



¿Aterrizaje Suave en Cuba?

El Surgimiento de los
Empresarios y de las
Clases Medias

Richard E. Feinberg

NOVIEMBRE DE 2013



Índice

Agradecimientos	iii
1. Introducción y reseña	1
2. Contexto histórico: la represión y el renacimiento de la empresa privada.....	5
3. Panorama de los sectores emergentes en el ámbito privado	7
4. La empresariado en Cuba en la actualidad	14
5. Lecciones extraídas de los estudios de casos y de los conversaciones	29
6. Etapas de la acumulación de capital	37
7. Las clases medias después de la Revolución	44
8. Conclusiones y recomendaciones en materia de políticas	52
Anexo A. Actividades comerciales autorizadas (al 26 de septiembre de 2013).....	60
El autor	64

Agradecimientos

Al igual que en el caso de sus otras dos monografías sobre la economía cubana publicadas por *The Brookings Institution* desde 2011, el autor del presente trabajo de investigación tiene una deuda de gratitud con los sociólogos de la Universidad de La Habana, varios de los cuales fueron participantes activos en el taller de especialistas que llevó por título “El cambio económico en Cuba desde una perspectiva comparativa”, organizado por *The Brookings Institution* y dicha universidad. Sus obras se encuentran citadas en este estudio, aunque es preciso expresar un reconocimiento especial a Omar Everleny Pérez y a Juan Triana, del Centro de Estudios de la Economía Cubana (CEEC), por su cálida colegialidad y predisposición para compartir sus extraordinarios conocimientos. En particular, Juan confirmó y fomentó mi interés en la aplicación de las investigaciones recientes sobre las clases medias emergentes en América Latina al singular caso cubano. Asimismo, la presente monografía se hizo posible gracias a la generosidad de los muchos empresarios pioneros que dejaron de lado sus actividades comerciales para hablar de sus triunfos y frustraciones en el marco del clima empresarial de rápida evolución en su país. Deseo agradecer a quienes leyeron y ofrecieron útiles comentarios de todas las partes del borrador del manuscrito, como Rafael Betancourt, Tomas Bilbao, Philip Brenner, Nancy Birdsall, Javier Corrales, Augusto de la Torre, Peter Hakim, Barbara Kotschwar, Eric Leenson, Carmelo Mesa-Lago, Richard Newfarmer, Saira Pons, Pavel Vidal y Raymond Walser, entre otros, además de los homólogos que realizaron la revisión externa con suma conciencia. El *Woodrow Wilson International Center for Scholars* y el *Center for Global Development* tuvieron la amabilidad de reunir a sus especialistas en los seminarios en los que se proporcionaron valiosos comentarios. El seminario celebrado por el CEEC en La Habana en septiembre fue particularmente estimulante y fructífero para la mejora del producto final.

María Matta brindó asistencia de calidad en materia de investigación, en tanto que Rita Kerbaj, Michelle Fredricks y Chris Krupinski colaboraron con el diseño gráfico. Collin Laverty, quien en la actualidad preside *Cuba Educational Travel*, tuvo un papel decisivo en las encuestas a los cuenta-propistas y dirigió varias de las conversaciones reseñadas en el presente estudio.

Ted Piccone, de *The Brookings Institution*, ofreció en todo momento su aliento esencial y su afectuosa amistad. Ashley Miller nos mantuvo en el buen camino y nos hizo cumplir los plazos. Cynthia Arnson, cuyo liderazgo innovador tanto ha fortalecido el Programa de América Latina del *Woodrow Wilson International Center for Scholars*, proporcionó un respaldo institucional de carácter

esencial. Los donantes del Programa para la Política Extranjera de la Iniciativa para América Latina (*Foreign Policy program's Latin America Initiative*) dieron su generoso apoyo a esta publicación.

Todas las fotografías incorporadas en la monografía, incluyendo la del restaurante Doña Nora mostrada en el forro, pertenecen al autor.

The Brookings Institution reconoce que el valor que proporciona a quienes le prestan apoyo se basa en su absoluta dedicación a la calidad, la independencia y los efectos. Las actividades respaldadas por sus donantes son un reflejo de dicho compromiso. Los análisis y recomendaciones de los académicos de la institución no están determinados por las donaciones.

1. Introducción y reseña

En el estado socialista cubano hay un sector privado dinámico e independiente de no menos de dos millones de personas, además de una clase media con un alcance mayoritario, que están emergiendo rápidamente en la nueva Cuba. El antiguo discurso, es decir, que Fidel y Raúl Castro debían desaparecer de la escena antes de que se suscitara un cambio real, ha quedado desacreditado a la luz de las tendencias actuales.

El próspero sector privado está absorbiendo el desempleo, además de proporcionar al público cubano y a los turistas internacionales una amplia gama de bienes y servicios más atractivos en el país. Un imaginario común presenta a Cuba como una sociedad pobre cuyas clases medias se alejaron tras la revolución. Pero en la actualidad, al igual que en gran parte de Latinoamérica, se ha producido en Cuba un restablecimiento de dicha clase, que la ha transformado en una sociedad con clases medias emergentes (aunque con bajos niveles de consumo privado). Es poco probable que estos cambios tectónicos se reviertan dado que el sistema socialista cubano se torna cada vez más heterogéneo y pluralista. No obstante, queda por ver si el poderoso estado cubano está listo para permitir que la actividad comercial privada y las clases medias que se superponen se desarrollen y crezcan transformándose en pequeñas y, ulteriormente, en grandes empresas, y si las entidades estatales procurarán asociarse con empresarios exitosos del sector privado (un novedoso ámbito experimental en materia de cooperativas) para aprovechar el capital extranjero, incluido el de la diáspora. Será únicamente en ese momento que los modestos beneficios logrados en la actualidad podrán avanzar expeditivamente hacia un auge genuino.

Desde la caída de la Unión Soviética es indisputable que el socialismo cubano no ha podido generar los ahorros e inversiones que se precisan para que el país avance en forma sostenible hacia la prosperidad. El deterioro del paisaje urbano es claramente visible en La Habana. Las fábricas y fincas, que sufrieron un prolongado periodo de descapitalización, no logran suministrar al mercado interno suficientes bienes y servicios para cubrir las demandas y aspiraciones de los consumidores

y, con algunas excepciones, son demasiado ineficientes como para competir en los mercados internacionales. Lo más triste es que los jóvenes con mayores niveles educativos salen de la isla en cantidades alarmantes. En respuesta al estancamiento económico el gobierno ha tomado medidas para reformar las empresas estatales, aunque las acciones anteriores en este ámbito realizadas en Cuba y las experiencias frustrantes de Europa oriental y de otros lugares señalan la dificultad de la tarea. Más precisamente el sector privado emergente es el que ofrece la esperanza más concreta de una economía cubana con mayor dinamismo y eficiencia, en particular si se le permite asociarse con inversionistas privados extranjeros y con empresas estatales más eficientes.

De las 5.100.000 personas que constituyen la fuerza laboral activa del país, un millón de ellas (es decir, el 20 por ciento), ya puede clasificarse como totalmente incluida en el sector privado; cifra que incluye a los 430.000 cuentapropistas registrados que operan en la isla. El sector agrícola cuenta con 575.000 agricultores que son propietarios o arrendatarios de sus parcelas privadas. Trabajan en forma individual o en cooperativas de servicios y muchos de ellos prosperan gracias al aumento de los mercados agrícolas impulsado por el mercado. Además, puede decirse razonablemente que hay otros 600.000 a 1.000.000 de trabajadores (o más) que pertenecen al sector privado. Entre ellos se encuentran trabajadores a tiempo completo en emprendimientos de la economía informal, gris o ilegal, además de otro segmento de la población, probablemente mayor, que denominaremos GESPI (empleados públicos que obtienen ingresos privados sustanciales que son al menos iguales a sus magros sueldos públicos) que participan en diversas actividades creativas. En su conjunto existen al menos dos millones (el cuarenta por ciento del empleo total) de empresarios cubanos (incluso esa cifra podría ser mayor) que pueden incluirse en el sector privado.

Las detalladas conversaciones sostenidas en la isla con veinticuatro empresarios pioneros, así como los diálogos informales con muchos otros, son muestra de la energía y dinamismo del sector privado emergente, aunque al mismo tiempo revelan sus frustraciones y quejas en cuanto a la inaccesibilidad al sistema bancario estatal, la falta de insumos esenciales y de locales comerciales para arrendar, la pesada carga impositiva y, en términos más generales, el clima comercial inestable, todo lo cual debe ser saneado si se desea la prosperidad de la iniciativa privada y la salida de la economía cubana de su prolongado estancamiento.

Si bien muchas de las pequeñas empresas continuarán siendo modestas en cuanto a su tamaño y ambiciones, algunas podrían crecer y transformarse en importantes generadoras de empleo y de ahorro. En el contexto específico de la política económica cubana nuestro estudio sugiere cuatro etapas de acumulación de capital en las cuales el sector privado, paso a paso, podrá hacer sus aportes a los ingresos familiares, avanzar hacia la creación de grandes ganancias, forjar cadenas

de valor en el ámbito interno y, en última instancia, constituir alianzas con empresas estatales eficientes y con socios extranjeros. Si las autoridades establecen un entorno habilitante favorable a la expansión empresarial el sector privado podrá finalmente pasar a ser un sólido pilar de la nueva estrategia de desarrollo en Cuba.

Los observadores están acostumbrados a pensar en Cuba en términos de un estado fuerte con un partido comunista gobernante en el que toda la fuerza laboral está conformada por empleados públicos que dependen del estado. No obstante, desde el colapso de la Unión Soviética, la sociedad cubana se muestra cada vez más heterogénea y compleja. No hace mucho los analistas descubrieron una “clase media” grande y creciente en América Latina y en otras regiones en desarrollo. De igual modo es posible identificar en la actualidad clases medias emergentes en Cuba. Estas clases medias se superponen con el sector privado, aunque al igual que sucede en otras sociedades, incluyen a muchos empleados del sector público (administradores, profesionales, técnicos especializados) que se ajustan a las diversas definiciones de “clase media” que examinaremos en la presente monografía. Por ejemplo, existen en Cuba mayorías que presentan características típicamente asignadas a la clase media: alto nivel educativo, marcada participación de la mujer en la fuerza de trabajo y bajos índices de fecundidad, la seguridad de ser propietario de la propia vivienda y la participación en el sistema de seguridad social (aunque no la posesión de muchos artículos de consumo doméstico).

Los integrantes de estas clases medias emergentes se criaron con el régimen socialista cubano y es posible que aún se rijan por valores igualitarios y que, con razón, se muestren orgullosos de los logros de la Revolución en cuanto al acceso universal a los servicios sociales esenciales. No obstante, también aspiran a contar con una mayor autonomía individual y con oportunidades económicas y prosperidad material. Desean poder viajar y explorar el mundo, por medio del Internet y en persona. Aunque puede resultar demasiado mecánico predecir que estas clases medias cubanas pedirán un capitalismo democrático, puede aseverarse sin temor a equivocarse que procurarán una Cuba que sea más “normal”, más similar a otras sociedades de la cuenca del Caribe en la que las personas tienen acceso a patrones de consumo de la clase media y amplias oportunidades de hacer realidad sus talentos y carreras sin control estatal.

Si estas clases medias finalmente impugnarán el poder de estado o aceptarán una coexistencia con un estado fuerte dependerá, entre otros factores, de si el estado está dispuesto a hacer lugar a los intereses de aquéllas o si tiene por objeto coartar oportunidades, exponiéndose él mismo a un riesgo. ¿Acaso las autoridades estatales procurarán excluir a las clases medias emergentes y a los empresarios independientes? ¿O cultivarán un socialismo híbrido de mercado, más incluyente

y abierto a la economía internacional, en el que un sector público fuerte colabore y a la vez compita con un ámbito privado creciente, de forma tal que toda la isla se vea más y más integrada a la región de la cuenca del Caribe y a las cadenas de suministro internacionales? El presente trabajo concluye con recomendaciones de política para los gobiernos cubano y estadounidense a fin de facilitar un aterrizaje suave para la economía de la isla.

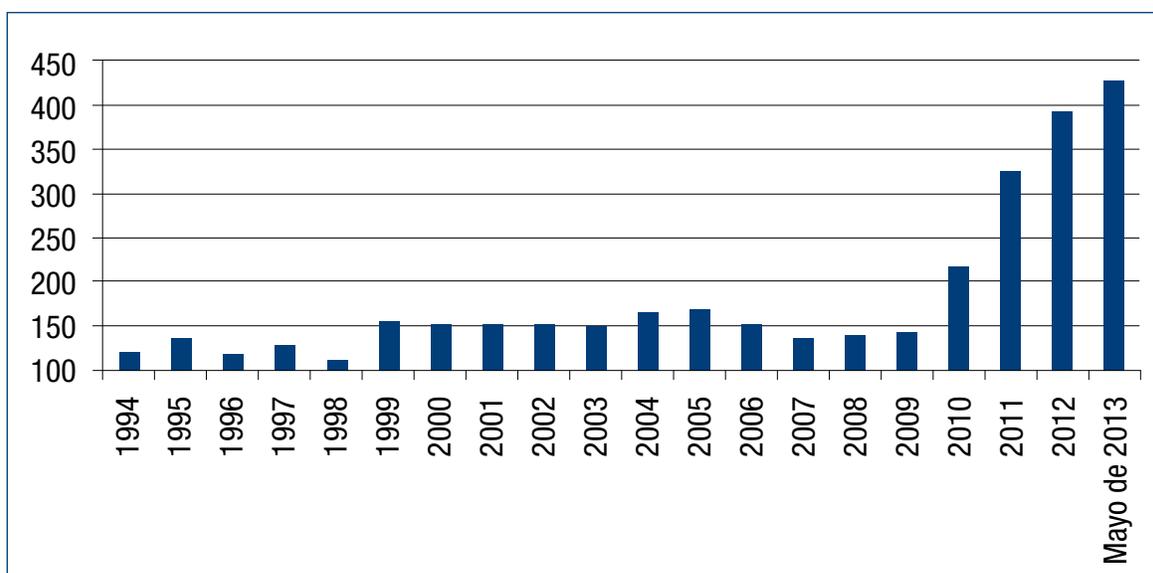
2. Contexto histórico: la represión y el renacimiento de la empresa privada¹

En sus primeros años en el poder la Revolución Cubana se autodefinió por las nacionalizaciones de las empresas extranjeras y de las importantes tenencias nacionales. En marzo de 1968, en lo que se transformaría en el *leit motif* de su gobierno (y desestimando las lecciones de Lenin sobre las “nuevas políticas económicas” según las cuales el dirigente ruso, actuando con pragmatismo, permitió el resurgimiento del mercado y de la propiedad privada), Fidel Castro lanzó una “ofensiva revolucionaria” y nacionalizó las 58.000 pequeñas empresas restantes sin ninguna indemnización significativa y permitió únicamente a algunos pequeños agricultores ser dueños de propiedad privada. Pero a mediados de la década de 1970, en un cambio parcial de dirección, el gobierno decidió otorgar un espacio a emprendedores de pequeña escala denominados cuentapropistas (es decir, los autónomos o trabajadores por cuenta propia). Para 1981 el número de cuentapropistas había aumentado rápidamente hasta llegar a 46.500. Se produjo después otro periodo de “rectificación”, de racionalización y de ajustes restrictivos, que redujo la cantidad de cuentapropistas: para finales de la década solo existían 25.000. Como respuesta a la grave recesión económica post-Soviética de la década de 1990 el gobierno adoptó una actitud más transigente y para 1995 la cantidad de pequeñas empresas era de 138.000 (Gráfico 2.1). El *leit motif* se repitió: una vez que la economía pareció lograr una estabilidad Fidel clamó una vez más en contra de ese resurgimiento de la conducta corruptiva de los “pequeños burgueses”, estableció impuestos prohibitivos y restringió los tipos de actividades toleradas.

¹ Esta sección se apoya en una serie de estudios anteriores relativos a la tormentosa historia del sector privado en el marco del socialismo cubano, tales como los siguientes: Jorge Pérez-López, *Cuba's Second Economy: From Behind the Scenes to Center Stage* (New Brunswick, NJ: Transaction Books, 1995); Philip Peters y Joseph Scarpaci, *Five Years of Small-Scale Capitalism in Cuba* (Alexandria, VA: Lexington Institute, 1998); Archibald Ritter, “Entrepreneurship, Micro-enterprise, and Public Policy in Cuba: Promotion, Containment, or Asphyxiation?,” *Journal of Interamerican Studies and World Affairs*, Vol. 40, N° 2, verano, 1998, págs. 63-94; Carmelo Mesa-Lago, *Market, Socialist, and Mixed Economies: Comparative Policy and Performance in Chile, Cuba and Costa Rica* (Baltimore: Johns Hopkins University Press, 2000); Ted Henken, “Condemned to Informality: Cuba's Experiments with Self-Employment during the Special Period,” Tesis Doctoral, Tulane University, 2002; Archibald Ritter, *Economic Illegalities and the Underground Economy in Cuba* (Ottawa, Ontario: FOCAL, 2006); Ileana Díaz Fernández, Héctor Pastori y Camila Piñeiro Harnecker, “El trabajo por cuenta propia en Cuba: lecciones de la experiencia Uruguaya,” *Boletín Cuatrimestral*, Centro de Estudios de la Economía Cubana (CEEC), Abril de 2012.

No fue sino hasta que Raúl, el hermano menor de Fidel, tomó las riendas en 2008 que el gobierno fomentó el renacimiento definitivo de la empresa privada en Cuba en el marco de una estrategia más amplia de modernización de la economía. Las autoridades del país abrigaban la esperanza de que una ampliación del sector privado iba a recibir a los trabajadores cesantes que eran despedidos del abotargado sector público, absorber el aumento en el desempleo y ofrecer oportunidades a una juventud cada vez más desilusionada, además de brindar más bienes y servicios a los consumidores que se encontraban sufriendo desde hacía tanto tiempo. Si bien siguen frescos los recuerdos de los anteriores cambios de política, el ímpetu en pos de la reforma es mucho más fuerte en la actualidad, además de suscitarse en un contexto nacional e internacional que hace que otra vuelta de tuerca sea poco probable. En efecto, un esfuerzo impulsivo por volver el tiempo atrás podría hacer peligrar la estabilidad del régimen en lugar de consolidarla. Como es de conocimiento de los estudiosos de las revoluciones, los levantamientos ocurren generalmente tras periodos de expansión y esperanza, cuando las aspiraciones en auge de repente se ven coartadas por políticas gubernamentales defectuosas o tímidas.

Gráfico 2.1. Evolución del cuentapropismo, 1994-2013 (en miles)



Fuente: Saira Pons, "Emprendimiento y Reforma Tributaria en Cuba," Presentación en *PowerPoint* ante la *Latin American Studies Association* (LASA), Washington, D.C., 1 de junio de 2013; datos de mayo de 2013 del *blog Café Fuerte*, 25 de junio de 2013, <http://cafefuerte.com/cuba/economia-y-negocios/2937-cuba-429458-cuentapropistas-registrados/>. Véase también: Oficina Nacional De Estadística (ONE), "Empleo y Salarios," Tabla 7.2, diversos años.

3. Panorama de los sectores emergentes en el ámbito privado

En la actualidad Cuba es un sitio rebotante de oportunidad y ambición dado que se ha liberado y potenciado su espíritu empresarial largamente reprimido. Las calles de ciudades como La Habana, Santiago de Cuba, Holguín, Cienfuegos y de pueblos más pequeños han cobrado vida con la nueva energía de innovadores restaurantes que abren sus puertas, residentes que reparan y pintan sus hogares y vendedores que anuncian sus productos: frutas y verduras frescas, discos compactos a bajo precio y accesorios para teléfonos celulares. El cambio se siente definitivamente en el aire, aunque todavía no haya en el paisaje urbano grandes vallas publicitarias con anuncios corporativos ni brillantes carteles con luces de neón.

Un elemento esencial del sector privado cubano actual es el creciente número de trabajadores cuentapropistas que se encuentran registrados formalmente, que constan en las estadísticas oficiales (Gráfico 2.1) y que constituyen el núcleo del presente estudio. A mediados de 2013 el 82% de los cerca de 435.000 cuentapropistas con licencia eran propietarios de sus negocios. El 18% restante está constituido por contratistas que trabajan para dichos cuentapropistas. Además, hay muchos otros cubanos que dedican su energía a actividades que pueden clasificarse como no estatales o del sector privado, ya que son participantes del sector “informal” (aún existente), en su carácter de empleados públicos que trabajan a tiempo parcial como empresarios, como trabajadores agrícolas migrantes o eventuales, como artistas independientes y como religiosos.

Al igual que aquellos en el resto del mundo en desarrollo muchos de los cuentapropistas cubanos prefieren mantenerse en la “informalidad”, incentivados para estar así fuera del alcance de las autoridades y de los impuestos. En Cuba este sector informal incluye a los trabajadores que son menos visibles para los inspectores del gobierno, como quienes venden vestimentas de segunda mano en sus domicilios, quienes reparan artículos para el hogar o quienes son auxiliares de trastienda de los restaurantes o posadas familiares. Como sucede con el sector informal en todo el mundo, algunos cuentapropistas se basan en el cálculo racional por el cual prefieren correr el

riesgo de ser detectados, de ser atrapados y proponer un soborno o simplemente de ser objeto de una confiscación y comenzar de nuevo de cero, en lugar de tomarse el tiempo para registrarse, pagar aranceles e impuestos mensuales y someterse a onerosas auditorías por parte del gobierno. Además, la única opción de los emprendimientos privados que no son parte de las categorías autorizadas por ley (véase la sección 4, página 15) es permanecer en la informalidad y al margen de las normas legales.

