



Universidad Nacional de
Mar del Plata

Universidad Nacional
de General Sarmiento



Maestría en Economía y Desarrollo Industrial

Mención en la Pequeña y Mediana Empresa

“ El fenómeno de los Microemprendimientos en
Cuba. Surgimiento, evolución y posibilidades de
desarrollo en el ejemplo del Municipio de
Comaguey”

 **UByD**
Unidad de Biblioteca
y Documentación
UNGS

Estudiante: Sergio Socarras Basulto

Director de Tesis: Lic. Sergio Postigo

Fecha de Defensa: 16/12/1999

Jurados evaluadores

* Sergio Postigo * Gustavo Badía * Hugo Kantis

(Este espacio queda reservado para la firma de los Jurados)

1998-1999

Agradecimiento:

Deseo dejar constancia de mi agradecimiento a la Universidad General Sarmiento y a la Coordinación de la Maestría por haberme permitido estudiar en este hermoso país y cursar la maestría en una temática tan interesante y actual. Especialmente mi agradecimiento para el Doctor Hugo Kantis, por su atención a nuestros problemas y dificultades y el eficiente desempeño en su tarea de coordinador de la Maestría.

El plantel de profesores, de alta calidad académica y humana, me inspira eterna admiración y agradecimiento. Especialmente le agradezco al director de tesis, Lic. Sergio Postigo sus valiosas opiniones y señalamientos, así como su cálido trato y constante aliento.

El haber cursado la maestría con un grupo de personas de alto nivel profesional, y de una calidad humana excelente, nos ha permitido encontrar muchos amigos y recuerdos inolvidables que perduraran eternamente.

Por último mi agradecimiento a mi familia, que ha soportado esta separación y me ha dado siempre su aliento y apoyo. A ella dedico este trabajo.

Sergio Socarrás

Resumen

La investigación del tema de los microemprendimientos tiene una importancia social alta atendiendo de que aborda un problema básico y actual de la economía cubana. El valor teórico fundamental del trabajo, además de lograr una exploración fructífera del fenómeno de los microemprendimientos en Cuba, se encuentra en la posibilidad de sugerir ideas para futuros estudios, de tal forma que favorezcan al desarrollo de este sector y su contribución a la economía nacional.

El objetivo fundamental de la tesis ha sido desarrollar un estudio exploratorio sobre el surgimiento y la evolución de los microemprendimientos en el municipio de Camagüey y valorar su posible desarrollo futuro en el marco de las condiciones económicas y político-sociales actuales del país.

El marco teórico de análisis del trabajo, abarca tres enfoques distintos: el referido al proceso de creación de empresas, el de los modelos de desarrollo organizacional y los de la cooperación y alianzas (redes). Se evidencia que existe de forma general en el conjunto de emprendimientos cubanos problemas para su desarrollo evolutivo, a la luz de los modelos de desarrollo organizacional, lo que está relacionado con las limitaciones al crecimiento que actualmente existen al no permitirse contratar fuerza laboral asalariada, y por tanto no poder profesionalizarse las organizaciones, así como otras fuertes limitaciones.

Las características del proceso político cubano, nos ha obligado a detenernos con cierto detalle en la descripción de la economía cubana y sus antecedentes, de forma tal que sea comprensible a aquellas personas no familiarizadas con el caso cubano. Se analiza brevemente el actual proceso de surgimiento de las PyMEs en Cuba, y sus características específicas, relacionadas al predominio de formas de propiedad estatal y cooperativa de acuerdo a la intención de que estas predominen en la estructura de propiedad del país.

El segundo capítulo nos permite entonces tener una breve visión evolutiva y actual, de la economía cubana y del proceso de surgimiento de la PyME. Se pone en evidencia que el proceso de surgimiento de la PyME que está ocurriendo en Cuba es producto de una adecuación a la crisis y no a una política de desarrollo industrial. Se hace una propuesta del posible desarrollo de los microemprendimientos, en el marco de la política económica del país y el desarrollo de la empresa estatal, basada en el desarrollo de cooperativas.

El método utilizado investigación ha sido básicamente el deductivo, sustentado con evidencias empíricas.

Las técnicas e instrumentos para obtener los datos necesarios han sido las entrevistas, la recopilación documental y la observación. Una vez ubicados los datos se procedió a ordenarlos, seleccionarlos, clasificarlos y presentarlos en cuadros y resúmenes.

El análisis de los datos se realizó mediante apreciaciones objetivas, que se emplearon como premisas para contrastar las hipótesis, y el resultado de este contraste permitió formular las conclusiones.

La elección de la muestra de cuentapropistas a estudiar, se realiza a partir de una base de datos del autor de 387 cuentapropistas. El tamaño de la muestra está condicionado fundamentalmente por las posibilidades reales para entrevistar a los cuentapropistas en un período de tiempo muy corto y sin ningún tipo de financiamiento para realizarlo. El tamaño de la muestra es de 50 cuentapropistas.

Para la elección de la muestra se utiliza el muestreo aleatorio estratificado en base a los grupos oficiales del codificador de actividades, aunque se introduce un grupo adicional, conformado por las actividades que están vinculadas con la elaboración y ventas de alimentos, atendiendo a que estas actividades son donde se tienen mayor números de cuentapropistas. Se dividió la población en grupos mutuamente excluyentes (grupos de actividades) y de cada grupo se tomaron muestras aleatorias.

Las evidencias empíricas obtenidas, permitieron poner a prueba las hipótesis planteadas en el trabajo.

La hipótesis de que independientemente de desenvolverse en un contexto diferente, los emprendedores cubanos mantienen en general las características reconocidas a este tipo de empresario se puede decir que está parcialmente aceptada, atendiendo a la complejidad de este problema que hubiera requerido de un trabajo más especializado y específico.

Fue confirmado que la grave crisis económica y el desempleo como desplazamientos negativos y la ampliación por parte del Estado de autorizaciones para ejercer la actividad cuentapropista, como desplazamiento positivo, son los factores fundamentales que desencadenan el hecho emprendedor. El previo conocimiento de la actividad que desempeña o de experiencia comercial anterior ha sido una condición que ha favorecido a gran cantidad de los cuentapropistas entrevistados para decidirse a iniciar un negocio.

Fue también aceptada la hipótesis siguiente: los emprendedores cubanos presentan profundos y disímiles problemas en el proceso de creación y operación de los microemprendimientos, a pesar de que tienen conocimiento de la actividad específica que desarrollan o poseen experiencia comercial anterior y buen nivel de educación. Presentan entre otros, problemas de sucesión, de tecnología y financieros. Presentan limitaciones al crecimiento y existen amplias barreras a la entrada. Igualmente fue aceptada la hipótesis de que el nivel de interacción con otros sectores es muy bajo y limita la participación en la economía.

Las principales barreras que confrontan los emprendedores cubanos actualmente abarcan aspectos, legales, psicológicos, materiales, financieros, de información, tecnológicos y de exceso de trámites burocráticos.

Otro problema de gran importancia para la continuidad del proceso de desarrollo de los microemprendimientos, es el problema de sucesión que presentan, ya que la mayoría de los hijos y familiares cercanos de la siguiente generación de los cuentapropistas aspiran a otro tipo de trabajo, que esté asociado con su nivel o que no requieran de tanto esfuerzo y dedicación.

El nivel de inspecciones y de exigencia estatal, es abrumador y va más allá en algunos casos de las condiciones y posibilidades reales de los emprendedores de acuerdo a las condiciones reales existentes en el país. Quizás el problema de mayor alcance y que requiere de una rápida atención por su complejidad son los relacionados con las limitaciones al crecimiento. En este sentido como ya se ha expresado proponemos la creación de cooperativas y el desarrollo de transferencias de derechos del sector estatal hacia otros sectores (Contratos de administración, arrendamientos y concesiones). Esto unido a una fuerte relación entre los microemprendimientos y los distintos sectores de la economía, donde prolifere la

subcontratación permitirá dinamizar este sector y mejorar su contribución a la economía nacional.

Igualmente fue aceptada la hipótesis de que los emprendedores cubanos perciben que una política de apoyo por parte del Estado pudiera favorecer el desarrollo del cuentapropismo y del aporte de este al desarrollo económico del país y la de que estos cuentapropistas son proclives a la asociación.

Finalmente se concluye que la política pública a implementarse deberá resolver el problema de las limitaciones al crecimiento y desarrollo en que se ven envueltos los microemprendimientos actualmente. En este sentido, se propone el desarrollo de cooperativas y una vinculación estrecha con otros sectores de la economía, como posible vía de desarrollo a los microemprendimientos. Esta posible solución está avalada por los resultados de las encuestas aplicadas, donde se pone de manifiesto la voluntad asociativa de gran parte de los cuentapropistas.

El trabajo, ha puesto en evidencia los principales problemas que actualmente confrontan los emprendedores cubanos en el proceso de creación, operación y desarrollo futuro de sus negocios. Igualmente queda demostrado la necesidad de una política pública que elimine los problemas actuales y de desarrollo y al crecimiento.

Seguramente este trabajo favorecerá el desarrollo de nuevas investigaciones en este campo, de gran importancia y actualidad para la Cuba.

Indice

Introducción y planteamiento del problema -----	1
I- Marco de análisis.	
1.1- Esquema teórico.-----	3
1.2- Implicación del marco teórico.-----	11
1.3- Metodología utilizada-----	14
II- Situación de la economía cubana.	
2.1- Antecedentes (1959-1990).-----	16
2.2- Rasgos estructurales y tendencias de la economía cubana-----	19
2.3- El proceso actual de surgimiento de las Pymes en Cuba y perspectiva de desarrollo.-----	25
III- Los microemprendimientos en Cuba en el ejemplo del municipio de Camagüey.	
3.1- Características generales de los microemprendimientos.-----	33
3.2- El proceso de surgimiento y evolución de los microemprendimientos y su análisis.-----	41
3.3- Papel del Estado en el desarrollo de los microemprendimientos-----	51
IV- Resultados y análisis del trabajo de campo -----	53
V- Conclusiones -----	55
Bibliografía -----	57
Anexos -----	59

Introducción y planteamiento del problema.

La investigación del tema de los microemprendimientos tiene una importancia social alta atendiendo de que aborda un problema básico y actual de la economía cubana, que puede ayudar a resolver el problema práctico de desarrollo de las PyMEs. El valor teórico fundamental del trabajo, además de lograr una exploración fructífera del fenómeno de los microemprendimientos en Cuba, se encuentra en la posibilidad de sugerir ideas para futuros estudios, de tal forma que favorezcan al desarrollo de este sector y su contribución a la economía nacional.

El estudio deberá favorecer el desarrollo de debates sobre la temática y propiciar el desarrollo de nuevas investigaciones. Será útil al Gobierno, a las Instituciones y Universidades, a investigadores y estudiosos de la economía Cubana. No existen antecedentes de autores locales en estudios relacionados con esta problemática por lo que esta investigación será inédita en su área.

Esta investigación se enmarca en el proceso de transformaciones que se desarrollan en Cuba a partir de los años noventa, a raíz de la caída del campo socialista y el inicio de una profunda crisis de la cuál aún no ha salido. Las transformaciones de la economía en Cuba se basan en la voluntad política del Gobierno de mantener una economía socialista y no dentro de los procesos de transición que están ocurriendo en los países del antiguo campo socialista.

Los cambios efectuados en la economía y las transformaciones que inevitablemente ocurrirán, cambian radicalmente los esquemas y principios económicos existentes anteriormente en Cuba y en general en el llamado "socialismo real". La introducción del mercado, la gestión empresarial descentralizada y la coexistencia de distintas formas de propiedad son algunas de las nuevas condiciones de la economía Cubana.

Estos cambios no dejan de producirse en el marco de ciertas tensiones y los intereses de distintos grupos, que van desde aquellos que aspiran a mantener el mismo sistema rígido anterior, hasta otros que aspiran a que los cambios lleven al país al establecimiento del capitalismo. Esta debe ser una de las razones por lo que estas transformaciones se desarrollan con cierta lentitud.

El surgimiento de la mediana y pequeña empresa estatales y cooperativas (en la rama agropecuaria), así como los microemprendimientos se enmarca, entonces, en el medio de la más grave crisis que haya existido en Cuba, en el medio de distintas tendencias que tratan de imponerse, por lo que su evolución y desarrollo es y será difícil.

Amplio debate tendrá el espacio que debe tener el sector cooperativo y privado en la nueva reestructuración socialista, ya que es necesaria la potencial contribución de la pequeña empresa no estatal a la eficiencia de la economía y a la generación de empleo, y a la vez este sector privado puede ser un peligro para el sistema socialista que se quiere crear. En relación a esto obtiene relevancia lo expresado por (Carranza, J.1995), en que confundir el modelo de construcción socialista con la prefiguración del futuro al que se pretende llegar en el muy largo plazo es una limitación para transformar el presente.

El surgimiento y evolución de los microemprendimientos, a pesar de transcurrir en medio de grandes dificultades, es un proceso irreversible, que permitirá ir desarrollando la propiedad no estatal en los límites que se definan. En este proceso se requiere la acción sistemática de una política estatal.

El trabajo está dividido en cinco secciones, inicialmente se desarrolla el marco conceptual del trabajo y la presentación de las hipótesis que se derivan de los diferentes enfoques; proceso creación de empresas, los modelos de desarrollo organizacional y la cooperación y alianzas

(redes).

La segunda sección contiene una explicación de la evolución de la economía cubana en los años de la Revolución y mas detalladamente en los años de la crisis y las fundamentales transformaciones ocurridas. Se explica el surgimiento de la PyME cubana y se analiza su posible desarrollo dentro del marco del sistema socio-político imperante.

En la tercera sección se estudia el proceso de surgimiento y evolución de los microemprendimientos del municipio de Camagüey, sobre la base de la información secundaria disponible y cuestionarios aplicados a los cuentapropistas, así como se analiza, el papel del Estado en el futuro desarrollo de estos microemprendimientos. Por último, en las dos restantes secciones se presentan el resultado y análisis del trabajo de campo y las principales conclusiones de la investigación.

Este trabajo tiene como objetivo estudiar el surgimiento y evolución de los microemprendimientos en el municipio de Camagüey y valorar su posible desarrollo futuro en el marco de las condiciones económicas y político-sociales del país. El trabajo está concebido, por tanto, para una economía socialista en proceso de perfeccionamiento.

I- Marco de análisis del trabajo.

1.1- Esquema teórico.

A pesar de que desde hace mucho tiempo se ha venido intentando definir qué es un empresario, los estudios más profundos sobre los empresarios y el proceso empresarial son relativamente recientes, aunque numerosos.

Esta situación tiene su explicación en que la teoría económica predominante –neoclásica- no prestó atención a la temática asociada a la creación de empresas. “La figura del entrepreneur es casi irrelevante, desde que sus funciones se refieren a procesos de ajuste que se asumen instantáneos” (Binks y Vale, 1990).

La teoría neoclásica en general supone que el objetivo perseguido por las empresas es la maximización de los beneficios y que los agentes cuentan con información perfecta y tienen racionalidad ilimitada. Estos supuestos, implican que las empresas, por tanto, independientemente de su tamaño y localización, combinan eficientemente todos los factores, de tal forma que se logran máximos beneficios. Entonces, los empresarios son concebidos como pilotos automáticos y perfectos; que dirigen empresas donde los ajustes son automáticos y de conductas homogéneas.

Este conjunto de ideas de esta teoría, no permite encontrar respuesta al proceso de creación de empresas.

Distintos enfoques teóricos posteriores han tratado de explicar por qué se crea una empresa, derivándose de cada uno de ellos distintas alternativas de política según sean las razones que fundamenten el análisis.

Existen dos posiciones básicas en el campo académico sobre el proceso de creación de empresas:

Perspectiva psicológica

Perspectiva del proceso social.

Perspectiva psicológica.

Este enfoque sostiene que los entrepreneurs tienen características o rasgos psicológicos distintivos, que los diferencian del resto de la población.

Las investigaciones en este campo se han centrado en el individuo, es decir en la persona del emprendedor, preguntándose por qué bajo condiciones similares algunos inician un negocio mientras que otros no lo hacen. Esto ha llevado a tomar al individuo como unidad de análisis y a las características de éste¹ como factores explicativos de la creación de empresas.

