantación que la del occidente del país y de amplia variedad de cultivos menores, se identifica un espacio con predominio histórico de pequeños agricultores, distribuidos en valles fluviales y llanuras planas y onduladas de suelos productivos, en municipios vecinos de la antigua provincia central de Las Villas (provincias de Villa Clara y Sancti Spiritus). Caracteriza este espacio el elevado peso ocupado en cooperativas de CCS y de trabajadores por cuenta propia. Ver Tabla 4.

Algunos especialistas del territorio consideran que el florecimiento del cuentapropismo, es influenciado por las ventajas de los ingresos que ofrece la venta de productos agrícolas de amplia demanda, los cuales han



Figura 1 Peletería "Jonás" de la ciudad de Camajuaní

Tabla 4. Diversidad del sector no estatal en municipios del centro del país (%)

Municipios	Ocupados en el sector no estatal	TCP del total de ocupados	Pequeños agricultores asociados o no a CCS del total de ocupados	UBPC	CPA
Remedios	31,60	5,88	8,28	5,32	2,92
Placetas	32,33	11,30	8,32	2,27	2,36
Cabaiguán	43,65	11,14	8,97	3,27	4,89
Taguasco	35,58	7,74	8,97	3,07	2,70
Camajuaní	40,86	9,42	14,13	3,16	3,10

Fuente: ONEI: Censo de Población y Viviendas, 2012, ONEI, La Habana, 2014.

El municipio de Camajuaní, el cuarto del país en el por ciento de ocupados no estatales como pequeños agricultores asociados o no a CCS, es en la actualidad el segundo en el número de TCP en la provincia de Villa Clara, después del municipio Santa Clara; los incrementos van de 6 % de los ocupados totales en 2011 a 9,42 % registrado por declaración censal en 2012, a 11 % en 2013 y a poco más de 15 % en el presente año.¹⁴

Una de las actividades a destacar es la manufactura de calzado, tradición histórica, abandonada durante décadas, rescatada desde mediados de 1990 y potenciada en los últimos años. Los "zapateros de Camajuaní" tienen en la actualidad verdaderas "peleterías" con acogedores propuestas y hasta con marcas comerciales propias (Los desiguales). Ver las Figuras 1 y 2.



Figura 2 Calzado de marca "Los desiguales" Casa del calzado, peletería de Camajuaní

caracterizado a estos territorios (viandas, ajo, cebolla), el incremento de ingresos y del poder adquisitivo de los ocupados en el reciente desarrollo del turismo de las islas al norte de la provincia, así como por el apoyo de familiares en el extranjero quienes aportan el capital inicial de los emprendedores de estas y otras actividades.

13 A. Núñez Jiménez, *Geografía de Cuba*, Editorial Lex, La Habana, 1954, pp. 328-352 y Leví Marrero, *Geografía de Cuba*, Editorial Selecta, La Habana, 1957, p. 496.

14 ONEI: *Anuarios territoriales. Provincia Villa Clara. Municipio Camajuaní, 2013*, Tabla 4.1 Ocupados en la economía por formas de propiedad, ambos sectores.

Representa otro factor a favor, su localización en la vía principal del flujo de transporte que conecta la capital de la provincia con el área de desarrollo turístico.

Aparece de esta manera la articulación del desarrollo turístico del norte de la provincia fomentado por empresas estatales, la gestión individual de propietarios de la tierra impulsada por ambientes favorables a la comercialización, y los trabajadores por cuenta propia, —innovadores—, algunos de los cuales devuelven al territorio tradiciones productivas de interés social.

En toda esta trama, intervienen tanto los recursos naturales como sol, playa y tierras productivas, o histórico-patrimoniales, herencias de la asimilación económica de estos territorios, como procesos emergentes de autorización relativamente reciente de compra de insumos en el extranjero para las producciones manufactureras, entre otros.

El vecino municipio de Placetas, según los datos censales ocupa el oncenavo lugar en el país en el porcentaje de TCP, entre los ocupados de 15 años y más. Informaciones recientes lo colocan en tercer lugar en el número de TCP en la provincia de Villa Clara con aproximadamente 13 % del total de ocupados. En este municipio también la antigua tradición de talleres de fundición, parece haber influenciado el notable incremento, concentrado en la cabecera municipal, de la producción de ventanas, puertas, muebles, y útiles del hogar hechos con aluminio en pequeñas industrias, lo cual favorece la contratación de trabajadores, quienes incluso son decisivos como recolectores y suministradores de materias primas.

A diferencia del municipio de Camajuaní, en Placetas fueron desactivados sus tres centrales azucareros en el proceso de redimensionamiento de esta agroindustria en la pasada década y en un interesante material del periódico provincial¹⁵ se muestran los avances diferenciados del proceso de recuperación de los impactos negativos sobre los bateyes ex azucareros, y del paso de espacios cañeros a agropecuarios, gestionados por empresas estatales, y cooperativas, con una mayor representación de las de créditos y servicios.

Distribución de ocupaciones por cuenta propia y desigualdades espaciales

Un sencillo ejercicio que supone licencias más frecuentes en espacios urbanos y rurales, permite suponer entre ambas, diferencias notables de ingresos, las cuales pueden ser extendidas a las agrupadas en urbanas 1 y 2, y ade-

más, se distinguen por exigir o no preparación técnica o profesional. Ver Tabla 5.

Conocer las “ganacias” aproximadas en cada uno de los casos expuestos es evidente que requiere de estudios precisos, pero no se cuenta con ellos, y es muy probable que estas tengan diferencias territoriales. Las más recientes informaciones refieren un aumento de los TCP en todas las provincias del país.

Entre las licencias más frecuentes¹⁶ aparece la figura del trabajador contratado, la cual se vincula a otras múltiples licencias. Con elevada reiteración en la totalidad de las provincias y ocupando distintos lugares se encuentran las llamadas “gastronómicas” (elaborador vendedor de alimentos no alcohólicos en puntos fijos, de forma ambulatoria, cafetería de alimentos ligeros), carretilleros o vendedores de productos agrícolas de forma ambulatoria, productor o vendedor de artículos varios de uso en el hogar, mensajero, albañil, carpintero, barbero, modista o sastre, comprador vendedor de discos, recolector-vendedor de materias primas y zapatero remendón.

Los agentes de telecomunicaciones (nuevas figuras), progresan de forma rápida y ya aparecen entre las actividades más frecuentes, y en la mayoría de los casos son una vía complementaria de ingresos para ocupados en el sector estatal o en otras actividades no estatales.

Por encima de la relativa homogeneidad en las actividades que se ejercen en provincias asociadas directa o indirectamente a la alimentación, a servicios en las viviendas o personales, se evidencia la concentración de ocupaciones según contextos territoriales particulares.

Más de la mitad de las licencias de molinero se concentran en las provincias de Pinar del Río, Villa Clara, Sancti Spiritus y Granma con extensas áreas arroceras; cerca de 60 % de las licencias de artesanos se distribuyen entre la provincia de La Habana y Matanzas con un valor ligeramente superior, sin dudas vinculados al turismo. A propósito, Trinidad obtuvo un elevado porcentaje de TCP del total de ocupados según la información censal (cuarto lugar), la cual ha sido tradicionalmente reconocida por la alfarería, los tejidos de fibras y bordados. El 68 % de las licencias de bordadoras y tejedoras del país se distribuye entre las provincias de Sancti Spiritus con la cifra más elevada y La Habana; 86 % de los que elaboran y venden artículos de mármol se localizan en la provincia de Granma donde se encuentran amplias extensiones de esta roca en el municipio de Jiguaní, el cual exhibe uno de los porcentajes más elevados de

15 Luis Machado Ordet: “Guajiros de tierra adentro 3”, periódico *Vanguardia*, Santa Clara, Cuba, 11 de mayo de 2013.

16 Base de datos del Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, 2013. No se incluyen transportistas, ni arrendadores.

Tabla 5. Licencias urbanas y rurales

Típicas rurales	Típicas urbanas 1	Típicas urbanas 2
Elaborador vendedor de carbón	Reparador de artículos de joyería	Limpiabotas
Molinero	Productor vendedor de calzado	Zapatero remendón
Reparador de cercas y caminos	Tenedor de libros	Plasticador
Arriero	Programador de equipos de cómputo	Sereno o portero de edificio de viviendas
Desmochador de palma	Mecánico de equipos de refrigeración	Reparador y llenador de fosforera

Fuente: "Actividades autorizadas para el ejercicio del trabajo por cuenta propia", Juventud Rebelde; "Autorizan diez nuevas modalidades para el trabajo por cuenta propia y reactivan licencias para otras ocho".

trabajadores por cuenta propia del total de ocupados en 2013;¹⁷ 60 % de las licencias de boyero o carretero se concentran en las provincias de Pinar del Río, Holguín y Las Tunas. En esta última provincia la licencia de boyero o carretero aparece entre las primeras licencias más solicitadas en la provincia,¹⁸ y representa aproximadamente 25 % del total de estas ocupaciones en el país.

El 46 % de las licencias de aguador se registra en la provincia de Holguín, concentradas muy probablemente en la ciudad, donde el abastecimiento ha sido tradicionalmente deficitario por la escasez de fuentes, lo cual se relaciona de forma directa con las características litológicas del territorio y sus inmediaciones. Por otra parte, en la provincia de Santiago de Cuba, con situación similar, y con el municipio más poblado del país, esta licencia no tiene prácticamente expresión. Otros factores objetivos e incluso subjetivos pudieran explicar este hecho.

Informaciones de diversas fuentes arrojan casos particulares. El municipio de Pedro Betancourt en la provincia de Matanzas, donde su único central azucarero localizado en las afueras de la cabecera municipal fue desactivado, registra una de las cifras más elevadas de TCP. Según informaciones de especialistas de la Dirección Municipal de Planificación Física, ha evolucionado una intensa vinculación de varias ocupaciones al turismo de Varadero. Se destacan entre ellos, los artesanos, también frecuentes en el pequeño poblado de Bolondrón perteneciente a este municipio y donde se elabora artesanía a partir de coral y de otros productos marinos, hecho cuando menos sugestivo.

También sugerente es la concentración de TCP en el poblado de San Miguel de los Baños, el cual fuera uno de los balnearios de aguas minero medicinales más importantes del país, y destacado por la afluencia de turistas, localizado en la provincia de Matanzas. La tradición de venta de artesanías ha sido rescatada e impulsada,

incluso con la participación de algunos de sus artesanos en ferias en el extranjero.¹⁹

En una de las tantas aproximaciones hasta aquí realizadas acerca del espacio memoria o el vaivén de los sistemas de formas y funciones espaciales, vale destacar dos ejemplos de interés.

La licencia para elaborar y vender carbón se distribuye en todas las provincias del país, con mayor frecuencia en Camagüey, que concentra 33 % de las totales otorgadas en el país,²⁰ seguida por Las Tunas con 10 %, hecho coherente con la extensión de tierras ociosas y la entrega en usufructo en estos territorios, con ligeras cifras en Ciego de Ávila y Matanzas.