Un aspecto interesante de la actualidad cubana es que muchos de los empleados del sector público obtienen ingresos adicionales de actividades que realizan en el ámbito privado. Aunque el estado complementa los sueldos con servicios sociales subsidiados, muchos habitantes de la isla procuran mayores ingresos disponibles para la compra de artículos de primera necesidad. Dados los sueldos extremadamente bajos que paga el gobierno (el ingreso medio es de aproximadamente 20 dólares diarios al tipo de cambio oficial²), dicho ingreso (de carácter vital) proveniente de una fuente externa puede fácilmente sobrepasar el sueldo oficial. Como le indicó al autor un colorido cuentapropista de La Habana: “hoy en día en La Habana prácticamente nadie trabaja para el estado, y quienes aún lo hacen tienen un negocio privado aparte”. El ingreso adicional puede provenir del ejercicio de su profesión oficial, por ejemplo en el caso de bailarines de ballet que viajan por Europa y reciben una remuneración suplementaria, o los pescadores que circunvalan el monopolio mayorista del estado y venden una parte de su producto en el mercado abierto (extraoficial). Algunos académicos universitarios ganan importantes honorarios dando conferencias en el extranjero y a turistas; los docentes dan clases particulares y los guías turísticos oficiales frecuentemente ofrecen sus servicios después del horario de trabajo. Los ingresos adicionales pueden provenir también de un segundo empleo no relacionado con la actividad principal, ya sea que se trate de la reparación de automóviles viejos, de la participación de actividades del mercado gris o ilegales (tales como la venta de artículos robados de las empresas estatales) u otras, como el caso de un médico que se hizo famoso en el vecindario por sus sofisticadas creaciones de repostería. Muchos trabajadores de la construcción tienen un segundo empleo en la reparación y remodelación de viviendas y apartamentos; en algunos casos hacen uso ilegalmente de los materiales de sus empleadores estatales. En el sector público de la salud Marc Frank, periodista y veterano observador de la realidad cubana señaló: “los médicos dependen de los obsequios de los pacientes, que venden para sobrevivir. Las enfermeras comienzan a cuidar a los más pudientes a domicilio y los odontólogos trabajan en sus consultorios privados o en clínicas después del horario laboral y utilizan herramientas e insumos robados”.³ En esta categoría podríamos incluir también a los muchos trabajadores del sector turístico, algunos de los cuales se desempeñan en empresas extranjeras de administración y las propinas que reciben en divisas fuertes superan con creces sus sueldos en pesos cubanos.⁴

² Oficina Nacional Estadística (ONE), *Anuario Estadístico de Cuba*, “Salario Medio en Cifras: Cuba 2012,” mayo de 2013. Cuba posee dos monedas: el peso cubano convertible (CUC) y el peso cubano (CUP) que generalmente se denomina moneda nacional y en la que se pagan los sueldos. Los tipos de cambio oficiales son de 1 dólar estadounidense por 1 CUC y de 1 dólar estadounidense por 24 CUP.

Si los tomamos en su conjunto, podemos denominar a quienes realizan esa serie de variadas actividades cuyo ingreso por medio de un segundo empleo supera el sueldo oficial “empleados públicos con ingresos privados significativos”, o GESPI. En las economías más orientadas al mercado muchas de estas personas estarían trabajando a tiempo completo en la economía informal del sector privado pero en Cuba, en donde el gobierno ha procurado políticas de pleno empleo, solamente tienen permiso para ocupar puestos de baja productividad en el sector público, por lo que se les paga en consecuencia y por lo que buscan ingresos adicionales en otros sitios.

Estimación de la totalidad de las actividades privadas

Según las estadísticas oficiales ya hay un millón de cubanos que trabajan en el sector privado, lo que representa un 20 por ciento de la fuerza laboral que posee empleos, que asciende a cinco millones de personas (Tabla 3.1).⁵ Estas cifras son prueba del pujante ejército de cuentapropistas registrados y de agricultores que son propietarios de sus parcelas o que las arriendan en usufructo, incluyendo aquellos que están asociados en cooperativas de créditos y servicios (CCS), a lo cual le agregamos estimaciones de empleados que se desempeñan en emprendimientos conjuntos internacionales y en las cooperativas urbanas, creadas recientemente.

Tabla 3.1. El sector privado en Cuba, 2013 (en miles)

Empleos en el sector privado		Otras actividades privadas (est.)	
Cuentapropistas registrados	430	Cuentapropistas (a tiempo completo, no registrados)	180
Cooperativas de créditos y servicios (CCS)	353	Cuentapropistas (a tiempo parcial, GESPI)	400-800
Agricultores arrendatarios de tierras	172	Artistas independientes	?
Agricultores privados	50	Trabajadores agrícolas migrantes	?
Empleados de emprendimientos conjuntos	34	Trabajadores religiosos	?
Nuevas Cooperativas Urbanas	3	Subtotal:	600 – 1000+
Subtotal:	1042		
TOTAL: 1,600 – 2,000			

Fuentes: Oficina Nacional Estadística (ONE), *Anuario Estadístico de Cuba*, “Empleo y Salarios,” Tabla 7.2; Armando Nova, “La transformación económica de Cuba,” Presentación en *PowerPoint* no publicada, Centro de Estudios de la Economía Cubana (CEEC), mayo de 2013; Camila Piñeiro Harnecker, “Cuban Cooperatives: Current Situation and Prospects,” Latin American Studies Association (LASA), Washington, D.C., primavera de 2013; Mayra Espina Prieto y Viviana Togores González, “Structural Change and Routes of Social Mobility in Today’s Cuba: Patterns, Profiles, and Subjectivities,” en la obra de Jorge Domínguez y colaboradores, *Cuban Economic and Social Development: Policy Reforms and Challenges in the 21st Century* (Cambridge: Harvard University Press, 2012); *blog de Café Fuerte*, “Cuba: 429,458 cuentapropistas registrados”, 25 de junio de 2013, obra citada; las estimaciones propias del autor han sido incorporadas al texto.

³ Marc Frank, *Cuban Revelations: Behind the Scenes*, de próxima publicación por University Press of Florida.

⁴ Si se desea obtener una lista anterior de actividades informales puede consultarse la obra de Archibald Ritter, *Economic Illegality and the Underground Economy in Cuba* (Ottawa, Ontario: FOCAL, 2006).

⁵ Si desean obtenerse cifras oficiales del “empleo en el sector privado” definición que incluye a los cuentapropistas, CCS y agricultores del sector privado, véase ONE, *Anuario Estadístico de Cuba 2011*, Empleo y Salarios, Tabla 7.2, “Ocupados en la economía según situación del empleo,” disponible en www.one.cu. Se han excluido adecuadamente las Unidades Básicas de Producción Cooperativa (UBPC) y las Cooperativas de Producción Agropecuaria (CPA) que tienen características de empresas estatales.

Ante la ausencia de estadísticas oficiales o de encuestas privadas adecuadas resulta peligroso estimar las cifras correspondientes a “otras actividades privadas”, aunque seguiremos perseverando y remitiéndonos a los datos disponibles y a las conversaciones con académicos cubanos bien informados. Podemos comenzar indicando que según estimaciones de un estudio publicado por las Naciones Unidas en el año 2000 el sector informal de trabajadores no registrados podría representar el 25 por ciento (o más) de la fuerza laboral, y únicamente una porción menor podría haberse legalizado en los últimos años.⁶ Según cifras oficiales de 2011, 1,790.000 cubanos en edad laboral carecen de empleo (hay 164.000 desocupados registrados y otros 1.628.000 ciudadanos de edad económicamente activa que no se encuentran en el mercado laboral, ni oficialmente empleados ni desempleados). Es razonable suponer que muchas de estas personas sobreviven gracias a intercambios económicos informales (sin referencia a las remesas que envían amigos y familiares desde el extranjero). Si calculamos que únicamente el 10 por ciento de estas personas “inactivas” trabajan de manera informal, la cifra ascendería a 180.000 (cifra considerablemente inferior a la de incidencia de informalidad estimada por las Naciones Unidas en su estudio del año 2000).⁷

Por los motivos expresados precedentemente nuestra categoría de GESPI es sumamente nutrida. Desafortunadamente Archibald Ritter, en su calidad de autoridad líder en temas de la economía “subterránea” en Cuba, señala que, sorprendentemente, se ha escrito muy poco sobre el asunto e incluso dentro de la isla no parece existir un análisis académico del problema. Ritter concluye que su escala parece ser “enorme” y escribe que “es poco probable que muchos puedan sobrevivir únicamente con sus economías en pesos, sin fuentes adicionales de ingresos”, aunque no ofrece una estimación más precisa.⁸ En nuestro caso se ha efectuado una estimación conservadora de la cantidad de GESPI, calculándose que representan entre el 10 y el 20 por ciento de la fuerza laboral del sector público, es decir, de 400.000 a 800.000 personas.⁹

⁶ El estudio estimó que los cuentapropistas representaban al menos un 30 por ciento de la fuerza laboral; un 5 por ciento se encontraba registrado legalmente en ese momento. Archibald Ritter, “The tax regime for micro-enterprises in Cuba,” *CEPAL Review 71* (Santiago: United Nations, 2000), págs. 139-155.

⁷ La tasa oficial de desempleo en 2011 era del 3,2 por ciento. Oficina Nacional Estadística (ONE), *Anuario Estadístico de Cuba 2011*, Empleo y Salarios, Tabla 7.1, “población económicamente activa,” (La Habana, 2012). La falta de datos impide una estimación más formal del sector informal; tómese, por ejemplo, el trabajo realizado en la obra de Guillermo Vuletin, *Measuring the Informal Economy in Latin America and the Caribbean*, International Monetary Fund Working Paper, WP/08/102 (Washington, D.C.: IMF, 2008).

⁸ Archibald Ritter, *Economic Illegalities and the Underground Economy in Cuba* (Ottawa, Ontario: FOCAL, 2006), págs.7, 16.

⁹ Según una encuesta reciente efectuada por el *International Republican Institute* (IRI) en la que participaron 688 cubanos adultos mayores de 18 años, el 15 por ciento de los encuestados se colocaron en la “economía informal; mercado ilícito o negro”, lo cual incluiría a 1.343.000 personas, porcentaje que aumentó del 6 por ciento el año anterior. En el caso de que haya dudas sobre la precisión de la encuesta, las conclusiones confirman que en efecto muchos cubanos siguen trabajando en forma privada sin autorización estatal. La encuesta carecía de una categoría que captara a los empleados públicos que tienen un segundo trabajo en el ámbito privado (a quienes hemos denominado GESPI). IRI, “Cuban Public Opinion Survey, January 20 - February 20, 2013” disponible en: <http://www.iri.org/sites/default/files/2013%20May%2024%20Survey%20of%20Cuban%20Public%20Opinion,%20January%2020-February%2020,%202013%20--%20English%20version.pdf>.

Consideremos también varias otras categorías de ocupaciones en el sector privado: artistas, trabajadores agrícolas eventuales o migrantes y trabajadores religiosos.

Cuba es un país notablemente rico en talentos artísticos. Hay miles de bailarines profesionales de ballet y salsa, cantantes, actores, pintores y escritores que ganan legítimamente sus ingresos como “artistas independientes” cuando comercializan sus productos en el mercado interno o internacional (aunque muchos abren cuentas bancarias en el extranjero y no declaran la totalidad de sus ganancias). Con la mayor integración del país a los mercados regionales e internacionales aumentará la cantidad de artistas cubanos que podrán monetizar sus talentos en forma fructífera.

La cantidad de trabajadores agrícolas temporarios o migrantes varía según la temporada, alcanzando picos en niveles significativamente visibles, aun cuando economistas cubanos bien preparados informan que existe una lamentable ausencia de cifras o encuestas oficiales. Los trabajadores agrícolas contratados por fincas privadas, entre las que se incluyen las unidades de propiedad privada y las cooperativas de créditos y servicios (CCS) cuyos miembros conservan la propiedad de sus terrenos, celebran contratos entre particulares.

Otra categoría interesante de empleo en el sector privado es la de los trabajadores religiosos. La Iglesia Católica va reanimándose poco a poco y las iglesias protestantes son objeto de renovaciones (en general con fondos externos): los fines de semana se oyen las melodiosas canciones que provienen de sus reuniones. Las prácticas afrocubanas de santería, más del entorno privado, son extremadamente populares y generan una importante cadena de suministros para los artesanos que elaboran artículos religiosos (quienes pueden registrarse como cuentapropistas), así como las actividades de cría de animales que se utilizan en los sacrificios obligatorios. Los santeros o babalú reciben remuneraciones monetarias o en especie que ciertamente superan las sumas que podrían percibir aquellos que también tienen empleos en el sector público. Si bien se desconoce el número total de trabajadores religiosos en Cuba, no se trata de una cifra trivial.

En el futuro es probable que el sector no estatal se amplíe a fin de incluir a muchas cooperativas privadas pequeñas y medianas productoras de bienes y de servicios. Recientemente el gobierno (a nivel del Consejo de Ministros) dio su aprobación a 271 cooperativas, que se efectuará en tres etapas (las cooperativas se concentran en la esfera de los mercados de productos agrícolas que anteriormente estaban en manos del estado, de la construcción edilicia y en la industria de la hostelería y del transporte).¹⁰ Aunque la información relativa a la cantidad de trabajadores o

¹⁰ Camila Piñeiro Harnecker, LASA 2013, obra citada. Véase asimismo Marc Frank, “Cuba’s non-farm co-ops debut this week amid move toward markets,” *Reuters*, 30 de junio de 2013; y “Continúa avanzando actualización del modelo económico cubano,” *Granma*, 24 de septiembre de 2013. (*Granma* es la publicación oficial del Partido Comunista Cubano).

coproprietarios de estas cooperativas no se encuentra disponible al público, un académico bien informado ha calculado que si cada una de ellas cuenta con diez miembros el total ascendería aproximadamente a 3.000; se espera que en los años venideros el número de cooperativas aumente en forma drástica.¹¹ Es probable que las cooperativas surjan de escisiones de unidades de empresas estatales, de iniciativas municipales para la provisión de servicios (como de guardería de niños y reciclaje), o de decisiones de varios cuentapropistas de unir sus fuerzas en una única unidad comercial.¹²

Si se suman todos los trabajadores de la categoría “otras actividades privadas” el número alcanza entre 600.000 a 1.000.000 de personas, es decir de un 5 a un 10 por ciento de la fuerza laboral, lo que hace que la cifra actual de empleo en el sector privado ascienda de 1.600.000 a 2 millones de trabajadores, lo que equivale al 40 por ciento del empleo total; una fuerza mucho más poderosa de lo que comúnmente se había reconocido.

Según un anuncio efectuado por funcionarios cubanos, para 2015 el sector no estatal reconocido oficialmente representará el 35 por ciento del empleo.¹³ No queda totalmente clara la cifra base que utiliza el gobierno para efectuar la mencionada proyección, ya que en los datos estadísticos publicados por la Oficina Nacional de Estadísticas (ONE) se fijó el empleo en el sector privado para 2011 en un valor levemente inferior al 20 por ciento del empleo total, en tanto que el Ministerio de Economía y Planeamiento señaló un valor del 25 por ciento, que resulta significativamente superior.¹⁴ El objetivo del 35 por ciento fijado para 2015 (que generaría un aumento de entre 1.000.000 y 1.500.000 empleos en el sector privado, dependiendo de la estimación base correspondiente al sector privado en la actualidad) parece apoyarse en una serie de supuestos: más reducciones importantes en el empleo público (como ya fuera anunciado por Raúl Castro), formalización de trabajadores que aún se hallan ocultos en la economía informal y absorción por parte del creciente sector privado de la expansión prevista de la fuerza laboral.

¹¹ Una de las cooperativas constituida recientemente en la provincia de Villa Clara se especializa en la comercialización de aves tropicales y cuenta con no menos de 170 miembros. Véase Cristina Mendiondo, Subdirectora de economía y planeamiento de la provincia de Villa Clara “Retos y Perspectivas del Desarrollo Territorial Local en Villa Clara,” Presentación en *PowerPoint*, Jibacoa, Mayabeque, 16 de septiembre de 2013.

¹² Camila Piñeiro Harnecker, obra citada. Véase también Camila Piñeiro Harnecker (ed.), *Cooperatives and Socialism: The View from Cuba* (New York: Palgrave Macmillan, 2013), en especial la introducción, págs. 1-45.

¹³ Discurso pronunciado por Marino Murillo en noviembre de 2010, según e lo cita en la obra de Marc Frank, *Cuban Revelations: Behind the Scenes in Havana*, de próxima publicación. Marino señaló que en 2009 había 600.000 trabajadores en el sector privado, lo cual se corresponde en términos generales con los datos publicados por la ONE en el *Anuario Estadístico de Cuba*, Tabla 7.2, que indica 591.000 trabajadores privados en 2009 y 929.000 en 2011. Por otro lado Esteban Lazo, dirigente del Partido Comunista, anunció en abril de 2012 que dentro de los próximos cinco años la producción del sector privado (a diferencia del empleo) aumentará hasta alcanzar un 40 a 45 por ciento del PNB, conforme lo citado por Philip Peters en su obra, *A Viewer's Guide to Cuba's Economic Reform* (Arlington: Lexington Institute, 2012), pág. 8.

¹⁴ Oficina Nacional Estadística (ONE), *Anuario Estadístico de Cuba 2011*, “Empleo y Salarios,” Tabla 7.2. Pinero, “*Cuban Cooperatives: Current Situation and Prospects*”, presentación ante la *Latin American Studies Association* (LASA), Mayo de 2013, diapositiva 11, en la que se cita a Alfredo Jam del Ministerio de Economía y Planificación, Febrero de 2011.

El logro del objetivo del 35 por ciento, es decir, el aumento anual de la fuerza laboral privada en un 3 a 5 por ciento del empleo total, parecería implicar una mayor expansión de las actividades agrícolas en el sector privado, empleos privados en el ámbito urbano que vayan más allá de los servicios básicos y que incluyan actividades profesionales y de manufactura, así como la tolerancia frente a una nueva institución: la mediana empresa privada (incluidas las cooperativas). Si el gobierno sigue adelante con su plan de liberalización del régimen de inversiones extranjeras, el empleo podría aumentar también gracias a los emprendimientos conjuntos (aunque no se hallan incluidos en el recuento oficial de empleadores del sector privado). Vemos que en virtud de los mencionados supuestos, de carácter diverso, el objetivo del 35 por ciento (aunque ambicioso) parece factible, si bien es posible que sea necesario ir más allá de 2015 para su consecución. La inclusión de los GES-PI captaría en forma más completa el alcance de la actividad privada, aunque no se articularía con el objetivo del gobierno de reducir el empleo público. Si se incluyesen a los GESPI y a otras actividades del sector privado, para aproximadamente el año 2015 el empleo total en el ámbito privado podría representar entre un 45 y un 50 por ciento de la fuerza laboral activa, que probablemente seguiría incrementándose en el tiempo.

No obstante, si el sector privado ha de ampliarse y transformarse en un motor eficiente del crecimiento, el gobierno deberá abordar los problemas señalados en la próxima sección, conforme los han identificado en la actualidad los cuentapropistas pioneros.

4. El empresariado en Cuba en la actualidad

En 2010 el gobierno autorizó emprendimientos privados en 181 actividades designadas (la cantidad de actividades designadas se aumentó a 201 en septiembre de 2013). A efectos impositivos las autoridades han dividido dichas actividades en siete grupos y una categoría, la cual se beneficia de un régimen impositivo simplificado.¹⁵ Algunas de las ocupaciones incluidas en la lista, como es el caso de los “artesanos” o artesanías efectuadas mediante actividades de manufactura ligera, son sumamente amplias, en tanto que otras resultan cómicamente burocráticas en su

Tabla 4.1. Empresas privadas autorizadas

	Descripción del grupo	Ejemplos de actividades designadas
Grupo 1	Elaboración y venta de alimentos y bebidas	Paladares de hasta 50 capacidades, cafeterías y entrega a domicilio
Grupo 2	Elaboración y venta de productos artesanales e industriales	Artesanías, calzado, cerámica, artículos religiosos tales como animales para ofrendas religiosas
Grupo 3	Servicios personales y técnicos	Reparación de equipos eléctricos y mecánicos, salones de belleza, peluquería de animales domésticos, planificadores de eventos, fotografía
Grupo 4	Alquiler de habitaciones	Posadas familiares
Grupo 5	Construcción y remodelación	Albañiles, carpinteros, electricistas, plomeros
Grupo 6	Transporte de personas y de materiales	Incluye transporte por camiones, barcos y transporte de animales
Grupo 7	Otras actividades	Profesores de música y de otras artes, instructores de deportes, programadores de computadoras, venta de flores, payasos y magos
“Actividades simples”	Categoría que se beneficia de un régimen impositivo simplificado	Reparadores de instrumentos musicales, vendedores callejeros de productos agrícolas, cuidadores de ancianos y de discapacitados, encargados de estacionamientos, instructores de manejo, jardineros, masajistas, mensajeros, vendedores de artículos para el

¹⁵ *Gaceta Oficial*, N° 3, Edición especial, Resolución 21/2013, 29 de enero de 2013. La lista ampliada de actividades autorizadas aparece en la *Gaceta Oficial*, N° 27, Edición especial, 26 de septiembre de 2013.

especificidad, como sucede con la “pareja de baile Benny Moré”. Las mencionadas subdivisiones, con una lista parcial de designaciones específicas, se hallan delineadas en la Tabla 4.1. (El Anexo A en página 63 presenta una lista completa de actividades aprobadas).

Hasta ahora los emprendimientos más comunes son los paladares y caferías, categorías a las que le siguen las posadas familiares, el transporte (taxis y camiones), la construcción, los vendedores callejeros de productos agrícolas, venta de música (discos compactos), reciclaje y reparación de artículos para el hogar (esta última es una categoría popular posiblemente debido a que se le aplica un régimen tributario menos oneroso).¹⁶ Los cubanos emprendedores aprovechan estas oportunidades mediante una creciente variedad de servicios y comienzan a expandirse a la esfera de la producción en pequeña escala. Hay incentivos para que las autoridades actúen en forma expeditiva: las licencias aprobadas constituyen una fuente inmediata de ingresos fiscales y generan empleo y servicios para la comunidad local.