En esta escuela que fundamenta la existencia de emprendedores a partir de los factores de tipo psicológico individual, el planteo adquiere relevancia cuando se profundiza en las causas que originan las actitudes emprendedoras, las que no se reducen al cálculo anticipado de la ganancia en diversas alternativas y elección de la mejor, sino que tienen más que ver con el nivel de desafío o interés especial que el emprendimiento tiene para el entrepreneur.

En esta corriente, el emprendedor está lejos de ser el especulador paramétrico planteado por la teoría neoclásica, basado en el cálculo de la maximización de su función objetivo, y cuya conducta homogénea produce automáticamente el equilibrio en la asignación de recursos en la

¹ Ver anexo N°1- “Características personales del empresario, o habilidades y atributos que debe tener, según algunos estudios”.

economía.

En este sentido unos de los enunciados básicos de McClelland es: "El hombre de empresa, no realiza su actividad económica simplemente por el afán de lograr resultados monetarios, hay un componente motivacional mucho más fuerte que es el deseo de logro, de hacer un buen trabajo. La utilidad es simplemente una medida de lo bien que el trabajo se está haciendo y no el fin en sí mismo".(McClelland, D. 1961).

Una de las teorías básicas para el desarrollo de los conocimientos sobre el espíritu empresarial, mas allá de su real alcance, es la teoría elaborada por David C. McClelland, el cual dedicó muchos años al estudio de la motivación humana responsable del crecimiento económico.

"Buscando en las motivaciones personales el sustrato explicativo de la conducta empresarial, McClelland realizó una variedad de investigaciones sistemáticas que tienden a señalar como característica destacada una elevada necesidad de logro. Un motivo humano específico – necesidad de logro-, aparece así como determinante de la vocación empresarial y a su vez constituye un factor fundamental para el desarrollo económico. Esta motivación parece constituir una característica de la personalidad, relativamente estable, arraigada en experiencias de la infancia e incorporada a través de los hábitos de crianza tempranos." (Schlemenson, A. 1998).

Según esta teoría sólo estas personas con alta necesidad de logros se comportan como verdaderos empresarios y presentan por regla general la característica de autoimponerse metas difíciles, para maximizar las posibilidades de éxito, retroinformarse en el trayecto hacia la meta prevista y asumen las responsabilidades personales necesarias para alcanzar los objetivos. Se sienten muy satisfechos y estimulados al cumplimiento de las tareas y muestran una marcada iniciativa y conductas exploratorias, consistentes en la investigación continua de nuevas tareas.²

Investigaciones posteriores en este campo, han incorporados nuevas cualidades de las personas (empresariales) que inciden en la creación de empresas, en mayor o menor grado y de forma combinada según la personalidad del individuo. Así Atkinson, además de la necesidad de logro, agrega como características fundamentales la necesidad de afiliación y la necesidad de poder, Manfred Kets de Vries agrega autonomía e independencia y capacidad para asumir riesgos y M. Klein destaca el problema de la ambición.³

En todos estos estudios las cualidades empresariales corresponden a factores endógenos de la persona o que han sido influenciados por los padres o personas cercanas. Es decir la influencia del medio ambiente está relacionada con la influencia de terceras personas en el empresario, en edades tempranas.

Este enfoque tradicional sobre el "enterpreneurship" (creación de organizaciones) asume que los entrepreneurs tienen características naturales, ideas y ambiciones, que los dotan para desempeñarse como tales (nacen no se hacen). Ello prácticamente elimina las posibilidades de intervenciones de políticas orientadas a asistir en el proceso de creación.

"Existe una correlación entre la preocupación por la motivación al logro que una cultura

² Para ampliar sobre el tema ver: McClelland, D.C y Winter, D.G.: "Cómo se motiva el éxito económico". México. UTEHA, 1970.

³ Para mayor información consultar: Schlemenson, A.: Análisis organizacional y empresa unipersonal. Crisis y conflicto en contextos turbulentos. Ed. Paíós. SAICF. Buenos Aires. 2da reimpresión 1998.286 pag.

otorgue a la educación de los niños y los resultados económicos de esa cultura 50 años adelante. O sea, aquellos pueblos que transmitieran a sus hijos conceptos y valores que los orientan a trabajar con la motivación al logro como estimulante, verán en 40 ó 50 años resultados económicos especiales". (McClelland, D. 1961).

Desde este enfoque teórico los márgenes para el desarrollo de políticas públicas son muy reducidos y se limitan a la educación del espíritu empresarial y la motivación al logro en los niños.

En la actualidad se considera que las características psicológicas no son suficientes para detectar a los emprendedores. Además, estas características son compartidas (o las poseen) por personas que no son emprendedores. Así por ejemplo personas que tienen gran necesidad de logro pueden emprender otros caminos como son la política, el deporte, el arte. Se considera que ninguna persona está genéticamente programada para ser un emprendedor sino que se desarrollan como tales. También existen problemas metodológicos. Por ejemplo las tendencias y características psicológicas son difíciles de detectar y de medir, e incluso existen problemas de interpretación. (Mason, C.1997).

El enfoque sobre la creación de empresas tiene un gran avance por los resultados de las investigaciones de (Bendix, R. 1956), el cual afirma que el individuo se desarrolla a través de su interacción social con otros individuos o grupos. Considera que las ideas y ambiciones personales se generan y se forman no solo en edades tempranas, sino también en la edad adulta y también en la interacción con el medio. Por tanto las ideas emprendedoras estarán influidas no sólo por las características familiares o educacionales, sino también por la sociedad a que pertenece y/o donde se desenvuelve, las experiencias ocupacionales previas, la cultura empresarial de la región o el entorno en que la firma se mueve.

En general el enfoque que contempla solamente los factores psicológicos como causa del hecho entrepreneur y por tanto la creación de empresas se encuentra en un callejón intelectual y no tiene perspectivas de desarrollo.

Perspectiva del proceso social.

Este enfoque sostiene que la disposición a actuar está determinada por factores situacionales y variables situacionales.

Es la posición de Shapero cuando expresa: "Cuanto más estudio a los entrepreneurs...más encuentro dificultad para estar satisfecho con un perfil psicológico simple. Los entrepreneurs no nacen...ellos se hacen (se desarrollan).

Albert Shapero, a través de distintos trabajos sentó una de las bases conceptuales más sólidas y más aplicables en el proceso de desarrollo de empresarios.

"El proceso de formación de empresas ocurre en todos los países . Pero cada proceso es el resultado final de una acción humana muy especial y el comienzo de otra. Pero aun dentro de esa diversidad existen patrones y características generales del proceso, que si bien es cierto que es multivariado y complejo también es verdad que es reconocible y describible, pero no es posible manipularlo en formas simples, pues es un proceso sobredeterminado en el cual intervienen muchas variables."(Shapero, A. 1978)

Así es este autor el que por primera vez señala la real dimensión de la complejidad del proceso de creación empresarial. A la vez que se pone de manifiesto de que cualquier persona puede transformarse en entrepreneur, debido a que la experiencia en la vida adulta puede influir en la disposición para actuar en la formación de nuevas ideas, ambiciones y conductas, también demuestra la complejidad de este proceso, por lo que al formular políticas de

desarrollo y apoyo a la creación de empresas no se pueden esperar resultados si se tocan solo una o dos variables que influyen en este proceso. Se necesita un enfoque sistémico y abarcador que logre afectar las principales variables que en un determinado entorno pueden propiciar la creación y desarrollo empresarial.

Shapero se aleja de analizar al empresario en sí y analiza un sistema que denomina EVENTO EMPRESARIAL y hace de éste la variable dependiente dejando como independiente el individuo o grupo empresarial, los factores sociales, económicos, políticos, culturales y situacionales que afectan el proceso de creación de empresas. Considera que el evento empresarial tiene las siguientes características:

- Toma de iniciativa: Decisión de la persona o grupo para identificar y llevar a cabo la oportunidad de negocio.
- Acumulación de recursos: Proceso de determinar necesidades y asignar los recursos.
- Administración: Capacidad de dar una organización y gerencia a la nueva empresa.
- Autonomía relativa: Libertad para tomar decisiones sobre el funcionamiento de la organización.
- Toma de riesgos: Disposición a enfrentar recompensas o pérdidas del negocio.

“Shapero interpreta que estos cinco elementos que dan origen al evento empresarial producen la innovación, o sea que hace sinomía entre evento empresarial e innovación. No hay asociación ni a invención ni a la tecnología, pues de esta forma Shapero cubre todos los tipos de empresarios y despeja las dudas sobre las relaciones entre inventores, inversionistas y gerentes. El inventor no cumple ninguno de los requisitos y el inversionista y el gerente sólo algunos” (Varela V.R. 1996)

En su teoría Shapero identifica cuatro elementos centrales en la acción del empresario:

1- Desplazamiento del empresario (variable situacional), que tiene que ver con el conjunto de fuerzas que determinan que el empresario tome la decisión de cambiar su patrón o trayectoria de vida, su carrera etc.

Estos desplazamientos pueden ser positivos o negativos, entre los negativos están: pérdida del empleo, cambio forzado de lugar (emigración o refugio), aburrimiento en el trabajo, bajo nivel de ingreso, refugio religioso, frustración por la negativa de un ascenso, o de un aumento, o de un reconocimiento o de un futuro crecimiento, edades mágicas (30-40), problemas personales (divorcio, viudez, crecimiento de los hijos), traslado a otro lugar, decisión de suspender estudios, graduación, salida del servicio militar, salida de la cárcel, etc.

Entre los desplazamientos positivos están: invitación de un socio, ejemplo o consejo de un mentor, oferta de apoyo de un inversionista, un cliente interesado en el producto que tiene en mente.

2- Disposición a actuar (variable psicológica individual), Aunque muchas personas sientan las fuerzas producidas por los desplazamientos, que los impulsan a cambiar su trayectoria de vida, sólo una proporción de ellas reacciona positivamente al desplazamiento y toma iniciativa con respecto a su futuro, produciendo los ajustes que sean necesarios.

Esta toma de iniciativa o disposición a actuar está directamente relacionada con la percepción y el convencimiento que el individuo tiene de que es posible para él modificar y afectar los eventos y el mundo que lo rodea.

Es claro que estas conductas de las personas están asociadas a valores culturales que ellos tienen y desarrollan, lo cual plantea de nuevo la importancia que la cultura y los valores culturales ejercen en la función del empresario.

3- Credibilidad en la acción (variante sociopsicológica). Esta faceta del proceso tiene que ver con el convencimiento que el futuro empresario tenga de que podrá comenzar y operar la organización y el deseo de verse realmente involucrado en ella. Esta credibilidad en la acción se adquiere básicamente por el análisis de ejemplos provistos por personas similares al empresario, alguien que él pueda identificar como “par” de él y que fue capaz de salir adelante. Aquí los modelos juegan un papel básico y las características educacionales (familia, medio ambiente, compañeros de trabajo, grupo social, etc.) afectan sustancialmente esta acción de credibilidad.

4- Disponibilidad de recursos (variable económica). Indudablemente el proceso empresarial requiere recursos, y el futuro empresario tiene que encontrar y acumular los recursos físicos, humanos, financieros y tecnológicos necesarios para llevar a cabo el evento empresarial. La habilidad de la persona para identificar y conseguir estos recursos es vital para el éxito del proceso.

Todo lo anterior nos indica entonces, de que el proceso de formación de nuevas empresas y de nacimiento de nuevos empresarios, es el resultante de la interacción de factores situacionales, sociales, psicológicos, culturales y económicos, y que cada evento empresarial ocurre en un momento dado como resultado de un proceso dinámico que provee ímpetus situacionales que impactan sobre los individuos cuyos valores y percepciones están condicionados por sus experiencias y herencias culturales y sociales.

Otros autores han destacado la importancia del contexto y en general de la confluencia de distintos factores en el proceso de creación de empresas. Así Gibb y Ritchie (1982), consideran que el proceso de creación de empresas es un proceso social llevado a cabo por individuos que se “hicieron” a través de las distintas relaciones e influencias sociales ocurridas a lo largo de su vida. Consideran que aunque los emprendedores no pueden ser “hechos”, sí pueden ser “asistidos” si ellos y su entorno se incluyen en un sistema sobre el cual una política puede actuar sinérgicamente impulsando ideas y hechos emprendedores.

Estos autores presentan el proceso de creación de empresas compuesto por seis etapas, que brevemente se detallan.

Etapas 1-Adquisición de la motivación: se basa en encontrar un estímulo y un desafío para perseguir el objetivo de iniciar un negocio.

Etapas 2- Encontrar una idea: lo suficientemente razonable como para invertir tiempo evaluándola, o un medio alternativo de iniciar un negocio (franquicia, licencia, comprar el fondo de comercio)

Etapas 3- Validación de la Idea: Testear el producto o el servicio, técnicamente y con los clientes, testear el mercado y analizar la viabilidad de la idea.

Etapas 4- Identificación de recursos: Desarrollar un plan de negocios, identificando los recursos requeridos, el tiempo, la calidad de los proveedores, de los insumos y las distintas fuentes de asistencia.

Etapas 5- Gestión y adquisición de los recursos: Aplicar el plan. Negociar por financiamiento, contratos, subcontratos, etc. Decidir el tipo de compañía y registrarla.

Etapas 6- Nacimiento y supervivencia: Establecer lazos sólidos con clientes, proveedores, empleados y profesionales o consultores. Avanzar sobre los requerimientos legales. Generar ingresos por ventas regulares.

Un nuevo y valioso aporte realiza W. Gartner (1988), al plantear que lo relevante no es preguntar por qué nace una empresa, porque esto lleva a profundizar en quién la crea y sus características personales innatas o adquiridas, sino que la pregunta correcta debe ser: ¿cómo nace una empresa?. Entonces el emprendedor sería un factor más de este proceso.

La teoría de Ronstadt, es interesante pues amplía aún más la unidad de análisis.

“La unidad de análisis entonces, no es sólo el negocio en sí, ni el empresario propiamente dicho, ni el ambiente en el que se desenvuelve el negocio; la verdadera unidad de análisis es el complejo denominado CARRERA EMPRESARIAL en la que intervienen muchos negocios, varios empresarios y diversos ambientes”. (Ronstadt, R.C. 1984).

Se han realizado varios estudios más específicos sobre la creación de firmas donde se analizan los procesos implícitos en la formación de estas nuevas empresas, las variaciones espaciales en las tasas de natalidad de las empresas y/o el desarrollo de políticas públicas para favorecer el nacimiento y/o crecimiento de empresas entre otros aspectos básicos. Así por ejemplo (Reynolds, P; Miller, B. and Maki, W. 1995 y Mason, C 1991), analizan las variaciones espaciales en la formación de nuevas empresas, y plantean que existen diversos factores que influyen en la creación de las empresas; la estructura económica de las áreas, la cultura empresarial y los factores económicos de las áreas.

Estos autores consideran que existen variaciones espaciales en la formación de nuevas empresas y que existen diferencias geográficas teniendo en cuenta una escala regional, o un nivel de jerarquía como son zonas urbanas y rurales.

Son tan variados los factores que contribuyen a las variaciones espaciales en la creación de nuevas firmas, que no puede ser explicada por un sólo factor. Las explicaciones necesitan ser multivariadas dado que los motivos son demasiados complejos.

En trabajos más recientes, (Storey, D.1994), se muestra un índice de entrepreneurship, en el cual se identifican distintos factores que influyen sobre la formación de nuevas empresas, y para cada uno de los cuales encuentra una medida apropiada. Estos factores son: Tamaño de la empresa incubadora, Experiencia ocupacional, Educación, Acceso al Capital, Entrada a la Industria y Oportunidades de Mercados..

Una contribución importante para el diseño de políticas públicas, es la conclusión de que las tasas elevadas de nacimientos de empresas pueden ser, una condición necesaria, pero no suficiente para el crecimiento económico regional.(Reynolds, P. Storey,D. y Westhead, P. 1995). En este trabajo se destacan como procesos implícitos en la formación de nuevas empresas: la demanda; la urbanización/aglomeración; el desempleo; la riqueza personal y familiar; el ethos político local; la especialización/pequeñas empresas en regiones específicas y los desembolsos del gobierno/políticas. Igualmente se fundamenta la necesidad de implementar políticas públicas y se proponen aplicar estas políticas en dos direcciones fundamentales: facilitando los nacimientos de empresas y facilitando el crecimiento de las empresas más promisorias, en dependencia de la situación de cada región en particular.