Esta ocupación se asoció históricamente a los territorios más deprimidos y a los migrantes temporales en los lastimosos "tiempos muertos" entre zafras azucareras, por lo común hacia áreas cenagosas. En la actualidad, los espacios de elaboración de carbón, se distribuyen en las tierras improductivas, que en algunos municipios llegó a representar cerca de la mitad de sus superficies agrícolas, y se han convertido en espacios de interés económico para el país, dado el notable incremento de exportaciones hacia los países europeos, y en un atractivo empleo en términos de ingresos salariales para aquellos que se enfrentan a la difícil tarea de cortar las plantas invasoras y producir el carbón.

Los carretilleros aparecen entre las más frecuentes licencias otorgadas en todas las provincias. Fueron una forma "normal" de comercialización de productos de tradición secular, y se convierten en la actualidad en un medio para facilitar necesidades de consumo de productos de la agricultura en espacios urbanos. Un análisis no tan complicado, permitiría conocer las causas por las cuales dejó de constituir una tradición, —se eliminó de forma total hace cerca de cinco décadas—, y las causas de su actual rescate. Lo cierto es que los carretilleros vuelven

17 ONEI: *Anuarios territoriales. Provincia Granma. Municipios, 2014.*

18 ONEI: *Anuario territorial 2013. Provincia Las Tunas, 2014.*

19 Comunicación personal de Manuel García Caneiro, quien participa en varios proyectos en el territorio.

20 Base de datos del Ministerio de Trabajo y Seguridad Social. No se incluyen transportistas ni arrendadores.

como nuevos actores en los barrios de ciudades y pueblos, como una nueva opción laboral ante la decretada reducción de empleos estatales, pero también como un efecto de las mantenidas fallas en los sistemas de comercialización de los productos del agro, que a pesar de las múltiples variantes, no ha logrado ofertas estables o de calidad. Ver las Figuras 3 y 4.



FUENTE: Foto anónima, 1906, ver en http://www.habanaelegante.com/Spring_Summer_2012/Bonda.html

Figura 3 Carretillero ambulante de inicio del pasado siglo, La Habana



Foto de Luisa Íñiguez, 2015.

Figura 4 Carretillero ambulante en La Habana, 2015

Sin duda, la mayoría de las carretillas son agradables a la vista, llenas de coloridos, sugieren abundancia, hacen gracia los pregones, y aún con quejas constantes sobre los elevados precios de venta los productos se venden. Otra arista más compleja es la diferencia entre los “dueños” de las carretillas, quienes pueden ser también carretilleros en el mejor de los casos, o vendedores de productos del agro en tarimas, o personas en condición de ilegalidad. Típicamente urbana esta actividad secular y tradicional, parece un retorno necesario en la sociedad actual.

Por otra parte, inquieta la constatación del acceso más frecuente a las producciones o servicios del sector,

precisamente a los propios integrantes de este, aunque con una estratificación interna que los coloca en planos de mayor o menor ventaja. El consumo estratificado según ingresos no solo distancia a individuos, familias, sino a espacios en pueblos, ciudades, barrios, cuadras y hasta en cafeterías en un mismo edificio. Ver Figura 5.



FOTO: Luisa Íñiguez, marzo de 2015.

Figura 5 Diferencias en opciones, precios y usuarios en dos establecimientos de expendios de alimentos por cuenta propia, en un mismo edificio del Vedado, ciudad de La Habana

Entre las más apreciables diferencias en oferta, calidad y precios aparecen las cafeterías o “paladares”, con usuarios claramente segmentados. Mientras en algunos restaurantes de la capital y de algunas provincias se procura una divulgación favorable en el Trip Advisor, en muchos otros del interior del país, incluso de lugares turísticos ni se conoce tal Web. Por el contrario, la compra venta de discos, una de las más frecuentes ocupaciones en todas las provincias, para bien o mal según sus contenidos, parece tener una más amplia distribución de tipos de usuarios.

De forma similar preocupa que las nuevas regulaciones tributarias aplicadas a los trabajadores de este sector, a la vez que contribuya a reducir las desigualdades intraterritoriales —por medio del incremento del presupuesto municipal, el cual deberá introducir mejoras en las condiciones de vida de la población—, promueva la ampliación de las desigualdades inter territoriales, en aquellos donde el sector y en especial los ocupados por cuenta propia tienen muy poca expresión.

Aunque es objetivo fundamental de la nueva ley tributaria la redistribución equitativa de los ingresos, ha sido planteada la no consideración de los impactos positivos con enfoque de género,²¹ a lo cual agregamos

21 S. Pons Pérez: “Hacia una nueva fiscalidad en Cuba”, Omar Everleny Pérez y Ricardo Torres Pérez (comps.): *Miradas a la economía cubana: entre la racionalidad económica y la equidad social*, Editorial Caminos, La Habana, 2014, p. 54.

la necesidad de profundizar el enfoque de la diferenciación espacial.

Por último, aunque la mayoría de las lecturas que se han realizado sobre la distribución del sector no estatal al interior del país se refieren a territorios político administrativos, queda pendiente caracterizar los recortes territoriales del sector no estatal dentro o cruzando los político administrativos, sus articulaciones internas o con los recortes y actores del sector estatal, e intentar medir los efectos económicos y sociales del incremento de este sector en los territorios vividos.²²

Consideraciones finales. El espacio no es inocente²³

La información expuesta muestra el peso variable del sector no estatal por provincias, y una diferenciación mucho más amplia entre municipios, lo que nos habla de la historia centenaria de la asimilación económica de algunos territorios, de la evolución de la organización agraria a partir de 1959, y de recientes procesos de esta propia organización. De forma transversal aparece modulando esta diferenciación la conectividad, que bloquea o por el contrario, facilita las interacciones territoriales y la inserción en las nuevas oportunidades laborales o de comercialización.

Se hace notorio que espacios del sector no estatal de pequeños propietarios de tierra —en su mayoría vinculados a CCS, y que tienen en la actualidad un importante peso en la producción de alimentos, o de materia prima de productos exportables—, coincidan con aquellos

donde los ocupados por cuenta propia sean más frecuentes.

En otros, donde también es elevado el peso de los pequeños propietarios de tierra cooperativizados, los trabajadores por cuenta propia alcanzan por cientos elevados del total de ocupados, solo en aquellos más conectados, como son los casos de la parte central del país o espacios turísticos, donde la articulación entre lo estatal y lo no estatal comienza a dar pasos.

Mientras algunos espacios reproducen o rescatan tradiciones productivas, en íntima relación con sus recursos naturales, en otros se crean nuevas historias como la de usufructuarios que elaboran y venden carbón, o arrendatarios y elaboradores vendedores de alimentos en la Ciénaga de Zapata, una de las tantas pruebas del papel del turismo como factor impulsor del sector no estatal.

Otros espacios más rezagados en la incorporación al TCP, los cuales aún no consiguen resultados productivos favorables en sus organizaciones agrícolas no estatales —concentrados en las provincias orientales, pero también distribuidos en otras provincias—, requieren de miradas urgentes y más profundas.

La distribución geográfica del sector no estatal a la cual se ha aproximado este documento prueba su dinamismo diferencial al interior del país. Su bienvenido crecimiento aporta sin duda, más complicaciones al laberinto de las desigualdades sociales, donde los espacios geográficos con sus inercias dinámicas y sus reacómodos son, al menos, cómplices involuntarios. ■

22 L. Íñiguez Rojas: "El territorio nunca es uno", Omar Everleny Pérez y Ricardo Torres Pérez (comps.): *Miradas a la economía cubana: entre la racionalidad económica y la equidad social*, ob. cit., La Habana, 2014, pp. 43-56.

23 Frase de Roberto Briceño León, citado por M. Santos: *Por una nueva Geografía*, Editorial Espasa, Madrid, 1990, p. 156.

Referencias bibliográficas

- "Actividades autorizadas para el trabajo por cuenta propia", <http://www.juventudrebelde.cu/cuba/2010-09-24/actividades-autorizadas-para-el-ejercicio-del-trabajo-por-cuenta-propia/> consultado 25 de noviembre de 2014.
- "Autorizan diez nuevas licencias para el trabajo por cuenta propia y reactivan licencias para otras ocho", <http://www.cubadebate.cu/noticias/2013/09/26/autorizan-diez-nuevas-modalidades-de-trabajo-por-cuenta-propia-y-reactivan-licencias-para-otras-ocho/>, consultado 3 de abril de 2015.
- BORJA, J.: *La ciudad conquistada*, Alianza Editorial, Madrid, 2003.
- ÍÑIGUEZ, R. L.: "El territorio nunca es uno", Omar Everleny Pérez y Ricardo Torres Pérez (comps.): *Miradas a la economía cubana: entre la racionalidad económica y la equidad social*, Editorial Caminos, La Habana, 2014.
- "Jóvenes en el trabajo por cuenta propia", <http://www.juventudrebelde.cu/cuba/2015-03-26/mas-de-147-000-jovenes-en-el-trabajo-por-cuenta-propia/>, consultado 12 de abril de 2015.
- MACHADO ORDET, L.: "Guajiros de tierra adentro 3" periódico *Vanguardia*, Santa Clara, Cuba, 11 de mayo de 2013.
- MARRERO, L.: *Geografía de Cuba*, Editorial Selecta, La Habana, 1957.
- NÚÑEZ JIMÉNEZ, A.: *Geografía de Cuba*, Editorial Lex, La Habana, 1954.
- OJEDA CASSARES, S.: *Equidad territorial en Andalucía*, Instituto de Estadística de Andalucía, Sevilla, 2008.
- OFICINA NACIONAL DE ESTADÍSTICA E INFORMACIÓN (ONEI): *Censo de Población y Viviendas, 2012*, ONEI, 2014 (procesamiento de la pregunta 20).
- _____: *Anuarios territoriales. Provincia de Las Tunas. Municipios, 2013*, www.onei.cu, consultado 3 de abril de 2015.
- _____: *Anuarios territoriales. Provincia de Granma. Municipios, 2013*, www.onei.cu, consultado 3 de abril de 2015.
- _____: *Anuarios territoriales. Provincia de Villa Clara. Municipio Camajauní, 2013*, www.onei.cu, consultado 3 de abril de 2015.
- PONS, P. S.: "Hacia una nueva fiscalidad en Cuba", Omar Everleny Pérez y Ricardo Torres Pérez (comps.): *Miradas a la economía cubana: entre la racionalidad económica y la equidad social*, Editorial Caminos, La Habana, 2014.
- SANTOS, M.: *Por una nueva Geografía*, Editorial Espasa, Madrid, 1990.
- SUÁREZ RIVAS, R.: "Agencias de viaje incluyen al sector no estatal en sus ofertas de alojamiento, 2014", [http://cubadebate.cu/Pinar del Río](http://cubadebate.cu/Pinar-del-Río), consultado 30 de octubre de 2014.
- VALDÉS PAZ, J.: *Los procesos de organización agraria en Cuba 1959-2006*, Fundación de la Naturaleza y el Hombre, La Habana, 2009.
-