A fin de alentar el ingreso de los cubanos al sector privado, la normativa de 2010 y los anuncios oficiales subsiguientes eliminaron las cláusulas restrictivas que regían las actividades de dicho sector, además de agregar numerosos incentivos.¹⁷

- Las entidades públicas, incluidas las empresas de propiedad del estado, pueden participar en intercambios comerciales con cuentapropistas.
- A algunas categorías de cuentapropistas se les permite contratar una cantidad ilimitada de empleados (y no únicamente familiares como era el caso anteriormente).
- Los cuentapropistas están habilitados para inscribirse a fin de recibir prestaciones del seguro social.
- Los cuentapropistas pueden acceder al financiamiento bancario así como a cuentas bancarias; pueden también alquilar locales del estado o de terceros (en lugar de poder operar únicamente desde sus hogares).
- Aumentó la capacidad en los paladares: de 12 a 20 plazas pasó a 50; se permite ahora el alquiler de una casa entera.
- Un elemento importante es que los empleados públicos pueden trabajar en el sector privado, legalizándose así la práctica de los GESPI.

¹⁶ Omar Everleny Perez Villanueva, “La actualización del modelo económico cubano,” Presentación en *PowerPoint* de 2011 basada en fuentes oficiales. Véase también *Latin American Herald Tribune*, “Over 430,000 Cubans Work in Private Sector, Official Report Says,” 17 de agosto de 2013, en donde se citan cifras del ministerio de Trabajo y Seguridad Social.

¹⁷ *Gaceta Oficial*, No 12, Edición especial del 8 de octubre 2010. Véase también *Gaceta Oficial*, No 29, Edición especial, Resolución 298/2011, septiembre de 2011; *Gaceta Oficial*, No 53, Ley 113, noviembre de 2012; *Gaceta Oficial*, No 3, Edición especial, Resolución 21/2013, enero de 2013. Véase asimismo Pavel Vidal Alejandro y Omar Everleny Pérez Villanueva, “Apertura al cuentapropismo, una pieza clave del ajuste estructural,” en P. Vidal y O. E. Pérez (Editores.), *Miradas a la economía cuba: El proceso de actualización* (Havana: Editorial Caminos, 2012), págs. 41-52; y Juan Triana, *From the submerged economy to micro-enterprise: are there any guarantees for the future?* (Miami: Cuba Study Group, 2012), disponible en: www.fromtheisland.org.

Estas reformas han generado interesantes oportunidades para quienes aspiran ser empresarios. No obstante, no se han materializado plenamente todas estas promesas y aún existen restricciones importantes.

Conversaciones con empresarios

A fin de determinar el efecto de estas nuevas reglas de juego el autor (junto con quien en su momento fuera su colaborador, el estudiante graduado Collin Laverty) sostuvo conversaciones detalladas con 25 empresarios y diálogos informales (u “observaciones del participante”) con muchos otros cubanos que trabajan en una serie de actividades en La Habana y Cienfuegos (ciudad que cuenta con 145.000 habitantes): paladares y cafeterías, posadas familiares, servicios personales y de entretenimiento, comercio minorista, construcción y transporte. Se mantuvieron estas conversaciones durante marzo de 2012 y abril de 2013, con una duración no inferior a 30 minutos y, en muchas ocasiones, mucho mayor. Si bien se trató de diálogos semiestructurados y abiertos a fin de permitir que los cuentapropistas expresasen sus opiniones sin quedar demasiado influenciados por preguntas que pudieran sesgar sus respuestas, en las conversaciones se enfatizaron asuntos financieros, cuyos resultados se plasmaron en la Tabla 4.2. Procuramos establecer alguna relación de comunicación con los encuestados y descartamos aquellos casos en los que percibimos que las respuestas eran deshonestas o sumamente evasivas. Aunque esta muestra es demasiado pequeña para pruebas estadísticas robustas, las conversaciones revelaron experiencias y percepciones que, en general, se ajustan a otras conclusiones, incluido un importante artículo de investigación publicado por académicos cubanos líderes y basado en recientes entrevistas con 73 cuentapropistas.¹⁸

Tabla 4.2. Panorama de los aspectos financieros relativos a una muestra de empresarios cubanos

Industria	Número de empresarios	Período promedio desde la apertura (en años)	Número promedio de empleados	Capital inicial promedio (en miles de dólares estadounidenses)	Capital nacional (número de encuestados)	Capital extranjero (número de encuestados)
Servicios personales y de entretenimiento	6	4.5	3	7.75	3	2
Comercio minorista	4	0.7	1	7.13	3	1
Construcción	1	11	2	na	1	1
Posadas familiares	4	3.4	0.75	36.4	2	3
Transporte	4	2.9	0	21.9	4	3
Paladares y cafeterías	6	1.7	6.3	8.2	4	3

Fuente: Conversaciones del autor con cuentapropistas en La Habana y Cienfuegos, marzo de 2012 a abril de 2013.

¹⁸ Ileana Díaz Fernández, Héctor Pastori y Camila Piñeiro Harnecker, obra citada.

De los 25 casos surge que, en promedio, el capital inicial varía de los 7.000 dólares en los emprendimientos de venta minorista a la cantidad más sustancial de 36.000 dólares para las posadas familiares cuando era necesario realizar inversiones para la remodelación de las viviendas. Estas sumas resultan mayores que las diminutas “microempresas” que son tan frecuentes en Latinoamérica, en las cuales los fondos iniciales pueden ser de únicamente unos pocos cientos de dólares;¹⁹ en lugar de esto las firmas cubanas son parte de la categoría de empresas “pequeñas a medianas”. Un elemento interesante es que un poco más de la mitad (13 de 25 emprendimientos) se ha beneficiado del capital aportado por familiares, amigos y, en algunos casos, inversores que residen en el extranjero. Muchos de estos mismos emprendimientos utilizaron fuentes internas de capital, tales como ahorros personales o familiares y venta de activos (viviendas, automóviles). Ninguno de los 25 encuestados había accedido a préstamos de bancos comerciales; los empresarios expresaron su aversión o desconfianza respecto del sistema financiero nacional.

Las ilustrativas conversaciones, sostenidas “oficialmente”, que se incluyen a continuación indican la exuberancia de los actuales pioneros de la empresa, así como sus muchas irritaciones (véase también el Recuadro 1 “Ambiciones frustradas” en página 29). Al final de las conversaciones se les preguntaba a los empresarios qué cambios desearían que se efectuaran a las políticas del gobierno. Sus respuestas se presentan, en forma resumida, en esta monografía.

Paladares y Cafeterías

El paisaje urbano de La Habana está transformándose con el auge de restaurantes privados de alta categoría, denominados paladares que, según algunas estimaciones, ascienden a 400, cifra que se encuentra en aumento.²⁰ Generalmente los restaurantes familiares funcionan en las viviendas. Los paladares surgieron durante la crisis que se produjo después de la caída de la Unión Soviética en la década de 1990, cuando el gobierno permitió la apertura de algunos negocios privados: han florecido gracias a las reformas aplicadas después de 2010 y crecido en escala y sofisticación. Muchos paladares son, más que simples lugares para disfrutar una comida, imágenes creativas de la historia y cultura de Cuba: interpretan los recuerdos de la isla en una buhardilla romántica (La Guarida), exhiben la afición del país por la nostalgia de una inocencia y belleza perdidas (Bella Habana, Mama Inés, Tranvía en Cienfuegos), publicitan arte de vanguardia (Atelier, La Guarida) y la sofisticación minimalista del siglo XX (Le Chansonnier), promocionan lo bohemio y lo cinematográfico (Café

¹⁹ Según un estudio de 850 tiendas minoristas, los costos iniciales del emprendimiento eran aproximadamente la mitad de los de las tiendas nicaragüenses y de un cuarto de los de las salvadoreñas en una suma inferior a los 100 dólares. Michael J. Pisani, “A Study of Small Neighborhood Tienditas in Central America,” *Latin American Research Review*, Vol. 47, Edición especial, 2012, págs. 116 a 138.

²⁰ Frank, obra citada. El artículo de Victoria Burnett, “In Havana, Family-Run Dining Goes Upscale,” *New York Times* (16 de marzo de 2012) presenta una reseña de algunos de los paladares más conocidos.

Madrigal, que lleva el nombre de una película cubana), presentan un entorno atractivamente familiar (Doña Eutimia) y nos hacen partícipes de una lujosa elegancia (StarBien). Los paladares son expresiones de la amplia gama de sensibilidades de la clase media que está presente en la Cuba actual (véase la Figura 4.2, página 20).

Cienfuegos es una pintoresca ciudad en la costa sur de la isla y la puerta de entrada a la ciudad colonial de Trinidad. Se trata de un destino turístico que posee un incipiente grupo de paladares. Uno de ellos, Tranvía, entra en la categoría de gran inversión. A continuación presentamos una conversación con la dueña de Las Mamparas, un paladar de tamaño medio en Cienfuegos.

Las Mamparas, que abrió sus puertas en septiembre de 2011, lleva su nombre por los paneles de madera taraceada que se encuentran en el restaurante. Es un negocio familiar que opera en una espaciosa vivienda propiciamente ubicada en la hermosa y arbolada avenida principal de Cienfuegos. Durante muchos años Meylin Hernández alquiló cuartos en otra de las casas de la familia. Los ingresos de esa actividad se invirtieron en este paladar establecido en la casa de su esposo. (Hasta hace poco el mercado de inmuebles residenciales se encontraba muy restringido, por lo que las viviendas tendían a quedar en manos de las familias generación tras generación). El esposo de Meylin había adquirido experiencia como cocinero en España. (Si bien no se indicó en este caso, otros dueños de restaurantes han utilizado los ahorros obtenidos durante sus experiencias en el extranjero como capital de inversión a efectos de abrir paladares en Cuba). Con una capacidad para 42 comensales, Las Mamparas cuenta con una decoración levemente bohemia, por lo que se ha transformado en uno de los restaurantes favoritos de los muchos artistas que visitan Cienfuegos. La remodelación del interior, al igual que las mesas, fue realizada a mano por el esposo de la Sra. Hernández y por su hija, Claudia, quien también trabaja atendiendo a los clientes del establecimiento. La inversión inicial es una combinación de ahorros familiares de otro negocio (diversificación), un activo ya en poder de la familia (una casa muy bien ubicada) y mano de obra

FIGURA 4.1. LA DUEÑA DEL PALADAR LAS MAMPARAS CON SU HIJA



FIGURA 4.2. PALADARES: (DE IZQUIERDA A DERECHA) TRANVÍA, DOÑA NORA, LAS MAMPARAS, LOS COMPADRES



propia (la remodelación). Estas fuentes múltiples de capital inicial son comunes en el caso de los paladares, en tanto que los emprendimientos más lujosos se benefician en ocasiones de infusiones de fondos provenientes de familiares que residen en el extranjero.

Las Mamparas emplea a cinco trabajadores que son entrenados personalmente por la desenvuelta y confiada Meylin Hernández. Aunque algunos de los comensales son amigos personales de ella, Hernández señala que el 90 por ciento son turistas (lo cual es típico de los paladares de alto nivel) que debe satisfacer los gustos de los extranjeros: “a los cubanos no les gusta la cocina de aquí; prefieren más manteca y grasa”.

Dado que el restaurante se va acercando a la cifra oficial de 50 capacidades, la Sra. Hernández está pensando en abrir una cafetería bajo una licencia separada. No obstante, no tiene interés en tomar un préstamo de un banco comercial, aunque entiende que ha habido una flexibilización de los requisitos en materia de garantías: “los trámites de los préstamos bancarios son muy onerosos y lo tienen a uno esperando dos horas o más”. Tuvo una mala experiencia cuando se asoció en una inversión y la falta de contratos legalmente vinculantes implica que dichas asociaciones deben basarse exclusivamente en la confianza. Prefiere hacerlo sola y ampliar su negocio en forma gradual: “si va bien, me beneficio; si va mal, fracaso”. En el peor de los casos le quedará una residencia con importantes mejoras.

Cuando se le preguntó cuáles serían los cambios que podrían ayudarle en su emprendimiento,

la Sra. Hernández respondió que el acceso a mercados mayoristas reduciría sus costos. La cocina necesita urgentemente artefactos de calidad profesional que no son fáciles de encontrar en Cuba.

Por otro lado el Café Madrigal, un bar de tapas muy popular en La Habana, tiene clientes cubanos así como extranjeros. Rafael Rosales, conocido director de cine, ofrece precios moderados, música clásica tranquila y artículos artísticos colgados en las paredes cargados de referencias históricas que atraen a un público relajado y de mayor edad. Rosales explica su modelo de negocios mediante el siguiente análisis: “estuve entre los primeros que reconoció que la liberación de las fuerzas económicas está generando un crecimiento de la clase media. En nuestro primer fin de semana vi como actores, guionistas, empresarios, guías de turismo, familias de empleados de emprendimientos conjuntos y muchos otros cubanos con dinero en los bolsillos acudieron en grandes números al café”.

Margalyfica, empresa de comidas preparadas

Margaly Rodríguez, un torbellino de energía, obtuvo experiencia y contactos cocinando para misiones diplomáticas en La Habana, actividad que gradualmente se transformó en un negocio informal de comidas preparadas que lleva el nombre de Margalyfica y cuyos clientes son principalmente miembros de la comunidad de expatriados. En junio de 2011 obtuvo una licencia de cuentapropista y su negocio ha registrado un crecimiento exponencial: Margaly ahora tiene tres empleados, acaba de comprar un automóvil para transportar sus creaciones culinarias y ha encontrado un espacio para ubicar su negocio fuera de su casa.

Con su licencia de cuentapropista en mano, Margaly pudo celebrar contratos con Palco, la empresa estatal responsable de la organización de muchas conferencias internacionales. Palco le paga directamente con cheques oficiales y está dispuesta a alquilarle los artefactos para las comidas preparadas, tales como los cubiertos y los recipientes para mantener los alimentos calientes. Recientemente, en una semana Margaly brindó sus servicios en varias comidas y recepciones en emprendimientos conjuntos y embajadas y sirvió aperitivos en un evento al que asistieron 250 personas en la residencia del embajador de la Unión Europea.

Con toda honestidad Margaly señala que en el negocio de las comidas preparadas es común subdeclarar los ingresos a fin de reducir la carga tributaria. Nota asimismo que el acoso por los inspectores del gobierno ha disminuido considerablemente. Uno de los grandes problemas sigue siendo la compra de productos y sus empleados se dedican a la búsqueda de ingredientes hasta quedar exhaustos. A efectos de acelerar su expansión Margaly tiene proyectado asentar la marca de su empresa con nuevos uniformes para los empleados y con un sitio en Internet que será operado desde el exterior por amigos que viven en el extranjero.

Posadas familiares: un caso compuesto

Las posadas familiares (que en general consisten del alquiler de habitaciones en una casa o apartamento, aunque cada vez más se están utilizando unidades independientes) se han transformado en un gran negocio en Cuba. Si tomamos únicamente la zona de La Habana Vieja veremos que hay aproximadamente 400 posadas familiares que ofrecen la misma cantidad de habitaciones (600) que los hoteles del casco histórico. Desde que el gobierno del presidente Obama flexibilizó las restricciones a los viajes en 2009 se ha producido un aumento vertiginoso en la cantidad de visitantes estadounidenses. Ha aumentado también el número de turistas de otros países, aunque la construcción de nuevos hoteles en áreas urbanas no la logrado mantener el ritmo necesario. Asimismo, muchos turistas prefieren el entorno acogedor de las casas de familia y los precios de las posadas familiares (de entre 20 y 50 dólares por noche) resultan sumamente competitivos. El turismo es vital para la economía cubana y las posadas son fundamentales para el turismo de la isla aunque, en apariencia, las estadísticas oficiales no tienen en cuenta el negocio de las posadas privadas al informar los ingresos por actividades turísticas. A continuación se presenta la experiencia recabada en cuanto a las posadas familiares según una serie de conversaciones sostenidas en La Habana y en Cienfuegos.

La familia García alquilaba habitaciones en su vivienda ubicada en las afueras de la ciudad. Cobraba el alquiler en moneda local. Con la venta de ese inmueble, los ahorros de los alquileres y la inversión de un ex inquilino canadiense los García adquirieron una casa más grande y más cerca del centro. Remodelaron dos de las habitaciones a efectos de alquilarlas en moneda dura (pesos cubanos convertibles, CUC) principalmente a turistas extranjeros. También restauraron un patio interno para servir comidas a los inquilinos y a otros turistas, además de adquirir muebles atractivos de aluminio reciclado realizados por un fabricante local privado. Tienen programado invertir sus ganancias en la construcción de otro piso y al efecto contratar a trabajadores que no estén registrados como cuentapropistas. No desean tratar con bancos ya que creen que los deudores tienen prohibición de viajar. Indican que ya han tenido problemas con las autoridades y que se los acusó de alquilar una habitación a una prostituta (hecho que, según aseveran, tenía por objeto extorsionarlos) por lo que prefieren mantener su independencia y privacidad. Todos los empleados son familiares con excepción de una señora de la limpieza, que no se encuentra inscrita como cuentapropista, aunque es posible que la registren en un futuro para que pueda quedar habilitada para recibir prestaciones de la seguridad social.

A los García les gustaría que el gobierno estadounidense facilitara las visas de turista para los cubanos, de forma tal de poder viajar a Miami para comprar insumos, como un filtro para una futura piscina, un matamoscas eléctrico y una bomba para sistema de agua. Esperan que las grandes empresas estatales

de turismo comiencen a hacer reservas de sus clientes en forma directa con las posadas familiares privadas (como ya lo están haciendo con los paladares) y que se produzca una mejora en las conexiones telefónicas y de Internet.

Servicios profesionales: contabilidad

Mariano, de aspecto jovial para sus 51 años de edad, hizo carrera en el Ministerio de Finanzas y Precios. Aporta los conocimientos adquiridos allí en materia de asuntos fiscales y normativos, además de sus contactos en el gobierno, a su práctica privada de servicios contables que ya tiene dos años de existencia.²¹ Trabaja desde su casa. El pequeño capital inicial que precisó para montar su oficina provino de préstamos sin interés que le proporcionaron sus amigos y que ha devuelto en su totalidad. Todos sus clientes (más de 40) son también pequeñas empresas, principalmente posadas familiares y paladares en Cienfuegos; aunque en forma indirecta, su negocio depende en gran medida del turismo. Los precios que cobra los “negocia” con sus clientes y no son fijados por el gobierno sino por un acuerdo privado entre partes. Mariano señala que obtiene un ingreso mucho mejor que el que percibía como empleado del sector público, aun cuando no cuente con una computadora propia.

Según Mariano, la limitante más importante para su negocio es el tamaño del sector privado de Cienfuegos, que a su vez se ve restringido por el lento crecimiento económico y el bajo poder adquisitivo de los consumidores. Una mayor cantidad de turistas definitivamente sería de ayuda. Si bien Mariano trabaja solo, cuenta con una red de contadores a la que puede recurrir cuando necesita echar mano de conocimientos especializados. Existe la posibilidad de que se asocie con algunos de ellos para constituir una cooperativa una vez que se tornen más claras las nuevas normativas en la materia.

Ventas minoristas: Piscalabis

Gracias a su conocimiento personal de Eusebio Leal, el poderoso director del barrio de La Habana Vieja, Claudia, de 24 años, participa, junto con dos amigas, en un puñado de proyectos “piloto” que permiten que los cuentapropistas alquilen inmuebles del estado en lugares turísticos centrales a

FIGURA 4.3. CLAUDIA, PROPIETARIA DE PISCALABIS EN LA HABANA VIEJA



²¹ La legislación tributaria exige explícitamente que los cuentapropistas que posean ingresos anuales de más de 100.000 pesos (4.000 dólares) cumplan con la normativa contable establecida por el Ministerio de Finanzas y Precios. *Gaceta Oficial* número 053, Ley 113, art. 58 del 21 de noviembre de 2012.

efectos de abrir locales de venta minorista. La tienda de regalos de Claudia, que se llama *Piscolabis* (palabra que en español antiguo refiere a un refrigerio ligero), ofrece artículos elaborados por ocho artesanos cubanos según los diseños propios de las socias y que se venden a un precio 30 por ciento superior a lo que se les paga a aquéllos. Las artesanías, los muebles y el diseño del interior del local son totalmente “hechos en Cuba con ideas cubanas” conforme nos indica orgullosamente Claudia, aunque el 75 por ciento de las ventas se realizan a turistas “debido a que la mayoría de los cubanos no tiene el poder adquisitivo para comprar nuestros artículos”.

A fin de preparar el local las tres cuentapropistas invirtieron 10.000 CUC cada una. Claudia ahorró lo ganado durante sus varios años como camarera de un importante paladar, en tanto que sus socias (una diseñadora y una arquitecta) trabajaban en el sector de remodelación de viviendas. Todas poseían títulos universitarios y algo de experiencia en la empresa privada. Elaboraron un plan de negocios formal que pusieron por escrito y según el cual la recuperación de la inversión inicial se concretará en el plazo de dos a tres años. El plan de negocios proyecta ampliaciones a otras localidades y líneas de productos, una de las cuales será accesible para todos los cubanos. Hasta el momento las ganancias han sido modestas, aunque están en camino de lograr sus objetivos financieros. Si bien les sería muy útil contar con más capital, los bancos son “complicados” y la toma de decisiones es de por sí estresante para este trío de colegas como para agregar más socios comerciales.