Pudiéramos resumir que en el campo teórico el proceso de creación de empresa se ha visto enriquecido constantemente en el tiempo, donde un grupo de teorías e investigaciones relativamente recientes se van enriqueciendo y complementando con las anteriores. Así en un primer momento la unidad de análisis es el emprendedor y se profundiza en sus cualidades o características, luego la unidad de análisis se desplaza hacia el proceso de creación, y el contexto pasa a ocupar un lugar destacado, aquí el emprendedor pasa hacia dentro del “proceso de creación” y se consideran como importantes las características y factores individuales del emprendedor. Es decir la interacción de los múltiples factores individuales y del contexto son los que determinan el surgimiento de la nueva firma.

Igualmente se ha profundizado en distintos aspectos del contexto, dentro de los cuales se

destaca, las variaciones espaciales en el procesos de creación de empresas. Las causas para el surgimiento de emprendimientos y creación de empresas son muy amplios incidiendo tanto factores personales, como las condiciones espaciales, culturales y las políticas públicas por citar algunos. Estas causas pueden diferir en cada lugar , no tan solo en que pueden ser distintas sino también en la intensidad de su influencia.

El estudio de las empresas, incluyendo los microemprendimientos, y sobre todo su proceso evolutivo deberá realizarse en el marco de los modelos existentes sobre el desarrollo organizacional.

Existen básicamente tres modelos de desarrollo organizacional mediante los cuales se puede estudiar el crecimiento y evolución de las empresas, dos de estos analizan el crecimiento de las empresas por etapas y el otro modelo lo hace en base a las relaciones causales (Kantis, H.1998). Estos modelos son:

- Modelo de cinco estadios de crecimiento de la firma.(o modelo de Greiner)
- Modelo del proceso de desarrollo organizacional por etapas.
- Modelo de relaciones causales en el desarrollo de las PyMEs. (o modelo de Clifford)

En el modelo de Greiner, de los cinco estadios de crecimiento de la firma, se presentan cinco etapas fundamentales 1) Creatividad; 2) Dirección; 3) Delegación; 4) Coordinación y 5) Colaboración, y entre cada etapa se produce una crisis.

En la etapa 1, el énfasis central está puesto justamente en la creatividad del producto y en el mercado, hasta que comienza la crisis de liderazgo y se pasa a la etapa 2, donde se resuelve la crisis a través de la contratación de managers profesionales. En esta segunda etapa se delega pero no se cambia de estilo de gestión y al ocurrir una separación funcional por áreas se produce una demanda de autonomía de los gerentes que conducen a una nueva crisis- de autonomía.

En el paso 3, la delegación, la empresa se expande y puede surgir la crisis de control. En la etapa 4 de la coordinación, la planificación formal de procedimientos, puede hacer surgir una crisis producto de que la estructura es rígida. En el paso 5, de colaboración, surge la necesidad de crear espacios reflexivos mediante la constitución de alianzas y la complementación de formas más flexibles de management.

El segundo modelo, desarrollado exclusivamente para las pequeñas y medianas empresas, plantea las siguientes etapas: la incubación, la creación, la supervivencia, el éxito, la expansión y la madurez.

En la etapa de incubación, los principales esfuerzos están en desarrollar el proyecto y el producto y lograr un lugar en el mercado. En la segunda etapa de creación, los esfuerzos se concentran en confirmar el mercado.

En la tercera etapa, de supervivencia, se trata de ampliar la cartera y de equilibrar las cuentas y en la cuarta etapa, de éxito, se produce la delegación primaria y se tiende a lograr una estructura más formal. En esta etapa la empresa se prepara para crecer.

En la etapa de expansión, se profesionalizan y sistematizan las funciones administrativas y por último en la etapa de madurez, la empresa tiene como temas claves el control de costos, la productividad, el desarrollo de estrategias de marketing y el crecimiento.

El tercer modelo es el modelo de Clifford de relaciones causales, Este modelo gira en torno al tamaño de la empresa, su estructura organizacional, la identidad social del empresario enmarcado dentro del contexto de la estructura de la industria en la cual se desempeña la empresa y las características de la demanda. En este modelo, el autor contempla en el análisis

tanto la identidad social del empresario que puede ser artesano, emprendedor o manager como también la estructura industrial en la que la empresa desarrolla sus actividades. Este análisis permite una complementación en el cual tanto las características personales del dueño, cuanto el contexto en el cual está insertada la empresa son variables centrales para comprender el desarrollo organizacional de la firma. El modelo presenta un carácter dinámico en tanto hay una interacción múltiple entre el tamaño de la empresa, la estructura organizacional y la identidad social del empresario.

La investigación de las posibilidades de asociación en los microempresarios nos obliga a incursionar brevemente en la teoría de formación de redes y cooperación.

La formación de redes resulta particularmente valiosa para el sector de la pequeña empresa porque se puede sustituir la fragilidad que caracteriza a los pequeños, por el entorno de apoyo que generan las redes flexibles.

“Generalmente una red es definida como un tipo específico de relación vinculada a un conjunto de personas, objetos o eventos” (Knoke, D y Kuklinski, J.H. 1983).

Las redes son un modelo efectivo de cooperación, mediante las cuales las empresas pueden trabajar de forma conjunta para compartir ganancias, desarrollar la creación de nuevas tecnologías y de nuevos productos, acceder a costosas tecnologías y otras actividades.

A. Hermosilla y J. Solá, (1989) plantean que existen cinco fases que explican el proceso de desarrollo de la cooperación, en la primera se da la preparación de la estrategia, mediante un plan estratégico, conformado por un diagnóstico de la empresa y un plan de actuación, aquí aparece un responsable o promotor de la cooperación. En la segunda fase, se generan los canales para la búsqueda de cooperantes y la selección de los mismos (canales internos y externos). En la tercera fase, se consideran los aspectos legales tanto a nivel del entorno local/internacional como la preparación de los aspectos del acuerdo. En la cuarta fase, se produce la negociación y el acuerdo de cooperación, así como su puesta en marcha y el monitoreo que permite asegurar la retroalimentación del proceso.

Por su parte (Kantis, H. 1998), fragmenta el proceso de desarrollo de alianzas en función de la evolución de la empresa, en las siguientes fases: Prefundacional, fundacional, lanzamiento y prueba, afianzamiento y fase de madurez.

Johannisson, B.(1987) plantea tres tipos de redes. Redes de producción que tienen lugar entre organizaciones que comercian entre sí: se basan en transacciones y contratos. Segundo, presenta redes personales, que se forman por lazos de amistad ad hoc y se basan en la confianza. En tercer lugar, concibe redes simbólicas formadas por vínculos sociales basados en lazos comunitarios y conformidad con valores colectivos.

Este autor, define cuatro tipos de visión de los networks, en base a la matriz que combina, por un lado, el nivel macro y micro, y por el otro, la perspectiva de la realidad (orientación) que puede ser determinista o voluntarista.(Johannisson, B. 1997).

Estas cuatro imágenes son:

- Selección natural. Iniciativa aceptación de condiciones. (adaptación reactiva)
- Modelos sistemáticos estructurales. (mercados industriales).
- Acción colectiva . (cooperativas y distritos industriales)
- Elección estratégica. (adaptación proactiva).

El marco teórico del trabajo como hemos podido constatar, abarca aspectos de la creación de empresas, el desarrollo organizacional y la cooperación y redes, lo que está relacionado con el objetivo del trabajo de estudiar el proceso de surgimiento y evolución de los microemprendimientos y valorar su posible desarrollo futuro.

1.2- Implicaciones del marco teórico.

El marco conceptual que brindan las distintas visiones sobre el proceso de creación de empresas permiten plantear objetivos e hipótesis para el estudio de los procesos de creación de los microemprendimientos cubanos, tal como puede observarse en el cuadro I.1.

Cuadro I.1 - Hipótesis desde los distintos enfoques de la teoría de creación de empresas.

Enfoque	Aspectos claves de cada enfoque	Objetivos del trabajo	Hipótesis (detalle)
Perspectiva psicológica	<p>Unidad de análisis- el individuo.</p> <p>Los emprendedores tienen características distintivas. Enfoque en las motivaciones personales.</p> <p>Los emprendedores "nacen", no se hacen.</p> <p>Los factores psicológicos son la causa del hecho entrepreneur.</p> <p>Posibilidades de políticas públicas muy limitadas. Educación del espíritu empresarial y motivación al logro en los niños.</p>	<p>- Determinar las características y motivaciones personales de los emprendedores cubanos, en el ejemplo del municipio Camagüey.</p>	<p>- Independientemente de desenvolverse en un contexto diferente, los emprendedores cubanos mantienen en general las características reconocidas a este tipo de empresario.</p>
Perspectiva del proceso social.	<p>Unidad de análisis- El evento o carrera empresarial.</p> <p>Proceso de creación de empresas es multivariado y complejo, pero reconocible y describible.</p> <p>Importancia determinante del contexto (aspectos culturales, económicos, sociales, condiciones espaciales etc.). Causas múltiples del hecho entrepreneur.</p> <p>Los emprendedores se hacen - se desarrollan.</p> <p>Importancia al desarrollo de políticas públicas.</p>	<p>- Determinar las causas del surgimiento de los microemprendimientos.</p> <p>-Destacar la necesidad del desarrollo de los microemprendimientos y la necesidad de políticas públicas de apoyo.</p>	<p>- En el surgimiento de los microemprendimientos ha sido decisivo el papel del contexto donde los factores de desplazamiento son la grave crisis, el desempleo y la ampliación de las autorizaciones al desarrollo de actividades por cuenta propia.</p> <p>- Los emprendedores cubanos perciben que una política de apoyo por parte del Estado pudiera favorecer el desarrollo del cuentapropismo y del aporte de este al desarrollo económico del país.</p>

En las dos primeras columnas del cuadro se detallan los enfoques principales sobre el proceso de creación de empresas y los aspectos claves de cada enfoque, en las columnas restantes se plantean los objetivos e hipótesis derivables de cada esquema teórico en relación al estudio del proceso de surgimiento de los microemprendimientos cubanos.

Desde el enfoque "Psicológico", el foco de análisis debe centrarse en la determinación de las características y motivaciones de los emprendedores, ya que a pesar de que este enfoque se encuentra en un callejón intelectual y parece no tener futuro, la motivación y características de los emprendedores sigue siendo un factor importante en el proceso de creación de empresas.

Las características y motivación de los individuos es un elemento importante y a veces decisivo en el proceso de creación de empresas y más allá de los posibles errores metodológicos que puedan implicar su medición, es importante su análisis, ya que estos posibles márgenes de errores están determinados por la complejidad que implica su medición.

En el enfoque "del proceso social" se centran dos de los objetivos e hipótesis más importantes planteadas, lo que está relacionado con la mayor actualidad y validez de este enfoque teórico. Así este enfoque contempla una mayor espectro de posibles causas del proceso de creación de empresas, y donde el contexto tiene una importancia capital. En el caso cubano, todo parece indicar que se produce un elemento de desplazamiento muy fuerte, negativo producto de la grave crisis en que entra el país y el surgimiento del desempleo⁴, y positivo al ampliarse el número de actividades autorizadas para el cuentapropismo.

Se pretende estudiar algunos aspectos de lo que Shapero llama los tres componentes operacionales, que componen el proceso empresarial y son: "Percepción de conveniencia" (valores culturales, Educación familiar, Ejemplos de pares, Experiencia de trabajo, mentores, grupos éticos y religiosos), el "cambio de trayectoria de vida" producido por los desplazamientos y la "Percepción de factibilidad".

El enfoque de proceso social destaca la posibilidad de formar los empresarios, en el caso cubano es necesario desarrollar políticas públicas en ese sentido, atendiendo a que hasta ahora la juventud se ha preparado fundamentalmente para desarrollar actividades técnicas y aunque el factor de creatividad ha estado implícito en el sistema educativo, se requiere ampliarlo al desarrollo de capacidades empresariales, así como desarrollar asistencia y apoyo a los microemprendimientos y empresarios actuales.

El marco conceptual que brindan los distintos modelos de desarrollo organizacional y de cooperación y redes, permiten plantear los objetivos e hipótesis que se muestran en el cuadro I.2.

Desde los modelos de desarrollo organizacional, los objetivos e hipótesis se centran en los

⁴ Es necesario aclarar que en el caso específico de Cuba, el elemento de desplazamiento producido por la crisis a principios de los años noventa es mucho mas fuerte que el desempleo, debido a que al reducirse el valor real de la moneda hasta niveles exorbitantes (1 dólar= 130 pesos), todos los trabajadores estatales (95%), vieron reducidos sus ingresos a niveles ínfimos. Dicho de otra forma la crisis afectó a casi toda la población del país y no sólo a los desempleados que surgieron, en algunos casos estos con la ayuda estatal que recibían y actividades paralelas lograban mejores ingresos que los que tenían trabajo.

principales y diversos problemas que presentan los emprendedores cubanos en el proceso evolutivo del microemprendimiento y las limitaciones al crecimiento.

La existencia de una economía bastante cerrada y centralizada en el país, así como las prohibiciones a la contratación de mano de obra no familiar (asalariada), ausencia de mercados accesibles de materias primas, equipamiento e instrumentos y otras dificultades, limitan el crecimiento de los microemprendimientos. Así a todas luces la imposibilidad de contratación de managers profesionales y en general las limitaciones al crecimiento ubica a los microemprendimientos cubanos en la primera etapa de los modelos de Greiner.

Esta situación de limitación al crecimiento y de personal, hace que se mantenga el dueño operador (fundador), artesano, dedicado a tareas operativas que describe Clifford en su modelo.

Cuadro I.2- Hipótesis desde otros enfoques teóricos.

<i>Enfoque</i>	<i>Aspectos claves de los enfoques</i>	<i>Objetivos del trabajo</i>	<i>Hipótesis</i>
Modelos de desarrollo organizacional	<ul style="list-style-type: none"> - Crecimiento de las empresas. - Crisis organizacionales. - Desarrollo por etapas. - Relaciones causales al tamaño y estructura de la empresa, identidad social del empresario y las características de la demanda 	Determinar los principales problemas que enfrentan los microemprendimientos	- Los emprendedores cubanos presentan profundos y disimiles problemas en el proceso de creación y operación de los microemprendimientos, a pesar de que tienen conocimientos de la actividad específica que desarrollan o poseen experiencia comercial anterior y buen nivel de educación. Presentan entre otros, problemas de sucesión, de tecnología y financieros. Presentan limitaciones al crecimiento y existen amplias barreras a la entrada.
Cooperación y alianzas (redes)	<ul style="list-style-type: none"> - Acuerdos de cooperación. - Características: flexibilidad, independencia, objetivos conjuntos, decisiones compartidas - Aprendizaje colectivo - Emprendedor comunitario - Redes de producción, personales y sociales 	Destacar la posibilidad de asociatividad en los microemprendimientos como vía de desarrollo.	<ul style="list-style-type: none"> - El nivel de interacción de los microemprendimientos con otros sectores económicos es muy bajo y limita la participación de este sector en la economía y su aporte a esta. - Los emprendedores cubanos son proclives a la asociatividad.

En el caso del modelo del proceso de desarrollo organizacional por etapas, se puede plantear que los microemprendimientos cubanos han pasado por las etapas de incubación, la creación y la supervivencia. Podrían existir algunos microemprendimientos entrando en la etapa de éxito, pero siempre en lo que corresponde a la estabilización, ya que según la evidencia empírica la etapa de éxito se divide en dos, estabilización y crecimiento. (Kantis, H. 1998). Este modelo es

el que mejor se adapta a el proceso de desarrollo organizacional que en general están presentando los microemprendimientos cubanos.

En general se puede decir que a la luz de los modelos de desarrollo organizacional, existe un estancamiento en el procesos de desarrollo de los microemprendimientos cubanos, asociado a las limitaciones al crecimiento. Esta limitación al crecimiento, no sólo está condicionada por factores legales concernientes a la prohibición de contratación de fuerza laboral asalariada, sino también por factores de índole tecnológicos, mercados, etc.

Se supone que la mayoría de los emprendedores cubanos tienen una edad avanzada, mayor que la llamada edad mágica (30-40 años) donde surgen generalmente los emprendedores, posiblemente por tener experiencia de trabajo anterior en las actividades que desarrollan o alguna experiencia comercial, ya que los jóvenes con alto nivel escolar y debido a la percepción negativa que se formó del trabajo privado, así como otras condiciones, buscan otras vías para paliar la crisis.