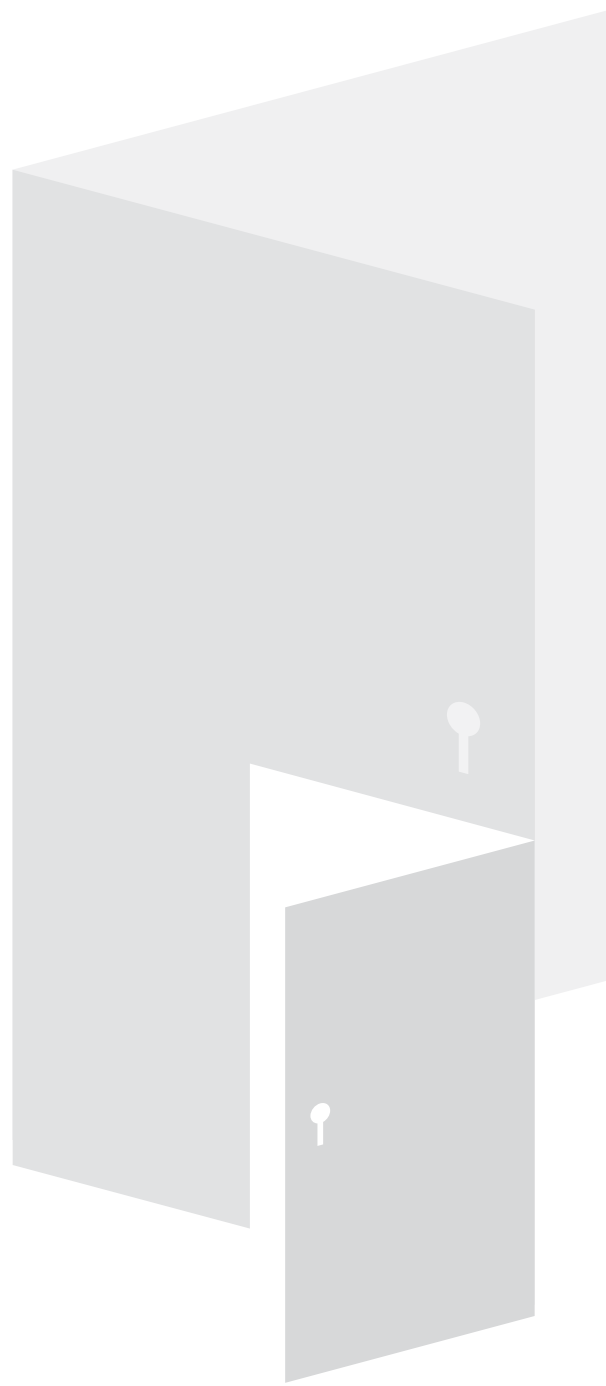
Anexo 1

Municipio	Grado de urbanización	TCP del total no estatal	TCP del total de ocupados
Morón	93,4	43,55	10,05
Guanabacoa	100,0	62,94	10,37
Holguín	85,3	59,33	10,39
Marianao	100,0	74,52	10,56
Güines	79,5	38,94	10,57
La Lisa	100,0	78,45	10,65
Pedro Betancourt	80,4	44,34	10,68
Playa	100,0	75,19	10,70
Alquízar	49,3	35,54	10,82
Cotorro	100,0	69,87	10,92
Florida	82,0	32,77	11,13
Cabaiguán	67,2	25,52	11,14
San Miguel del Padrón	100,0	76,40	11,30
Placetas	70,6	34,96	11,30
Jagüey Grande	81,6	48,41	11,31
Centro Habana	100,0	78,59	11,62
Cárdenas	92,0	66,73	11,79
Colón	82,5	44,43	11,88
Camagüey	94,0	70,11	11,99
Trinidad	73,1	48,05	12,15
Guanajay	82,2	59,25	12,86
Caimito	63,3	66,13	12,89
Bauta	78,7	74,93	13,43
Habana Vieja	100,0	83,52	13,67
Güira de Melena	73,1	44,20	17,00

Fuente: ONEI: Censo de Población y Viviendas, 2012, ONEI, La Habana, 2014.

CAPÍTULO 12

Mujeres emprendedoras en Cuba: análisis imprescindible



Mujeres emprendedoras en Cuba: análisis imprescindible

ILEANA DÍAZ FERNÁNDEZ

DAYMA ECHEVARRÍA LEÓN

Introducción

El VI Congreso del Partido Comunista de Cuba reafirmó los cambios que se venían produciendo en la economía, entre ellos, la ampliación del trabajo por cuenta propia, como parte de la actualización del modelo económico y social cubano.

La necesidad de elevar los niveles de productividad del sector estatal llevó a la apertura del sector no estatal de la economía, cooperativas y trabajo por cuenta propia, como vías para descargar las actividades menos productivas y la absorción de empleo desde el sector estatal, el cual debería reducir los costos y alcanzar mayor eficiencia.

La historia del trabajo por cuenta propia no es reciente en Cuba, ya que en 1979 se introdujo como parte del sistema de dirección y planificación de la economía, se reanimó nuevamente en los años 1990 con la apertura, producto de la crisis de esos años, pero no es hasta 2010 cuando realmente se muestra una intencionalidad al sostenimiento de este tipo de actividad no estatal.

El propósito de darle un espacio al trabajo por cuenta propia no siempre ha estado respaldado por acciones claras, sino más bien se encuentra envuelto en vacíos de políticas que admiten la discrecionalidad o la ausencia de condiciones elementales para el desarrollo de negocios saludables. Aunque estas características del sector afectan tanto a hombres como a mujeres que decidan dedicarse a esta actividad, las mujeres enfrentan desafíos particulares para abrirse paso en este ámbito de negocios.

El objetivo del presente trabajo radica en mostrar la evolución reciente del trabajo por cuenta propia ejercido por mujeres desde diferentes planos de análisis.

La idea a defender consiste en que las mujeres que intervienen en el sector por cuenta propia poseen potencialidades para gestionar negocios exitosos, sin embargo, no son aprovechadas por ausencia de programas y acciones de apoyo lo que las direcciona hacia el trabajo contratado.

El trabajo que se presenta se basa en informaciones provenientes de:

- Análisis de la información estadística de los anuarios, censo de población de 2012 e información obtenida del Ministerio del Trabajo.
- Aplicación de la encuesta de Global Entrepreneurship Monitor (GEM) a los dueños(as) de 60 negocios.
- Trabajos previos de las autoras y otras especialistas en temas de género.

El artículo se estructura en tres epígrafes además de la introducción: el primero aborda los aspectos generales del emprendimiento en Cuba, el segundo se centra en un análisis de la dinámica de las licencias obtenidas por mujeres y el tercero muestra los resultados de la aplicación de la encuesta a personas que laboran en el sector. Para finalizar se realizan unas reflexiones a modo de conclusiones.

Aspectos generales del emprendimiento en Cuba

El emprendimiento ha sido un tema poco abordado hasta hace relativamente poco tiempo con la apertura del llamado trabajo por cuenta propia. Esta denominación se considera una categoría amplia que tiene como característica común englobar el trabajo que se realiza a riesgo e iniciativa de una persona, sin embargo incluye en la acepción diferentes niveles de desarrollo y complejidad de ese trabajo, el cual puede incluir tanto, a personas autoempleadas como, a aquellas que tienen una empresa mediana o pequeña para la cual necesitan contratar fuerza de trabajo.

Por lo general, el trabajo por cuenta propia se ha comenzado a abordar como una forma de emprendimiento, al referirse a negocios con cierto grado de complejidad que generan un valor añadido al producto o servicio que prestan.

Existen múltiples estudios sobre emprendimiento y por tanto disímiles definiciones acerca de qué enten-

der por tal concepto y por ende, emprendedor(a). A los efectos del presente trabajo se considera emprendimiento la actividad de crear algo nuevo, resultado de decisiones, como norma, individuales, de ahí que el emprendedor(a) sea una persona que persigue iniciativas e identifica o crea oportunidades y donde las motivaciones desempeñan un papel importante.¹

El emprendimiento puede resultar en la creación de una nueva empresa, formalizada, como norma de dimensiones pequeñas, aunque también incluye el autoempleo y negocios informales.

Es por ello que si bien el desarrollo del emprendimiento es multifactorial y tanto el contexto social, cultural, político, económico, legal y educacional, son decisivos en el apoyo de infraestructura, tecnología y financiamiento, por solo mencionar algunos aspectos, también es importante el espíritu emprendedor en términos de tolerancia al riesgo, al fracaso, creatividad, etcétera, aspectos que si bien tienen un componente cultural, deben ser esenciales en la educación y los incentivos gubernamentales a la creación de nuevos negocios.

Según un estudio sobre el aporte del emprendimiento al desarrollo económico (D. Vallerie y R. Peterson, 2009) entre las variables a tomar en consideración se encuentra en primer lugar la infraestructura del desarrollo del conocimiento, que incluye la existencia de instituciones del conocimiento y sus interrelaciones con otras instituciones. La segunda se relaciona con la libertad regulatoria que tiene que ver con la no existencia de obstáculos o límites regulatorios a la creación de nuevas empresas. La tercera tiene que ver con la educación y las trabas burocráticas a los negocios.

En sentido general se considera que la creación de nuevas empresas o negocios se realiza por necesidad u oportunidad, pudiéndose dar el caso de que fuera por ambas. Ciertamente la necesidad pareciera ser la base de la gestación de las pequeñas empresas o negocios en América Latina a diferencia de los países desarrollados. Se caracterizan por baja productividad, pobres incentivos a colaborar con otras empresas y reducidas posibilidades de especialización productiva, todo lo cual provoca una alta mortalidad en los primeros años. Al mismo tiempo el clima de negocios y la estructura productiva, incluyendo factores como: acceso a financiamiento, tecnologías, recursos humanos, y la existencia de

1 Existe el emprendedor que crea una nueva empresa y aquel que desde una empresa genera cambios que pudieran conducir a crear negocios nuevos dentro o fuera de tal empresa. A los efectos del estudio realizado se concentra en quienes crean negocios no como parte de una empresa semilla.

sistemas de articulación productiva son elementos que afectan el desempeño de las PYMES en la actualidad. Los gobiernos están más interesados en el empleo que garantiza esta forma de gestión que en su propio desarrollo, no obstante, se observa en los últimos tiempos un conjunto de políticas e instituciones que fomentan la creación y sostenimiento de las pequeñas empresas (J. Amorós, 2011).

Lo expuesto muestra de forma muy sintética los aspectos centrales que abordan los estudios de emprendimiento, sin embargo, según Lidia Heller: "Las diferencias de género también son un factor significativo y hasta ahora muy poco estudiado a la hora de analizar las diferentes variables que permitan arribar a aproximaciones para comprender mejor la actividad emprendedora" (Heller, 2010:12).

Las definiciones de emprendimiento muestran el concepto en su forma más general como el "homo sapiens" que toma decisiones, sin embargo, tales decisiones no son iguales en hombres o mujeres y los estudios se refieren al proceso de emprendimiento, motivaciones, gestión, etcétera, sin una perspectiva de género.