Entre los impedimentos que enfrenta Piscolabis se encuentran la mencionada escasez de capital y un sistema tributario que impone una alícuota del 50 por ciento a las utilidades sin permitir la deducción de algunos costos como los de publicidad, aun cuando inicialmente se limitó a correos electrónicos, volantes y recomendaciones de boca en boca. Según Claudia uno de los problemas más importantes es que su tienda no está equipada para aceptar tarjetas de crédito y que los compradores estadounidenses no pueden utilizarlas en Cuba debido a las sanciones del gobierno de EE.UU. Se trata de turistas que harían compras pero que se retiran con las manos vacías.

Para ayudar a las tres socias la tienda tiene dos empleados con sueldos mensuales de entre 60 y 80 CUC, más las contribuciones patronales de las primas de la seguridad social. Cuando Piscolabis abra un café al aire libre en la acera frente a la tienda se contratarán camareras. Una vez que se aclare la normativa sobre cooperativas es posible que Piscolabis adopte dicha categorización legal.

Actividades de construcción y remodelación de viviendas: un empresario independiente y una nueva cooperativa

La mayor disponibilidad de materiales de la construcción y la repentina legalización de la venta de viviendas (que generó una drástica valuación de los activos familiares) han producido un auge en

las actividades de remodelación de casas en la isla. Los deteriorados edificios de vivienda cubanos necesitan urgentemente reparaciones y ampliaciones, por lo que existen amplias oportunidades para las empresas privadas de construcción.

Jesús, de 53 años de edad, trabaja como cuentapropista desde principios de la década de 1990. Emplea a dos de sus familiares y se vale de una extensa red de trabajadores de la construcción conforme lo requieran las obras de que se trate. Indica que amigos y familiares (tiene un hermano que trabaja en la construcción en Los Ángeles, California) le han traído herramientas “como obsequio, como se estila en Cuba”. Para los materiales de construcción no utiliza créditos bancarios sino que prefiere que sus clientes los paguen por adelantado. Casi siempre los clientes pagan los servicios de Jesús con fondos que les han enviado parientes que residen en el extranjero.

FIGURA 4.4. JESÚS, CONSTRUCTOR



El negocio avanza a buen paso desde que los materiales de la construcción se encuentran generalmente disponibles en la isla. No obstante, Jesús duda en expandir su emprendimiento. Expresándose en forma franca y mirando directamente a los ojos a su interlocutor afirma que “las reglas del juego son aún muy cambiantes, hay mucha incertidumbre en cuanto a la legislación y a las normativas”. Por ejemplo, se está produciendo un aumento desenfrenado en los precios de algunos materiales de la construcción y debe realizar sus compras al por menor debido a que los cuentapropistas no tienen acceso a los Almacenes Ferretería, el mayorista estatal. Recuerda también la inestabilidad monetaria de la década de 1990, cuando la inflación, seguida de una fuerte devaluación, le causó importantes pérdidas.

Sus dos ayudantes (uno de sus hermanos y un primo) señalan que perciben la fuerte suma de 5 CUC diarios, si se la compara con el salario mensual de 250 pesos (10 CUC al cambio oficial de 24 a 1) de algunos empleados estatales de la construcción. Agregan con orgullo que “Jesús es un muy buen constructor”.

FIGURA 4.5. RICARDO VERANES ES PRESIDENTE DE UNA COOPERATIVA



Ricardo Veranes, de 57 años, (Figura 4.5) es otro constructor con experiencia. Respondió afirmativamente cuando el Ministerio de la Construcción consultó a sus empleados si estarían interesados en dejar el ministerio y constituir una cooperativa.²² Con 38 años de experiencia en el ramo Ricardo ha administrado 500 obreros y ha sido galardonado con el prestigioso título de “Héroe nacional de la República de Cuba”, además de desempeñarse como diputado en la Asamblea Nacional en representación de Santiago de Cuba, su ciudad natal y la segunda ciudad más grande de la isla. Ricardo aceptó el desafío y reunió a 35 trabajadores de calidad, que comenzaron como contratistas bajo su licencia de cuentapropista y se transformaron

en miembros de una nueva cooperativa que lleva el nombre del mártir revolucionario Armando Mestre Martínez. Ricardo, su presidente, confía en el éxito de la cooperativa debido a las varias ventajas que presenta: normas laborales más flexibles (es más sencillo sancionar o despedir a quienes presentan un desempeño deficiente y no contratar personal administrativo redundante), libertad de elegir los proyectos en los que se trabaja y capacidad de negociar los precios, aunque siguen siendo problemáticas la disponibilidad de materiales para la construcción y el acceso a los créditos bancarios. Dado que Santiago sufrió el impacto directo del huracán Sandy existe una urgente necesidad de reconstrucción, por lo que el negocio va muy bien. Los órganos rectores de la cooperativa son su comité ejecutivo y la asamblea de miembros que fijan normas en materia de sueldos a fin de estimular la productividad. Las utilidades se distribuirán según el desempeño y la disciplina en el trabajo. Los sueldos ya superan con creces los pagados a los trabajadores estatales de la construcción. De acuerdo con los principios cooperativos de “solidaridad y comunidad” Ricardo ofrecerá descuentos a los clientes con menos capacidad de pago.

“Enrique Guerra Celulares” es el nombre de la tienda de reparación de teléfonos móviles y de artículos electrónicos que opera desde la vivienda de su propietario en Cienfuegos. Guerra, ingeniero electrónico de profesión, pasó varios años de su carrera en una empresa estatal y cuatro años como técnico adscrito a una misión médica cubana en Venezuela, lo cual le permitió ahorrar una parte de los 10.000 a 15.000 CUC que invirtió en su negocio.

²² La conversación con Ricardo Veranes se realizó en Santiago de Cuba el 22 de septiembre de 2013.

El problema más importante al que se enfrenta es encontrar repuestos para la reparación de los electrónicos de sus clientes. Incluso ha llegado a pedirlos por Internet a China y a hacérselos entregar por DHL mediante amigos en el exterior que realizan los pagos correspondientes. Los amigos también le traen repuestos cuando viajan al extranjero, de a uno por vez para evitar el pago de los altísimos impuestos a la exportación que se tributan sobre los grandes cargamentos. “Es una economía de hormigas” se lamenta Guerra.

Otro de los inconvenientes es el bajo poder adquisitivo de los consumidores. Según Guerra si la economía fuese más robusta un mayor número de cubanos podría tener celulares y electrónicos, por lo que aumentaría la demanda de sus servicios.

FIGURA 4.6. ENRIQUE GUERRA CELULARES (REPARACIÓN DE TELÉFONOS MÓVILES)



Transporte: el negocio de la nostalgia

Julio y Nidialys Acosta son los orgullosos dueños de Nostalgicar, una flota de ocho relucientes Chevrolet de la década de 1950. Entre sus clientes recientes se encuentran Beyoncé, Susan Sarandon y ricos ejecutivos cubanoestadounidenses. “Los clientes americanos son los mejores” indica esta pareja que solía ocupar puestos de ingeniería en empresas estatales. Señalan que “los americanos tienen buenos modales, son cultos, están interesados en aprender y además dan buenas propinas”. Nostalgicar colabora con agencias de viaje autorizadas de EE.UU. con las que coordina salidas culturales y educativas para grupos estadounidenses. Un amigo que reside en EE.UU. compra repuestos para estos antiguos Chevrolet y se ocupa de hacérselos llegar a Cuba por medio de amigos, familiares o mulas.

Aunque Nostalgicar es una marca registrada en Cuba, no es una empresa con personería jurídica sino una simple asociación informal: cada uno de los conductores debe registrarse como cuenta-propista ya que la legislación cubana limita la cantidad de vehículos que puede poseer una persona. Los Acosta prevén que la nueva normativa les permitirá formalizar su emprendimiento bajo la figura de una cooperativa. “Podremos celebrar contratos con empresas estatales y recibir pagos por cheque. La firma podrá quizás comprar y vender automóviles y tal vez importarlos libremente”. Pero la pareja de emprendedores le teme a una apertura económica demasiado rápida: “no lograremos competir si el gobierno permite que los extranjeros ricos vengan al país y se compren una flota de 40 clásicos sin pestañear”.

Los Acosta preferirían asociarse con una empresa del estado. Han sostenido reuniones preliminares con representantes de dos grandes agencias estatales de turismo, Havanatur y Cubatur, y les han ofrecido servicios para sus clientes. En la actualidad la principal competencia de Acosta (la empresa estatal Gran Car) monopoliza los contratos con las entidades oficiales. Mientras tanto la pareja se desplaza por La Habana en su nuevo automóvil japonés, reside en una espaciosa vivienda de dos habitaciones y disfruta de un estilo de vida de clase media. Está decidida a “seguir su pasión de restaurar automóviles clásicos y progresar económicamente mediante la consolidación de su negocio”.

FIGURE 4.7. EMPRESARIOS: (DE IZQ. A DER.) CARLOS, CINE EN 3-D; ELOYÑA (MUJER MAYOR), ARTISTA Y PROPIETARIA DE GALERÍA DE ARTE; GUILLERMO, PROPIETARIO DE UN GIMNASIO; LIDUSOY, PROFESORA DE DANZA



RECUADRO 1. Ambiciones frustradas

A continuación se presentan instantáneas de testimonios recabados por el autor de personas que indicaron que la reglamentación y las normativas vigentes, así como las prácticas administrativas, les impedían concretar sus ambiciones comerciales (en algunos casos en su totalidad). Es posible que por ignorancia o desconfianza algunos estén subestimando las posibilidades que ofrecen las reformas recientes.

- Académico destacado con especialización en la economía cubana y asociado a un prestigioso centro de estudios; ansioso de constituir con otros colegas una consultora internacional, servicio profesional que no se encuentra incluido en la mágica norma "181" (actual 201) de actividades autorizadas.
- Desarrolladora de programas informáticos, actividad típica de los subempleados con títulos en tecnología de la información, sin posibilidad de encontrar trabajo remunerativo en su campo, gana más vendiendo artesanías en una feria de La Habana. Señala que no puede abrir una firma privada de software debido a que no es una de las categorías permitidas por la 181 y a que "hay que ser cubano para entender todos los obstáculos que tenemos aquí".
- Joven arquitecto, vende productos artesanales en "Feria y 23" en La Habana, no logra encontrar empleo en el deprimido mercado de la construcción; se niega a trabajar para las cadenas hoteleras "estalinistas" propiedad de los militares en las que hay muchos más trabajos de construcción.
- Copropietario de un restaurante; solía estar en las fuerzas armadas y se desempeñó en Angola; consideraría la venta de su vivienda principal para generar capital y abrir una empresa de seguridad privada, aunque afirma que las autoridades no permitirían la competencia privada con las agencias oficiales de seguridad.
- Mujer de 31 años que trabaja en una guardería estatal; desea abrir una guardería privada y estima que habrían mucha demanda, si bien señala que no podría obtener una licencia aunque el servicio de guardería es una de las categorías designadas oficialmente.
- Mujer de edad madura, ex investigadora biomédica, trabaja como guía de turismo sin autorización porque, según indica, su nueva profesión no se encuentra aún entre las categorías de cuentapropistas; la agencia oficial Havanatur no acoge con beneplácito a la competencia. Una vez que se aclaren las normas en materia de cooperativas espera constituir una cooperativa de turismo con amigos que hablan varios idiomas europeos.
- Dos mujeres publicistas (una de ellas es una consumada personalidad mediática y la otra acaba de obtener su título universitario) trabajan como consultoras para grandes restaurantes sin licencia de cuentapropistas; indican que su profesión no se encuentra aún entre las categorías autorizadas de cuentapropistas. En sus labores de consultoría procuran lograr que la actual profesión de "comunicación social", que se concentra en los flujos de información dentro de la empresa, se transforme en un aparato de comunicación más moderno, con clientes
- Pescador experimentado que vive a la sombra del Castillo de Jagua, una fortaleza del siglo XVIII en Cienfuegos, que desea constituir una cooperativa de pesca, aunque cree que la normativa en materia de cooperativas no se aplican aún a las actividades pesqueras.
- Otro próspero pescador que invirtió el capital que obtuvo con la pesca en un modesto restaurante de pescado y mariscos; desea ampliar sus actividades pesqueras y adquirir un barco más grande (pero, ¿dónde encontrarlo a la venta?). Quiere también poder aprovisionar su restaurante directamente con la pesca que el mismo obtiene, pero debe venderla a los distribuidores estatales que a su vez le venden ese pescado a su restaurante.
- Ex ejecutivo de una gran empresa estatal de venta al por mayor que en la actualidad conduce un taxi con aire acondicionado marca Citroën modelo 1995. Desea abrir una tienda de venta minorista, pero lo hará únicamente cuando el estado flexibilice su monopolio de las mercaderías importadas.
- Un hombre y su esposa, propietarios de un exitoso puesto barrial de churros, desean colocar un segundo espacio en su patio del frente pero indican que no han logrado encontrar la maquinaria necesaria a un precio razonable y que existen demasiados "obstáculos burocráticos" para alquilar locales comerciales en manos del estado.

5. Lecciones extraídas de los estudios de casos y de las conversaciones

Los índices de ganancia pueden resultar sumamente gratificantes para aquellos que ingresen temprano al sector privado. Con poca competencia, los negocios cubanos pueden esperar una recuperación de sus inversiones iniciales en un plazo de uno a tres años, lo que representa una tasa de retorno del 33 por ciento desde el comienzo. Una característica de la actualidad es que las jóvenes propietarias de Píscolabis prevén el éxito. En uno de los prósperos barrios residenciales de La Habana el dueño de una sala de recreación con cine en 3D dirigido a los jóvenes proyecta retirar en ocho meses el capital inicial invertido. En los mercados competitivos con bajas barreras al ingreso se producirá una presión descendente respecto de las utilidades por lo que las empresas tendrán que diferenciar sus productos. Por ejemplo, los restaurantes deberán agregar platos especiales a sus menús, además de mejorar la calidad del servicio: Los Compadres, un restaurante nuevo en La Habana, ofrece ahora buena comida mexicana. Un shock externo, como un nuevo aumento en el turismo estadounidense por la mayor liberalización de la normativa en materia de viajes impuesta por EE.UU., ampliaría el mercado de consumo y reforzaría los ingresos y ganancias de las empresas.

Algunos emprendimientos privados se benefician de las serias distorsiones en los precios y de los subsidios implícitos característicos de la economía cubana. Los empresarios que logran adquirir insumos a precios deprimidos y que venden sus productos a valores “negociados” pueden obtener enormes retornos sobre la inversión. Los establecimientos que poseen ingresos en moneda dura (CUC) y remuneran a sus empleados en pesos cubanos subvaluados (el tipo de cambio entre el CUC y el peso cubano es de 1 a 24) se encuentran especialmente bien posicionados para adoptar una conducta de “procuradores de rentas”. A título ilustrativo, los ingresos de una comida en un paladar son suficientes para cubrir el sueldo mensual de un camarero, que probablemente sea inferior a los 30 CUC por mes, sin propinas.

Un aspecto interesante es que los emprendimientos cubanos han sido capaces de recurrir a una amplia variedad de fuentes para sus inversiones. Un mito común es que los hogares cubanos carecen de ahorros. No obstante, nuestras conversaciones revelaron acumulaciones domésticas de capital de diversos orígenes, como de emprendimientos anteriores, ventas de activos como automóviles, viviendas o terrenos agrícolas; ingresos retenidos por actividades de camareros o barman en paladares de alto nivel y bonificaciones en CUC percibidas y ahorradas por empleados de las empresas mixtas. Otros empresarios han hecho uso de los ahorros obtenidos en misiones internacionales patrocinadas por el estado a Venezuela y a otros sitios, y en cargos diplomáticos o de agregaduría militar o de representación comercial de empresas estatales cubanas. El capital es escaso, aunque no tan desdeñable como ocasionalmente se cree, y aparece repentinamente de la nada cuando se presenta la oportunidad. Amigos y familiares residentes en el exterior hacen aportes de capital inicial, en forma de donaciones o préstamos sin intereses y, en ciertas instancias, como patrimonio con fines de lucro. En nuestras conversaciones supimos de casos en los que extranjeros, de Canadá a la Argentina, estaban dispuestos a inyectar fondos como “socios capitalistas”, por ejemplo para apoyar lo que, según espera un inversor, sería uno de los primeros de los servicios de entrega de comida rápida a domicilio en La Habana.

Restricciones al espíritu empresarial

No hay duda de que los empresarios cubanos son objeto de muchas restricciones.²³ La más obvia es el sistema nacional de bancos. Los bancos estatales están acostumbrados a prestar pasivamente a las grandes empresas estatales y no están familiarizados con la evaluación de proyectos ni con los riesgos. Los créditos, independientemente de su monto, deben ser aprobados en la sede nacional del banco. Tres de los bancos estatales (Banco Metropolitano, BANDEC y Banco Popular de Ahorro) están autorizados para dar créditos a cuentapropistas, aunque los recursos financieros que ha asignado el gobierno central para dichos préstamos están destinados principalmente a actividades agrícolas y de remodelación de viviendas de los más pobres, lo que deja muy poco para los otros sectores comerciales. Además, muchos cubanos sospechan de las instituciones públicas y temen ser víctima de acciones arbitrarias o auditorías tributarias, además de no estar familiarizados con la documentación y normativa bancarias ni con los formatos de los planes de negocios.

²³ Las conclusiones expresadas coinciden en términos generales con las de Joseph L. Scarpaci en su obra “Fifteen Years of Entrepreneurship in Cuba: Challenges and Opportunities,” *Cuba in Transition* (Association for the Study of the Cuban Economy, ASCE, 2009). En una encuesta no aleatoria de 154 cuentapropistas de La Habana realizada en 2008 los encuestados priorizaron los siguientes desafíos: insumos (costo y disponibilidad), impuestos y aranceles por licencias e inspecciones y reglamentaciones. El estudio de Scarpaci utilizó la “técnica de las bolas de nieve” para ubicar a los encuestados y se concentró en los microemprededores a muy pequeña escala típicos de ese periodo, a diferencia de las conversaciones independientes que intencionalmente sostuvo el autor del presente trabajo con empresarios a fin de lograr una muestra más grande de cuentapropistas y de identificar emprendimientos con visión de futuro y potencial de crecimiento. Menos del cinco por ciento de los encuestados por Scarpaci citaron una “demanda débil” como un desafío principal, en tanto que los encuestados por el autor se concentraron en los impedimentos a la expansión a futuro, como la baja demanda de los consumidores, la escasez de créditos y las incertidumbres en el clima empresarial.

Debido a disposiciones del gobierno de la isla y a las sanciones financieras impuestas por EE.UU. a los cubanos tienen prohibido el acceso a la banca internacional.

Asimismo, existe una seria escasez de insumos de todo tipo: repuestos para la reparación de artefactos, equipamientos mecánicos y vehículos de transporte, materiales básicos para la construcción e ingredientes fundamentales para los menús de los restaurantes. Además, se les niega a los cuentapropistas el acceso a los mercados mayoristas por lo que deben pagar precios minoristas como cualquier consumidor doméstico. El gobierno conserva el monopolio de las importaciones y los funcionarios de aduana aplican grandes impuestos a los artículos importados por los viajeros aunque sean “de uso personal” si superan valores mínimos.

Una excepción muy visible a la escasez la constituye el muy animado nuevo mercado de abasto de productos frescos que se encuentra en el barrio de Boyeros, cerca del aeropuerto de La Habana (Figura 5.1). En los días de gran volumen hay aproximadamente 100 camiones privados que traen bolsas y cajas de frutas, verduras y granos (arroz, habichuelas, cacahuetes, malanga, calabazas, patatas, tomates, pepinos, chiles, piñas) originarios de fincas y cooperativas privadas de las provincias aledañas (“de la finca a la mesa”). Los compradores son otros cuentapropistas: vendedores con puestos en los mercados de alimentos, vendedores ambulantes con sus carretas y paladares que ofrecen cocina de autor. Los precios mayoristas se establecen según la oferta y la demanda, así como por regateo activo: los compradores están dispuestos a pagar precios superiores a los de las tiendas del estado por productos de mejor calidad o entregas a tiempo.

FIGURA 5.1. MERCADO DE ABASTOS, BOYEROS, LA HABANA



Otra de las restricciones que muchas veces se pasa por alto y que afecta a los cuentapropistas es la escasez de espacios de alquiler cuando el empresario desea ampliar su negocio fuera de su domicilio o elegir otro sitio según las oportunidades de mercado en lugar de estar supeditado a la casualidad del lugar en el que se reside. Aunque no hay una falta de locales comerciales vacíos, éstos son propiedad de entidades del estado que tienen muy pocos incentivos para darlos en locación: los impuestos sobre los ingresos por alquileres comerciales son altos. La normativa que rige el uso de los edificios y terrenos públicos aún está en desarrollo. Una publicación oficial reciente admitió que los viejos cascos urbanos coloniales, con sus grandes flujos turísticos, están recién comenzando a estudiar los valores inmobiliarios a fin de poder alquilar a cuentapropistas.²⁴ No obstante, las entidades públicas han estado dispuestas a alquilar a locadores preexistentes, como salones de belleza, peluqueros, cafeterías y mercados de productos alimenticios.²⁵

Desde un punto de vista más general el entorno comercial sigue presentando importantes desafíos. Muchos consumidores cubanos carecen de poder adquisitivo. El aumento del PIB ha sido decepcionantemente lento. Si bien el sistema político se ha mantenido estable, están cambiando las reglas de juego en la economía “sin prisa pero sin pausa” según lo ha expresado el presidente Raúl Castro y aún no resulta claro el estado final que tienen en mente los formuladores de políticas. A medida que el sistema va pasando de un control estatal a una estructura más híbrida con un sector no estatal y señales de mercado se harán necesarios mecanismos regulatorios que protejan a los consumidores y al público en general, lo cual tomará tiempo. A título ilustrativo puede indicarse que el gobierno está considerando un sistema regulatorio para las posadas familiares a fin de asegurar criterios básicos para los turistas. Otro ejemplo: es aconsejable que el estado flexibilice el estrecho alcance de la publicidad comercial y abra la posibilidad de generar un sistema que informe al consumidor y proteja a la vez la belleza de los paisajes urbanos, aunque nadie sabe aún cómo se logrará ese equilibrio.