Los emprendedores seguramente trabajan con tecnologías y medios de trabajo obsoletos y presentan problemas de sucesión y otros que se requieren estudiar para su posible solución mediante políticas de apoyo.

Por otra parte el marco conceptual del proceso de redes y cooperación permite relacionar los objetivos e hipótesis para el estudio de los microemprendimientos cubanos, tendientes a lograr su desarrollo y crecimiento en el marco de la asociatividad y la cooperación. Entonces en el marco de este cuerpo teórico es posible encontrar solución a los problemas de crecimiento de los microemprendimientos.

La condición de país socialista de Cuba y la voluntad del gobierno de mantener una estructura de la propiedad, con predominio de la estatal, aconseja valorar la creación de cooperativas y otras formas asociativas como vías para el desarrollo de los microemprendimientos y el aumento de su aporte a la economía nacional.

Deberá valorarse igualmente la necesidad de estimular y apoyar la interacción de los microemprendimientos con los distintos sectores de la economía nacional.

1.3- Metodología utilizada

La investigación se circunscribe al ámbito de los microemprendimientos del municipio de Camagüey y dentro de ella a una muestra seleccionada de cincuenta emprendedores.

El método utilizado ha sido básicamente el deductivo, sustentado con evidencias empíricas.

Las técnicas e instrumentos para obtener los datos necesarios han sido, las entrevistas, la recopilación documental y la observación. Una vez ubicados los datos se procedió a ordenarlos, seleccionarlos, clasificarlos y presentarlos en cuadros y resúmenes.

El análisis de los datos se realizó mediante apreciaciones objetivas, que se emplearon como premisas para contrastar las hipótesis, y el resultado de este contraste permitió formular las conclusiones.

La elección de la muestra de cuentapropistas a estudiar, se realiza a partir de una base de datos del autor de 387 cuentapropistas. El tamaño de la muestra está condicionado fundamentalmente por las posibilidades reales para entrevistar a los cuentapropistas en un período de tiempo muy corto y sin ningún tipo de financiamiento para realizarlo. El tamaño de la muestra es de 50 cuentapropistas.

Para la elección de la muestra se utiliza el muestreo aleatorio estratificado en base a los grupos oficiales del codificador de actividades, aunque se introduce un grupo adicional, conformado por las actividades que están vinculadas con la elaboración y ventas de alimentos, atendiendo a que estas actividades son donde se tienen mayor números de cuentapropistas.

Se dividió la población en grupos mutuamente excluyentes (grupos de actividades) y de cada grupo se tomaron muestras aleatorias. A continuación se muestran la cantidad de cuentapropistas de la población total y de la muestra por grupos.

Cuadro I.3- Población total y la muestra por grupos de actividades.

<i>Grupos de actividades</i>	<i>Cuentapropistas de la base de datos</i>	<i>Cuentapropistas de la muestra</i>
actividades de transportación y apoyo	67	9
actividades de reparación de vivienda	33	4
actividades vinculadas a la agricultura	28	4
actividades vinculadas a necesidades familiares y personales	76	10
actividades del hogar	54	7
otras actividades	19	2
actividades vinculadas a la elaboración y ventas de alimentos	110	14
Total	387	50

Fuente: Elaboración propia.

En este capítulo se ha expuesto brevemente el esquema teórico que sustenta el marco de análisis del trabajo, y que dada la amplitud del objetivo central del trabajo de estudiar el proceso de surgimiento y evolución de los microemprendimientos cubanos, abarca aspectos de la creación de empresas, del desarrollo organizacional y de la cooperación y redes. El marco conceptual que brindan los distintos modelos de desarrollo organizacional, y la teoría de creación de empresas y de cooperación y redes, nos permitieron plantear los objetivos e hipótesis del trabajo.

A la luz de los modelos de desarrollo organizacional, se puso de manifiesto la existencia de un estancamiento en el proceso de desarrollo de los microemprendimientos cubanos, vistos en su conjunto, asociado a las limitaciones al crecimiento. Por otra parte, el marco conceptual del proceso de redes y cooperación permite encontrar una posible solución a los problemas de crecimiento de los microemprendimientos.

Igualmente se explica brevemente la metodología empleada para el trabajo de campo.

Para poder estudiar y comprender el fenómeno del surgimiento y evolución de los microemprendimientos en Cuba, es necesario conocer los antecedentes y la evolución de la economía cubana desde el triunfo de la Revolución, así como la situación actual de la economía cubana y los cambios que se producen en ella. Estos aspectos serán objeto de análisis en el próximo capítulo, unido a una breve descripción del proceso actual de surgimiento de las PyMEs en Cuba y a sus perspectivas de desarrollo.

II- Situación de la economía cubana.

2.1- Antecedentes (1959-1990).

Para poder entender la situación actual de la economía cubana, se requiere conocer su evolución en los últimos años.

Con el triunfo de la Revolución Cubana el 1° de Enero de 1959, se inició una profunda revolución social en el país. Se produce por primera vez un cambio político que alteraría el equilibrio tradicional de las clases sociales en pugna en el país.

La estructura productiva del país, creada con el fin de satisfacer la demanda azucarera en el mercado mundial, determinaba que mediante el control de su comercio exterior, se dominara indirectamente la economía nacional por medio de la compra de sus exportaciones y del suministro de las importaciones indispensables para la reproducción de la misma. Así existía una doble dependencia económica con relación a los EE.UU. por un lado la dependencia del mercado azucarero, ya que la mayor parte de las exportaciones de azúcar iban dirigidas allí, y por otra parte una dependencia de las importaciones de bienes de consumo y de bienes de capital para el sector industrial.

En general, la burguesía nacional no logró establecer una estrategia que condujera al desarrollo económico, ya que no se logró la diversificación industrial y agrícola como un complemento de la monoproducción azucarera; y se mantuvo inalterable la estructura económica y social del país y las relaciones de dependencia con los Estados Unidos.

En 1959, Cuba ofrecía un panorama socio-económico característico de un país semicolonial o neocolonizado. (CIEM.PNUD, 1997)

- La dependencia del comercio exterior, que generó una economía totalmente abierta en la cual, por cada peso de producción material, se registraban entre 25 y 28 centavos de importaciones, Geográficamente el comercio se concentraba en los Estados Unidos, que importaba 60% de nuestras producciones (la monoexportación azucarera llegó a representar 80% de las exportaciones totales) y proveía 75-80% de las importaciones de Cuba.- Una elevada polarización del ingreso: el 20% de la población más rica recibía el 58% de los ingresos, mientras el 20% más pobre percibía sólo el 2%.
- Alta dependencia de los Estados Unidos, que dominaban la primera industria nacional, la producción de azúcar. El capital norteamericano disponía de 1200000 hectáreas, incluyendo 25.5 % de las mejores tierras agrícolas. También controlaba la generación y comercialización de la energía eléctrica, parte de la industria lechera, las importaciones de combustibles y los créditos financieros.
- La estructura de tenencia de la tierra, que caracterizada por enormes latifundios, se reforzó notablemente en la década de los 50. En 1958, el 73.3% del área cultivable del país se distribuía en fincas de más de 400 hectáreas, mientras que 8% de los propietarios controlaba el 75.5% de las tierras. En este período, se comienza a observar en los minifundios de subsistencia una tendencia creciente a la desaparición, como resultado del éxodo masivo del campesinado empobrecido a las ciudades. Algunos cálculos aseveran que ya en 1952 los latifundios azucareros y ganaderos disponían de 87% del área nacional en fincas.
- La estructura económica predominante era la agrícola. La principal industria, la azucarera, se desarrollaba sobre bases tradicionales, y el resto de los sectores no ofrecía una evolución significativa.

- En 1958 cerca del 45% de los niños de 6-a 14 años no asistía a las escuelas; 23.6% de la población de 10 años y más era analfabeta; la población mayor de 15 años presentaba un nivel educativo promedio inferior a tres grados. Paradójicamente, había 10,000 maestros desocupados.
- Los niveles de desempleo y subempleo eran muy elevados y, en proporción, superaban a los observados en otros países latinoamericanos, pues, en ocasiones, afectaban a más del 25% de la fuerza laboral, con más de 600,000 desempleados en los períodos entre zafras (tiempo muerto) y alrededor de 300,000 desempleados permanentes. Los problemas de la mujer se agudizaban en relación directa con el nivel de subdesarrollo económico y cultural. Sólo el 12% de la fuerza laboral era femenina y sus actividades estaban prioritariamente en el sector de los servicios y las labores domésticas. Les estaba limitada la participación en puestos oficiales y gubernamentales.

Después de 1959, la estrategia de desarrollo aplicada por Cuba enfrentaría de forma simultánea los dos siguientes obstáculos:

- ◆ La herencia del subdesarrollo secular, con tendencia a incrementarse al surgir los nuevos retos del cambio.
- ◆ Los efectos adversos del bloqueo económico norteamericano con tendencia al recrudescimiento, en la misma medida en que la Revolución demostrase su capacidad de supervivencia.⁵

Luego de una etapa inicial de búsqueda de mecanismos apropiados para el desarrollo económico, que abarcó hasta mediados de los 60, se llegó al período 1967-1970, en el cual primo un espíritu idealista que desconocía la existencia de las relaciones monetario-mercantiles en las condiciones del socialismo. Este enfoque fue corregido durante el período 1971-1975 y analizado críticamente en el I Congreso del Partido Comunista de Cuba.

A partir de 1976 se pudo tener el mínimo de condiciones para emprender un proceso gradual de industrialización, cuya característica esencial sería la de insertarse en la división internacional socialista del trabajo. Dentro de este sistema, vigente hasta 1989, Cuba estaba considerada como país de menor desarrollo relativo. Los sectores susceptibles de desarrollarse fueron la producción de azúcar, tabaco, cítricos y níquel. Los demás sectores recibieron menor atención, en lo cual influyó, entre otros factores, la existencia de un suministro complementario para el resto de las necesidades del país, garantizado por el intercambio con los países socialistas.

Sin embargo, y a pesar de las deficiencias señaladas, no se pueden negar los avances económicos y sociales logrados por Cuba entre 1959 y 1989. Estos logros respondieron a los objetivos estratégicos trazados: eliminar las causas generadoras de pobreza y ubicar la evolución del ser humano en su condición de sujeto social activo y como objetivo supremo del modelo de desarrollo.

“Entre 1959 y 1989, la economía nacional mostró un crecimiento promedio anual del 4,3% y del producto por habitante de 2,8%, con un incremento estimado de la productividad del trabajo del 2%. Tales resultados se basaron en una inversión bruta estatal de 62,250 millones de pesos, lo que representa una tasa de acumulación entre el 20% y el 26%. La producción industrial *per capita* creció en el 2,9%, la agropecuaria en 0,9%, y el sector de la construcción en 6%.” (Rodríguez, J.L. 1992)

⁵ Ver anexo N2- Principales medidas y afectaciones del bloqueo económico de EE.UU. a Cuba.

“Estos resultados superan, en general, lo alcanzado por América Latina entre 1960 y 1985. En la región, el PBI *per capita* creció a una tasa media anual de 1,8%, mientras en Cuba lo hizo al 3,1%. Según algunos estimados, en el período 1981-1989, el PBI *per capita* en Cuba creció a un ritmo promedio anual del 3.8%, mientras en América Latina decrecía en el 1% anual.” (C.E.E. 1990)

“Las diferentes políticas encaminadas a distribuir de forma equitativa la riqueza, han provocado una sustancial reducción de los desequilibrios y disparidades sociales. Si en 1953, el 20% más pobre sólo disponía del 6.5% del total de ingresos y el 20% más rico percibía el 57.9%, para la década de los 80, los resultados eran del 11,3% y el 33,8%, respectivamente según estimaciones académicas.” (Brundenius, C. 1994)

Es evidente que tanto el desarrollo económico, como las posibilidades que ofrecía el intercambio comercial con la URSS y otros países socialistas, así como la relativa estabilidad en las condiciones financieras, contribuyeron a garantizar un nivel de desarrollo significativo.

Una evaluación general de la situación de la economía cubana a fines del decenio de 1980, realizada en una investigación reciente de la CEPAL (CEPAL.FCE.1997) plantea:

A fines del decenio de 1980, Cuba contaba con recursos laborales calificados, una infraestructura física y de servicios sociales apropiada y una planta productiva que había expandido su capacidad sobre la base de un importante proceso de inversión extensiva. No obstante, también enfrentaba la peor crisis económica del siglo, asociada a factores como:

- El colapso del campo socialista europeo y la desintegración de la Unión Soviética.
- Deformaciones en la estructura económica e institucional, que se expresan en baja eficiencia y entorpecen el desarrollo fluido de los intercambios comerciales con Occidente.
- Desequilibrios macroeconómicos, que reflejan en el interior de la economía las repercusiones de la ruptura del frente externo.
- El embargo económico de los Estados Unidos, acentuado por la promulgación posterior de las leyes Torricelli y Helms-Burton.⁶

Los problemas que enfrentaba el país se vieron agudizados en 1990, por la adversa coyuntura internacional, caracterizada por dos factores: la desaparición del sistema socialista europeo y el recrudecimiento del bloqueo impuesto por los Estados Unidos.

Desde un inicio, el Estado cubano decidió asumir el costo de la crisis para evitar, en lo posible, la afectación de los programas sociales básicos, los que han contribuido durante años a mantener el apoyo popular al proyecto socioeconómico cubano.

En 1990, el gobierno cubano inicia una serie de reformas que introducen nuevos mecanismos de mercado en el modelo de economía planificada. En un primer momento, estas reformas afectan al sector externo, la promoción de las inversiones extranjeras al turismo. A partir de 1993, las reformas incidieron directamente en el funcionamiento de la economía.⁷

A finales de los años 80, el país ha logrado grandes logros sociales, ha comenzado a sentar las bases de un desarrollo industrial y se integra por vocación y necesidad al campo socialista existente, pero también ha incorporado una tecnología industrial atrasada, muy consumidora

⁶ Las leyes Torricelli y Helms-Burton corresponden a leyes promulgadas en los E.U.A después de 1990 para incrementar el bloqueo económico a Cuba y que comúnmente se conoce por los apellidos de los funcionarios que promovieron su aprobación en el Congreso de los E.U.A.

⁷ Ver anexo N3- Principales reformas y medidas económicas realizadas a partir de 1990 en Cuba.

de combustible y la economía ha tenido un desarrollo fundamentalmente extensivo. Esta economía altamente centralizada, que mantiene su alta dependencia del exterior en bienes de capital y de consumo y que está conformada por grandes empresas sobredimensionadas y poco eficientes, no está preparada para enfrentar la crisis que se le avecina en los años 90. Esta situación se complica al haber sido eliminada la PyME privada en el período 1959-1968 y no contar con un tejido empresarial que pudiera amortiguar los embates de la crisis, mediante un proceso rápido de flexibilidad y adaptación.

En este epígrafe se ha querido llevar al lector los antecedentes de la economía cubana para una mejor comprensión de sus características, y las condiciones en que deberá surgir la nueva PyME cubana.⁸

2.2- Rasgos estructurales y tendencias de la economía cubana.

Desde 1990 comienza una nueva etapa de la economía cubana, caracterizada por un doble proceso de profunda crisis económica y de importantes cambios en la organización de la economía interna y la inserción del país en los circuitos internacionales del comercio, las finanzas y la inversión (Carranza, J. 1996).

“Dicha economía puede ser definida en principio como una economía socialista, de carácter planificado, con utilización de relaciones monetario-mercantiles y mercados regulados; un sistema de gestión empresarial progresivamente descentralizado; y coexistencia de diferentes formas de propiedad, con predominio de la estatal”. (González, A. 1997)

Así los cambios que se están efectuando en la economía Cubana y los que indudablemente ocurrirán, no están enmarcados dentro de los procesos de transición que están ocurriendo en los países del antiguo campo socialista, se mantiene la voluntad de seguir construyendo el socialismo, aunque ya bajo otros esquemas y principios económicos.

Con el derrumbe del campo socialista, en los años 90' comienza para Cuba una profunda crisis económica, que aun persiste y necesitará de tiempo para alcanzar e incrementar los niveles precrisis. A partir de 1994 se observa un proceso de reanimación económica que abarca gran parte de los sectores económicos del país, no obstante existe gran asimetría en el desempeño de los distintos sectores y dentro de la industria. Se observa una real situación de recuperación en solo algunas actividades productivas, en otros casos, solo se puede hablar de reanimación económica y en otros como la industria azucarera, debido a su importancia en el contexto de la economía nacional aún no se puede hablar de síntomas de reanimación, todo lo cual impide hablar de una recuperación económica del país.