Según investigaciones realizadas por Heller (2010), pareciera que las mujeres acuden al trabajo independiente para alcanzar un mejor manejo del tiempo y la obtención de ingresos, sin embargo, las posibilidades de crecimiento son asimétricas respecto a los hombres, en muchas ocasiones por las dificultades para el acceso al financiamiento y también porque el mercado en sí mismo es un espacio social, históricamente construido bajo patrones masculinos, los cuales transmiten la experiencia de negociación, búsqueda de información, etcétera, dejando excluidas a las mujeres, quienes deben enfrentar en desventaja las reglas que se manejan en los mercados.

Otros estudios sobre el tema sugieren que no existen grandes diferencias entre las motivaciones para emprender entre mujeres y hombres (Ortiz, *et al.*, 2008) y que ambos deben enfrentar barreras muy similares del marco regulatorio. Sin embargo, factores personales como el nivel educativo y la experiencia profesional previa parecieran tener una alta significación para las mujeres, más que para los hombres (Ortiz, Duque y Camargo, 2008). Además, en términos de factores culturales las mujeres tienen unos roles asignados como cuidadoras y administradoras del hogar, que lastran en no pocos casos las posibilidades de crear negocios propios. El ciclo de vida del/de la emprendedor(a), así como el ciclo de vida del negocio pareciera constituirse en un factor poco abordado pero de peso a la hora de

verificar la efectividad de los emprendimientos. De esta forma, en la medida en que el emprendedor(a) comparte más roles y en dependencia del momento de vida en que se encuentre el negocio, tendrá mayores o menores oportunidades de éxito (Dyer, 1993 citado por Ortiz, Carolina, Yenni Duque y David Camargo, 2008:88).

En el caso cubano, los estudios de emprendimiento toman auge a partir de la ampliación del trabajo por cuenta propia en 2010, ya que se considera a este sector potencial portador de emprendimientos e innovaciones.

El mayor empuje que se le ha otorgado al trabajo por cuenta propia desde 1959 comenzó en el año 2010. Hoy el país cuenta con 200 actividades aprobadas para el ejercicio del trabajo por cuenta propia y un régimen impositivo específico para ellas. En el Gráfico 1 se muestra la dinámica desde el año 2008 hasta la actualidad y se puede observar como desde 2010 el crecimiento tuvo una rápida evolución dada la política de apertura que ha tenido el país.

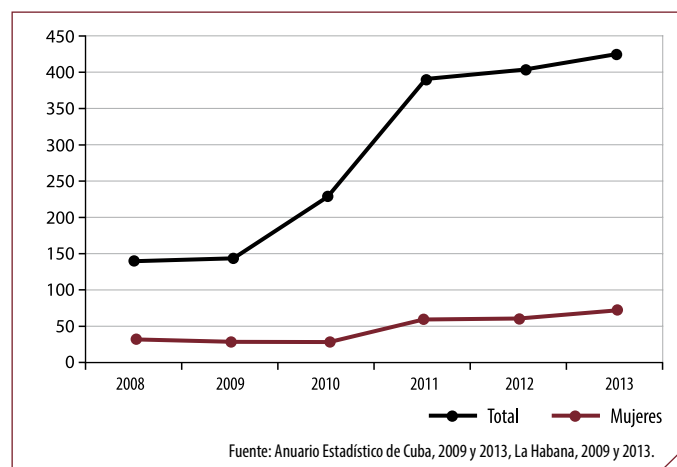


Gráfico 1 Evolución de las licencias

Aunque las mujeres que detentan licencias para ejercer el trabajo por cuenta propia no sobrepasan 35 % del total de licencias en vigor, su ritmo de crecimiento ha sido mayor que el de los hombres entre 2010 y 2013 (Echevarría, 2014).

Las actividades con mayor número de licencias concedidas son: elaborador de alimentos, carretillero, trabajador contratado, mensajero, arrendador y transportista. Más de 60 % de los portadores de estas licencias se concentran en las provincias de La Habana, Matanzas, Las Villas, Holguín y Santiago de Cuba. Como factor común, estos territorios se encuentran a la cabeza del desarrollo turístico.

Algunos trabajos realizados sobre la participación de las mujeres en el trabajo por cuenta propia caracterizan

su participación con potencialidades aún no explotadas, sin embargo, aluden la masculinización de las actividades aprobadas y el bajo aporte en términos de valor agregado de estas como factores que no motivan a muchas mujeres con niveles de instrucción elevados a optar por esta forma de empleo (Echevarría y Lara, 2012). El acceso a créditos bancarios se señala además como una limitante que tiene mayor peso en el caso de las féminas, ya que, por lo general han estado alejadas de la propiedad sobre los activos y el acceso a los créditos bancarios, aún muy incipientes, y que requiere un grupo de exigencias a las que pareciera las mujeres tienen mayores dificultades para satisfacer, como: búsqueda de codeudores, estudio de factibilidad, entre otros (Echevarría y Lara, 2012 y Echevarría, 2014).

Dinámica de las licencias de trabajo para mujeres

Según el Censo de 2012, el grupo de edad más representado en el trabajo por cuenta propia (TCP) es entre 35 y 39 años con 29 % y entre los 25 y 49 años se concentra más de 60 %, léase el grupo típico en edad laboral, lo que es lógico en tanto están en su mejor momento de actividad laboral y buscan en esta opción mejores ingresos.

Por otra parte, llama la atención la distribución según categoría ocupacional en este sector, la cual difiere de lo que ocurre en el empleo en general, como se observa en los Gráficos 2 y 3.

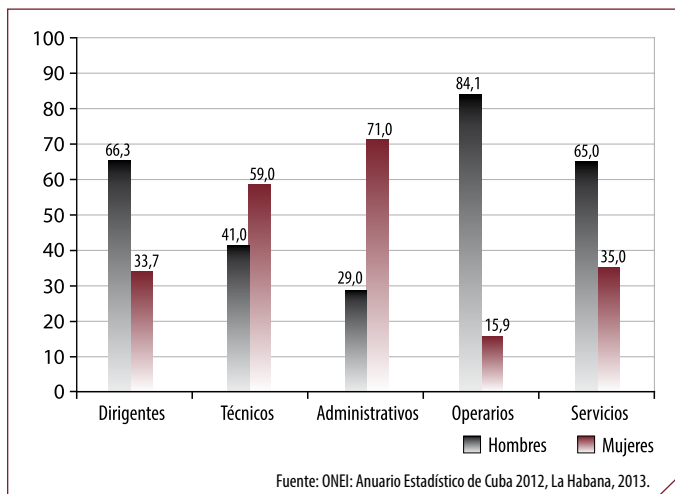


Gráfico 2 Ocupados en la economía, según categoría ocupacional y sexo (%), 2012

Como se observa, las mujeres en el trabajo por cuenta propia no superan 35 % de ninguna categoría. Respecto a las ocupadas en la economía, la principal diferencia

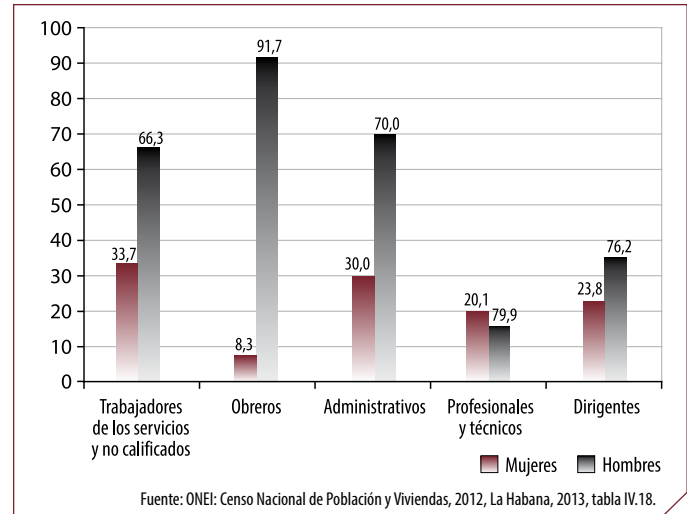


Gráfico 3 Ocupados en el trabajo por cuenta propia, según categoría ocupacional y sexo (%), 2012

se encuentra en la categoría de profesionales y técnicos donde apenas alcanzan 20,1 %, mientras que en las ocupadas en general representan 59 %. Otras dos categorías en las que se diferencian son: las administrativas y dirigentes. En la categoría de trabajadores de los servicios y no calificados, es donde mayormente están presentes las mujeres.

A continuación se muestra un análisis de las altas y bajas de las licencias que detentan las mujeres en tres años elegidos: 2008 por ser anterior a la apertura, 2010 el de arranque y 2013 por ser el último donde se poseen datos con el grado de apertura necesario.² En la Tabla 1 se exponen las altas de las mujeres en los años seleccionados en las actividades que han representado más de 70 % del total de personas en la actividad.

Estas son las actividades que durante los tres años seleccionados han tenido cierta sistematicidad en sus incrementos o decrecimientos, según el total de mujeres en esa categoría. Según estos datos, se observa un determinado proceso de masculinización de las actividades: profesor de música y otras artes (de 80 % de mujeres del total de la categoría en 2010 a 44 % en 2013), así como decorador (de 61,1 % a 41,3 %). Al mismo tiempo se observa un aumento de la participación de mujeres entre estomatólogos y lavador o planchador.

Se necesita realizar estudios en profundidad para comprender la causa de estos comportamientos, especialmente para validar o no la hipótesis sobre la tipificación de actividades por sexo que plantea que cuando una actividad se feminiza pierde prestigio y

² La información utilizada fue entregada por el Ministerio del Trabajo.

Tabla 1. Altas de licencias para mujeres

Altas	2008	2010	2013
Manicura (incluye depilado de cejas)	99,0	99,3	98,9
Bordadora tejedora	98,3	96,4	90,2
Cuidador de niños	97,1	98,1	98,6
Peluquera (incluye limpieza de cutis y maquillaje)	91,1	91,7	92,4
Alquiler de trajes y otros medios relacionados con este vestuario	87,6	87,8	87,2
Profesor de música y otras artes	80,0	50,0	44,3
Modista o sastre (no incluye la venta de estos artículos)	79,0	79,5	76,7
Maquillista (incluye limpieza de cutis y masaje facial)	78,8	73,8	83,6
Personal doméstico (en función del cuidado y limpieza de un domicilio en ayuda a los integrantes del núcleo familiar: se excluyen el domicilio de otros TCP o arrendador de vivienda, habitaciones o espacio)	78,3	90,4	85,2
Forrador de botones	76,7	76,7	82,5
Decorador (decora o adorna, locales o habitaciones, solo a personas naturales)	61,1	51,1	41,3
Repasador, exceptúa los maestros en activo	0,0	71,0	67,2
Estomatólogo	30,8	40,0	100,0
Lavadero o planchador	41,9	69,6	92,8
Cuidador de enfermos, personas con discapacidad y ancianos	0,0	84,1	89,6
% de mujeres del total	24,4	25,9	34%

Fuente: Ministerio del Trabajo, 2008, 2010 y 2013.

remuneración y a la inversa. Según este planteamiento, la concentración de mujeres en pocas ocupaciones y la mayor oferta en aquellas donde no tienen barreras de entrada conduce a la disminución de los salarios de todos los que trabajen en ese sector (Bergman 1971 y 1974 citado por González y Rossi, 2007:78).