Podemos preguntarnos si, de cara a futuro, el gobierno seguirá flexibilizando las restricciones a la acumulación de capital y al crecimiento comercial. Según las normas legales una persona puede ser propietaria de dos viviendas únicamente (una urbana y la otra para “vacaciones” en una zona rural o de playa) o de dos taxímetros (aunque pueden registrarse taxis adicionales a nombre de familiares). Los restaurantes solamente pueden contar con 50 capacidades y la normativa relativa a la expansión a otros locales o franquicias se encuentra aún en trámite. Han desaparecido las limitaciones a la cantidad de empleados que pueden ser contratados por muchos tipos de negocios,

²⁴ Oficinas del Historiador, *Luces y Simientes: Territorio y Gestión en Cinco Centros Históricos Cubanos* (Ediciones Boloña, 2012, págs. 113 y 114 para La Habana, pág. 401 para Cienfuegos).

²⁵ *Juventud Rebelde* informó la aprobación de espacios de alquiler para 1.183 establecimientos de comidas, 16 de abril de 2013. Anteriormente la televisión estatal cubana mencionó que habían 5.000 negocios privados que alquilaban espacios a entidades estatales; blog de *Cubaencuentro*, 10 de febrero de 2012.

aunque si en la nómina salarial de un emprendimiento privado hay más de cinco trabajadores se produce un aumento desproporcionado en las cargas sociales, lo cual opera como un claro factor disuasivo de la expansión.

Con el crecimiento de las empresas privadas se pondrá a prueba la tolerancia del sector público hacia la competencia. El estado sigue sospechando de la “explotación” por parte del sector privado, aunque en efecto los sueldos en dicho sector son generalmente muy superiores a los que perciben los empleados estatales.²⁶ Si al gobierno le preocupan las desigualdades creadas por los mecanismos de mercado, una solución mucho más eficiente que la represión al crecimiento es la aplicación de sistemas de tributación progresiva y de servicios sociales.

La población con nivel educativo superior ejerce presión sobre el gobierno para que amplíe las categorías autorizadas a fin de que profesionales como arquitectos y abogados puedan ejercer en forma particular o asociada (cooperativas). Ya existen ejemplos positivos de cuentapropistas que contratan profesionales, como contadores, conforme lo autoriza la normativa vigente; la constitución de dichas cadenas de valor daría nuevas esperanzas a la frustrada clase media y reduciría la perniciosa fuga de cerebros. El Grupo 2 de actividades designadas (elaboración y venta de productos artesanales e industriales) contiene únicamente 10 actividades, lo que desalienta el ingreso al sector manufacturero. En los círculos académicos se propone que finalmente el gobierno podría dejar atrás este enfoque del tipo “lista positiva” y pasar a una “lista negativa” limitada de ocupaciones prohibidas. Entretanto podría incentivarse a los nuevos ingresantes al mercado mediante una aclaración de cuáles son las ocupaciones permitidas por la normativa vigente.

Bajo la superficie muchos cuentapropistas se quejan de las actitudes negativas y de las nimias y no tan nimias persecuciones por los inspectores públicos y por la policía. Es común escuchar inquietantes versiones que dan cuenta de la imposición de multas atroces y de encarcelamientos por infracciones menores, cancelaciones de licencias y confiscación de activos. Recurrir al sistema judicial resulta caro, no por los aranceles judiciales formales, sino por los pagos por debajo de la mesa que se exigen a fin de reducir las sanciones. Por temor a las represalias algunos cuentapropistas restringen voluntariamente su crecimiento a fin de no atraer la atención de las autoridades. El resentimiento reprimido que siente la población se expresa mediante el gesto omnipresente de

²⁶ Una encuesta a 154 cuentapropistas realizada en 2008 determinó que sus ingresos netos eran de un 386 por ciento superior a los sueldos promedio en Cuba. Scarpaci, obra citada, Tabla 1, pág. 351. Un estudio más reciente indica que en La Habana las cafeterías privadas les pagan a los empleados aproximadamente 2 CUC diarios, suma 2,6 superior al salario provincial promedio. Carlos Garcimartín, Omar Everleny Pérez y Saira Pons, “Reforma Tributaria y Emprendimiento”, José Antonio Alonso y Pavel Vidal (Editores), Quo Vadis, Cuba? (Madrid: La Catarata, 2013), capítulo 4, págs. 181 a 182. No obstante, estas conclusiones en materia de sueldos promedio no invalida de por sí la posibilidad de que los cuentapropistas dueños de emprendimientos maltraten a sus empleados, especialmente si no se hallan registrados legalmente (“informales”).

los dos dedos que golpean el hombro y que representan la charretera militar y una autoridad sofocante que no tiene obligación de rendir cuentas. El presidente Raúl Castro se ha expresado en contra de las actitudes persistentes de discriminación para con los cuentapropistas. Algunos propietarios de emprendimientos informan una disminución en el acoso oficial, aunque mucho queda por hacer para que el sector privado se sienta plenamente legitimado y bien protegido en la sociedad cubana.

Tributación: aprendizaje práctico²⁷

Al igual que los empresarios de todo el mundo, los de Cuba se quejan de la carga impositiva que se les aplica. No obstante, la determinación de dicha carga puede resultar difícil, especialmente en el caso de esta isla en donde el gobierno divulga muy pocos datos estadísticos pertinentes. Para muchos cuentapropistas cubanos la carga tributaria efectiva depende en gran medida de la veracidad en el informe de sus ingresos. La ausencia de tarjetas de crédito y de otros sistemas confiables de registro de ventas sumada a la incapacidad de la incipiente administración tributaria para realizar auditorías adecuadas de las declaraciones de impuestos lleva al supuesto generalizado de que muchos emprendimientos subdeclaran los ingresos obtenidos.²⁸ En dichos casos las tasas impositivas efectivamente aplicadas serían menores que las impuestas por ley y, en la práctica, resultarían menos opresivas para el éxito comercial de lo que aparentaban.

Los cuentapropistas deben pagar una serie de impuestos, tales como un arancel mensual por licencia que varía según la ocupación y que debe abonarse independientemente de los ingresos, así como pequeñas contribuciones (en general de 87,5 pesos cubanos, menos de 4 dólares mensuales) al sistema de seguridad social. Pero el tributo que puede resultar más pesado es el impuesto a los ingresos netos (utilidades) que es mensual, se ajusta a fin de año y aumenta rápidamente del 15 por ciento cuando las ganancias son de entre 10.000 y 20.000 pesos al 50 por ciento si superan los 50.000 pesos.²⁹ Muchos negocios que perciben una parte importante de sus ingresos en pesos cubanos convertibles o CUC (que a efectos tributarios deben convertirse al tipo de cambio oficial de 24 a 1) superarían rápidamente el umbral de los 2.000 dólares y entrarían en la categoría de imposición del 50 por ciento. La tasa impositiva efectiva correspondiente a las utilidades podría incluso aumentar, ya que las autoridades limitan la deducción de gastos según el lugar que ocupen en los siete grupos de cuentapropistas (Tabla 4.1) y algunos gastos nunca pueden ser objeto de

²⁷ Tengo una deuda de gratitud con Saira Pons Pérez del Centro de Estudios de la Economía Cubana (CEEC) por haberme ayudado a comprender el régimen tributario cubano, en constante evolución. Véase su excelente trabajo "Reforma Tributaria y Emprendimiento," (con Carlos Garcimartín y Omar Everleny Pérez), José Antonio Alonso y Pavel Vidal (Editores), *Quo Vadis, Cuba?* (Madrid: La Catarata, 2013), capítulo 4, págs. 148-188; y "Emprendimiento y Reforma Tributaria en Cuba," Presentación en *PowerPoint* presentación en la *Latin American Studies Association* (LASA), 1 de junio de 2013.

²⁸ La subdeclaración de ingresos generalizada quedó también determinada en estudios anteriores relativos a cuentapropistas. Véase Ted Henken, obra citada; un estudio de 2002 basado en 64 entrevistas detalladas a cuentapropistas y Archibald Ritter (1998, 2006), obra citada.

²⁹ *Gaceta Oficial*, No 053, Ley 113, Art. 26, 21 de noviembre de 2012.

deducciones. No obstante, únicamente el 50 por ciento de los gastos reclamados deben ser plenamente documentados en las declaraciones de impuestos.

Los cuentapropistas deben pagar también mensualmente un impuesto a las ventas del 10 por ciento sobre los ingresos brutos.³⁰ Un aspecto que nos recuerda que algunas autoridades siguen pensando en un sistema en el que no existe una economía de mercado es que el impuesto a las ventas es deducible de las utilidades pero “no puede generar un aumento en los precios minoristas”.³¹

Asimismo, los cuentapropistas que tengan empleados deben realizar (pequeños) aportes a la seguridad social, además de abonar un complicado impuesto sobre la nómina salarial, el cual no se aplica si solamente poseen 5 empleados. Sin embargo, el sueldo básico según el cual se fija el impuesto a la nómina salarial aumenta según la cantidad de empleados: de 6 a 10 es una vez y media el sueldo regional promedio; de 11 a 15 es el equivalente a dos salarios regionales promedio y para más de 15 sube a tres salarios regionales promedio.³² Esta escala ascendente desalienta la expansión comercial y la creación de empleos (o incentiva la contratación en negro). Debe notarse asimismo que el código tributario no fija límite alguno en cuanto a la cantidad de empleados y prevé normas que se aplican específicamente a las empresas de mayor tamaño, como si estuviese previendo su creación.

También se aplican algunos impuestos menores (que podrían denominarse “molestos”). Los emprendimientos que deseen publicitarse mediante carteles u otros medios de propaganda comercial deben obtener el permiso de las autoridades locales y abonar impuestos según el tamaño exacto de la publicidad. Estos impuestos varían según el barrio y van desde los 30 pesos mensuales por metro cuadrado en los “centros de servicio urbanos” a 50 pesos en los barrios “de gran valor arquitectónico”.³³ Las aprobaciones no pueden darse por sentadas ya que las autoridades, incluso las direcciones de planificación física a nivel municipal o provincial, ponderarán el interés público.

Se han simplificado los impuestos para determinadas categorías de cuentapropistas (Tabla 4.2) que solamente pueden contar con un empleado. Dichos cuentapropistas pagan una cuota fija mensual y cargas sociales. Para algunos microemprendimientos, como las cafeterías en los patios, la mencionada cuota (que debe abonarse independientemente de los ingresos y varía según el tipo de actividad) ha resultado destructiva, razón por la cual muchos cuentapropistas han tenido que demorar pagos o sencillamente abandonaron la ocupación y devolver sus tarjetas de registro.

³⁰ *Gaceta Oficial*, No. 029, Edición especial, Resolución 298/2011, Arts. 26 y 27, 7 de septiembre de 2011.

³¹ Ley 113, Arts. 132 a 139.

³² Ley 113, Arts. 234 a 237.

³³ Ley 113, Arts. 336 a 358.

¿Acaso los cuentapropistas cubanos sufren una carga impositiva pesada, desde un punto de vista comparativo? Dada la imposibilidad de acceder a datos oficiales no publicados o a buenas estimaciones de la subdeclaración de ingresos resulta muy difícil responder a esa pregunta. Pero incluso si se tratara del 50 por ciento de las utilidades netas (dejando un poco de espacio para la subdeclaración) más las cargas sociales, los impuestos aplicados a los cuentapropistas cubanos parecen ser comparables a los de algunos países en desarrollo, en términos generales. Una encuesta de la Corporación Financiera Internacional (CFI) señala que la tasa impositiva total (“tasa relativa al porcentaje de las utilidades”) que se define como la suma del impuesto a las utilidades o a los ingresos de las empresas, cargas sociales pagadas por el empleador e impuestos inmobiliarios, varía ampliamente según el país de que se trate (en porcentajes): Colombia 75; Brasil 67; Nicaragua, 67; Francia, 66; Venezuela, 64; China, 64; Costa Rica 55; México, 53; Suecia 53; Estados Unidos, 47; República Dominicana, 42; Vietnam, 40; y Chile, 25.³⁴

En Cuba los impuestos a las actividades económicas han sufrido reiteradas modificaciones en los últimos años. A diferencia de sucedido durante los anteriores ciclos normativos, en los que las autoridades aumentaban los tributos para ahogar el crecimiento empresarial, las modificaciones actuales tienden a reducir las tasas impositivas. Las autoridades de impuestos, desacostumbradas a cobrárselos a una gran cantidad de entidades privadas, deben aumentar urgentemente su capacidad de recolección y auditoría, además de informatizar anticuados procesos que en gran medida se asientan en papel. Una mayor base tributaria permitiría mayores ingresos y tasas más bajas. Debe modificarse el régimen de impuestos a fin de desalentar la evasión y la informalidad e incentivar la declaración honesta de ingresos y la participación de los contribuyentes, además de estimular las inversiones y la creación de empleos.

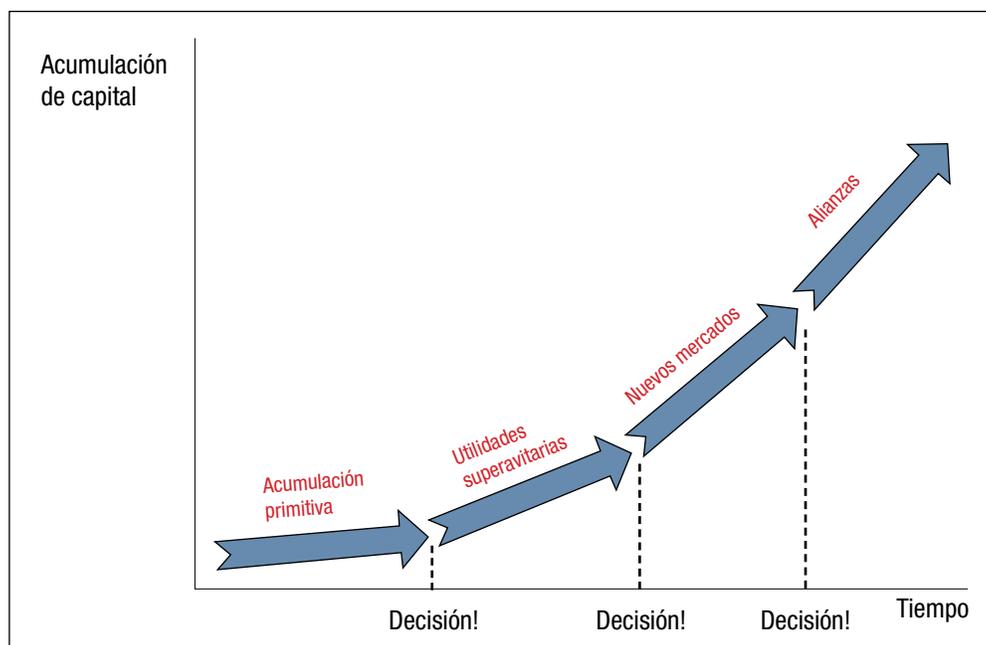
³⁴ Corporación Financiera Internacional, *Doing Business 2012* (Washington, D.C.: IFC, 2012).

6. Etapas en la acumulación de capital

La mayoría de los pequeños emprendimientos cubanos es nueva y frágil. Muchos se han agrupado en el sector de servicios alimenticios y bebidas. Estos aspirantes a empresarios atraviesan un periodo de vicisitudes y muchos de ellos no lo sobrevivirán. Algunos aprenderán de sus errores y lo intentarán nuevamente en otro rubro comercial. Inspirados por las historias de éxito otros cubanos se arriesgarán y se adentrarán al desconocido territorio de los riesgos y las recompensas, de la iniciativa privada y la rendición de cuentas, de largas jornadas y de responsabilidades diarias a toda hora, la constante lucha para conseguir los insumos necesarios, el enfrentamiento de los diversos obstáculos a la rentabilidad impuestos por autoridades hostiles e indiferentes y por las exigentes condiciones reinantes en la Cuba actual. (En algunos hogares uno de los sostenes de la familia mantiene el empleo público debido a que brinda la seguridad de un ingreso garantizado y otros beneficios.)

Si bien los nuevos emprendimientos pueden agregar inmediatamente empleos, además de brindar bienes y servicios, no puede razonablemente esperarse que, del día a la noche, se transformen en importantes centros de acumulación de capital. Quienes critican el nuevo sector privado emergente porque no realiza grandes aportes al patrimonio nacional no comprenden que el crecimiento de dicho sector en la isla será necesariamente gradual. No obstante, ya hay emprendimientos que han superado la etapa “micro” y se han transformado en empresas dinámicas. Dado el contexto específico de la política económica cubana, sugerimos cuatro etapas en las cuales determinados emprendimientos privados, paso a paso, podrían aumentar sus aportes a los ingresos del hogar, avanzar a fin de generar grandes ganancias, constituir cadenas de valor a nivel interno y, en última instancia, forjar alianzas con empresas estatales y socios extranjeros. Si las autoridades establecen un clima favorable a la expansión empresarial el sector privado finalmente podrá transformarse en un centro de acumulación de capital, ahorros internos e ingresos por impuestos, así como un sólido pilar de la nueva estrategia de desarrollo de la isla.

Gráfico 6.1. Etapas en la acumulación de capital y puntos clave de decisión del estado



Etapa 1. Acumulación doméstica primitiva. En estos primeros años de apertura económica muchos pequeños negocios nuevos, autofinanciados o beneficiarios de modestas inyecciones de fondos provenientes de los ahorros de familiares radicados en el extranjero, en general se trazan objetivos modestos y adoptan aptitudes tímidas. Los propietarios no se perciben a sí mismos como ejecutivos de empresas, sino como trabajadores que se están ganando algo de “dinero de bolsillo” a fin de aumentar la calidad de vida de la familia. Muchos cuentapropistas no saldrán nunca de esta etapa inicial; sus horizontes quedarán limitados por sus modestas aspiraciones, sus familias viven muy cerca de la línea de la pobreza y utilizan todo lo ganado para cubrir necesidades básicas, incluso más a medida que el estado paternalista recorta los subsidios. Quienes adquirieron sus ahorros iniciales mediante actividades ilícitas, sin constancia del pago de impuestos, dudan en depositar dinero en efectivo en los bancos estatales ya que pueden ser objeto de investigaciones relativas al origen de los fondos. Temerosos de la autoridad y sin certeza en cuanto a la dirección de las políticas, algunos propietarios de microemprendimientos prefieren guardar sus ahorros “debajo del colchón” o invertirlos en remodelaciones de sus viviendas, en nuevos muebles o en artículos para el hogar. En nuestros estudios de casos podemos decir que Jesús, el constructor, parece estar en esta categoría de acumulación doméstica primitiva.

No obstante, ya sea debido al trabajo arduo y a la creciente ambición o a una excelente ubicación de su negocio y a la buena suerte, algunos cuentapropistas de excepción comenzarán a generar importantes ganancias y a elevar sus horizontes. A medida que vayan constituyendo un historial de ingresos honestos y de buenas relaciones con las entidades oficiales generarán la confianza

para invertir y crecer.³⁵ Si tuviesen la oportunidad de contar con un mejor entorno comercial, “Enrique Guerra Celulares” y Mariano el contador podrían dar ese gran paso adelante. Entre las decisiones clave que actualmente enfrenta el gobierno se encuentran las siguientes: facilitación del acceso a los insumos a precios mayoristas (según lo ha prometido) y ofrecimiento, en locación o incluso en venta, de más espacios para locales comerciales. El gobierno cubano ya ha estado modificando políticas para facilitarles las cosas a los cuentapropistas y es posible que continúe en esa dirección mediante la reducción de la carga tributaria (por ejemplo, al fijar los ingresos netos y no los brutos como base de tributación y eliminar las restricciones artificiales a la deducción de costos) y la flexibilización de los aranceles mensuales por licencia para los negocios más “simples”.

Etapa 2. Utilidades de los primeros que ingresen al sector privado. Algunos pequeños emprendimientos que aprovechen la ventaja de ingresar primeros al sector privado en mercados subatendidos con un alto volumen de negocios e importantes márgenes de ganancia pueden llegar a crecer rápidamente. Algunos cuentapropistas que ingresen temprano al sector privado se beneficiarán de subsidios indirectos al adquirir insumos a bajos precios oficiales y abonar salarios en una moneda nacional que tiene como referencia los bajos sueldos fijados por el estado, u operar en mercados protegidos de la competencia de las exportaciones o en los cuales las empresas estatales producen únicamente alternativas de calidad deficiente. Algunos de los restaurantes más grandes en las zonas metropolitanas se benefician visiblemente de estas condiciones de mercado sumamente favorables. Cuando estos paladares ofrecen una experiencia culinaria con una marca bien asentada y una calidad constante, los márgenes de ganancia que pueden llegar a obtener son extraordinarios. En nuestros estudios de casos Nostalgic Cars y Margalyfica podrían encajar en este modelo y Piscalabis, la tienda de obsequios, aspira a hacerlo también.

En esta etapa los decisores del gobierno podrían comenzar a abordar el enorme laberinto normativo de forma tal de lograr un régimen regulatorio simplificado que sirva para proteger el interés público en lugar de potenciar a inspectores estatales proclives al abuso de sus facultades discrecionales. El estado podría también expedir nuevas directrices en materia de anuncios públicos que reconozcan que la circulación de la información hace más eficientes a los mercados y mantiene mejor informados a los consumidores al tiempo que satisface inquietudes legítimas relativas al interés público y a la estética ambiental.