Cuadro II.1- Producto Interno Bruto (Tasas de crecimiento).

Años	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
PBI	20960	20349	18415	16591	14332	14421	14783	15908	16305	16650
Tasa de crecimiento	--	-2.9	-9.5	-9.9	-13.6	0.6	2.5	7.6	2.5	1.5

Fuente: CEPAL. FCE. La Economía Cubana: Reformas estructurales y desempeño en los noventa. México. 1997. 625 pag. y CEPAL. Balance preliminar de las economías de América Latina y el Caribe. de 1997 y 1998.

⁸ A los efectos de este trabajo, cuando se use el término de “PyME cubana” se entenderá básicamente como la pequeña empresa estatal y cooperativa, atendiendo a la voluntad del Estado de mantener el sistema socialista y el predominio de la propiedad social sobre los medios de producción. Se contempla un espacio pequeño para la propiedad privada individual que hasta la fecha sólo comprende a pequeños propietarios agrícolas y cuentapropistas.

La grave crisis que enfrenta Cuba, representó una reducción del PBI de 35.9% desde 1990 a 1993. A partir de 1994 se produce un incremento de este indicador que crece en sólo 14.7% desde el año 1994 hasta 1998.

Se puede señalar que la recuperación económica de Cuba esta siendo y será un proceso lento y difícil, agravado por la baja disponibilidad de divisas y acceso a créditos de largo plazo e intereses adecuados, así como el férreo bloqueo de los EE.UU. al país.

Sector Agropecuario.

El sector agropecuario Cubano es quizás, el área de la economía donde han ocurrido las más importantes transformaciones en este periodo de crisis. Fundamentalmente en la estructura de la propiedad y el uso de la tierra, aunque en general se están produciendo transformaciones organizativas y administrativas dentro del propio sector.

“La gestión de la propiedad agrícola en Cuba se ha modificado de manera importante en los últimos cuatro años transcurridos. Si en 1992 el Estado administraba directamente el 75% del total de las tierras agrícolas, en 1996 lo hace en el 32,6 %; mientras que el sector no estatal aumentó su participación del 24,8% en 1992 al 67,4% en 1996. (Rodríguez, S. 1996).

Así a las nuevas cooperativas (UBPC)⁹, les pertenece el 42% de la tierra cultivable del país, 10% a las cooperativas de producción agropecuaria (Cooperativas compuestas por propietarios de las tierras) y el 15% a campesinos individuales.(Rodríguez, S. 1996). La entrega en usufructo de las parcelas de tierra que permanecían ociosas a familias con el propósito de ponerlas en explotación, constituye otra medida de la reestructuración de la economía estatal agrícola. Aunque es insignificante su peso en el balance de la utilización de la tierra agrícola, la misma representa una posibilidad real de un mayor aprovechamiento del fondo de tierra del país.

La agricultura en 1996 crece en un 11% respecto a 1995. La producción agropecuaria alcanza un 12% del crecimiento dentro del total. Las producciones vinculadas a la exportación aumentan en un 13% y las destinadas al consumo intermedio e insumos lo hacen en un 11%. Los renglones agrícolas son los de mayor crecimiento con un 19%, en tanto los pecuarios lo hacen en solo el 1%. El sistema logra reducir las perdidas en un 61%. En 1996 se logro la mayor producción de viandas y hortalizas de la historia, 1814,6 miles de toneladas, aunque la cantidad alcanzada esta lejos de satisfacer los requerimientos de la población. (Rodríguez, S 1996).

En general se puede afirmar que el profundo cambio estructural introducido en el patrimonio de los activos agropecuarios ha sido positivo y el desarrollo de nuevos mecanismos económicos y de relaciones de cooperación deberá favorecer el desarrollo del sector.

En los dos últimos años, 1997 y 1998 declinó la producción agrícola en un 1,6% y un 3% respectivamente, lo que está asociado fundamentalmente a la declinación de la agricultura cañera en estos años, así como a la grave sequía que a padecido el país, fundamentalmente a las provincias orientales y los ciclones que han azotado al país. En el año 1998 la agricultura no cañera y la ganadería presentaron claras señales de recuperación. (CEPAL. 1997,1998 -

⁹ Las Unidades Básicas de Producción Cooperativa (UBPC), son entendidas como unidades de autogestión, libres para adquirir sus medios de producción, susceptibles de manejar líneas de crédito y de participar en el mercado agropecuario, una vez cumplidas las cuotas de producción con el Estado. En este caso los cooperativistas no son propietarios de la tierra, pero sí reciben el usufructo de la producción.

Informes preliminares.)

La fluctuación en los resultados del sector, se han visto influenciados por los resultados de la agricultura cañera. El haberse establecido una estrategia clara y coherente en el desarrollo de la actividad agrícola cañera, así como la adquisición de la experiencia necesaria y el fortalecimiento en la gestión de las nuevas cooperativas (UBPC), ponen en condiciones al sector para un crecimiento estable y dinámico en los próximos años.

Sector de la Construcción.

El sector de la construcción tuvo un desempeño paralelo al de la economía, aunque sin haber sufrido una parálisis tan pronunciada como la de otras ramas debido a que a lo largo de la crisis el sector ha estado necesariamente ligado a las consideradas obras priorizadas. Por esta misma razón su reajuste ha sido más gradual, teniendo una cierta continuidad y del mismo modo su recuperación ha sido más lenta. (García, H. 1996).

El pico negativo en el desempeño del sector fue en 1994, cuando su producción ascendió a 1304,7 millones de pesos, lo que significó un decrecimiento de 1,2% con respecto a 1993 y de un 43,1% sobre 1989.

En el año 1995, el sector presentó signos de recuperación con un crecimiento de 174 millones de pesos mas que en el 94, sin embargo el despegue del sector se realiza en 1996 cuando se logra un crecimiento de 31% contra una proyección inicial de 21,5%. Este crecimiento representa 458 millones de pesos mas que el año anterior.

Entre las debilidades esenciales del organismo se encuentran la descapitalización del parque de equipos especialmente los automotores, y la baja tecnificación de las labores, sobre todo en los acabados, se puede concluir que la situación de desabastecimiento de los insumos productivos ha propiciado dos fenómenos opuestos; el primero la racionalización de los índices de producción hasta niveles competitivos, y por otro la descapitalización y pérdida de niveles de calidad en las construcciones. (García, H. 1996)

El sector se ha incrementado en los años 1997 y 1998 a ritmos cercanos al 5% anual, lo que está asociado al incremento de las actividades en el sector del turismo y otras inversiones extranjeras. Estos niveles de crecimiento deberán mantenerse en los próximos años.

Sector Industrial.

La política aplicada por el Gobierno en el Sector Industrial durante estos años de crisis se ha caracterizado por conjugar dos direcciones fundamentales: una básicamente pragmática relacionada con el comportamiento de los suministros externos y en general asociada a la evolución de la crisis y otra de corte estratégico en aquellas ramas con posibilidades para generar ingresos en divisas. (Marquetti, H. 1996.).

Esta política ha permitido mantener la capacidad operacional de la economía y de consumo mínimo a la población; así como alcanzar la reanimación y desarrollo de sectores específicos. No obstante en el futuro se requiere de una política industrial más selectiva, que compatibilice las capacidades industriales existentes y sus características, con las producciones y tendencias mas dinámicas de la competitividad internacional y con la posibilidad de inversión y de obtener competitividad a escala internacional a corto y mediano plazo, entre otros aspectos.

En el crecimiento global de la economía continuo teniendo una participación relevante el desempeño de la industria manufacturera, la cual sobrepasó los niveles alcanzados en 1995 con un crecimiento del 7,8%, aunque esta cifra es inferior al 9,7% planificado. Por su desempeño, en el período sobresalen globalmente los crecimientos alcanzados por la industria azucarera, sideromecánica, la pesca, materiales de la construcción y la básica con incrementos

del 33,6%, 33%, 21,3%, 21% y 18% en comparación al año precedente. En actividades concretas se destacan, la producción de acero, de níquel, fertilizantes, tabacos torcidos, la captura bruta, etc. (Marquetti, H.1996).

La evolución del sector industrial en el año 1996 evidencia un saldo favorable aunque muy insuficiente aún, de las medidas aplicadas en los últimos años, que ha ido perfilando la posibilidad de un desarrollo endógeno. En este contexto ha sido muy importante el proceso de perfeccionamiento de la gestión empresarial llevado a cabo en el Ministerio de la Industria Básica y la Industria Sideromecánica, y que se está generalizando a toda la Industria Cubana. En los años 1997 y 1998 el sector industrial no azucarero en general avanzó, en el caso del año 1997, en virtud del crecimiento de las industrias ligeras (4%), alimentaria (6%), de materiales de la construcción (10%) y sideromecánica (17%). (CEPAL. 1997,1998 Informe preliminar...).

La reanimación de la Industria Cubana se encuentra en los umbrales de una recuperación económica, de hecho la recuperación se está produciendo en algunos sectores en específico. No obstante subsisten problemas generales que impiden hablar de una recuperación económica de la Industria en general y por tanto del país, entre otros se pueden destacar:

- ◆ Los niveles de eficiencia económico energéticos son muy bajos.
- ◆ No se ha detenido el proceso de descapitalización de forma general.
- ◆ El proceso de reanimación dista de ser homogéneo en la generalidad de las ramas, y en la Industria Azucarera que tiene un peso decisivo en el mecanismo reproductivo de la economía nacional, no se puede hablar de reanimación.

Todo lo anterior unido a las graves restricciones financieras que tiene el país, el sostenido déficit de la Balanza de Comercial, la alta vulnerabilidad de la economía, la imposibilidad de alcanzar las capacidades potenciales en muchos sectores en un corto plazo y contar parte de la Industria con equipamiento y tecnología poco competitiva obliga a considerar estas y otras variables a la hora de definir los niveles de crecimientos futuros en las diferentes Ramas. Es muy probable que no se obtengan los niveles potenciales ni reales pre-crisis de forma homogénea, y necesariamente será aconsejable preferenciar el desarrollo de algunos sectores sobre otros para buscar el resultado más cercano al óptimo dentro de tantas variables restrictivas a considerar.

Sector Servicios.

En general el sector presenta incrementos sostenidos en los últimos años, destacándose el turismo como aportador de divisas frescas a la economía nacional.

El turismo se ha convertido para el país un sector estratégico, que ha venido a suplir la reducción de los ingresos en divisas por la caída de las producciones y exportaciones de la Industria azucarera, ha contribuido además a la economía siendo locomotora de otros sectores. En 1998 el flujo de turismo internacional mantuvo su incremento constante a partir de la crisis, y alcanzó 1400000 visitantes, que aportaron ingresos brutos por unos 1900 millones de dólares. El nivel de ocupación de la infraestructura hotelera ascendió a 60%, frente a 55% del año anterior.

Otros sectores.

La minería se expandió por quinto año consecutivo (7%), fundamentalmente a causa del incremento de la producción del níquel. (CEPAL.1998. Informe preliminar..)

Otros sectores como la captura bruta de pesca y la producción de petróleo mantienen incrementos sostenidos.

Las finanzas externas:

El tema de las finanzas externas constituye un punto fundamental y de máxima tensión para la situación de la economía cubana. No se trata de una tensión nueva: se remonta a principios de los años 80, cuando las tendencias de la economía internacional y las presiones del bloqueo plantearon una drástica reducción de los créditos en moneda libremente convertible. (Carranza, J. 1996).

En 1986, cuando se han sumado distintos factores negativos que empeoraron la situación económica del país, y los bancos se niegan a otorgar nuevos financiamientos a pesar de haberse firmado acuerdos con los gobiernos de los países acreedores en un nuevo proceso de renegociación de la deuda, se hace imposible para Cuba continuar efectuando los pagos correspondientes. Así desde este año 1986, Cuba pierde el acceso a los créditos internacionales de mediano y largo plazo en moneda libremente convertible.

En los años 90' con el derrumbe del campo socialista, la economía cubana pasa a un estado más agudo y crítico de crisis, donde el problema de las finanzas externas adquiere connotaciones relevantes, quedando expuesta a los créditos a corto plazo en condiciones muy duras.¹⁰

Proceso de apertura, comercio exterior e integración regional.

La política de los Estados Unidos hacia Cuba en la actividad económica, constantemente recrudescida en el tiempo, fue creando un aumento constante de la dependencia de Cuba de las relaciones de intercambio y cooperación con la antigua URSS y los expaíses socialistas, que llegó a significar el 85% de sus relaciones comerciales¹¹. Esta dependencia se consolida a mediados de los años ochenta, cuando por distintos factores negativos empeora la situación económica del país, y no se pueden continuar los pagos de la deuda externa y pierde Cuba por tanto el acceso a créditos internacionales de mediano y largo plazo.

Así el proceso de apertura en Cuba se inicia a partir de los años 90' y se realizan distintas transformaciones en la legislación vigente para crear las condiciones para la reanudación de las inversiones extranjeras y otras reformas. En 1992 se aprobaron más de cien modificaciones y enmiendas a la Constitución de la República, muchas de las cuales se relacionaban con la descentralización y funcionamiento del Comercio Exterior y en el campo de las Inversiones Extranjeras.

“ Así fue eliminado el monopolio del Comercio Exterior y las empresas pueden tener acceso al mercado internacional de forma directa. Se realizó una reforma de aranceles (el arancel promedio NMF se reduce de 34% a 10,7%) y se crean las zonas francas.” (González Gutiérrez, A. 1997).

“Las reformas estructurales han propiciado la descentralización del comercio exterior, por lo que en 1997 unas 300 empresas ya estaban autorizadas a realizar compras y ventas en el resto

¹⁰ Los déficits de la Balanza de Pago y los altos niveles de la deuda externa, reflejan en cierta medida los problemas financieros del país. Ver (Carranza, J.1996).

¹¹ La constante política hostil de los E.U.A hacia Cuba en la actividad económica, recrudescida en el tiempo, fue originando un aumento constante de la dependencia de Cuba de las relaciones de intercambio y cooperación con la antigua URSS y los expaíses socialistas. Así en 1989 la economía Cubana mostraba la concertación del 85% de sus relaciones comerciales con la URSS y el campo socialista.

De ellos Cuba recibía:

98% del Combustible; 80% de la maquinaria; 63% de los alimentos.

Cuba exportaba hacia los países del Socialismo:

63% del Azúcar; 73% del Níquel; 95% de los Cítricos; 100% de los productos de la naciente Industria Electrónica.

del mundo, además, alrededor de 650 firmas extranjeras tenían oficinas de representación comercial en la isla, y 435 empresas cubanas se hallaban habilitadas para operar con divisas convertibles.”(CEPAL 1998).

“Cuba mantiene actualmente tratados bilaterales de inversión con 30 países y los negocios conjuntos con empresas extranjeras subió a 317 y otras 200 entidades operan en parque industriales y zonas francas. Así las empresas mixtas se han extendido a 34 ramas y dominan actualmente el 100% de las actividades de telefonía, exploración y extracción de petróleo, minería metálica y producción de ron, lubricantes, jabones, detergentes y perfumes. Igualmente participan en el 70% de la producción de cítricos, 50% en níquel y 50% en cemento. También 10% de la infraestructura hotelera destinada al turismo internacional pertenece a empresas mixtas”.(CEPAL. 1998. Estudio Económico...)

La política para la inversión extranjera en la práctica se basa en tres criterios fundamentales, para decidir la presencia del inversor extranjero:

- ◆ Que aporte Tecnología.
- ◆ Que aporte Mercado
- ◆ Que aporte Capital.

La satisfacción de estos criterios básicos, o al menos uno de ellos, constituye una premisa básica para iniciar un proceso de negociación.

Estos resultados, son aún modestos en la pequeña economía cubana, si se tiene en cuenta que el 75% de estas asociaciones cuentan con un capital inferior a los 5 millones de pesos y en su total no rebasan los 2000 millones de pesos, tienen un gran mérito atendiendo al gran acoso que ejerce los Estados Unidos con empresarios y países interesados en invertir en Cuba y el andamiaje de leyes que ha desarrollado para desestimularlas.

No cabe duda que la recuperación económica del país que implicará grandes cambios y reformas internas, es la garantía de continuar el proceso de apertura de forma gradual y sistemática acorde a los intereses y necesidades del país y con bajos costos sociales.