Las actividades que se listan en la Tabla 2 representan el por ciento de mujeres que ha solicitado el alta del total de mujeres solicitantes, es decir, muestra la concentración de mujeres en esas actividades.

Después de la aprobación de la actividad de trabajador contratado, las mujeres optan más por esta opción, lo cual se corresponde con el análisis de los datos del Censo realizado al inicio de este epígrafe.

Al examinar las licencias que se encuentran vigentes,³ se observa un incremento sostenido de las mujeres con licencias, aunque en 2013 este incremento es menor que las que se dan alta. Se observan resultados similares a los descritos anteriormente en cuanto a los tipos de actividades.

Tabla 2. Por ciento de mujeres del total que solicitaron el alta

	2008	2010	2013
Elaborador vendedor de alimentos y bebidas no alcohólicas al detalle (debe vender en su domicilio o de forma ambulatoria, en los lugares autorizados)	15,8	8,7	6,7
Peluquera (incluye limpieza de cutis y maquillaje)	15,1	5,3	2,6
Ayuda familiar al detalle	13,3		
Trabajador contratado		17,0	14,1
Manicura	8,5	8,3	4,8
Productor o vendedor artículos varios de uso en el hogar	0,5	3,1	5,0

Fuente: Ministerio del Trabajo, 2008, 2010 y 2013.

Según estos datos, las mujeres se concentran en actividades típicamente femeninas, aunque han tenido una inserción más heterogénea en los últimos dos años.

³ Se refiere a las altas menos las bajas en un año.

En términos de las personas que entregan las licencias —bajas— se observa que las mujeres han ido creciendo en participación en este concepto: 29 % de las mujeres en 2008 entregaron la licencia, en tanto estas representaban 37 % en 2013.

Se puede afirmar que en 2008 y 2013 el comportamiento de las licencias entregadas por las mujeres influye de forma significativa en el total de licencias entregadas. Cuatro de las licencias más entregadas en 2008 coinciden con las más entregadas por las mujeres ese mismo año: Ayuda familiar al detalle, elaborador vendedor de alimentos y bebidas no alcohólicas al detalle, peluquera, manicura. En 2013, las licencias más entregadas coincidían en tres con las más entregadas por las mujeres, quienes representaban alrededor de 50 % del total de las licencias entregadas (52,3 % para productor o vendedor de artículos varios, 49,6 % de los trabajadores contratados y 39,4 % en los elaboradores de alimentos).

Para el caso de 2013, la mortalidad de los emprendimientos de mujeres podría estar relacionada con el hecho de que fueron negocios que se encontraban en la fase inicial y para los cuales las mujeres no contaban con el respaldo económico o las habilidades gerenciales para hacerlos funcionar en el corto plazo.

Resultados de la encuesta Global Entrepreneurship Monitor (GEM)

Tal y como se apuntó en la introducción del trabajo, esta encuesta se aplicó a los dueños(as) de 60 negocios en La Habana. Para los fines de este trabajo, se seleccionaron aquellos donde las mujeres eran dueñas (22). Se identificó el tipo de actividades que realizaban y sobre esa base se eligieron dueños hombres en actividades semejantes (13). Por tanto el resultado que se muestra pertenece al comportamiento registrado en 35 negocios, lo que por supuesto no brinda resultados estadísticamente generalizables, sin embargo, apunta elementos para profundizar en análisis posteriores. La Tabla 3 presenta la información general de los cuentapropistas encuestados, mujeres y hombres.

La Tabla muestra cómo la peluquería es la actividad mayoritaria en el grupo seleccionado de hombres y estos son mucho más jóvenes, lo que difiere de las cifras nacionales antes comentadas. No se observan diferencias entre mujeres y hombres cuentapropistas y la cantidad de personas con quienes viven. Solo difieren en que un hombre vive solo y ninguna mujer. Como tendencia, el nivel educacional es alto, todos los encuestados han concluido el nivel técnico o universitario y sus niveles de ingresos previos a convertirse en cuentapropistas están en la media.

Tabla 3. Características generales de la muestra (%)

	Mujeres	Hombres
Actividades		
Arrendamiento	36,3	23
Peluquería	22,7	38,4
Cafetería	13,6	15,3
Paladar	9	15,3
Elaborador de alimentos	9	7,6
Productor vendedor de ropa	9	0
Edad		
18 a 24	13	7,6
25 a 34	4,5	46
35 a 44	27	7,6
45 a 54	36	46
Más 55	18	7,6
Personas en el hogar		
1 a 3	49,9	37
Entre 4 y 5	40,8	61
6 personas	4,5	0
Nivel de ingresos previo		
Más bajo que la media	13	15,3
En la media	54,5	69,2
Más alto que la media	22,7	7,6
Nivel educativo		
Técnica profesional completa	54,5	46,1
Universidad completa	27,2	30,7
Áreas de conocimiento		
Finanzas y Economía	31,8	46,1
Humanidades	18,1	

Fuente: Global Entrepreneurship Monitor, La Habana.

Solo 23 % de los negocios dirigidos por hombres en alquiler de habitaciones y 22 % de los dirigidos por mujeres en alquiler y peluquería son anteriores a la ampliación del trabajo por cuenta propia en 2010. Este comportamiento añade una particularidad a la muestra analizada ya que en su gran mayoría representan empresas que han comenzado de forma reciente. En términos de ciclo de vida del negocio podría decirse que, como tendencia se encuentran en el momento de posicionarse en el mercado.

La mayoría de los encuestados provienen de empresas estatales y solo dos mujeres y un hombre comparten su rol con el de trabajador del sector estatal. Para 80 % de

las mujeres y 60 % de los hombres la experiencia previa le sirvió para su negocio. Estas respuestas fueron dadas por hombres que provienen del sector de la gastronomía y las mujeres provenían del sector de la peluquería.

En cuanto a las oportunidades de negocios los hombres y mujeres coinciden en que las personas ven muchas oportunidades de abrir nuevos negocios y esto se ha incrementado en los últimos cinco años. Consideran que hay más personas dispuestas a abrir nuevos negocios que oportunidades y que no es fácil

Análisis del entorno

Apertura mercado interno
El 50 % de mujeres y hombres está de acuerdo que la oferta de bienes y servicios para los negocios cambia en cuanto a calidad y precio, así como la competencia es desleal con empresas estatales y mixtas. La oferta a las cuales ellos tienen acceso es: el mercado minorista que no posee estabilidad en el surtido, vías no legales y por tanto no seguras, y con posibles aumentos de precios no previstos y por último, el extranjero el cual tampoco es completamente seguro y se encarece por las vías no formales que utiliza y la aduana.
Motivación para abrir el negocio desde el entorno
La gente prefiere abrir su negocio que trabajar para el Estado, así coinciden tanto hombres como mujeres. No resulta un factor de motivación la autonomía e iniciativa de las personas ya que consideran que en Cuba esto no se valora de forma suficiente. Tampoco aprecian como motivador la posibilidad de beneficiarse con el sistema de seguridad y protección social.
Acceso al financiamiento
Existe total coincidencia de que en Cuba no existen suficientes fuentes de financiamiento ni privadas, ni del Estado, ni subvenciones o subsidios gubernamentales, pero sí de la familia, amigos y cubanos residentes en el exterior son una importante fuente de apoyo.
Políticas gubernamentales
Están totalmente en desacuerdo que los trámites para licencias se resuelvan en una semana, más allá de que las mujeres respondieron que no lo consideraban un obstáculo. Ambos, mujeres y hombres, responden de forma polarizada a si las políticas del gobierno favorecen la creación de nuevos negocios (igual por ciento a favor y en contra), igual sucede con los impuestos como barreras, aunque 80 % de los hombres sí lo consideraban como tal en su respuesta a una pregunta anterior. Es significativo que solo las mujeres en más de 50 % consideren que no es una prioridad alta la apertura de nuevos negocios en las políticas y acciones del gobierno, ni que exista un número adecuado de programas para el fomento de negocios, ni que obtenga información sobre ayudas gubernamentales. Pareciera que los hombres poseen redes de amigos que le permiten acceder al menos a información.
Educación para el emprendimiento
Existe unanimidad que la enseñanza primaria y secundaria no estimula la creatividad, la iniciativa, ni el espíritu emprendedor. Un 45 % de las mujeres y 77% de los hombres consideran que las universidades sí favorecen una preparación adecuada y de calidad para el emprendimiento, pero al mismo tiempo hay una opinión intermedia en cuanto a que ofrezcan cursos y programas de emprendimiento y creación de negocios. Igualmente consideran que la educación en administración, dirección y gestión no tiene una calidad internacional.
Tecnología
En este aspecto solo existen coincidencias en que los emprendedores no se pueden costear la última tecnología, no hay transferencia de nuevas tecnologías y otros conocimientos desde las universidades, ni existen subvenciones y ayudas gubernamentales a emprendedores para adquirir nuevas tecnologías. En las respuestas sobre los aspectos relativos a patentes y derechos de propiedad se observa poco conocimiento con respuestas ambivalentes o no responden.
Infraestructura comercial y profesional
Coinciden en que no existen suficientes proveedores, consultores, subcontratistas, ni que puedan costearlos, ni fácil acceso al mercado mayorista. Respecto al asesoramiento legal y contable las mujeres son más fuertes en considerar que no existe un fácil acceso a ellos y es muy probable que esta sea por ser mujer y que tales asesores subestimen sus conocimientos. Es de destacar que solo 23 % de los hombres considere desfavorable los servicios bancarios en cuanto a apertura de cuentas, transacciones para importación, crédito comercial, etcétera, puede que sus negocios utilicen menos tales servicios.
Infraestructura física
Existe coincidencia total que las carreteras y, las comunicaciones, no son un buen apoyo a los nuevos negocios, que no pueden acceder fácilmente a servicios de telecomunicaciones, ni a locales y oficinas. Solo a los servicios básicos de gas, agua y electricidad favorecen en sentido general.

obtener la información necesaria para valorar nuevas oportunidades.

Como se puede observar las respuestas a los aspectos del entorno son bastante coincidentes entre los hombres y mujeres encuestados; solo en lo relativo a las políticas y programas gubernamentales de fomento a los nuevos negocios y el acceso a buenos servicios bancarios existen discrepancias significativas por parte de los hombres y poco comprensibles en general. Las mujeres perciben con mayor fuerza la falta de una política estatal para el fomento de los emprendimientos y la falta de acceso al crédito, servicios de asesoría legal y contable. Esto puede estar relacionado con el hecho de que los hombres tienen sus propias redes de información, financiamiento y asesoría, los cuales no están disponibles en igual medida para las mujeres.