Etapa 3. Crecimiento y diversificación. Las empresas privadas exitosas, tales como las posadas familiares mencionadas y posiblemente Piscalabis y el paladar Las Mamparas, procurarán ampli-

³⁵ Una encuesta de 850 microemprendimientos en Centroamérica realizada por Michael J. Pisani demostró un rango similar de resultados posibles, desde “la subsistencia a la prosperidad”, obra citada, pág.127.

ar y diversificar sus giros y puntos de venta. Es posible que inviertan en sus propias cadenas de valor, en negocios que les provean insumos o que comercialicen sus productos. Los empresarios prósperos posiblemente intenten la diversificación con nuevos rubros de negocios, tales como emprendimientos conexos. Puede suceder que los propietarios de restaurantes inviertan en transporte, al igual que los dueños de una tienda minorista quizás deseen invertir en la producción de los artículos que venden. Este sector privado, tan rentable, podría pasar rápidamente a un estado dinámico de crecimiento y diversificación.

En esta etapa (2013 a 2015) el gobierno debería eliminar los desincentivos al crecimiento, como la base impositiva ascendente que se aplica a la cantidad de empleados y las restricciones cuantitativas arbitrarias, además de las limitaciones al número de plazas en los restaurantes o a la cantidad de vehículos en las flotas de taxímetros. Las autoridades deben dejar de lado sus sospechas relativas a la acumulación capitalista y sus temores de que las sólidas empresas privadas puedan escapar al control oficial y competir con las empresas estatales. A diferencia de ello debería acogerse con beneplácito la competencia con las empresas estatales como elemento que impulse la mejora de su desempeño. El objetivo legítimo de la restricción a la concentración de activos y patrimonio podría lograrse más efectivamente mediante un sistema tributario eficaz y progresivo. (No obstante, podrían mantenerse algunas restricciones respecto del incipiente mercado inmobiliario, el cual es aun sumamente imperfecto y puede ser objeto de abusos.)

Etapa 4. Alianzas estratégicas con empresas estatales e inversión directa extranjera. Las empresas exitosas se toparán rápidamente con las muchas limitaciones de la realidad cubana. A nivel nacional los mercados de capitales van de lo pequeño a lo inexistente. La demanda interna es pobre. En muchos sectores la tecnología se encuentra muy por detrás de los estándares internacionales. Es posible que los emprendimientos privados se enfrenten a una competencia injusta de parte de las poderosas empresas estatales. Cuando se encuentren con dichos inconvenientes las empresas podrán procurar resolverlos mediante alianzas con empresas estatales y con socios del exterior (inversión directa extranjera o IDF) si se les permite hacerlo. Únicamente mediante esas alianzas estratégicas podrá el sector privado cubano acceder al capital, tecnología y mercados que necesita a fin de aumentar la productividad y generar buenos empleos. Únicamente mediante esas alianzas las empresas privadas cubanas podrán integrarse a las cadenas de suministro regionales e internacionales y competir en los mercados del mundo, además de generar las tan necesarias exportaciones y realizar aportes a la prosperidad del país.

Las empresas estatales están contando con mayor autonomía de los ministerios, otrora poderosos, favoreciendo su operación como sociedades controlantes. A partir de 2014 algunas empresas

estatales podrán conservar hasta el 50 por ciento de sus utilidades, además de fijar algunas prioridades de inversión y escalas de sueldos.³⁶ Según el gobierno, se permitirá que aquellas empresas que pierden dinero en forma persistente cierren sus puertas o sean adquiridas por otras, en lugar de ser rescatadas con fondos públicos, como ha sido el caso. Las empresas estatales más orientadas a la obtención de utilidades deberían inclinarse por forjar alianzas con sociedades eficientes del sector privado, ya sean nacionales o extranjeras, lo cual se traduciría en socios más compatibles.

El gobierno cubano puede dar cabida a los empresarios en ascenso ofreciéndoles un entorno con igualdad de condiciones que les permita competir con las empresas estatales en forma justa, además de promover una colaboración activa y alianzas estratégicas entre entidades públicas y privadas que redunden en un beneficio mutuo. Asimismo, una apertura a los capitales privados nacionales podría servir de puente para acoger las inversiones de la comunidad de emigrantes cubanos, la diáspora cubana radicada en EE.UU. y en España, Canadá y Latinoamérica. Algunos de los empresarios de la diáspora tienen acceso a grandes capitales de inversión y podrían integrar las operaciones cubanas a sus cadenas de valor transnacionales. Otros inversores de la diáspora podrían colaborar con el financiamiento de sociedades de personas constituidas con parientes o amigos que se encuentran en la isla a fin de dar el puntapié inicial para la creación de pequeñas y medianas empresas (PyMEs) además de generar un clima de negocios con renovado optimismo y confianza en un futuro mejor. Estas PyMEs pueden aprovechar la ubicación geográfica central de Cuba no solo para cubrir la demanda interna sino también para vender productos en los mercados de la cuenca del Caribe y en otros sitios.

¿Un aterrizaje suave para la economía cubana?

Los empresarios exitosos logran autonomía personal y confianza en sí mismos, además de desarrollar un conocimiento de sus intereses comerciales. Estos ejecutivos más inteligentes entienden que las decisiones gubernamentales determinan diversas variables económicas como los precios, los impuestos, los subsidios y las tasas de interés y que los resultados afectan a sus propias empresas.

En un sistema socialista en el que las entidades y empresas estatales controlan los recursos y los mercados, las relaciones entre los sectores público y privado adquieren una significancia importante para la configuración de oportunidades comerciales. Las empresas públicas, echando mano de sus sólidos contactos políticos y, en muchos casos, de sus posiciones dominantes en el mercado, generalmente logran bloquear las oportunidades de expansión de su competencia en el mercado.

³⁶ Marc Frank, "Cuba to Embark on Deregulation of State Enterprises," *Reuters*, 8 de julio de 2013.

En esas circunstancias las empresas privadas pueden recabar su propio capital político para solicitar un entorno con condiciones igualitarias en donde la competencia se base en los méritos, o incluso pueden aunar fuerzas y formar alianzas público-privadas con empresas estatales.

A futuro la dirigencia política cubana decidirá si se siente cómoda con una economía política abierta a la colaboración y al intercambio de beneficios con un sector privado dinámico o si prefiere un sistema cerrado que procure mantener los monopolios estatales y que fije límites a las opciones de rentabilidad abiertas a la competencia privada. Las implicancias políticas y económicas de esta decisión crucial serán de suma importancia.

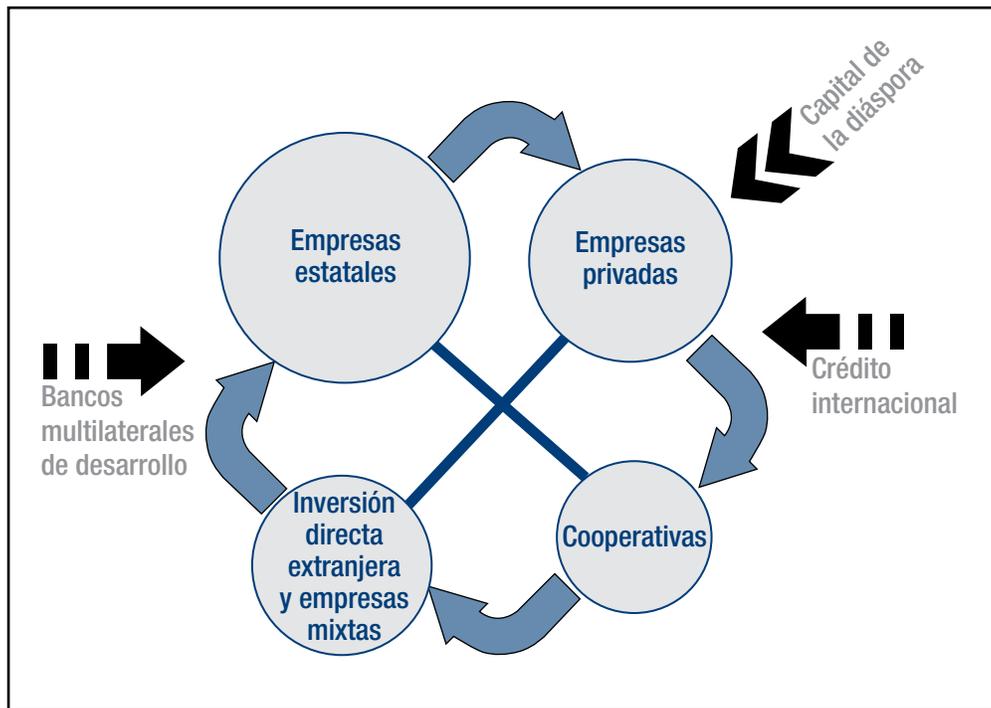
Un sistema incluyente y abierto puede generar percepciones de oportunidad económica y de interés mutuo. Si se deja operar a las fuerzas del mercado, con el tiempo el equilibrio de poder entre lo público y lo privado casi seguramente se inclinará hacia la empresa privada, en vista de su mayor eficiencia y concentración en la rentabilidad. No obstante, el cambio de poder puede ser gradual y dejar amplio espacio para que los ministerios y las empresas públicas (así como sus directivos jerárquicos) conserven importantes recursos y facultades. Podemos preguntarnos si en dichas circunstancias los líderes del gobierno, acostumbrados durante mucho tiempo a monopolizar el poder económico y político, estarán dispuestos a compartir oportunidades con un sector privado emergente. ¿Acaso decidirán los dirigentes del Partido Comunista Cubano que lo más conveniente para su supervivencia política es compartir el poder económico?

El entorno de un aterrizaje suave sienta las bases para un socialismo de mercado híbrido e internacionalizado en el que las relaciones entre las empresas estatales más eficientes, las empresas privadas en crecimiento, las innovadoras cooperativas cubanas y los inversionistas extranjeros dispuestos a correr riesgos se encuentran impulsados principalmente por los incentivos del mercado, aun cuando sea inevitable que algunas asociaciones público-privadas conserven un tinte político (Gráfico 6.2). Surge gradualmente un sector privado local fuerte, capaz de sobrevivir a la apertura de la economía al capital extranjero. En este clima favorable la economía de la isla se abre cada vez más al comercio mundial y a los flujos de inversión y vuelve a integrarse a los mercados regionales e internacionales. Este sistema híbrido tiene estabilidad a mediano plazo (suponiendo que se realicen reformas económicas complementarias y que no se produzcan fuertes shocks externos negativos) aun si a largo plazo los sectores público y privado se disputen la hegemonía.

Hay una alternativa que puede tentar a los dirigentes cubanos: paralizar el proceso de reformas, empecinarse, rogar que estados amigos como China y Rusia tiendan una importante mano de salvataje, a pesar de su evidente reticencia a hacerlo, y que los chavistas se mantengan en el poder

en Venezuela y continúen los generosos envíos de petróleo sumamente subsidiado. La inercia que se ha anquilosado en este sistema que ya tiene varias décadas (varios vetos y una facultad de aprobación incierta), la burocracia arraigada que subsiste de “rentas” y que obstaculiza la innovación, la desconfianza visceral frente a los mercados internacionales, son todos elementos destructores del cambio. Si la dirigencia jerárquica se retirara o flaqueara, el panorama a mediano plazo podría ser efectivamente sombrío. Ciertamente un aterrizaje suave (Gráfico 6.2) resulta más prometedor para la mayoría de los cubanos, especialmente para la impaciente juventud (y, como se indicará más adelante, para EE.UU.).

Gráfico 6.2. Aterrizaje suave en Cuba, cerca de 2020



7. Las clases medias después de la Revolución³⁷

En 1959, inmediatamente después de la revolución, cientos de miles de cubanos (cerca del 10 por ciento de la población) abandonaron sus hogares y huyeron de la isla. Los barrios más ricos de La Habana parecían haber sido atacados por una bomba de neutrones que disolvió a la gente y dejó en pie los lujosos chalets y los modernos edificios de apartamentos. Los cubanos de clase media que decidieron quedarse se enfrentaron a los dilemas plasmados en la clásica película de 1968 “Memorias del subdesarrollo” en el cual un intelectual desorientado lucha por adaptarse a la nueva sociedad socialista.

Las clases altas y medias que partieron dejaron una Cuba de trabajadores y terrenos agrícolas empobrecidos. Durante años el gobierno revolucionario decía representar a estos trabajadores y campesinos, aunque más recientemente ha decidido evitar las divisivas distinciones de clase y sencillamente afirma ser el representante de toda la nación cubana. No obstante, en las décadas sobrevinientes han surgido nuevas clases medias, mayormente inadvertida, dentro de la misma revolución. Al decapitar la pirámide social la revolución abrió las puertas a una movilidad social ascendente sin precedentes y el gobierno proporcionó las instituciones educativas que dieron a los cubanos las herramientas para aprovechar oportunidades de progreso social. Este sísmico desarrollo socioeconómico (el auge de las nuevas clases medias en una sociedad posrevolucionaria) contiene importante implicancias para el futuro del desarrollo económico y político de la isla. La Cuba actual acoge en efecto a grandes clases medias en aumento que se superponen con el sector privado, aunque no son idénticas a éste.

La literatura académica presenta varios métodos para medir la clase media. Para los académicos que utilizan el método del consumo o ingreso per cápita, las mediciones pueden ser absolutas o

³⁷ Se ha utilizado el plural (“clases medias”) a fin de señalar la heterogeneidad de las ocupaciones en los sectores público y privado, además de la diversidad de niveles de ingreso y de localidades.

relativas. Quienes se inclinan por los niveles absolutos de ingreso per cápita los umbrales van desde cifras muy bajas (2 dólares diarios),³⁸ que esencialmente define a la “clase media” como aquella que apenas escapa de la pobreza, al umbral más comúnmente establecido de entre 10 y 13 dólares de ingreso personal diario, es decir, de 3.650 a 4.745 dólares por año. El gobierno cubano no divulga datos detallados sobre la distribución social del ingreso, sino que únicamente informa el total del producto nacional bruto (PNB) per cápita, que es de 5.539 dólares (2011), lo que equivale a 15 dólares diarios (5.539 dividido por 365 días).³⁹ Dada la distribución relativamente igualitaria de los ingresos y de la riqueza en Cuba (en donde las diferencias entre los sueldos públicos se encuentran sumamente comprimidas y existen pocos activos generadores de ingresos), según dicha medición un gran número de cubanos superaría el umbral de los 10 a 13 dólares y entraría en la categoría de clase media.

El Banco Mundial declaró recientemente que el 30 por ciento de la población de Latinoamérica y del Caribe es decir, 125 millones de personas, entran en esta definición de clase media.⁴⁰ Los expertos del Banco Mundial seleccionaron un umbral de ingreso per cápita de 10 dólares diarios. Dado que Cuba no es miembro ni del Fondo Monetario Internacional ni del Banco Mundial, no aparece en estas clasificaciones. El estudio del Banco Mundial aunó cinco países latinoamericanos (Brasil, Chile, Costa Rica, Honduras y México) y concluyó que el ingreso diario per cápita de un hogar de clase media en 2009 era de 19,30 dólares, cifra que supera levemente el ingreso diario de 15 dólares del cubano promedio (5.539 dólares divididos por 365), lo cual sugiere que el porcentaje de cubanos que puede clasificarse como de clase media sería ligeramente inferior al 30 por ciento exhibido por este grupo comparativo de países. En los países estudiados el tamaño de la clase media variaba: 17 por ciento de la población en Honduras, 37 por ciento en Costa Rica y 42 por ciento en Chile.⁴¹ No obstante, la distribución relativamente igualitaria del ingreso en Cuba podría compensar, al menos parcialmente, el producto per cápita relativamente bajo del país.

Otros estudios definen umbrales según ingresos relativos que se basan en ciertos quintiles o deciles de ingreso. A modo de ejemplo puede indicarse que Easterly utiliza los tres quintiles del medio, So-

³⁸ Abhijit Banerjee y Esther Duflo, “What is Middle Class about the Middle Class,” *The Journal of Economic Perspectives*, 22 (2), págs. 3 a 28.

³⁹ Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), Indicadores de desarrollo humano. Véase también ONE, *Anuario Estadístico de Cuba*, Cuentas Nacionales, Tabla 5.12, “indicadores selectos”. Los datos del PNB están normalizados internacionalmente en base a la paridad en el poder adquisitivo. Pero los datos cubanos no están libres de controversia: los resultados pueden modificarse ante una importante devaluación del CUC; los datos informados en materia de consumo e ingreso per cápita, que superaron con creces las escalas de sueldos promedio abonados en pesos cubanos, incluyen servicios proporcionados por el estado como salud, educación y cultura, conforme lo indica la Oficina Nacional Estadística (ONE) en su las “Notas Metodológicas” de su *Anuario Estadístico de Cuba*.

⁴⁰ Francisco H.G. Ferreira y colaboradores, *Economic Mobility and the Rise of the Latin American Middle Class* (Washington, D.C.: World Bank, 2013). El estudio fija el límite de la clase media en 50 dólares per cápita diarios; únicamente cerca del 2 por ciento de la población logró ingresar en esta categoría superior. Para un análisis más exhaustivo del tema, véase “Meet the Real Middle Class,” Feature Section, *Americas Quarterly*, Vol. 6, No 4, Fall 2012, págs. 50 a 91.

⁴¹ Francisco H.G. Ferreira, obra citada, Tabla 5.2, pág.147, y Nancy Birdsall, *A Note on the Middle Class in Latin America* (Washington, D.C.: Center for Global Development), Working Paper 303, Tabla 1, Agosto de 2012.

limano los deciles tres a nueve; respecto de dichas mediciones del ingreso relativo la definición en sí indica el tamaño de la clase “media”,⁴² Birdsall, Graham y Pettinato prefieren un rango de entre 0,75 y 1,25 veces el ingreso doméstico medio per cápita para definir al estrato medio.⁴³ Mayra Espina Prieto, especialista cubana líder en materia de tendencias sociales, señala que el coeficiente Gini del país es 0,38,⁴⁴ lo cual indica una distribución de los ingresos considerablemente más igualitaria que en la mayoría de los países latinoamericanos, en donde es aproximadamente de 0,50,⁴⁵ de forma tal que es probable que un gran porcentaje de la población cubana pueda clasificarse en la categoría de ingresos medios.

En lugar de definir la condición de clase media según el ingreso puede definírsela según la ocupación. Las estadísticas del gobierno cubano dividen el empleo en cinco categorías: operarios (trabajadores de la construcción calificados y no calificados, mecánicos), profesionales y técnicos (trabajadores calificados certificados como ingenieros, docentes, médicos y enfermeros), administrativos (empleados de oficinas), trabajadores del sector de servicios (como peluqueros, personal de restaurantes) y dirigentes. En términos generales, si incluimos a los profesionales y técnicos (1.488.000), a los dirigentes (249.000) y a los administrativos (269.000) en la categoría de profesionales de la clase media, conforme se detalla comúnmente en la literatura especializada, el 40 por ciento de la fuerza laboral ocupada (que ascendía a 5.010.000 personas en 2011) sería parte de la clase media.⁴⁶

Por último, puede definirse a la clase media según determinados logros o valores sociales tales como el nivel educativo logrado, la participación de la mujer en la fuerza laboral, los índices de seguridad económica y las aspiraciones o canastas de consumo.

- Educación. La clase media latinoamericana de la encuesta del Banco Mundial presenta una media de 10,4 años de educación, lo que indica que existe al menos algún periodo de edu-

⁴² William Easterly, “The Middle Class Consensus and Economic Development,” *Journal of Economic Growth* 6 (4), 2001, págs. 317-35; Andrés Solimano, “The Middle Class and the Development Process,” *Serie Macroeconomía del Desarrollo*, No 65 (Santiago: Comisión Económica para América Latina y el Caribe, CEPAL), 2008.

⁴³ Nancy Birdsall, Carol Graham y Stefano Pettinato, “Stuck in the tunnel: is globalization muddling the middle class?” Brookings Institution Working Paper N o 14 (Washington, D.C. Brookings Institution, 2000). En su opinión la clase media es “un gran grupo de hogares que no son ni pobres ni ricos pero que constituyen la columna vertebral de la economía de mercado y de la democracia en la mayoría de las sociedades avanzadas”, obra citada, pág. 1.

⁴⁴ Mayra Espina Prieto y Viviana Togores González, “Structural Change and Routes of Social Mobility in Today’s Cuba: Patterns, Profiles, and Subjectivities,” en Jorge Domínguez y colaboradores, *Cuban Economic and Social Development: Policy Reforms and Challenges in the 21st Century* (Cambridge: Harvard University Press, 2012), pág.270.

⁴⁵ Fondo Monetario Internacional, *Western Hemisphere Regional Economic Outlook* (Washington, D.C.: IMF, Mayo den2013), Tabla 2.3, p.24, según datos de la Socio-Economic Database for Latin America and the Caribbean (SEDLAC).

⁴⁶ Oficina Nacional Estadística (ONE), *Anuario Estadístico de Cuba 2011*, Empleo y salarios, Tabla 7.8, “Distribución por edades de los trabajadores por categoría ocupacional y sexo”. Ciertamente, puede ocurrir que algunos de los trabajadores clasificados como “administrativos” u “operarios” estén por debajo del umbral de la clase media según algunas definiciones, en tanto que trabajadores de la categoría “servicios” podrían incluirse en la clase media. En el caso de Cuba esta medición se complica aún más debido a los trabajadores que poseen más de un empleo (los GEPSI) y por la “pirámide invertida” de país, según la cual los taxistas y botones que tienen acceso a CUC pueden llegar a ganar más que los médicos y los profesores universitarios remunerados en moneda nacional (CUP).

cación secundaria.⁴⁷ En el caso de Cuba, la media de años de escolarización es aproximadamente la misma (10,2 años).⁴⁸ Así es que si los logros educativos (la posesión de capital humano) son ponderados en forma importante para la definición de la clase media, como generalmente es el caso, la mayoría de los cubanos entraría en esa categoría.