La economía cubana después de recibir el duro golpe de la caída del campo socialista, se recupera muy lentamente. Aún subsisten graves problemas por resolver como los déficits de la Balanza de Pago, la baja eficiencia energética, los problemas de la agroindustria cañera, la baja entrada de capital a largo plazo y específicamente de la inversión extranjera. Un papel crucial tiene la situación de las finanzas externas, las cuales además de caracterizar la situación económica, limita sus perspectivas atendiendo a los recursos realmente disponibles.

No menos importante resulta el problema de la baja eficiencia de la economía interna. En este sentido se avanza lentamente en el proceso de descentralización y surge lentamente un sector de PyMEs estatales más flexible y dinámico.

Se requiere agilizar el proceso de transformación y reestructuración de la economía cubana y donde el incremento de la eficiencia de la economía interna es básico para el futuro económico de la nación.

La recuperación económica y el incremento de la eficiencia económica en Cuba tiene una importancia crucial para el desarrollo futuro de los microemprendimientos y otras formas de propiedad privada (fundamentalmente cooperativas), ya que el Estado Socialista con una economía tan frágil y endeble, seguramente no estimulará el desarrollo de la propiedad privada, que en breve tiempo puede provocar el surgimiento de una pequeña burguesía nacional que podría atentar contra la estabilidad del sistema social imperante.

En este epígrafe por último , queremos brevemente referirnos a la actividad económica del municipio de Camagüey, donde se desarrolla nuestra investigación.

El municipio de Camagüey comprende la ciudad de ese mismo nombre y sus alrededores, y es el municipio cabecera o capital de la Provincia de Camagüey. Este municipio se caracteriza por una alta concentración poblacional de la ciudad de Camagüey, que representa el 95,8% del total municipal. La actividad económica de las áreas rurales es la ganadería, mientras que la ciudad tiene como base económica la industria y los servicios.

En el municipio de Camagüey se concentra la mayor parte de las empresas industriales de la Provincia (57,4%) y el 100% de las empresas constructoras. Dentro de la industria, las actividades más representativas son la sideromecánica, calzado, láctea, materiales de la construcción y la alimentación.

En general el municipio de Camagüey aporta cerca del 50% del PBI de la Provincia.

2.3- El proceso actual de surgimiento de las PyMEs en Cuba y perspectivas de su desarrollo.

El proceso actual de surgimiento de las PyMEs en Cuba tiene dos vertientes fundamentales: por una parte la pequeña empresa estatal y las cooperativas agropecuarias y por la otra los microemprendimientos, y en esta forma se analizan en este epígrafe. Las cooperativas que no constituyen un tipo de propiedad estatal se analizan junto con la PyME estatal debido a que independientemente de que en las nuevas cooperativas creadas, el Estado mantiene la propiedad de la tierra, tienen además el amplio apoyo del Estado para su desarrollo atendiendo a que es una forma de propiedad colectiva, acorde con los principios de socialización de la propiedad y la producción del sistema socialista. Por lo que podemos afirmar que para el caso cubano, hasta el presente las PyMEs están representadas por la pequeña y mediana empresa estatal y las cooperativas agrícolas y pecuarias, diferenciándose de los microemprendimientos (el cuentapropismo autorizado) por el tipo de propiedad y por el número de trabajadores, que en el caso de los microemprendimientos, es totalmente privado, y unipersonal o familiar.

La ausencia de bibliografía e información impide realizar un análisis y valoración adecuada de este proceso de surgimiento de las PyMEs, por lo que nos es imposible realizar una caracterización de este naciente sector, que aún inclusive no ha sido reconocido su existencia (o proceso de surgimiento), en las esferas oficiales.

“Es necesario resaltar el concepto de que una estrategia industrial para una economía abierta es completamente diferente al enfoque tradicional de política industrial en un marco cerrado. Este enfoque, inspirado en la experiencia francesa de política centralizada, se basó en un proceso deliberado de concentración, reduciendo la competencia interna a favor de un beneficio nacional esperado y defendido por un número restringido de líderes nacionales. Dentro de este contexto las pequeñas firmas fueron eliminadas, o en su defecto subsidiadas para sobrevivir.” (Bianchi, P. 1998).

En Cuba, de una política industrial para un marco cerrado, que eliminó prácticamente la pequeña y mediana empresa, igualmente debido a una política centralizada, basada en un proceso deliberado de concentración y en relaciones de cooperación e integración con los países exsocialistas, debe pasar a desarrollar hoy una política industrial para una economía abierta, en su afán de adaptar la economía a condiciones de la economía internacional, al eliminarse las ventajas que obtenía en la relación de intercambio y facilidades financieras con el campo socialista.

Todo parece indicar que el proceso de surgimiento de la Pyme Cubana, condicionada por una

dinámica inducida “desde arriba”, ha respondido a una situación de crisis y de la necesaria adaptación de la industria y la agricultura a las nuevas condiciones económicas en que se desenvuelve el país por la parte estatal y a tratar de incrementar las posibilidades de empleo mediante microemprendimientos en la actividad privada, y no a una política dirigida al desarrollo de la Pequeña y Mediana Empresa.

A pesar de que el surgimiento de la PyME Cubana parece haber respondido más a medidas para paliar la crisis, ya en la resolución económica del V Congreso del Partido Comunista de Cuba desarrollado en 1997 se expresa:

“En el universo empresarial las Pequeñas y Medianas Empresas estatales deben desempeñar un papel dinámico y flexible en la producción y los servicios, así como en la creación de empleos. Estas actividades se caracterizaran por estructuras reducidas y una agilidad y ductilidad en su gestión productiva, económica y comercial que les permitan adaptarse rápidamente a las condiciones de un mercado cambiante.”

El proceso de surgimiento de la PyME Cubana esta relacionado con la profunda crisis que afecta al país a partir de 1990 y es en los años 1993-1994 en que se puede enmarcar el inicio de dicho proceso de surgimiento. La naciente PyME cubana tiene dos vertientes actuales: La PyME estatal o cooperativa y el trabajo por cuenta propia (microemprendimientos).¹²

La Pyme estatal o cooperativa.

La PyME estatal cubana era prácticamente inexistente y no tenía significación de ninguna fuerza en la economía cubana, estructurada básicamente por grandes empresas.

A partir de la crisis en 1990, la empresa estatal cubana generalmente de grandes proporciones, que estuvo influenciada por el “gigantismo” de las empresas de la antigua Unión Soviética y los países exsocialistas, comenzaron a redimensionarse y a reestructurarse con el objetivo de adecuarse a las nuevas condiciones, de este proceso han surgido o se han conformado un grupo de pequeñas y medianas empresas.

“ En las ramas de tecnología electrónica y biotecnología se han creado pequeñas fábricas con poco personal y alta calificación, esto hizo posible obtener producciones de alto valor en muy poco tiempo. También han asimilado con celeridad las nuevas técnicas productivas y demostrado una apreciable flexibilidad. Los casos más ilustrativos resultaron la fabricación de novedosas vacunas y robots industriales.”(Figueras, M. 1994)

No obstante el mayor impacto se produce a partir de septiembre de 1993 cuando se crean las cooperativas agropecuarias de forma masiva, donde sus integrantes aunque no son propietarios de la tierra, si reciben el usufructo de la producción.

Estas cooperativas son entendidas como unidades de autogestión, libres de adquirir sus medios de producción, susceptibles de manejar líneas de crédito y de participar en el mercado agropecuario. (Padilla C. 1997).

El impacto de las nuevas cooperativas (UBPC) en el reordenamiento agrícola es muy alto, ya que actualmente sólo el 33% de la tierra cultivable en el país pertenece al Estado, 42% a las nuevas cooperativas (UBPC), 10% a las cooperativas de producción agropecuaria (cooperativas compuestas por propietarios de la tierra) y el 15% a campesinos individuales.

El Estado pasó de administrar del 75.2% del total de las tierras agrícolas, a administrar el

¹² Es necesario aclarar, que en Cuba siempre existió, desde el inicio de la revolución, el trabajo individual que con altas y bajas estuvo representado por pequeños propietarios individuales agrícolas y trabajadores por cuenta propia, así como pequeños negocios hasta 1968, para una mejor comprensión de este problema consultar el Anexo N4- “Cronología de los acontecimientos económicos relacionados con la nacionalización (o confiscación) y autorizaciones relacionadas con la actividad empresarial privada”. Nos referimos en este caso, al surgimiento de la PyME en el período 1993-1994 en el sentido de que toma un espacio en la economía nacional y se comienza a evaluar la necesidad de su desarrollo futuro

33%. Este cambio posibilitó la creación de más de 3000 nuevas cooperativas o PyMEs cañeras y agropecuarias.

Así, se puede señalar que el surgimiento de las PyMEs Cubana estatal o cooperativa ha tenido tres fuentes fundamentales¹³.

- Mediante el proceso de reconversión y redimensionamiento ocurrido en la economía cubana a partir de la crisis al interrumpirse los suministros del antiguo campo socialista y/o en la búsqueda de esquemas de trabajo más eficientes.
- La creación de nuevas empresas estatales bajo un esquema más racional y de acuerdo a las nuevas condiciones de la economía nacional. Se destacan las empresas creadas en los sectores de electrónica, biotecnología así como empresas mixtas.
- La creación de las nuevas cooperativas (UBPC).

La importancia de la creación de las nuevas cooperativas cañeras y agropecuarias es a nuestro juicio muy alta. El éxito de esta forma de organización productiva en comparación a sus antecesoras "grandes empresas estatales" podría generar el desarrollo acelerado de la empresa PyME cubana y que esta logre ocupar los niveles que le corresponden en la economía nacional, mucho mayor naturalmente que los niveles actuales.

Estas nuevas cooperativas (UBPC), cuentan generalmente con menos de cien trabajadores (varía según el tipo de cultivo)¹⁴ y tienen plena autonomía en el proceso de gestión empresarial, realizando la venta de su producción en el mercado a precios determinados por la oferta y la demanda, aunque deberán vender al Estado una parte pequeña de su producción (hasta el 20%) a precios conveniados. Cuentan con apoyo y asistencia de las Instituciones y el Estado, que a apostado decididamente al desarrollo de este tipo de empresa y forma de propiedad.

Estas cooperativas son verdaderas pequeñas y medianas empresas agropecuarias y cuyo éxito puede desencadenar formas similares o alternativas en la industria y los servicios.

La ausencia de estudios sobre las PyMEs estatales que se han formado en los últimos años¹⁵ impiden detallar el peso relativo en la producción, el empleo y el comercio exterior, pero algunos elementos que se exponen a continuación permiten concluir que la importancia que ya tienen hoy la PyMEs no es despreciable.

- En 1996 los trabajadores no estatales agrupados en cooperativas representaban el 10.4% del total de la fuerza de trabajo del país.¹⁶
- La producción de alta tecnología (vacunas, medicamentos etc.) en 1994 constituían el 5% de las exportaciones nacionales¹⁷. Estas producciones se realizan fundamentalmente en PyMEs de alta tecnología y reducido personal que en pocos años han obtenido resultados destacados.
- Las nuevas cooperativas cañeras cubrían toda el área estatal dedicada a la caña, es decir el 80% de los terrenos con ese cultivo. Participan en la producción del principal producto de exportación cubano, el azúcar de caña que representa el 80% de las exportaciones del país.
- Las cooperativas no cañeras que agrupan a alrededor de 132000 miembros y los cerca de 105000 campesinos independientes o miembros de cooperativas de propietarios de la

¹³ Se considera que las PyMEs estatales existentes antes de la crisis de 1990 eran muy pocas y su peso en la economía nacional es insignificante, por lo demás no se tiene información.

¹⁴ Ver (Padilla, C. 1997).

¹⁵ No tenemos referencias sobre estudios en Cuba con relación a las PyMEs, como categoría o actividad económica. No está determinado la forma de clasificación de pequeñas y medianas empresas, que seguramente en el momento de su realización deberá contemplar las características de la economía cubana, entre ellas el relativo reducido mercado que representa.

¹⁶ Para una información al respecto, ver (CEPAL, "La economía cubana. Reformas estructurales y desempeño en los noventa" 1997).

¹⁷ Ver (Carranza, J. 1995)

tierra, participan en la producción de la totalidad de los productos agropecuarios para el consumo nacional, así como en la producción de otros productos exportables como el café, cítricos, tabaco y otros que representan cerca del 10% de las exportaciones del país.¹⁸

Lamentablemente no se posee información sobre las empresas industriales PyMEs, no obstante es conocido que existen ya cierta cantidad de PyMEs (fundamentalmente medianas empresas) en las actividades sideromecánicas, de fabricación de muebles, alimentos, confecciones textiles y otras actividades. Estas industrias tienen una discreta participación en la exportación del país, no obstante incrementan su participación en el mercado de divisas en frontera¹⁹ y generalmente trabajan bajo un esquema de autofinanciamiento en divisas.

En el contexto internacional y dentro del proceso integracionista que desarrolla el país las posibilidades de las PyMEs también es amplia. Hoy la participación de las PyMEs en las principales exportaciones cubanas directa o indirectamente es muy amplia, en la exportación de azúcar, café, cítricos, tabaco, productos biotecnológicos y farmacéuticos.

Cuba dentro de los países del Caribe, es quizás el país que cuenta con la mayor y más diversificada capacidad industrial. Esta capacidad hoy subutilizada por la profunda crisis que vive el país, podrían ser parcialmente dirigidas a este y otros mercados del área. Gran perspectiva pueden tener también la actividad PyME en servicios.

En Cuba la actividad empresarial PyME deberá tener un amplio desarrollo, en un rápido análisis se pueden definir las siguientes posibilidades de creación y desarrollo de empresas estatales PyMEs:

- Se debe mantener y fomentar empresas pequeñas y medianas para los nuevos productos que comienzan a exportarse (equipos médicos, productos biotecnológicos, farmacéuticos, tejidos etc.) y en general crear un espacio económico más amplio para las PyMEs en casi todos los sectores nacientes y en desarrollo de las Economía.
- Se deberán crear empresas (PyMEs) de apoyo complementarias a la estructura industrial establecida en los últimos años.²⁰ Amplias posibilidades tienen las PyMEs en aquellos sectores que prioriza el Estado Cubano y que cuyo desarrollo deberá impulsar la producción de otras ramas: El Turismo, la Agroindustria Azucarera y la Minería del Níquel. En el desarrollo de estos sectores es importante la Inversión Extranjera, el fomento de asociaciones con capital extranjero puede ocupar gran parte del espacio que se genere y parte de estas asociaciones pueden ser PyMEs.²¹
- Un amplio futuro deben tener las empresas (PyMEs) de servicios que deberán mejorar los servicios que ofrecen grandes empresas o servicios que de una u otra forma no se ofrecen. Actualmente cerca del 10 - 20%²² de la fuerza de trabajo de

¹⁸ Para información al respecto ver (Padilla, C. 1997)

¹⁹ Se utiliza el término de mercado de divisas en frontera para señalar la comercialización de bienes y servicios a las empresas extranjeras y mixtas radicadas en el territorio, y a las ventas a la red de establecimientos y suministro a la actividad empresarial y población, en divisas.

²⁰ "La promoción de fábricas de apoyo, complementarias a la estructura industrial creada en estos treinta años parece impostergable. Entre los más necesitados se encuentran los útiles de corte y aditamentos para máquinas herramientas, tornillos y tuercas no comunes, herrajes para muebles, accesorios electrónicos para viviendas, amplio surtido de pegamentos, accesorios para la industria textil, de confecciones y del calzado. De nuevo es necesario pensar si no resultará más conveniente hacer esto sobre la base de pequeñas y medianas empresas, que tengan apoyo y posibilidades de importar tecnologías adecuadas" (Figueras, M.A. 1994)

²¹ "Al finalizar 1996 funcionaban más de 260 asociaciones económicas en 34 ramas con capitales provenientes de unos 50 países. El 75% de ellos poseen un capital inferior a los 5 millones de dólares. Aún cuando sean pequeñas, ha dicho el titular del Ministerio de Inversión Extranjera y de Colaboración Económica, Ibrahín Ferradaz, han traído tecnologías que convierten a nuestras instalaciones en más competitivas, abren nuevos mercados o sirven eficientemente al turismo internacional, el cual es hoy la primera fuente de ingreso de la nación". Tomado de: Barés Marta. "PyME: Una proyección empresarial más eficaz" en: Rev. Cuba Internacional. N° 305. 1997. pp 19-20.