Análisis del negocio

Propiedad, gestión y crecimiento del negocio

La propiedad en ambos casos es sin sociedad en su mayoría, no obstante las mujeres parecieran tener más tendencia a la asociación ya que 22 % tiene un socio y 9 % posee tres o más, a diferencia de los hombres que se asocian en 20 % a uno y no más, por lo que en proporción 76 % lo hace solo. Situación semejante sucede con la gestión del negocio. Los comportamientos diferenciados pueden estar relacionados con el hecho de que las mujeres necesiten financiamiento y asesoramiento comercial y financiero en mayor medida que los hombres, y que busquen al establecer negocios en sociedad un mayor respaldo y complementariedad, así como compartir el riesgo.

En ambos casos la mayoría ha obtenido utilidades en el primer año, solo una mujer aún no las ha obtenido. Todos(as) consideran que hay mucha competencia.

En cuanto al número de empleados, en ambos casos alrededor de 30 % no posee ninguno y la mayoría contrata a cinco personas, límite para la exención de pago del impuesto sobre la fuerza de trabajo. No obstante, se debe destacar que de los cuatro negocios más grandes, dos son de mujeres (paladares) con nueve y 10 trabajadores y dos son de hombres, uno con 18 y otro con 26 (paladar), es decir estamos en presencia de pequeñas empresas de restaurantes.

Sobre la cantidad de trabajadores en los próximos cinco años, que mide de alguna manera la visión de crecimiento a futuro, en ello las mujeres son más conservadoras y se mantienen en el rango de 0 a 5

trabajadores, en tanto 30,7 % de los hombres proyecta tener entre 6 y 10, o más de 20 empleados.

Motivaciones

Ante la afirmación de que “un negocio por cuenta propia sería lo más deseable en lugar de trabajar para una empresa estatal”, 63 % de las mujeres están de acuerdo o totalmente de acuerdo y 53 % los hombres, sin embargo, 45 % de estos últimos está totalmente en desacuerdo o algo en desacuerdo, esta dicotomía puede explicar la respuesta a la próxima pregunta.

El 68 % de las mujeres ha abierto su negocio por necesidad y oportunidad, en tanto los hombres muestran una distribución más equilibrada: 30 % por necesidad, 38 % por oportunidad y 30 % por ambas. Sin embargo lo que buscan todas las mujeres es incremento de ingresos personales, cuando 54 % de estas antes de abrir el negocio tenía ingresos medios, los cuales evidentemente no le eran suficientes, es muy probable que algunas de ellas puedan ser jefas de hogares con la responsabilidad material total de su familia. No obstante, pareciera que el hecho de no marcar como motivación solo la necesidad es por haber visto la oportunidad de abrir un negocio.

No tener empleo y baja remuneración son las razones que están detrás de la necesidad. Los hombres si bien desean incrementar sus ingresos, también 23 % buscan desarrollo profesional *versus* 0 % en las mujeres, a pesar de que 27 % de las encuestadas es universitaria. Esto puede responder al hecho de que las mujeres no encuentran motivaciones profesionales en lo que hoy realizan, lo cual no se corresponde con la preparación cultural que poseen. Principalmente la motivación se relaciona con la posibilidad de incrementar ingresos.

En ningún caso, ni hombres, ni mujeres tienen miedo al desempleo, por una parte esto indica que existe un conjunto de beneficios importantes que son gratuitos o de bajos precios (salud, educación, precio de vivienda, gas, agua, etcétera), pero por otra parte, puede estar mostrando la posibilidad de vivir sin trabajar o de “búsquedas” no formales, todo lo cual no es saludable para el país.

Entre las razones que las mujeres otorgan más importancia para abrir un negocio se encuentran: crecimiento personal, seguridad para el futuro, dejar negocio a los hijos. Una proporción mayor a 55 % señala entre los motivos para abrir un negocio: los ingresos, ser su propio jefe e independencia personal. Llama la atención que una razón como la cercanía a la familia, generar puestos a la familia e incluso a los hijos, no estén entre sus prioridades. Según Goffee y Sacces, 1985 (citados por

Dyer, 1993) la orientación que las mujeres le den a su carrera empresarial está marcada por cómo perciben la relación familia-trabajo. También influye la etapa del ciclo de vida en la cual se encuentren y el peso de su rol como cuidadora o administradora del hogar, por lo que podemos estar en presencia de mujeres que tengan menores responsabilidades en estos roles y por lo tanto prioricen el desempeño del negocio.

Los hombres por su parte comparten los ingresos, seguridad a futuro, independencia personal y dejar negocio a los hijos (esto último en una proporción mayor que las mujeres), pero para ellos es importante el reconocimiento público, generar puestos a la familia como buen proveedor y aprovechar su experiencia profesional anterior. Si bien 30 % definitivamente desea ser su propio jefe, no ocurre en la misma proporción en el caso de las mujeres (54,5 %), para los hombres dueños, pareciera que ser jefe es lo más natural.

Fuentes de financiamiento, asesoramiento y riesgos

En la mayoría de los casos las fuentes de financiamiento son ahorros propios o de familiares, sin embargo, los hombres en más de 46 % también señalan préstamo de familia en el exterior contra 22,7 % de las mujeres. Vale enfatizar que 4,5 % de mujeres para 0 % de hombres solicitó préstamo al banco. Una vez más lo ya señalado en numerosos trabajos se pone de manifiesto en cuanto al acceso a fuentes de financiamiento. Puede que las mujeres tengan menos familia o amigos en el extranjero, puede que no sepan tratar este tipo de asunto o que no se confíe en ellas.

Es interesante que a los hombres los han aconsejado, en su mayoría, la familia, pero también compañeros de trabajo, posibles inversores o socios, clientes de sus trabajos anteriores, en tanto el asesoramiento en las mujeres, en su mayoría, ha sido la familia, aunque se destaca que 22,7 % han buscado asesoramiento profesional, mientras los hombres no. Pareciera que los hombres socializan más sus proyectos futuros que las mujeres, quizás por temor a no ser bien recibidos. Al mismo tiempo, estas respuestas hablan de la naturaleza de las redes sociales de hombres y mujeres: los hombres comparten sus ideas de negocios entre sus contactos débiles, pero de alto estatus económico, quienes más adelante pueden ayudarlos. Las mujeres mantienen la socialización de sus experiencias entre sus redes de confianza, contactos fuertemente ricos en apoyo personal.

Los riesgos mayores para las mujeres están en la pérdida de dinero (45,4 %) y efectos negativos en desarrollo de la profesión (40 %), lo que contrasta con la

motivación para abrir negocio centrada solo en los ingresos. Los hombres temen menos que las mujeres perder el dinero (38 %), pero sí a perder el trabajo en 23 % (las mujeres solo 9 %) y en 30 % los efectos negativos a la profesión. Esto puede estar relacionado con la percepción construida socialmente sobre el manejo del riesgo para mujeres y hombres: la posibilidad de perder dinero afecta no solo a las mujeres, sino a las familias que dependen de ellas. En el caso de los hombres, tener trabajo resulta uno de los pilares de la construcción de la masculinidad ya que apoya su rol como proveedor e independiente.

Factores de éxito de su negocio

Mujeres y hombres coinciden en los siguientes factores de éxito: reputación de honestidad, buen servicio, trabajar duro, carisma, capacidades gerenciales, localización y acceso al financiamiento. Coinciden también en que NO es un factor de éxito el vínculo con organizaciones políticas y en cuanto a los vínculos con el gobierno no es ni muy, ni poco importante. Ambos coinciden como NO necesario el apoyo de familiares y amigos.

Las mujeres le otorgan mucha importancia a los Buenos productos a precios competitivos y Buena gestión de costos y proyecciones de venta (81 % y 61 % respectivamente), mientras que ningún hombre los considera importantes, a pesar de que 46 % son graduados de economía o contabilidad y finanzas. No obstante, el sentido común indica que un negocio requiere de buenos productos y precios competitivos mucho más cuando se reconoce la existencia de muchos competidores, quizás esta es una actitud heredada de los negocios estatales.

Los hombres le otorgan más importancia que las mujeres a la capacidad para dirigir el personal y poseer capacitación adecuada en los negocios, de igual forma a la promoción y publicidad.

Obstáculos para el buen funcionamiento del negocio

Tanto mujeres como hombres coinciden en señalar como los aspectos que representan mayores obstáculos los siguientes: limitada demanda, demasiada burocracia y regulaciones por parte del Estado, demasiada competencia y falta de conocimientos comerciales, ausencia de un mercado mayorista y dificultades para obtener los suministros.

Al mismo tiempo consideran que no son obstáculos: dificultades para encontrar trabajadores formados, la posibilidad de obtener crédito o financiamiento para el negocio y problemas con el servicio de agua o electricidad. Llama la atención que no sea un obstáculo el

financiamiento, cuando es un factor de éxito y el país no tiene bien estructurado este servicio para los cuentapropistas, por tanto pareciera que entre los ingresos que obtienen y las fuentes externas es suficiente para mantenerse o crecer.

Las mujeres no le otorgan mucho valor como obstáculos a la estructura complicada de los impuestos, ni a los trámites para el alta y registro del negocio. Puede que sus conocimientos de contabilidad le ayuden a enfrentar los temas de los impuestos, sin embargo, los hombres con un aprendizaje semejante sí lo consideran un obstáculo.

Cabe destacar que 38 % de los hombres contra 45,5 % de mujeres considera la corrupción como un problema. La percepción diferenciada sobre este aspecto puede estar relacionada con que es probable que los hombres, saben “manejar” mejor esta situación o que las mujeres son más asediadas.

Evaluación del éxito de su negocio

La percepción del éxito de un negocio otorgado por sus dueños parte de indicadores tales como: volumen de ventas, clientes, popularidad, etcétera, tal como se muestra en la Tabla 4.

Como puede observarse en la Tabla, la mayoría de los valores otorgados a los indicadores supera las expectativas que tenían previstas sus dueños, quizás en un tenor más bajo la cuota de mercado, pues es bastante difícil de saberlo con precisión sin un estudio, y en el caso de las mujeres los beneficios están entre lo esperado y más. En sentido general, son negocios exitosos, que muestran buenos resultados, según sus dueños, información que debe ser veraz ya que existe una lógica de no emitirla en aspectos álgidos.

Para complementar el análisis cuantitativo de esta encuesta resultaría conveniente hacer estudios en profundidad que ofrezcan explicaciones a algunos de los comportamientos diferenciados entre mujeres y hombres, los cuales han sido comentados con anterioridad. En una revisión de siete experiencias de mujeres emprendedoras, presentadas por la Agencia de Servicios de la Mujer de Latinoamérica y el Caribe (SEMLAC) en su servicio de Reportajes y Noticias, que incluye mujeres tanto, de área rural como urbana, con experiencias de vida muy cercanas, se observan reflexiones que corroboran algunos de los resultados antes expuestos.