- Participación de la mujer en fuerza laboral. Las mujeres que trabajan fuera del hogar son un signo de modernidad además de una fuente de ingresos para la familia. En los hogares que el Banco Mundial ha considerado como de clase media cerca de dos tercios de las mujeres están empleadas. El índice de participación de la mujer en Cuba es levemente inferior, ubicándose en un 60 por ciento.⁴⁹ Desde un punto de vista más general, Cuba obtiene un buen puntaje en el "Índice de desigualdad de género" del Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) y básicamente está a la par de Costa Rica y Barbados en cuanto al mejor desempeño en la región de América Latina y el Caribe.
- Tasas de fecundidad (o tamaño de los hogares). Las bajas tasas de fecundidad se asocian con la condición de pertenencia a la clase media. Cuba exhibe esos bajos índices característicos de las sociedades desarrolladas. Cerca del 100 por ciento de las cubanas informan contar con acceso a técnicas anticonceptivas y tasas de fecundidad inferiores al 2 por ciento, las más bajas en el hemisferio occidental.⁵⁰
- Vivienda propia e inscripción en sistemas de seguridad social. En estos dos indicadores de seguridad y logro económico Cuba obtiene un muy buen puntaje. Se informa que el 80 por ciento de los cubanos son propietarios de sus viviendas (aunque en muchos casos éstas se encuentran deterioradas), muchos poseen títulos de propiedad registrados y, debido a la inclusión obligatoria de los cuentapropistas y cooperativistas, casi la totalidad de la fuerza laboral cuenta con las pensiones de la seguridad social.⁵¹

Según diversos aspectos, tales como el nivel educativo, el empleo femenino fuera del hogar, el acceso de la mujer a anticonceptivos y las tasas de reproducción, así como los índices comunes de seguridad económica, Cuba tiene con mucho la apariencia de una sociedad de clase media. No obstante, hay un elemento que no le permite calificar: el acceso a los artículos de consumo individual. Una de las características de los valores de la clase media es la elasticidad de la demanda que es superior a uno (es decir, el deseo de gastar más de lo que uno gana).⁵² Es frustrante para muchos cubanos que sus hogares no tengan todas las "cosas" (la canasta actualizada de artículos de consumo final) que se asocian con el consumismo de la clase media. Pocos habitantes del país son propietarios de automóviles o computadoras. Los artículos que tienen la suerte de poseer se

⁴⁷ Nancy Birdsall, *A Note on the Middle Class in Latin America*, obra citada, Tabla 6.

⁴⁸ PNUD, Índice de desarrollo humano. Cuba ocupaba el lugar más alto de Latinoamérica en el índice de educación del PNUD (2012). Véase <http://hdrstats.undp.org/en/tables/>.

⁴⁹ Oficina Nacional Estadística (ONE), *Anuario Estadístico de Cuba 2011*, Cuentas Nacionales, Tabla 7.20, "Otros indicadores globales sobre población y los recursos laborales en la economía nacional".

⁵⁰ ONE, "Encuesta Nacional de Fecundidad, 2009." Disponible en: www.one.cu/enf.htm.

⁵¹ Cuba cuenta con el sistema de pensiones "más generoso" de Latinoamérica, según señala Carmelo Mesa-Lago en su obra *Cuba en la era de Raúl Castro: Reformas económico-sociales y sus efectos* (Madrid: Editorial Colibrí, 2012), capítulo 4, pág. 200. Al 50 por ciento de los sueldos del sector público, las pensiones promedio son de cerca de 250 pesos mensuales (10 dólares al tipo de cambio de 24 a 1). No obstante, los trabajadores informales no registrados que no poseen empleos públicos quedan fuera del sistema de seguridad social.

⁵² Mauricio Cárdenas, Homi Kharas, Camila Henao, *Latin America's Global Middle Class* (Washington, D.C.: Brookings Institution, 26 de abril de 2011), pág.3.

encuentran generalmente en mal estado y recién comienzan a tener acceso a servicios privados y a tiendas minoristas con volúmenes de productos. En 2010 solamente el 19 por ciento de los cubanos tenían teléfono (fijo o portátil) frente a un 97 por ciento en Costa Rica.⁵³

Pero muchos cubanos exhiben la característica de la clase media: la *aspiración* al consumo. En palabras de un irónico joven “ya no somos *comunistas*, somos *consumistas*”.⁵⁴ Cuando el autor le preguntó a una joven cubana veinteañera sobre los objetivos que tenía en su vida, respondió en forma risueña “por supuesto que todos queremos lo mismo: un automóvil que encienda, un teléfono inteligente, una computadora con acceso a internet y una vivienda decente”. Aunque no pueden pagarlas, un sorprendente número de cubanos conocen las marcas internacionales, desde el calzado deportivo *Nike* hasta el helado *Nestlé*.⁵⁵ Una de las motivaciones comunes para la emigración es el deseo de experimentar el estilo de vida de clase media asociado con la sociedad de consumo.

Hay pocas encuestas publicadas en Cuba relativas a los gustos de los consumidores o a las actitudes individuales en la isla. Sin embargo, una publicación académica reciente basada en 111 entrevistas confirmó lo que ya podía preverse: muchos cubanos procuran estrategias para lograr una movilidad social ascendente. Según este estudio las mencionadas estrategias individualistas buscan el progreso mediante un desplazamiento hacia el sector privado, mediante la complementación de los sueldos públicos con segundos empleos y la utilización de redes sociales. Los cubanos que son parte del ascenso social “ofrecen una visión optimista, piensan que están mejor que sus padres y que su situación seguirá mejorando”,⁵⁶ lo que representa percepciones y aspiraciones características de las clases medias de todo el mundo.

El sector privado emergente (que cuenta con al menos dos millones de personas) y las clases medias (conformadas por la mayoría de los cubanos según ciertas características) definen ya a la nueva Cuba posterior a Castro. La antigua narrativa que indicaba que Castro debería desaparecer de la escena para que pudiera suscitarse un cambio real ha quedado desacreditada por las tendencias actuales.

Como ya se ha señalado en la presente monografía, existe una superposición entre el sector privado y las clases medias (Gráfico 7.1). No todos los que componen el sector privado son parte de la clase media: a algunos cuentapropistas y pequeños agricultores no les va tan bien, en tanto que una selecta elite podría contar con ingresos que la elevarían a la categoría de clase alta. No obstante,

⁵³ PNUD, Indicadores del desarrollo humano, disponible en: <http://hdrstats.undp.org/en/indicators/112806.html>.

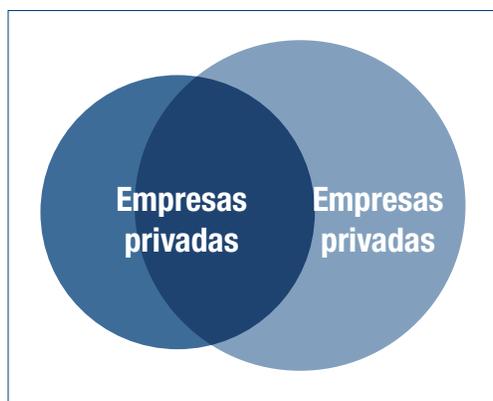
⁵⁴ Según cita en Nick Caistor, Fidel Castro (London: Reaktion Books, 2013), pág. 140.

⁵⁵ Emilio Morales y Joseph Scarpaci, *Marketing without Advertising: Brand Preference and Consumer Choice in Cuba* (Routledge, 2012).

⁵⁶ Mayra Espina Prieto y Viviana Togores González, obra citada, pág. 280.

como sucede en todo el mundo, muchos de los que integran la clase media cubana son empleados del sector público. Sin embargo hay un importante traslape, dado que muchos de los que pertenecen al sector privado, conforme una definición amplia del mismo, generan ingresos de clase media. Esta categoría superpuesta de empresarios de la clase media se expande rápidamente y, junto con la dirigencia del aún poderoso Partido Comunista, constituye la clave para el futuro de Cuba.

Gráfico 7.1. La nueva Cuba: empresarios y clases medias



Como se señaló en el análisis de las “etapas en la acumulación de capital” el gobierno cubano puede dar cabida a la creciente clase media de empresarios ofreciéndoles un entorno con igualdad de condiciones en el que puedan competir en forma justa con las empresas estatales y fomentando la colaboración activa y las alianzas estratégicas entre las entidades públicas y privadas, con un beneficio mutuo.

Con el tiempo, las clases medias de emprendedores percibirán al gobierno no solamente como un elemento de frustración sino como un garante necesario de un clima comercial estable y productivo. Procurarán que el estado elimine muchos de los mencionados obstáculos a la acumulación de capital y al crecimiento de los cuentapropistas. Tendrán la expectativa de que siga garantizando la seguridad pública, que capacite a la fuerza laboral a fin de que esté bien adaptada a las demandas del mercado de trabajo, además de que proporcione a un costo razonable los insumos que necesitan las empresas—energía, transporte, la tecnología de la información y las comunicaciones (TIC)—y que adjudique y ejecute contratos comerciales. Aunque internacionalmente muchos sistemas económicos funcionan relativamente bien, aun cuando estén muy lejos de ser perfectos, las clases medias cubanas querrán que su gobierno demuestre su intención y capacidad para avanzar hacia una mejor gobernabilidad, especialmente en lo relativo a cuestiones empresariales.

En general las clases medias emergentes se perciben como fuerzas modernizadoras que exigen un estado más abierto y transparente con mejores servicios públicos para las familias y empresas. Muchos académicos les han atribuido fuertes preferencias a favor de la democracia, aunque la experiencia latinoamericana ha sido heterogénea y muy dependiente del contexto político. Es posible que las clases medias que entienden que sus oportunidades se ven bloqueadas por estructuras autoritarias favorezcan la democracia aunque, al estar atemorizadas por las presiones que provienen de los estratos más pobres, podrían recurrir a soluciones autoritarias (como podría decirse que ocurrió en el Cono Sur en la década de 1970). Según conclusiones del *National Intelligence Council* de [EE.UU.](#) “el auge de las clases medias ha llevado al populismo y a las dictaduras, así como a presiones para que haya más democracia. [...] Históricamente las crecientes expectativas frustradas ha sido potentes impulsoras de la agitación política”.⁵⁷

En el caso de Cuba las clases medias emergentes han surgido bajo el socialismo de la isla y es posible que posean aún valores de igualdad y que, con razón, se encuentren orgullosas de los logros de la revolución de acceso universal a los servicios sociales, aunque aspiren lograr mayores oportunidades económicas, autonomía individual y prosperidad material. Desean poder viajar y explorar el mundo, por Internet y en persona. Quizás sea demasiado mecánico predecir que las clases medias cubanas exigirán un capitalismo democrático, aunque puede imaginarse sin temor a equivocarse que procuran una Cuba más “normal”, más parecida a las otras sociedades de la cuenca del Caribe en las que la persona tiene acceso a los patrones de consumo de la clase media y amplias oportunidades para hacer realidad sus talentos y desarrollar sus carreras sin la imposición de un control estatal.

La impugnación por las clases medias del poder del estado o su decisión de coexistir con un sector público fuerte dependerá, entre otros factores, de si el estado está dispuesto a dar cabida a los intereses de aquéllas o si (actuando por su cuenta y riesgo) coarta las oportunidades. Este escenario de exclusión podría llevar a un estancamiento económico y a frustraciones políticas (Gráfico 7.2). Por otro lado, en el mediano plazo, el escenario de inclusión implica la promesa del surgimiento de un socialismo híbrido de mercado abierto a la economía internacional, en el cual un sector público fuerte colabora y compite con un sector privado en expansión; toda la isla se integra cada vez más a la región de la cuenca del Caribe y a las cadenas de suministro internacionales.

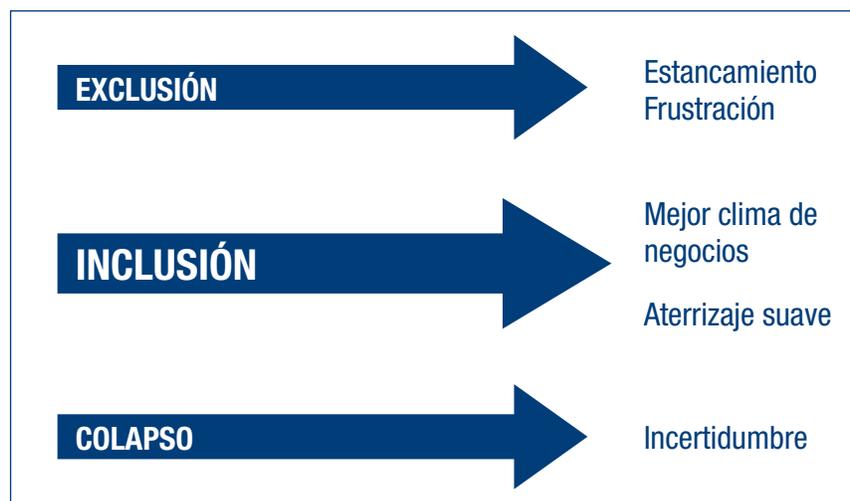
Resulta probable que en Cuba las actitudes políticas de las clases medias de empresarios que están surgiendo activen la capacidad del gobierno de responder a los intereses de aquéllas en forma

⁵⁷ National Intelligence Council, *Global Trends 2030: Alternative Worlds*, pág. 10. La obra de Kevin Casas-Zamora, *The Besieged Polis: Citizen Insecurity and Democracy in Latin America* (Washington, D.C.: Brookings Institution, 2013), capítulo 3, presenta pruebas de que puede utilizarse el temor generado por los altos niveles de delincuencia callejera para justificar respuestas autoritarias.

flexible. Si el estado presenta un sistema cerrado es previsible que se produzcan malestares e incluso disturbios. No obstante, una disposición abierta a compartir el poder y los recursos podría generar las condiciones para un aterrizaje suave en la isla, un cambio gradual hacia un futuro más abierto y próspero.

Este eventual modelo de socialismo de mercado es diferente del “neoliberalismo” que, según estiman muchos cubanos, denota un capitalismo desenfrenado plagado de enormes desigualdades. En cambio la opción de la inclusión se basa en un estado fuerte dotado de empresas estratégicas y facultades normativas sin restricciones. Las cooperativas, que se rigen por una asamblea de trabajadores que elige a una junta ejecutiva, constituyen otro pilar importante. Conforme la recomendación que se realiza a continuación, podría exigírsele a todas las grandes empresas (ya sean de propiedad nacional o extranjera) que actúen con responsabilidad social, mediante el respeto de las normas laborales, la aplicación de una buena gestión ambiental y la contribución al bienestar social de las comunidades aledañas. En congruencia con los principios rectores de la revolución cubana, el gobierno podría ajustar sus políticas fiscales en materia de ingresos e impuestos a efectos de lograr una distribución más equitativa de la renta y de los servicios sociales. En efecto, una economía más productiva deberá poder mantener el compromiso histórico del gobierno relativo a un acceso universal a servicios de educación y salud de calidad. Si se pudiera acelerar el crecimiento, las clases medias cubanas que surgieron de las masas y que fueron educadas con una ética de igualdad podrían apoyar políticas afirmativas de distribución.⁵⁸

Gráfico 7.2. Los tres escenarios del futuro de Cuba



⁵⁸ El seminario del CEEC realizado en La Habana el 25 de septiembre de 2013, ayudó a aclarar este aspecto en una versión anterior de la presente monografía.

8. Conclusiones y recomendaciones en materia de políticas

Los cubanos decidirán su futuro, aunque diversos actores externos, como el gobierno y la sociedad estadounidense, pueden consolidar fuerzas en pos del progreso y la prosperidad, además de reducir los costos del cambio y los peligros de la violencia política y de la inestabilidad social. Pero el gobierno de EE.UU. podría también obstaculizar el progreso al hacer caso omiso de los cambios transformacionales existentes en la isla y negarles a los empresarios cubanos acceso a capitales y mercados e impedir la participación de las instituciones financieras internacionales. Las recomendaciones indicadas a continuación, dirigidas a los gobiernos de Cuba y de EE.UU., se refuerzan entre sí. Procuran lograr un aterrizaje suave para liberar a la economía de la isla de su prolongado estancamiento a fin de que ingrese a un nuevo periodo de crecimiento económico sostenible. Las recomendaciones al gobierno cubano reflejan las voces de los muchos que ya son empresarios y de los que aspiran a serlo, así como de académicos y de otros ciudadanos del país que fueron consultados en el marco del presente estudio.

Recomendaciones para el gobierno cubano

El gobierno cubano puede articular una declaración de misión clara con los siguientes mensajes estratégicos.

- Como estrategia de desarrollo de largo plazo Cuba procurará un socialismo híbrido de mercado abierto a la economía internacional en el cual un fuerte sector público colabora y compite con un creciente sector privado y la isla se ve cada vez más integrada a la cuenca del Caribe y a las cadenas internacionales de suministro.
- El gobierno aplicará un modelo incluyente que procure la promoción de los intereses no solamente de trabajadores y campesinos sino también de empresarios privados y miembros de la clase media, que son producto legítimo de la revolución.
- El gobierno aplicará una serie de reformas macroeconómicas y sectoriales (que se encuentran fuera del ámbito de la presente monografía) compatibles con esta visión más amplia,

que mejorarán el clima de negocios en forma medible. Las medidas para fortalecer la economía y protegerla de shocks externos negativos, en particular una futura reducción de los subsidios al petróleo proporcionados por Venezuela, son especialmente urgentes. En este sentido el gobierno debería trabajar con las instituciones financieras internacionales (IFI), forjar un diálogo activo entre especialistas cubanos y sus homólogos de las IFI (y otros expertos en ciencias sociales y economistas internacionales) y, una vez que lograda una confianza mutua, solicitar ayuda técnica y finalmente la membresía plena en ellas.⁵⁹

Específicamente, y con el objeto de mejorar el clima de negocios, el gobierno cubano puede aplicar las medidas indicadas a continuación.

- Continuar con la revisión del código tributario a fin de incentivar la participación de los contribuyentes y la presentación fiable de declaraciones impositivas, además de aumentar la capacidad de auditoría y cobro de impuestos, de forma tal de fortalecer el régimen fiscal.
- Eliminar las cortapisas tributarias y otros obstáculos a la expansión empresarial, a las inversiones y a la creación de empleos, tales como la base impositiva ascendente que desalienta la contratación de más empleados; deshacerse de los límites arbitrarios al tamaño de las empresas (por ejemplo, la cantidad de plazas en un restaurante).
- Revisar las restricciones en materia de publicidad comercial previendo la protección de la belleza del paisaje urbano.
- Revisar urgentemente las normas relativas al alquiler y a la venta de locales comerciales de propiedad del gobierno.
- Comenzar la digitalización de los servicios bancarios de forma tal de facilitar el pago de impuestos por parte de las empresas y a fin de que los consumidores nacionales y extranjeros puedan utilizar tarjetas de crédito o débito.

Las empresas cubanas se enfrentan a una escasez de capital. El sistema financiero del país carece de liquidez y tiene el mandato de apoyar a las empresas estatales, por lo cual no logrará cubrir la demanda comercial en materia de créditos en el corto a mediano plazo. En consecuencia, Cuba debería aplicar las medidas indicadas a continuación.

- Permitir e incluso facilitar el acceso de las empresas a los capitales internacionales, desde los inversores a pequeña escala (incluidos los de la diáspora cubana) hasta las firmas multinacionales que procuren integrar la producción de la isla a sus cadenas de suministros en el ámbito regional e internacional.
- Aceptar las propuestas de cooperación presentadas por socios con experiencia como Brasil, España, la Unión Europea y la Iglesia Católica, a efectos de establecer programas de crédito y de capacitación para cooperativas y pequeñas empresas. Autorizar a entidades sin fines de lucro de reconocido prestigio y con amplia experiencia en desarrollo a que operen en Cuba.

⁵⁹ Pueden obtenerse más detalles en la obra de Richard E. Feinberg, *Reaching Out: The New Cuban Economy and the International Response* (Washington, D.C.: Brookings Institution, 2011), sección 4.

A fin de potenciar las contribuciones económicas de los cuentapropistas el gobierno puede aplicar las medidas indicadas a continuación.

- Aumentar el número de ocupaciones elegibles a fin de que incluyan servicios profesionales e incentiven más rubros de manufactura.
- Partir del proyecto piloto del mercado de abastos de Boyero a fin de abrir mercados mayoristas para una amplia gama de insumos comerciales.
- Aclarar el régimen de cooperativas para facilitar la legalización de PyMEs.
- Ampliar el alcance de las empresas estatales para que puedan celebrar contratos directos con cooperativas y cuentapropistas.
- Permitir que las empresas privadas registradas tengan acceso directo al comercio internacional.
- Expresarse en términos firmes en contra de las actitudes persistentes de discriminación de los cuentapropistas y efectuar una revisión de los regímenes de inspección que rigen las actividades comerciales y que son objeto de un gran resentimiento, a fin de incentivar el cumplimiento de códigos de conducta más razonables que protejan efectivamente el interés público.

En su afán de lograr objetivos de equidad el gobierno puede considerar las medidas señaladas a continuación.

- Reemplazar las restricciones cuantitativas por un sistema de tributación progresivo.
- Ordenar una conducta empresarial responsable relativa a la mano de obra, al medio ambiente, a las comunidades y a los consumidores, además de incentivar la participación de las partes interesadas en la elaboración y cumplimiento de normas. Dicha normativa se aplicaría tanto a las empresas nacionales como extranjeras.
- Acelerar el compromiso para alentar la formación de cooperativas urbanas y crear entidades que fiscalicen su cumplimiento de los principios estipulados, además de promover políticas que respalden su éxito económico.⁶⁰
- Ampliar el acceso a los programas de capacitación para el desarrollo de capacidades comerciales y alentar la participación de las mujeres y afrodescendientes de Cuba.

Recomendaciones para EE.UU.