²² Cálculos realizados por el autor, de acuerdo a análisis de la estructura y plantilla de 12 empresas estatales de la Provincia de Camagüey. El promedio de personas del total de las empresas trabajando en actividades factibles a tercerizar es de 17%, y si se

las empresas establecidas corresponden a actividades ajenas a la actividad fundamental y misión de estas empresas, por ejemplo la actividad de seguridad, talleres de reparación para autos, comedores obreros, etc. actividades que las empresas asumen debido a los altos costos de transacción que representan obtenerlos en un prácticamente mercado inexistente e ineficiente, o en general por la ausencia de la oferta de estos servicios en el mercado.

Estas actividades requieren ser subcontratadas, para lograr que los empresarios se centren en las actividades fundamentales de los negocios.

Microemprendimientos.

En 1993 se aprueba el Decreto Ley # 141 que establece el marco legal y las regulaciones para el ejercicio del trabajo por cuenta propia en 140 actividades. En ese momento se contaba con alrededor de 25 mil personas que se desempeñaban en 75 oficios. (Padilla, C. 1997). Ya en 1995 los trabajadores por cuenta propia representaban 205 mil trabajadores, que representaban el 5,4% de la población económicamente activa (PEA). Para alrededor de 64 mil significaba una opción de empleo (33.2%) pues eran desvinculados, para poco más de 80 mil significó una opción adicional de ingresos (39 %) pues son amas de casa y jubilados y el resto (27.8%) son trabajadores que adicionalmente hacen esta actividad. En general no existe una política para el apoyo y desarrollo de los microemprendimientos.

Los microemprendimientos pudieran ser una de las vías de desarrollo de las futuras pequeñas y medianas empresas en actividades específicas y necesarias como las de apoyo complementarias a la estructura industrial, en este caso podría estimularse la creación de cooperativas.

“Así si se considera que existen 200 mil trabajadores registrados y que estos, junto con la población que involucran en estas actividades, suma alrededor de millón y medio de personas y si se toma en cuenta que la población económicamente activa (PEA) se calcula en 3,8 millones de personas, tenemos entonces, que el sector de trabajadores por cuenta propia representa el 39,5 % de la población económicamente activa. Por otra parte, si el total de la población es de 11 millones de habitantes tenemos entonces que el 13,6% de la población total se encuentra involucrada en alguna actividad por cuenta propia.” (Padilla, C. 1997).

A continuación reflejamos brevemente algunos elementos que a nuestro juicio aconsejan la existencia y desarrollo de los microemprendimientos en nuestra sociedad:

- ◆ La vivencia práctica del “socialismo real” demostró la posibilidad de existencia de una pequeña propiedad privada, sin que se afectaran las bases de la sociedad socialista. A lo cual no es ajeno el caso cubano²³.
- ◆ El objetivo fundamental de la producción socialista es: “asegurar a todos los miembros de la sociedad, por medio de la producción social, la existencia que, además de satisfacer plenamente y cada día con mayor holgura sus necesidades, les garantice también el libre y complejo desarrollo y ejercicio de sus capacidades físicas y espirituales...” (Engels, F. 1971) y a quedado demostrado que el proceso de tránsito del socialismo es sumamente largo, por lo que el sistema socialista puede y debe garantizar el desarrollo de las capacidades de las personas mediante la existencia de pequeñas formas de propiedad privada, hasta tanto no se logre disminuir la importancia de las relaciones monetario mercantiles o eliminarlas y se alcance una etapa superior que permita el desarrollo de las

consideran actividades técnicas y más específicas pero igualmente factibles de tercerizar como el mantenimiento técnico, constructivo etc, este promedio se eleva al 24%. Ver: CEGETEC. “Situación general de la actividad empresarial de la Provincia de Camagüey”. Documento de trabajo. 1996. Camagüey, mimeo. 125 pag.

²³ Ver en el Anexo N°5-“Los límites de la propiedad privada en Cuba”, gráfico sobre la presencia de la pequeña propiedad privada en Cuba durante el proceso revolucionario.

capacidades individuales en un medio totalmente socializado.

- ◆ La población cubana de los últimos años se ha caracterizado por tener bajos índices de natalidad, que ha provocado junto al incremento de la esperanza de vida que el 68,5% de la población se encuentre entre los 15 y 64 años, y en estos años entran en edad laboral una gran cantidad de personas (15,1% entre 15 y 24 años)²⁴ a los cuales se requiere dar empleo, y a la vez se necesita hacer mas eficientes a las empresas incluyendo la racionalización de personal en exceso. Como es conocido los microemprendimientos son una fuente de empleo, por lo que su mantenimiento y desarrollo es aconsejable.
- ◆ El turismo en pleno desarrollo y otras industrias y servicios requieren de actividades muy específicas de alto componente manual y artesanal, que es económicamente y socialmente aconsejable encargar a los microemprendimientos privados.

El futuro desarrollo de la propiedad privada en las esferas no agropecuarias, representada hoy por los microemprendimientos dependerá de del espacio que se le otorgue a la PyME privada por el Estado Socialista.

Los límites a la propiedad privada en Cuba, estarán condicionados por distintos factores, y será algo que se irá definiendo en el tiempo. No obstante explorar el posible desarrollo futuro de los microemprendimientos requiere previamente definir los posibles límites de la propiedad privada.

Este tema desde el punto de vista académico, no ha sido prácticamente discutido. Por su complejidad y la implicancia en toda la sociedad cubana, para proyectar los posibles límites de la propiedad privada se decidió realizarlo mediante un grupo representativo de la sociedad cubana, del municipio Camagüey.²⁵

Como resultados de este trabajo fueron definidos cuatro escenarios futuros posibles para los microemprendimientos cubanos:

- Mantenimiento de la situación actual.
- Estimulación y apoyo al cuentapropismo.
- Estimulación y apoyo al cuentapropismo y desarrollo de las articulaciones del sector estatal y el privado, mediante transferencias de derechos desde el sector estatal hacia otros sectores.
- Desarrollo de las pequeña y mediana empresa privada (cooperativa), previo desarrollo de una eficiente PyME estatal.

En base a estos resultados pasamos a desarrollar un posible esquema de desarrollo de los microemprendimientos cubanos en el futuro. Un principio básico que se ha tenido para este posible esquema de desarrollo es que el desarrollo futuro de los microemprendimientos no puede significar un elemento que atente contra el sistema socialista vigente, sino al contrario que lo favorezca y complemente, por lo que ante la situación tan crítica de la economía cubana, debilidad, tensiones financieras y dependencia de los mercados externos el desarrollo de los microemprendimientos estará condicionado al desarrollo de la eficiencia y competitividad del sector estatal, incluyendo un fuerte entramado de empresas PyMEs estatales.

²⁴ Ver detalles sobre la población por grupos de edades en (CIEM. PNUD. Investigación sobre el desarrollo Humano en Cuba 1996.

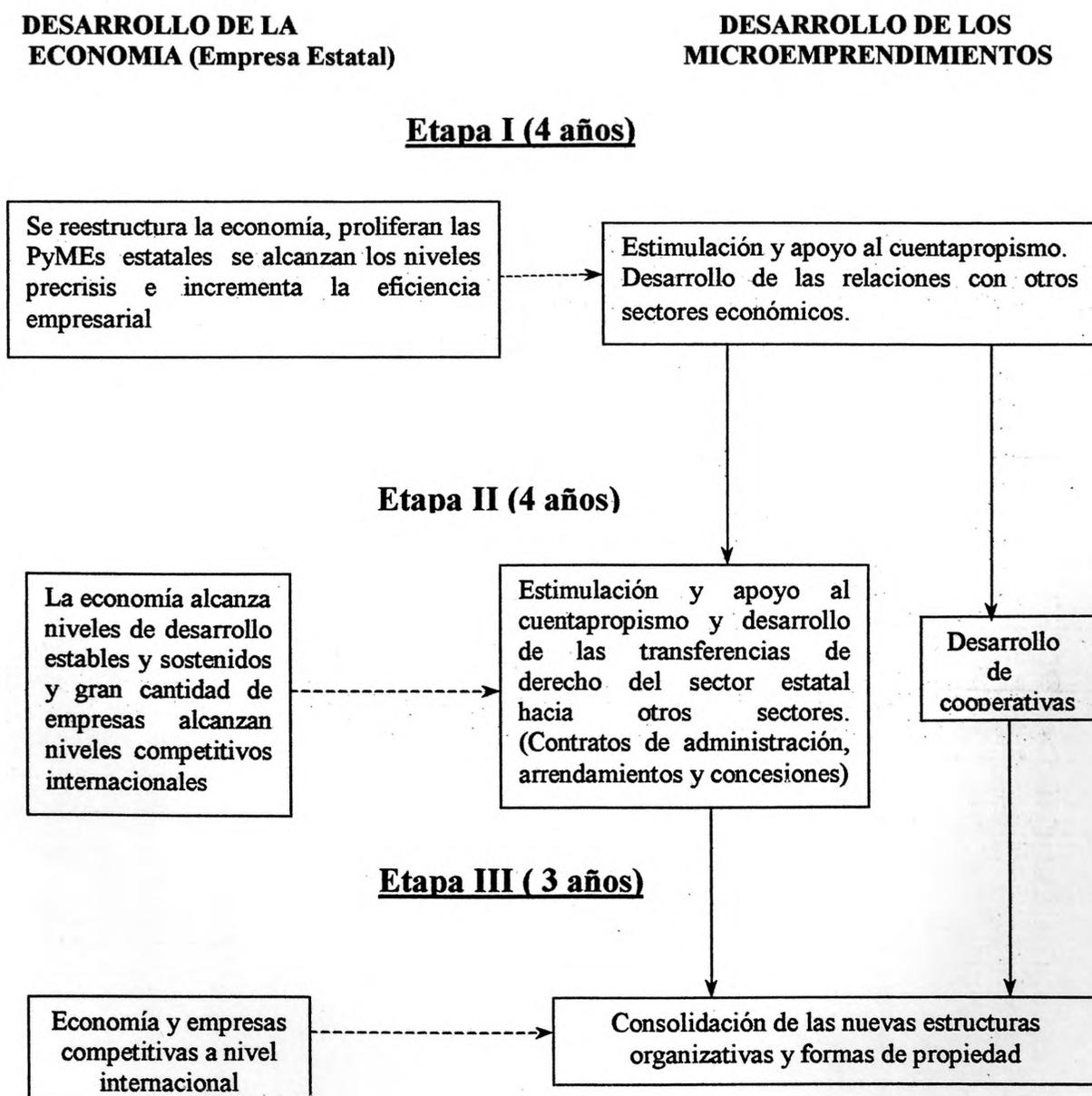
²⁵ Ver el Anexo N5- "Los límites de la propiedad privada en Cuba". Donde se muestra una breve valoración teórica de este problema por el autor, así como un trabajo realizado por un grupo de expertos usando técnicas participativas y desarrollo de escenarios.

Para hacer más comprensible nuestro esquema de desarrollo se ubican plazos tentativos de ocurrencia, los que pueden variar con facilidad, debido a la gran cantidad de variables que pueden incidir en este proceso.

En el gráfico que se presenta a continuación, en la segunda etapa podrían darse ambas posibilidades, tanto la creación de pequeñas empresas cooperativas, como el desarrollo de contratos de administración, arrendamiento y concesiones en una relación amplia de mercado entre las distintas formas de propiedad, así como alguno de los dos escenarios solamente.

Esta propuesta de esquema de desarrollo para los microemprendimientos, basada en la creación de cooperativas, fue sometida a el análisis de los cuentapropistas como se verá mas adelante.

**GRAFICO II.1- POSIBLE DESARROLLO EVOLUTIVO DE LOS MICROEMPREDI-
MIENTOS EN CUBA.**



Este capítulo nos ha permitido tener una breve visión evolutiva y actual, de la economía cubana y del proceso de surgimiento de la PyME. Se pone en evidencia que el proceso de surgimiento de la PyME que está ocurriendo en Cuba es producto de una adecuación a la crisis y no a una política de desarrollo industrial, y en el caso de los microemprendimientos en específico, el Estado a todas luces los concibe como una fuente alternativa de empleo en el medio de la crisis y no como un sector dinámico que puede favorecer y aportar al desarrollo económico del país, de allí que se note una política limitada a la permisibilidad y no una de fomento y desarrollo.

Se destaca como el proceso de surgimiento de las PyMEs Cubana estatal o cooperativa ha tenido tres fuentes fundamentales: el proceso de reconversión y redimensionamiento de las grandes empresas estatales, la creación de nuevas empresas estatales pequeñas y medianas en actividades de alto valor agregado y las nuevas cooperativas agropecuarias (UBPC), y se analiza el posible desarrollo futuro.

Se describe brevemente el proceso de surgimiento de la pequeña propiedad privada- los microemprendimientos, a partir de la crisis y su posible desarrollo futuro. El desarrollo futuro propuesto se basa en la creación de cooperativas y otras formas asociativas, así como una fuerte interacción de los microemprendimientos con otros sectores de la economía y la proliferación de las transferencias de derecho del sector estatal hacia otros sectores, incluyendo a los microemprendimientos y sus distintas formas asociativas.

III.- Los microemprendimientos en Cuba en el ejemplo del municipio de Camagüey.

En el desarrollo del presente capítulo se tratará de cumplir con los objetivos y validar las hipótesis, que nos propusimos al inicio del trabajo.

En un primer momento se hace una caracterización general de los microemprendimientos del municipio de Camagüey, para lo cual fue utilizada la información estadística disponible en las Oficinas de la Administración Tributaria del municipio y la Provincia, no obstante ante la poca información disponible fue preciso compilar gran parte en base a reportes y registros primarios.

Luego se pasa describir los resultados de las entrevistas aplicadas a los cincuenta cuentapropistas de la muestra, y cuyos resultados nos permiten validar las hipótesis planteadas. Estas entrevistas fueron elaboradas por el autor en una versión preliminar y posteriormente aplicadas a cinco cuentapropistas para su perfeccionamiento, incorporándose las sugerencias de estos a los cuestionarios. Los resultados de estas cinco entrevistas no se incluyen en los resultados del trabajo, su objetivo sólo fue mejorar los cuestionarios a aplicar.

Es necesario destacar que en el caso donde se analizan las características de los emprendedores cubanos, está claro que se requiere de un estudio especializado y profundo, que va mas allá de lo realizado en este trabajo, no obstante los objetivos que nos propusimos en este sentido fueron cumplidos. Igualmente la hipótesis en relación a que los emprendedores (cuentapropistas) cubanos sean proclives a la asociatividad, requiere de un mayor estudio y sobre todo se necesita experimentación práctica de este proceso.

Por último se hace un breve análisis del papel que debe jugar el Estado en el futuro desarrollo de los microemprendimientos en Cuba, relacionado con la necesidad de diseñar una política pública para este sector de la economía cubana.

3.1- Características generales de los microemprendimientos.

El sector de trabajadores por cuenta propia actualmente abarca a más de 160 categorías²⁶, que abarcan una gama muy amplia de servicios y actividades semi-manufactureras o artesanales.

La legislación sobre la temática reconoce la propiedad personal sobre ingresos y ahorros del trabajo propio y reconoce la propiedad sobre los medios e instrumentos de trabajo personal o familiar; pero también prohíbe la contratación de mano de obra no familiar (asalariada). También se prohíbe a los profesionales universitarios ejercer el trabajo por cuenta propia en la profesión o especialidad para la cual ha sido graduado en las instituciones de nivel superior, que se reservan para el servicio público. Así los universitarios sólo pueden desempeñarse en aquellas actividades que están aprobadas.

Los gobiernos provinciales y municipales pueden aprobar o restringir en caso necesario las actividades en sus territorios, igualmente están facultados para incrementar las cuotas fijas mensuales mínimas de las actividades²⁷ y tomar otras medidas propias de acuerdo a las necesidades de sus territorios.

²⁶ Ver anexo N6 "Actividades autorizadas para ejercer el trabajo por cuenta propia"

²⁷ Los cuentapropistas mensualmente pagan una cuota fija como parte de la liquidación que deben hacer sobre los ingresos. Al final del año realizan una Declaración Jurada para la liquidación del Impuesto sobre los Ingresos Personales, donde una vez determinado el impuesto a pagar, se deducen las cuotas fijas mensuales que han sido pagadas por el contribuyente.