Son mujeres en su mayoría graduadas universitarias, incluso que han obtenido el título de máster y también

Tabla 4. Éxito alcanzado por sus negocios (%)

	Mujeres	Hombres
Volumen de ventas		
Por debajo de lo previsto	27	15
Lo esperado	23	8
Por encima de lo previsto	50	77
Número de clientes		
Por debajo de lo previsto	27	23
Lo esperado	32	8
Por encima de lo previsto	50	69
Beneficios		
Por debajo de lo previsto	18	23
Lo esperado	36	15
Por encima de lo previsto	45	62
Cuota de mercado		
Por debajo de lo previsto	18	23
Lo esperado	27	15
Por encima de lo previsto	59	54
Popularidad del negocio		
Por debajo de lo previsto	9	8
Lo esperado	36	23
Por encima de lo previsto	50	69

técnicas, al menos tres son jefas de hogar y en todos los casos son dueñas o lo comparten con algún miembro de la familia. No se hace mención a fuentes de financiamiento, pero sí a proyectos de cooperación internacional (al menos en cuatro casos), lo que les permitió capacitarse en diversas actividades y obtener recursos.

La motivación fundamental fue económica, ya bien fuera en la crisis de los años 1990 o por no alcanzarle el salario para mantenerse en buenas condiciones. En algunas, su profesión se relaciona con la actividad que realiza, en la mayoría de los casos no es así. De todas, tres se dedican a los alimentos en conserva, con marcas registradas y crecimiento hacia formas más complejas de producción agropecuaria, en dos casos su actividad se señala como no femenina, como la plomería y el arreglo de equipos electrodomésticos, y las restantes se dedican a la artesanía.

Ellas reconocen que sus ingresos se han elevado y por tanto su calidad de vida, en todos los casos se proponen transmitir sus experiencias, y las que operan en el medio rural aportan a la comunidad y la involucran. No en todos los casos se sienten satisfechas como profesionales.

Reflexiones finales

El estudio realizado permite una aproximación a certezas y dudas sobre la mujer emprendedora en Cuba:

La participación de la mujer se incrementa cada año, sin que logren sobrepasar 40 % del total de quienes están vinculados en el sector. Se observa en los últimos dos años una tendencia a una inserción más heterogénea y sobre todo a que soliciten ser trabajadoras contratadas, y menos en actividades más relacionadas con los conocimientos que poseen, a pesar de ser la fuerza técnica más importante del país.

Las mujeres han incrementado sostenidamente la participación del número de bajas y en particular queda la duda si algunas actividades se están feminizando, con los costos asociados a este comportamiento.

Un análisis íntegro de los resultados de la encuesta muestra que no existen discrepancias significativas entre mujeres y hombres en cuanto a la valoración del entorno en el cual se desenvuelven sus negocios en Cuba.

Las mujeres parecieran que socializan menos sus ideas y son más conservadoras en cuanto a sus proyecciones de futuro; sus fuentes de financiamiento fundamentales son nacionales, sin embargo, no existen políticas activas que apoyen a las mujeres.

Temen ante todo perder el dinero y los efectos negativos sobre el desarrollo profesional, aunque no es una motivación para abrir el negocio. En la mayoría de los negocios han obtenido lo previsto o más.

Las mujeres consideran que es mejor ser cuentapropista que trabajar para el Estado y sus motivaciones se concentran en la necesidad y oportunidad, pero en lo fundamental la mayor estimulación son los ingresos personales en un grado elevado, después ser su propio jefe e independencia personal, en vez de cercanía a la familia u otros aspectos vinculados a hijos. No les interesa el reconocimiento público.

Los factores de éxito son semejantes al de los hombres, sin embargo, destaca su preocupación por bienes y servicios de calidad y a precios competitivos, así como atención a los costos. En cuanto a los obstáculos

también hay coincidencia con los hombres, y no es un problema para ellas como para los hombres, los conocimientos gerenciales o los temas impositivos. Vale destacar que la corrupción sí constituye un aspecto negativo que tienen en consideración.

Son menos proclives a socializar sus proyectos al tiempo que presentan una ligera inclinación a tener socios, lo cual puede estar dado por temor a que su idea no sea bien recibida y busquen apoyo en otros, para realizarlo de conjunto (aunque no es mayoritario), sean socios o familia. La relativa importancia que le otorgan a la corrupción como un problema, el hecho de que no siempre la motivación gira alrededor de la cercanía con la familia, sino en los ingresos, la preocupación por la no plena satisfacción profesional, son aristas cuyas causales deben ser más estudiadas para que no sean encasilladas como “mujercitas” a quienes solo las circunstancias las hace emprendedoras.

No obstante es válido mostrar los buenos resultados de emprendedoras que ayuden también a las mujeres, a veces encerradas en su “techo de cristal”, a tomar decisiones y crecer.

Los resultados obtenidos de la encuesta apuntan a que tanto mujeres como hombres reconocen el peso de los factores del entorno como de mayor importancia para el desenvolvimiento del negocio, sin embargo, en el caso de las mujeres enfrentan otras consecuencias relativas a las redes sociales de que disponen, el acceso a la información y al financiamiento, lo cual supone que tengan que trazar un grupo de estrategias de sobrevivencia para poder eludirlas o mitigarlas. En los casos estudiados, los roles de cuidadoras y administradoras del hogar no parecen estar pesando en el desempeño de las carreras de empresarias de las mujeres.

Las tendencias de las mujeres dentro de los cuentapropistas, así como el resultado preliminar de la encuesta, parecieran indicar la necesidad de que se tome más en consideración sus opiniones sobre la base de ser un grupo en desventaja y que posee inclinaciones y ciertas motivaciones diferentes a los hombres, por lo que podría estimularse una mayor participación y aporte. ■

Bibliografía

- AMORÓS, J.: "El proyecto Global Entrepreneurship Monitor (GEM): una aproximación desde el contexto latinoamericano", *Academia. Revista Latinoamericana de Administración*, no. 46, 2011, pp. 1-15.
- ECHEVARRÍA, DAYMA: "Trabajo remunerado femenino en dos momentos de transformación económica", *Temas*, no. 80, La Habana, 2014, pp. 65-71.
- ECHEVARRÍA, DAYMA y TERESA LARA: "Cambios recientes: ¿oportunidad para las mujeres?", Pavel Vidal y Omar E. Pérez (comps.): *Miradas a la economía cubana: el proceso de actualización*, Editorial Caminos, La Habana, 2012.
- GONZÁLEZ, CECILIA y MAXIMO ROSSI: "Feminización y diferencias salariales en Uruguay", *Cuadernos de Economía V*, año XXVI, no. 46, Bogotá, 2007, pp. 75-106.
- HELLER, L.: "Mujeres emprendedoras en América Latina y el Caribe: realidades, obstáculos y desafíos", *Mujer y Desarrollo*, no. 93, CEPAL, Santiago de Chile, 2010.
- HERNÁNDEZ, H.: "Gisela Blanco: «Dirigir una minindustria me hizo mujer orquesta»", 2015, <http://www.redsem-lac-cuba.net/economia/gisela-blanco-dirigir-una-minindustria-me-hizo-mujer-orquesta.html>.
- _____: "Gisela Vilaboy: «Rompiendo esquemas con el arte milenario del bambú»", 2015, <http://www.redsem-lac-cuba.net/economia/gisela-vilaboy-rompiendo-esquemas.html>.
- _____: "Mujeres rurales exploran nuevas alternativas de empleo", 2015, <http://www.redsem-lac-cuba.net/economia/mujeres-rurales-exploran-nuevas-alternativas-de-empleo.html>.
- _____: "Maestra santiaguera crea marca de conservas", 2014, <http://www.redsem-lac-cuba.net/economia/maestra-santiaguera-crea-marca-de-conservas.html>.
- _____: "Mayra Fernández: electrónica con sello propio", 2014, <http://www.redsem-lac-cuba.net/economia/mayra-fern%C3%A1ndez,-electr%C3%B3nica-con-sello-propio.html> (revisado 4 de abril 2015).
- _____: "Nilda Iglesias descifra la ecuación de armonía con la tierra", 2014, <http://www.redsem-lac-cuba.net/economia/nilda-iglesias-descifra-la-ecuaci%C3%B3n-de-armon%C3%ADa-con-la-tierra.html> (revisado 4 de abril de 2015).
- NÚÑEZ, MARTA: "La cara de género del cuentapropismo habanero", *Temas*, no. 80, La Habana, 2014, pp. 79-87.
- OFICINA NACIONAL DE ESTADÍSTICA E INFORMACIÓN (ONEI): *Anuario Estadístico de Cuba 2013*, La Habana, 2014.
- _____: *Anuario Estadístico de Cuba 2009*, La Habana, 2010.
- ORTIZ, C. ET AL.: "Una revisión a la investigación en emprendimiento femenino", *Revista Facultad de Ciencias Económicas*, Universidad Militar Nueva Granada, vol. XVI, no.1, junio de 2008, pp. 85-104.
- PAZ, A.: "Ensamblar la vida tiene sus riesgos, 2014", <http://mujeres.redsem-lac-cuba.net/ellas-cuentan/item/138-ensamblar-vida-tiene-riesgos.html>.
- VALLIERE, D. y R. PETERSON: "Entrepreneurship and Economic Growth: Evidence from Emerging and Develop Countries", *Entrepreneurship & Regional Development*, vol. 21, nos. 5-6, September-December, 2009, pp. 459-480.
-

CRUZ REYES, JESÚS

Doctor en Economía Política (URSS, 1989), diplomado en Administración de Sistemas de Formación Cooperativa (OIT/Turín, Italia, 1993) y licenciado en Economía (Universidad de La Habana, 1971). Profesor e investigador del Departamento de Economía Política. Ha publicado entre otros: *La reforma agraria en Cuba*, (1977), *El cooperativismo en Cuba* (1986). Coautor además, de *Introducción a la gerencia de cooperativas cañeras*, Ministerio Azúcar (2002), *Socialismo y cooperativas en Cuba*, Editorial Caminos (2011), *Transformaciones económicas en Cuba*, Universidad Fluminense, Brasil (2013), *Aprendiendo Economía en Cuba: nociones para no economistas*, Editorial Capitán San Luis, La Habana (2013), *Estructura económica de Cuba*, Editorial Félix Varela (2015). Ha recibido las distinciones y condecoraciones: Sello 250 Aniversario de la Universidad de La Habana, 1978, Distinción por la Educación Cubana, Medalla Rafael María de Mendive, Medalla Frank País, Medalla 280 Aniversario de la Universidad de La Habana, Premio Alma Mater (de investigación) 2010.

DÍAZ FERNÁNDEZ, ILEANA

Doctora en Ciencias Económicas por la Universidad de La Habana, 1988, profesora Titular del Centro de Estudios de la Economía Cubana (CEEC), especialista en estrategia empresarial, competitividad e innovación. Autora principal del libro *Estrategia organizacional* y coautora de otras obras, entre ellas: *Miradas a la economía cubana*, II y III. Es presidenta del tribunal permanente de doctorado en Ciencias de la Economía. Obtuvo el premio Universidad de La Habana por su libro *Estrategia organizacional*.