Además de los posibles escenarios antes mencionados (la exclusión que lleve al estancamiento de las reformas o la inclusión que culmine en un aterrizaje suave) hay una tercera alternativa: un colapso súbito del régimen y una transición rápida (Gráfico 7.2, página 54). Según este escenario

⁶⁰ Para más información relativa a medidas adicionales para garantizar una distribución justa de los beneficios de las reformas orientadas al mercado véase la obra de Mayra Espina Prieto, "Retos y cambios en la política social," en Pavel Vidal y Omar Everleny Pérez Villanueva (Editores), *Miradas a la economía cubana: El proceso de actualización* (Habana: Editorial Caminos, 2012), págs. 157 a 172.

se produce el colapso del aparato de seguridad del estado y la sociedad civil organiza rápidamente un nuevo régimen (como sucedió en algunas naciones de Europa del Este). No obstante, si bien no puede descartarse completamente, en el caso de Cuba parece poco probable que se produzca una transición rápida e inmediata a la luz de la legitimidad residual de que goza el régimen (especialmente entre la población de edad más avanzada), la esperanza en el futuro alimentada por el proceso de reformas económicas, el aparato de seguridad del estado (aparentemente aún fiable y omnipresente) y una inercia y pasividad política generalizadas.⁶¹

Desde que Fidel Castro tomó el poder el objetivo no logrado de la política de sanciones de EE.UU. según la legislación codificada (la Ley para la Democracia en Cuba de 1992 y la Ley “Helms-Burton” de Solidaridad Democrática y libertad para Cuba de 1996) ha sido el colapso del régimen y una transición rápida. En cambio, en la burocracia de la seguridad nacional del poder ejecutivo estadounidense existe una sólida preferencia por una evolución gradual y pacífica en la isla. Aunque resulta superficialmente atractivo, un levantamiento súbito implicaría importantes riesgos para los intereses estadounidenses, incluidas la inestabilidad política y la violencia impredecible, el declive económico en un entorno de desorden, incertidumbre y desorganización social que daría lugar a grupos delictivos, así como (en el peor de los casos) una presión irresistible para que se realice una intervención a fin de sofocar conflictos sociales y detener un éxodo masivo de refugiados. Un colapso desafortunado del régimen de La Habana podría implicar un enorme dolor de cabeza para Washington.

Puede argumentarse que un aterrizaje económico suave representa la mejor oportunidad para una liberalización política pacífica. Como nota el autor en su monografía de 2011 titulada *Reaching Out: Cuba's New Economy and the International Response*:

“Si bien no existe una relación automática y lineal entre la liberalización política y la reforma económica orientada al mercado, la teoría política y la historia reciente sugieren que dichas tendencias se refuerzan mutuamente, especialmente en el hemisferio occidental y en el largo plazo. Además, en ausencia de un apalancamiento directo de las instituciones políticas de la nación, la promoción de la reforma económica puede ser la opción más realista de hacer avanzar el pluralismo político. En la Cuba actual la oportunidad se encuentra en la política económica, legitimada por el régimen y amplia y generalizadamente debatida por el público de la isla [...]”.⁶²

⁶¹ En una encuesta a 506 personas realizada entre 2010 y 2011 Daybel Pañellas de la Universidad de La Habana identificó una “pobreza motivacional” generalizada, conforme lo informado en “Grupos e identidades en la estructura social cubana,” *Temas*, No 71, Julio-septiembre de 2012, págs. 74 a 83.

⁶² Feinberg (2011), pág. 4.

Por motivos de seguridad nacional y de idealismo pragmático la política estadounidense debería abandonar la búsqueda del colapso del régimen e inclinarse por la promoción de un escenario de aterrizaje suave. Aunque la dinámica interna del hermético régimen cubano es opaca, el ritmo desigual de las reformas sugiere luchas constantes entre comunistas ortodoxos y reformistas económicos. Las políticas de EE.UU. que fortalecen las empresas privadas en Cuba reafirman las reformas y aumentan las probabilidades de una transformación económica gradual.

A fin de promover el sector privado en la isla el presidente debería autorizar que las empresas y personas físicas estadounidenses participen en el comercio de bienes y servicios con emprendedores cubanos independientes, además de brindarles ayuda financiera y técnica. Las exportaciones estadounidenses permitirían que los empresarios cubanos accedan a las maquinarias y a otros insumos que tan urgentemente necesitan y los acreedores estadounidenses llenarían el vacío en materia de capital. Los importadores estadounidenses ampliarían la base de consumo para los productores cubanos, especialmente para los que realizan actividades de manufactura y de comercio de productos, mediante el aumento de los estándares de calidad y el establecimiento de una competitividad empresarial. Las licencias selectivas para el comercio con Cuba servirían para cumplir los objetivos de exportación fijados por el presidente. La contratación de profesionales cubanos talentosos con salarios competitivos mejoraría la competitividad de las empresas estadounidenses participantes.

El gobierno de EE.UU. debería diseñar un procedimiento que asegure que las empresas cubanas objeto de la asociación sean genuinamente independientes. Se presentan dos alternativas.

A) EE.UU. podría negociar con el gobierno cubano un mecanismo para certificar empresas privadas en la isla a fin de que estén habilitadas para realizar intercambios comerciales. El gobierno de Cuba podría resistirse a un proceso de certificación intrusivo (aunque posee un poderoso incentivo para obtener acceso al comercio y al financiamiento estadounidenses) y tendría dificultades en explicarle al pueblo los motivos por los que se negó a autorizar un debilitamiento de las sanciones económicas estadounidenses. Para no emplazar funcionarios públicos estadounidense en la isla EE.UU. y Cuba podrían llegar a un acuerdo a fin de que una organización no gubernamental (ONG) o tal vez una institución multilateral de desarrollo actuaran como entidades de certificación, como es el caso de las marcas estadounidenses que contratan a ONG para que auditen a sus proveedores en el extranjero. Entre las normas que regirían a la mencionada entidad se esperaría que empresas interesadas del sector privado en Cuba estén dispuestas a demostrar que están habilitadas para compartir registros de inscripciones oficiales, ingresos anuales y cumplimiento de las disposiciones tributarias. Uno de los beneficios positivos de dicha situación es que los requisitos servirían de incentivo para que los empresarios cubanos se incorporen al sector formal. Según las nuevas reglamentaciones cubanas los funcionarios públicos tendrían permiso para sacar licencias de cuentapro-

pistas, de forma tal que una vez que se formalicen los GESPI también serían elegibles para la certificación. Este procedimiento podría tener un carácter recíproco si el gobierno de EE.UU. deseara una certificación previa de las empresas estadounidenses interesadas en un intercambio comercial con el sector privado de la isla.

B) Otra alternativa, más sencilla, es que las empresas estadounidenses soliciten al gobierno de su país una licencia de exportación con el argumento de que el socio comercial cubano cumple los requisitos de elegibilidad en materia de licencias. Este método seguiría el precedente fijado para los prestadores estadounidenses de servicios de viaje que tienen la carga de probar que sus viajes cumplen con los criterios de elegibilidad educativos y culturales.

Al igual que lo hace con las inversiones en Myanmar, el gobierno de EE.UU. debería exigir que las empresas de ese país sean ciudadanas responsables en Cuba. En el caso de las operaciones más grandes que superen una suma predeterminada las empresas estadounidenses deberían divulgar información sobre las gestiones que realizan para asegurar que sus socios comerciales cubanos cumplen las normas laborales reconocidas internacionalmente, tomen medidas adecuadas para proteger el medioambiente y sean ciudadanas responsables es sus comunidades locales. Podría constituirse una junta binacional consultiva formada por interesados cubanos y estadounidenses a fin de que supervise el proceso.

El gobierno estadounidense debería aplicar sus muchos mecanismos de probada eficacia a fin de estimular el sector privado emergente en la isla y sus correspondientes clases medias. Con el transcurso de los años EE.UU. ha elaborado un gran número de instrumentos normativos para la promoción de las PyMEs en países en desarrollo. Entre ellos se encuentran programas en el marco de la Agencia de los EE.UU. para el Desarrollo Internacional (USAID), la *Millenium Challenge Corporation*, el Banco de Importaciones y Exportaciones, la Corporación de Inversiones Privadas en el Extranjero (OPIC) y la Administración de Pequeñas Empresas (incluida su Asociación Mundial (*Global Partnership*) con el Departamento de Estado) y en instituciones multilaterales, el Grupo del Banco Mundial, incluida la Corporación Financiera Internacional, más orientada al sector privado, y el Banco Interamericano de Desarrollo y su Fondo Multilateral de inversiones, orientado a las pequeñas empresas. Estados Unidos debería tratar a Cuba normalmente, al igual que lo hace con otros países en desarrollo, incluso aquellos que poseen regímenes políticos autoritarios, y considerar la utilidad de dichos programas en el caso de la isla. Al hacerlo, debería procurar presentar esos programas, como instintivamente lo hacen los diplomáticos estadounidenses en todo el mundo, en el marco del respaldo de los objetivos del socio de forjar una economía nacional más dinámica y próspera. Estados Unidos debería coordinar sus políticas con otras naciones interesadas, como Brasil, Canadá, México, España y las de la Unión Europea, algunas de las cuales ya han establecido iniciativas pertinentes en la isla.

Como primer paso el gobierno de EE.UU. podría facilitar visitas de grupos de empresarios cubanos a fin de que interactúen con sus homólogos estadounidenses y experimenten prácticas de vanguardia y consoliden alianzas empresariales.

En la actualidad la normativa estadounidense no permite siquiera que viajeros autorizados a Cuba tengan acceso a determinados servicios financieros, como la utilización de sus propias tarjetas de crédito y débito emitidas por bancos de EE.UU. Si se levantasen estas prohibiciones y los visitantes estadounidenses pudieran acceder a los sistemas de pago electrónico podrían facilitárseles las compras de bienes y servicios generados por los empresarios privados de la isla y por las cooperativas no estatales.

Según las autoridades en cuestiones legales, dichas medidas se encuentran dentro de las atribuciones del presidente y son consecuentes con la legislación sancionada por el Congreso que procura la promoción de una Cuba más libre y próspera.⁶³ Si dichas iniciativas se contextualizaran en forma adecuada demostrarían la visión estratégica y la creatividad de la política exterior de EE.UU. y aprovecharían en forma diestra las oportunidades que se presentan en circunstancias de rápida evolución. Además de apelar a los valores básicos de EE.UU. relativos a su apoyo a mercados más libres y a la iniciativa privada, las mencionadas medidas serían bien recibidas en Latinoamérica en donde la diplomacia estadounidense sufre presiones para dar respuesta a los cambios que están sucediendo en Cuba.

En conclusión, si bien Cuba está atravesando la transformación más profunda desde la década de 1960, su resultado es incierto y pueden imaginarse varios escenarios. Hay mucho en juego para los cubanos y para EE.UU. Estados Unidos tiene abundantes oportunidades de desempeñar un papel constructivo, en particular si logra una coordinación con otros actores regionales y mundiales. Sin embargo, EE.UU. abandona su influencia si decide mantenerse al margen, maniatado por riñas políticas internas o distraído por crisis aparentemente más apremiantes. No obstante, en un mundo en un estado de turbulencia en el que los acontecimientos generalmente se encuentran fuera del alcance de Washington, se presenta en la cercana Cuba, que continúa en una situación de relativa paz y estabilidad, una oportunidad histórica.

63 Véase Stephen F. Propst, socio en Hogan Lovells US LLP, "Presidential Authority to Modify Economic Sanctions Against Cuba" (análisis presentado en la Brookings Institution el 15 de febrero de 2011); Cuba Study Group, "Restoring Executive Authority Over U.S. Policy Toward Cuba," febrero de 2013, disponible en: www.CubaStudyGroup.org; Americas Society/Council of the Americas, "7 Steps the U.S. President Can Take to Promote Change in Cuba by Adapting the Embargo," febrero de 2013, disponible en: <http://www.as-coa.org/articles/seven-steps-us-president-can-take-promote-change-cuba-adapting-embargo>; Ted Piccone, "Time to Bet on Cuba," *The Hill*, 18 de marzo de 2013.

FIGURA 8.1. COMERCIANTE AUTÓNOMA EN UN MERCADO DE ABASTOS EN LA HABANA



Anexo A: Categorías autorizadas al 26 de septiembre de 2013 en las cuales los cubano pueden procurar licencias de trabajo por cuenta propia (en muchos casos expedidas por las autoridades municipales)⁶³

1. Afinador y reparador de instrumentos musicales.
2. Aguador
3. Albañil
4. Alquiler de animales
5. Alquiler de trajes
6. Amolador
7. Animador de fiestas, payasos o magos
8. Arriero
9. Artesano (confeccionador de arte y artesanías)
10. Aserrador
11. Asistente para el cuidado de niños
12. Barbero
13. Bordadora - tejedora
14. Carretero
15. Cantero
16. Carpintero
17. Carretillero o vendedor de productos agrícolas en forma ambulatoria
18. Cerrajero
19. Chapistero de bienes muebles
20. Cobrador pagador
21. Servicio de coche de uso infantil tirado por animales
22. Comprador vendedor de discos (incluye los discos compactos)
23. Comprador vendedor de libros de uso
24. Constructor vendedor o montador de antenas de radio y televisión
25. Constructor vendedor o reparador de artículos de mimbre
26. Criador vendedor de animales afectivos
27. Cristalero
28. Cuidador de animales
29. Cuidador de baños públicos
30. Cuidador de enfermos, personas con discapacidad y ancianos
31. Cuidador de parques
32. Curtidor de pieles (excepto vacunas y equinas)
33. Decorador
34. Desmochador de palmas
35. Elaborador vendedor de alimentos y bebidas mediante servicio gastronómico en restaurantes (paladares)
36. Elaborador vendedor de alimentos y bebidas en punto fijo de venta (cafetería)
37. Elaborador vendedor de alimentos y bebidas no alcohólicas a domicilio.
38. Cafetería de alimentos ligeros.
39. Elaborador vendedor de alimentos y bebidas no alcohólicas de forma ambulatoria
40. Elaborador vendedor de carbón
41. Elaborador vendedor de vinos
42. Elaborador vendedor de yugos, frontiles y sogas
43. Electricista
44. Electricista automotriz
45. Encargado, limpiador y turbinero de inmuebles
46. Encuadernador de libros
47. Enrollador de motores, bobinas y otros equipos
48. Entrenador de animales

49. Fabricante, vendedor de coronas y flores
50. Forrador de botones (forra botones con tela, popular en las décadas de 1950 y 1960)
51. Fotógrafo
52. Fregador engrasador de equipos automotores
53. Gestor de pasaje en piquera (Gestiona pasajeros para cubrir la capacidad de los vehículos en las piqueras autorizadas)
54. Grabador cifrador de objetos
55. Herrador de animales o productor vendedor de herraduras y clavos
56. Hojalatero
57. Instructor de automovilismo
58. Instructor de prácticas deportivas (no incluye artes marciales y buceo)
59. Jardinero
60. Lavandero o planchador
61. Leñador
62. Limpiabotas
63. Limpiador y comprobador de bujías
64. Limpiador y reparador de fosas
65. Manicura
66. Maquillista
67. Masajista
68. Masillero
69. Mecánico de equipos de refrigeración
70. Mecnógrafo
71. Mensajero
72. Modista o sastre
73. Molinero
74. Operador de audio
75. Reparador de neumáticos
76. Operador de equipos de recreación
77. Parqueador, cuidador de equipos automotores, ciclos y triciclos
78. Peluquera
79. Peluquero de animales domésticos
80. Trabajador doméstico
81. Pintor automotriz
82. Pintor de bienes muebles o barnizador
83. Pintor de inmuebles
84. Pintor rotulista
85. Piscicultor de especies ornamentales
86. Plasticador
87. Plomero
88. Pocero
89. Productor o vendedor de artículos varios de uso en el hogar (producidos por el u otro trabajador por cuenta propia)
90. Productor vendedor de accesorios de goma.
91. Productor vendedor de artículos de alfarería. (macetas, tiestos, vajilla de cocina)
92. Productor vendedor o recolector vendedor de artículos de alfarería u otros materiales, con fines constructivos
93. Productor vendedor de artículos religiosos
94. Productor vendedor de bastos, paños y monturas
95. Productor vendedor de bisutería de metal y recursos naturales.
96. Productor vendedor de calzado
97. Productor vendedor de escobas, cepillos y similares
98. Productor vendedor de figuras de yeso
99. Productor vendedor de flores y plantas ornamentales

- | | |
|---|--|
| 100. Productor vendedor de piñatas | 127. Repasador (excepto a los maestros en activo) |
| 101. Productor, recolector vendedor de hierbas para alimento animal o Productor, recolector vendedor de hierbas medicinales | 128. Restaurador de muñecos y otros juguetes |
| 102. Profesor de música y otras artes | 129. Restaurador de obras de arte |
| 103. Profesor de taquigrafía, mecanografía e idiomas. | 130. Sereno o portero de edificio de viviendas |
| 104. Programador de equipos de cómputo | 131. Soldador |
| 105. Pulidor de metales | 132. Talabartero |
| 106. Recolector vendedor de recursos naturales (por ej., caracolas) | 133. Tapicero |
| 107. Recolector vendedor de materias primas | 134. Techador |
| 108. Relojero | 135. Tenedor de libros |
| 109. Reparador de artículos de cuero y similares | 136. Teñidor de textiles |
| 110. Reparador de artículos de joyería | 137. Tornero |
| 111. Reparador de bastidores de cama | 138. Tostador (de cacahuete, café, por ej.) |
| 112. Reparador de baterías automotrices | 139. Trabajador agropecuario eventual |
| 113. Reparador de bicicletas | 140. Traductor de documentos |
| 114. Reparador de bisutería | 141. Trasquilador |
| 115. Reparador de cercas y caminos | 142. Trillador |
| 116. Reparador de cocinas | 143. Vendedor de producción agrícola en puntos de ventas y quioscos. |
| 117. Reparador de colchones | 144. Zapatero remendón |
| 118. Reparador de enseres menores | 145. Trabajador contratado (por un cuentapropista) |
| 119. Reparador de equipos de oficina | 146. Organizador de servicios integrales para fiestas de quince, bodas y otras actividades. |
| 120. Reparador de equipos eléctricos y electrónicos | 147. Granitero |
| 121. Reparador de equipos mecánicos y de combustión | 148. Gestor de permutas y compra-venta de viviendas |
| 122. Reparador de espejuelos | 149. Reparador de instrumentos de medición |
| 123. Reparador de máquinas de coser | 150. Vendedor mayorista de productos agropecuarios |
| 124. Reparador de monturas y arreos | 151. Vendedor minorista de productos agropecuarios (en quioscos y mercados agropecuarios minoristas) |
| 125. Reparador de paraguas y sombrillas | |
| 126. Reparador y llenador de fosforeras | |

152. Gestor de alojamiento para viviendas o habitaciones que se arriendan.
153. Agente postal
154. Agente de telecomunicaciones (minorista)
155. Servicios de construcción, reparación y mantenimiento de inmuebles
156. Chapistero
157. Elaborador vendedor de artículos de mármol
158. Elaborador vendedor de jabón, betún, tintas y otros similares
159. Fundidor
160. Herrero (rejas para puertas, ventanas)
161. Oxicortador (corta piezas de metal con gases inflamables)
162. Productor vendedor de artículos de aluminio
163. Productor vendedor de artículos de fundición no ferrosa
164. Pulidor de pisos
165. Reparador montador de equipos para el bombeo de agua
166. Arrendadores de vivienda, habitaciones y espacios que sean parte integrante de la vivienda
167. Agente de seguros
168. Elaborador vendedor de alimentos y bebidas mediante servicio gastronómico del Barrio Chino
169. Contratista privado (en el barrio de La Habana Vieja)
170. Servicio de paseo de coches coloniales
171. Anticuario
172. Habanera (representa la típica vendedora criolla del tiempo colonial)
173. Cartomántica
174. Artista de danza folklórica
175. Grupo musical "Los mambises"(música tradicional cubana)
176. Caricaturista
177. Vendedor de flores artificiales
178. Pintor callejero
179. Dandy (hombre vestido con traje de época, bastón y sombrero)
180. Peluquera peinadora de trenzas
181. Pelador de frutas naturales
182. Dúo de danza "Amor" (bailes tradicionales cubanos)
- 183.183. Pareja de baile "Benny Moré"
184. Exhibición de perros amaestrados.
185. Dúo musical "Los amigos" (interpretan canciones populares)
186. Figurantes (exhiben los diferentes personajes típicos de la época)
187. Peluquero tradicional
188. Camionero
189. Conductor de camionetas
190. Conductor de paneles
191. Conductor de ómnibus
192. Conductor de microbús
193. Taxista
194. Operador de medios ferroviarios
195. Conductor de Jeep
196. Operador de embarcaciones para el transporte de pasajeros
197. Conductor de motocicletas
198. Conductor de triciclo-taxis
199. Carretonero
200. Cochero
201. Conductor de ciclos

El autor

RICHARD E. FEINBERG es profesor de política económica internacional de la Escuela de Relaciones Internacionales y Estudios de la Región del Pacífico de la Universidad de California en San Diego. Sus cuatro décadas de trabajo en el ámbito de las relaciones interamericanas incluyen la prestación de servicios en el gobierno (en la Casa Blanca, el Departamento de Estado y el Tesoro Nacional), en diversos institutos de políticas públicas con sede en Washington, D.C., en el Cuerpo de Paz en Chile y, en la actualidad, en el entorno académico. Es crítico de libros de la sección “hemisferio occidental” de la revista *Foreign Affairs*, e investigador principal no residente en el marco de la Iniciativa para América Latina (*Latin American Initiative*) de *The Brookings Institution*.

BROOKINGS

The Brookings Institution
1775 Massachusetts Ave., NW
Washington, D.C. 20036
[brookings.edu](https://www.brookings.edu)