ECHEVARRÍA LEÓN, DAYMA

Profesora auxiliar del Centro de Estudios de la Economía Cubana (CEEC), doctora en Sociología (Universidad de La Habana), máster en Consultoría Empresarial y licenciada en Sociología. Ha participado en intercambios de investigación con universidades de Trinidad Tobago, Canadá, Francia y España. Ha publicado más de 30 artículos sobre los temas de género, empleo y poder, así como sobre los procesos de transformaciones empresariales y su impacto en la participación y equidad. Ha trabajado además, en procesos de articulación de actores para el desarrollo local.

ÍÑIGUEZ ROJAS, LUISA

Doctora en Ciencias Geográficas (Universidad de La Habana, 1984). Profesora Titular del Centro de Estudios de Salud y Bienestar Humanos de la Universidad de La Habana (CESBH). Su quehacer investigativo se centra en las desigualdades espaciales del bienestar y la salud en Cuba y América Latina, así como la geografía de la salud. Ha sido consultora de la OPS en varios países de la región e investigadora invitada de la Escuela Nacional de Salud Pública, FOICRUZ, de Brasil. Ha publicado más de 80 trabajos en publicaciones nacionales y extranjeras. Ha participado en numerosos proyectos de investigación en Cuba y países de Latinoamérica.

LEÓN MUNDUL, JESSICA

Profesora del Centro de Estudios de la Economía Cubana (CEEC), licenciada en Economía por la Universidad de La Habana. Trabajó durante tres años en el Departamento de Planificación de la Facultad de Economía de la Universidad de La Habana. Profesora de Planificación, Macroeconomía y Econometría. Coordinadora de la Unidad Docente del Banco Central de Cuba (BCC) y la Facultad de Economía de la Universidad de La Habana. Sus principales temas de investigación son política monetaria y sistema financiero en Cuba.

MESA TEJEDA, NATACHA TERESA

Doctora en Ciencias Jurídicas, Universidad de La Habana, 2010, máster en Derecho Societario, Universidad de Barcelona, España, 2006, licenciada en Derecho, Universidad de Oriente, Santiago de Cuba, 2002. Profesora invitada en la Facultad de Derecho, Universidad de La Plata (UNLP), Argentina, 2013. Ha publicado entre otros, *Nociones de Derecho Mercantil*, coautora (2006), coordinadora de *Temas de Derecho Mercantil cubano*, (2007) y autora de "Consideraciones en torno a la representación de las empresas mixtas cubanas" (2011), "Las empresas mixtas cubanas: una manifestación de la intervención del Estado en la economía" y "Breves consideraciones en torno al órgano de administración en las sociedades anónimas cubanas" ambos en 2013. Sus más recientes

estudios aparecen en la edición extraordinaria del *Cuaderno de Derecho y Comercio*: "Las sociedades mercantiles en el ordenamiento jurídico cubano"; "Reflexiones críticas en torno a la regulación de las cooperativas no agropecuarias en Cuba" y coordinadora y coautora de: *La inversión extranjera en Cuba: una mirada desde el Derecho* (en proceso de publicación por Editorial de Ciencias Sociales).

PAJÓN ESPINA, DAVID J.

Licenciado en Economía por la Universidad de La Habana (UH), 2009, profesor instructor del departamento de Desarrollo de la Facultad de Economía de la universidad homónima. Ha publicado: "Turismo de salud en Cuba: Situación actual y perspectivas", en CD *Evento 47 Aniversario de los Estudios de Economía en la Universidad de La Habana*, 2010; "Turismo de salud en Cuba: nuevos retos ante la reconfiguración del segmento a nivel internacional", y coautor "Precisiones a la interpretación de los multiplicadores en modelos I-P abiertos y estáticos", ambos en publicación digital *Conferencia Internacional en Economía y Administración*, Facultad de Economía de la UH y Universidad Humboldt, Berlín, 2011 y "Labour and Economic Reform in Cuba", *Global Labour Column*, (coautor), 2012.

PALACIO CÍVICO, JUAN CARLOS

Doctor en Economía Internacional y del Desarrollo por la Universidad de Barcelona (UB), licenciado en Ciencias Económicas por la UB. Miembro del Grupo de Investigación GATE (Grupo de Análisis de la Transición Económica) del Departamento de Política Económica y Estructura Económica Mundial de la UB. Actualmente trabaja como profesor de la UB, y la Universidad Ramón Llull. Ha sido profesor en las universidades de Managua, Rovira y Virgili. Obtuvo la Beca Erasmus Mundus, otorgada por la Comisión Europea, con la cual realizó una estancia de investigación en la Universidad de La Habana y en el Centro de Estudios de la Economía Cubana, entre septiembre de 2010 y mayo de 2011. Ha centrado su investigación en el estudio de la economía cubana y, más concretamente, en las variables que determinan su crecimiento, los cuales han sido publicados en la *Revista de la CEPAL*, *Papeles de Europa* y *Ensayos de Economía*, entre otras. Ha participado además en varios libros, como el editado por la Academia de las Ciencias Rusas titulado *Postcrisis Transformation: Results of Previous Years and Development Prospect*.

PAÑELLAS ÁLVAREZ, DAYBEL

Doctora en Ciencias Psicológicas (2012), máster en Ciencias de la Comunicación (2006), profesora Auxiliar de la Facultad de Psicología, Universidad de La Habana. Sus últimas publicaciones son: "Timbirichis y otros negocios. Inequidades sociales en la capital cubana" (2015); "Identidades sociales y jóve-

nes. Notas a tono de debate” (2015); “Vámonos pa G.” (2015); “Todo el mundo cuenta? Percepción de exclusión social en un consejo popular de la capital cubana” (2014); “Dinamización de la estructura social cubana ¿un camino hacia el cambio de mentalidades?” (2014). Ganadora de la beca de investigación para Columbia University, Nueva York para la primavera de 2016; del Premio Ensayo Ciencias Sociales, revista *Temas* (2012); entre otros. Ha participado en el Fórum Internacional de Innovación Social, París, y otros eventos nacionales e internacionales.

PERELLÓ CABRERA, JOSÉ LUIS

Doctor en Ciencias Económicas, máster en Gestión Turística por la Universidad de La Habana y diplomado en Alta Dirección de Empresas Turísticas por la ESADE de Barcelona. Profesor Titular de la Facultad de Turismo de La Universidad de La Habana y Presidente de su Consejo Científico. Ha sido profesor en universidades de Centroamérica y Suramérica. Se desempeñó como consultor de la Cámara Nacional de Turismo de Honduras. Ha impartido cursos de postgrado, maestrías y seminarios en Cuba y en el extranjero. Ha publicado varios libros y artículos en revistas especializadas nacionales y extranjeras. En la actualidad se especializa en temas de migraciones y desarrollo turístico.

PÉREZ VILLANUEVA, OMAR EVERLENY

Doctor en Ciencias Económicas (Universidad de La Habana, 1998), máster en Economía Política y Política Internacional (CIDE, AC México, D. F. 1990), licenciado en Economía (Universidad de La Habana, 1984). Profesor Titular. Ha sido profesor invitado en universidades de los Estados Unidos, Japón y Francia. Ha impartido más de 300 conferencias en centros cubanos y en el extranjero. Ha publicado más de 75 artículos en revistas y ha sido coautor y compilador de varios libros editados en Cuba y en otros países.

PIÑEIRO HARNECKER, CAMILA

Profesora e investigadora del Centro de Estudios de la Economía Cubana (CEEC) de la Universidad de La Habana, máster de la Universidad de Berkeley, EE. UU. (2006). Ha concentrado su trabajo en temas relacionados con la autogestión empresarial y planificación democrática. Ha sido consultora de la Unión de Industrias Locales del Consejo de la Administración de La Habana para la cooperativización de algunas empresas. Es compiladora del libro *Cooperativas y socialismo: una mirada desde Cuba*, y ha publicado artículos en revistas nacionales y extranjeras.

PONS PÉREZ, SAIRA

Profesora e investigadora del Centro de Estudios de la Economía Cubana (CEEC) de la Universidad de La Habana, licenciada en Economía por la universidad homónima. Trabajó en el Instituto Nacional de Investigaciones Económicas (INIE) del Ministerio de Economía y Planificación durante tres años. Es autora de varios artículos relacionados con las finanzas públicas. Ha colaborado en la publicación de varios libros, tanto en Cuba como en el extranjero. Ha impartido conferencias en universidades de Chile, España, Noruega y los Estados Unidos.

SARDUY GONZÁLEZ, MARIUSKA

Doctora en Ciencias Contables y Financieras (2012), máster en Finanzas (2005), máster en Contaduría (1999), diplomado en administración y dirección de empresa (DEADE, 2000) y licenciada en Contabilidad y Finanzas. Profesora Auxiliar del Departamento de Finanzas de la Facultad de Contabilidad y Finanzas de la Universidad de La Habana. Dirige el grupo de investigación de gestión fiscal.

TORRES PÉREZ, RICARDO

Doctor en Ciencias Económicas (Universidad de La Habana, 2011), profesor Auxiliar del Centro de Estudios de la Economía Cubana (CEEC) de la Universidad de La Habana. Es autor de varios artículos relacionados con el crecimiento económico y el cambio estructural, economía del conocimiento y energía. Ha sido coautor y editor de varios libros, entre ellos: *¿Quo vadis Cuba? La incierta senda de las reformas* (Editorial Catarata, Madrid), *No More Free Lunch: Reflections on the Cuban Economic Reform Process and Challenges for Transformation* (Springer, New York). Ha impartido conferencias en universidades y centros de investigación de Suecia, Noruega, Japón, Sudáfrica, España y los Estados Unidos.

TRABA MUÑOZ, MADAY

Graduada de la Facultad de Contabilidad y Finanzas de la Universidad de la Habana, en el año 2014. Actualmente cursa la maestría del Instituto Superior de Relaciones Internacionales de Cuba (ISRI). Su tesis de grado sirvió de base para la elaboración del artículo "¿Por qué evaden los cuentapropistas?" presentado en esta edición de *Miradas*.

La gradual transformación del sistema de propiedad es uno de los ejes más importantes y polémicos dentro de la evolución del modelo económico cubano y uno de los desafíos que enfrenta el país para lograr eficiencia económica y justicia social; las pequeñas y medianas empresas (PYMES), núcleo duro de esta obra, tienen también sus particularidades en el contexto de una economía socialista. El análisis de las causas de la evasión fiscal y los efectos de la política crediticia y financiera para los emprendimientos en el sector no estatal, las regularidades de la diferenciación espacial de este sector, las potencialidades de las mujeres para gestionar negocios exitosos, son algunos de los temas que se examinan en la presente antología con propuestas fundamentadas de hacia dónde debe encaminarse o enrumbar el proceso de reformas de la economía cubana.

La compilación aborda las pequeñas y medianas empresas (PYMES), denominación que agrupa todas las modalidades de privatización en curso —los llamados “trabajadores por cuenta propia”, las cooperativas agropecuarias y no agropecuarias, los campesinos y artesanos independientes, etcétera—, se identifican sus rasgos comunes y el papel que de conjunto deben desempeñar en el nuevo modelo económico. Texto oportuno tanto, para los decisores de política como, los estudiosos e interesados en estos temas.



ISBN 978-959-303-108-0