Cuadro III.1- Cuba: Permisos otorgados por concepto de trabajo por cuenta propia, según regiones, sexo y tipo de solicitudes, 1997. (Número de permisos).

	<i>Permisos otorgados</i>				<i>Tipo de solicitantes</i>			
	<i>Total</i>	<i>Hombres</i>	<i>Mujeres</i>	<i>Ayuda familiar</i>	<i>Trabajadores</i>		<i>Jubilados</i>	<i>Otros</i>
					<i>Total</i>	<i>de ellos Univ.</i>		
Pinar del Río	11323	7949	3374	964	1880	85	2058	7385
La Habana	10866	7597	3269	1303	2286	83	2685	5895
Ciudad Habana	38613	27258	11355	4993	3419	174	11437	23757
Matanzas	13054	9322	3732	1074	3272	58	3444	6338
Villa Clara	13765	10802	2963	831	2367	51	3484	7914
Cienfuegos	6061	4415	1646	478	1282	29	1171	3608
Santi Spiritus	8737	6601	2136	559	2027	82	1792	4918
Ciego de Ávila	6147	4116	2031	299	2280	59	1820	2047
Camagüey	12317	9585	2732	1170	2044	44	3350	6923
Las Tunas	7157	5959	1198	354	1158	36	1412	4587
Holguín	14964	12579	2385	697	1868	74	2584	10512
Granma	10103	8063	2040	611	1003	44	1843	7257
Stgo de Cuba	12086	8860	3226	1095	1136	29	2370	8580
Guantánamo	5312	4106	1206	475	576	14	1282	3454
Isla de la Juventud	1356	956	400	39	216	2	220	920
Total	171861	128168	43693	14942	26814	864	40952	104095
Estructura porcentual	100.0	74.6	25.4	8.7	15.6	0.5	23.8	60.6

Fuente: CEPAL. Fondo de Cultura Económica. "La Economía Cubana. Reformas estructurales y desempeño en los noventa". México. 1997. 625 pag.

Un breve análisis de los permisos otorgados para el trabajo por cuenta propia por provincias, sexo y tipo de solicitantes reflejados en el cuadro anterior nos permiten señalar que los microemprendimientos se encuentran concentrados en las provincias con mayores núcleos urbanos²⁸ : Ciudad de la Habana, Holguín, Villa Clara, Matanzas, Camagüey y Santiago de Cuba. Se destaca la Ciudad de la Habana, la cual absorbe el 22.5% del total.

La mayoría de los cuentapropistas son hombres, los cuales representan el 74,6 % del total a nivel de país, y en la provincia de Camagüey alcanzan el 77,8 % y si se tiene en cuenta la procedencia laboral de los cuentapropistas observamos que el 23,8 % son jubilados, los que nos hace suponer de un promedio de edad alto entre los cuentapropistas.

²⁸ "...La concentración del sector cuentapropista en estas provincias se debe no sólo al número de desocupados y a los movimientos de transferencia de sectores de la población, sino también en la importancia que tienen los núcleos urbanos de estas provincias en donde se manifiestan nuevas demandas de bienes y servicios que el Estado no proveía de manera satisfactoria y que ahora son ofertados por este emergente sector de características no estatales" (Padilla, C. 1997)

Cuadro III.2- Distribución de los cuentapropistas de la provincia de Camagüey por municipios. 1997

<i>Municipios de la provincia de Camagüey</i>	<i>Número de cuentapropistas</i>	<i>Estructura (porcentaje)</i>
Céspedes	287	2.3
Esmeralda	450	3.7
Sierra de Cubitas	225	1.8
Minas	384	3.1
Nuevitas	592	4.8
Guaimaro	750	6.1
Sibanicú	403	3.3
Camagüey	6524	53.0
Florida	1306	10.6
Vertientes	628	5.1
Jimaguayú	215	1.7
Najasa	148	1.2
Sta Cruz del Sur	405	3.3
Total de la Provincia	12317	100.0

Fuente: ONAT- Camagüey. (Oficina Nacional de Administración Tributaria)

Cómo se puede apreciar en el cuadro anterior, el municipio de Camagüey absorbe el 53.0 % de los microemprendimientos de la Provincia, aventajando considerablemente al resto, lo que esta asociado a su gran cantidad de población de 317427 habitantes que representa el 40.6% de la Provincia y de las cuales el 95,8% es urbana. Aquí se confirma la influencia de la geografía en la formación de nuevas empresas y en específico como las grandes aglomeraciones urbanas con cierto desarrollo industrial facilitan la formación de empresas.

Cuadro III.3- Estructura de edades de los cuentapropistas del municipio de Camagüey. 1997

	<i>Total</i>	<i>Menores de 20 años</i>	<i>De 20 a 30 años</i>	<i>De 30 a 40 años</i>	<i>De 40 a 50 años</i>	<i>De 50 a 60 años</i>	<i>Más de 60 años</i>
Total	6524	105	667	1023	1411	1806	1512
Hombres	5092	80	478	754	1036	1476	1268
Mujeres	1432	25	189	269	375	330	244

Fuente: Elaboración propia en base a información obtenida en la ONAT. (Oficina Nacional de Administración Tributaria)

El estudio detallado de la estructura de edades, en el municipio de Camagüey arroja que el sector de cuentapropistas está formado por personas de avanzada edad, donde el 72.5% corresponde a emprendedores de más de cuarenta años. Esta situación es muy probable que sea similar en el resto del país, lo que se refuerza con la gran cantidad de jubilados en todas las provincias según se puede apreciar de la información estadística oficial²⁹.

²⁹ Ver Cuadro III.1

Cuadro III.4- Fuente de procedencia laboral de los cuentapropistas del municipio Camagüey 1997

<i>Procedencia</i>	<i>Número de cuentapropistas</i>	<i>Estructura (porcentaje)</i>
Trabajadores Estatales	611	9.4
de ellos: Universitarios	30	-
Jubilados	1706	26.1
Amas de casa	1107	17.0
Discapacitados	6	0.1
Otros desvinculados	3094	47.4
Total	6524	100.0

Fuente: Elaboración propia en base a información obtenida en la ONAT. (Oficina Nacional de Administración Tributaria)

Al observar la fuente de procedencia laboral de los cuentapropistas en el municipio de Camagüey, llama la atención en primer lugar que el 47.4% de estos son desvinculados, es decir que para esas 3094 personas el cuentapropismo ha sido una fuente de empleo.

Igualmente se observa como los jubilados y amas de casa sin experiencia laboral anterior (26.1 %y 17.0% respectivamente) han aprovechado la oportunidad que significó la autorización del trabajo por cuenta propia.

La poca cantidad de personas discapacitadas como cuentapropistas se explica, en que desde los primeros años de la Revolución se han creado fuentes de empleos para los discapacitados, así como una correcta asistencia social.

Una parte minoritaria corresponde a trabajadores estatales que deciden pasar a cuentapropistas o en su horario libre desarrollan este tipo de trabajo como vía adicional de ingreso.

Cuadro III.5- Movimiento de los cuentapropistas registrados en el municipio de Camagüey en 1998.

<i>Enero 1998</i>	<i>Altas</i>	<i>Bajas según el tiempo de trabajo del negocio</i>					<i>Diciembre 1998</i>
		<i>Total de bajas</i>	<i>Menos de un año</i>	<i>De uno a dos años</i>	<i>De dos a tres años</i>	<i>Más de tres años</i>	
6524	2223	2358	1654	567	94	43	6389

Fuente: Elaboración propia en base a información obtenida en la ONAT. (Oficina Nacional de Administración Tributaria)

Se observa en general un fuerte movimiento de altas y bajas de los cuentapropistas, pero al analizar las bajas según el tiempo que llevan trabajando como se refleja en el cuadro anterior, nos muestra como la mayoría de las bajas corresponden a los negocios que tienen menos de un año. Esto está asociado a que se ha creado una gran barrera de entrada atendiendo a una gran concentración del ingreso en los cuentapropistas iniciales, que han obtenido "rentas diferenciales y monopólicas", mientras que el Estado en su afán de reducir estos altos niveles de ingresos ha incrementado las cuotas fijas por concepto de impuestos, todo lo que ha incidido en que los cuentapropistas de menores niveles de ingreso o que crean un negocio no pueden resistir la competencia y los altos impuestos. En determinadas actividades, fundamentalmente en aquellas relacionadas con la actividad de elaboración y ventas de alimentos existe un mercado altamente imperfecto por las causas antes señaladas.

Cuadro III.6- Causas fundamentales de las bajas. 1998

<i>Causas de las bajas</i>	<i>Cantidad de bajas</i>
Enfermedad	332
Poca demanda o resultados	717
Adeudo a la ONAT	405
Violación de decreto	125
Problemas personales	156
Vencimiento de la suspensión temporal	31
Otros	592
Total	2358

Fuente: Elaboración propia en base a información primaria obtenidas en la ONAT. (Oficina Nacional de Administración Tributaria)

Analizando la información oficial en el cuadro III.6, que compila las causas que consignan los cuentapropistas al solicitar su baja, se confirma que las causas fundamentales de baja son la poca demanda o resultados y los adeudos a la oficina nacional de administración pública. Las actividades que mayor movimiento de altas y bajas causan en el municipio de Camagüey son aquellas relacionadas con la actividad de elaboración y ventas de alimentos.

Cuadro III 7- Actividades inspeccionadas con mayor cantidad de contravenciones. Municipio Camagüey. Diciembre 1998

<i>Tipo de actividad</i>	<i>Número de inspecciones</i>	<i>Contravenciones</i>	<i>Multas</i>	<i>Cuantía (m.p)</i>
Total de actividades de ello:	2473	153	56	47.5
- Elaboración de alimentos al detalle	370	21	5	3.2
- Elaboración de alimentos punto fijo	584	41	12	9.5
- Servicios gastronómicos	30	3	1	1.0
- Elaboración de carbón	26	4	1	0.5
- Productor de escobas, cepillos y similares	4	2	1	0.7
- Ilegales	79	44	34	30.6

Fuente: ONAT (Oficina Nacional de Administración Tributaria)

Los cuentapropistas están sometidos a un fuerte sistema de inspección, así como se muestra en el cuadro anterior, se realizaron 2473 inspecciones que representan alrededor de la tercera parte del total de cuentapropistas del municipio. La mayor cantidad de inspecciones se realizan a las actividades relacionadas con la actividad de elaboración y ventas de alimentos, lo que está motivado por múltiples razones, entre las cuales se pudieran señalar que son de las actividades con mayor número de emprendimientos, tienen exigencias adicionales (salubridad e higiene etc) y son las que de forma general perciben mayores beneficios.

Los resultados de las inspecciones demuestran que existen personas ilegales que tratan de ejercer actividades autorizadas para evadir impuestos y otros que ejercen actividades no autorizadas. La tipificación de las contravenciones de mayor cuantía en las multas arroja que las principales contravenciones son: ejercer actividades ilegales no autorizadas, ocultar,

falsear documentos o informes y no tener documentación acreditativa.³⁰

En el cuadro III.8, se detallan las actividades más representativas en el municipio de Camagüey.

Cuadro III.8 - Municipio de Camagüey. Trabajadores por cuenta propia, actividades más representativas, 1997.

<i>Actividades</i>	<i>Número de trabajadores</i>	<i>Estructura (porcentaje)</i>
Total	4948	100.0
Ayuda familiar	753	15.2
Cochero / taxista	732	14.8
Mensajero	475	9.6
Al detalle punto fijo / pequeños comerciantes	388	7.8
Transporte en triciclo	378	7.6
Elaboración y venta de alimentos y bebidas al menudeo	346	7.0
Ponchero	245	5.0
Carretonero	175	3.5
Carpintero	173	3.5
Operador de compresor aire(eléctrico o manual)	172	3.5
Limpiabotas	164	3.3
Peluquera	163	3.3
Zapatero	134	2.7
Elaborador- vendedor de carbón	106	2.1
Barbero	103	2.1
Manicurista	102	2.1
Chofer de autos de alquiler	89	1.8
Fotógrafo	86	1.7
Reparador de colchones	83	1.7
Reparador de equipos eléctricos y electrónicos	81	1.6

Fuente: Elaboración propia en base a información obtenida en la ONAT. (Oficina Nacional de Administración Pública)

Nota: No incluye la actividad de camiones de carga y pasajeros

El análisis de las actividades más representativas en el municipio de Camagüey, nos indica que las veinte actividades más representativas absorben a 4948 cuentapropistas que representan el 75.8% del total de cuentapropistas del municipio. Igual situación se observa a nivel de provincia y país³¹, donde las veinte actividades más representativas alcanzan el 79.4% y 74.1% respectivamente.

Al comparar las veinte actividades más representativas del municipio de Camagüey y compararlas con las de la provincia y la del país se observa que estas coinciden en su gran mayoría, así en el caso de la provincia coinciden dieciocho actividades de las veinte más representativas y en el caso del país, coinciden catorce de las actividades. Esta situación pudiera tener explicación debido a un relativo mismo nivel de desarrollo en el ámbito de país y contar con dificultades y problemas muy similares, y por otra parte a la carencia de un mercado accesible de instrumentos y equipos, rigidez del mercado y otros problemas propios

³⁰ Ver anexo N7- "Resultado de inspecciones a cuentapropistas del municipio de Camagüey" (Cuadros 1 y 2)

³¹ Ver Anexo N8- "Actividades más representativas de los trabajadores por cuenta propia en la Provincia de Camagüey y en el país"

de nuestra sociedad que pudieran estar dificultando el desarrollo de habilidades e iniciativas locales.

Entre las actividades más representativas se destacan aquellas que se relacionan con la elaboración y ventas de alimentos, Al detalle punto fijo, pequeños comerciantes; Elaboración y venta de alimentos y bebidas al menudeo y ayuda familiar³², las cuales suman 1487 trabajadores por cuenta propia que representan el 22.8% del total. A nivel de provincia y país representan el 32.3% y 31.1% respectivamente. Esta situación puede tener explicación en la grave situación económica del país y carencia de alimentos que el estado de forma subsidiada ofrece a la población, así como a la deficiente red de servicios gastronómicos con que cuenta el estado.

Al reunir las actividades más representativas por los grupos que oficialmente se utilizan en el codificador de actividades³³, en el ámbito de municipio, provincia y país tenemos el siguiente cuadro:

Cuadro III.9- Actividades más representativas agrupadas por grupos de actividades.

	<i>Grupos de actividades</i>						
	<i>Transpor-tación y apoyo</i>	<i>Reparaci-ón de vi-viendas</i>	<i>Vinculados a la agri-cultura</i>	<i>Vinc. a nec. familiares y persona-les</i>	<i>Vinc. a nec. del hogar</i>	<i>Otras activid ades</i>	<i>Vinc. a la elab. y venta de alimentos</i>
País	7	1	1	8			3
Provincia	7	1	2	6	1		3
Municipio	7	1	2	7	1		3

Fuente: Elaboración propia.

Del cuadro anterior podemos deducir que las actividades más representativas, tanto en el municipio, la provincia y el país se encuentran localizadas en las actividades de transportación y apoyo, las vinculadas a las necesidades familiares y personales y a la elaboración y venta de alimentos.

En aquellas actividades relacionadas con la reparación de viviendas, a la agricultura y a las necesidades del hogar están poco representadas, y en otras actividades no hay ninguna. Es necesario destacar que en el grupo de otras actividades, están reunidas precisamente actividades tales como: fundidor, pintor, hojalatero, soldador, chapistero, tornero, enrollador de motores y bobinas, oxicortador, curtidor de pieles, aserrador de maderas y otras actividades que pueden favorecer y complementar el desarrollo industrial.

De forma general se puede decir que el cuentapropismo que antes de la crisis operaba en muy restringidos márgenes de actividad y con fuertes regulaciones, se amplía a partir de 1993, producto de que el Estado no puede ofrecer ciertas producciones y servicios a la población y por su contribución como una fuente alternativa de empleo. No obstante no ha existido una política de fomento, sino más bien de admisión o permisibilidad.

³² La actividad de ayuda familiar se autoriza para las actividades relacionadas con la elaboración y venta de alimentos, y para la actividad de transporte y carga por camiones, estos últimos no están incluidos en este análisis.

³³ Se agrega un grupo relacionado con las actividades de elaboración y venta de alimentos, porque en estas actividades se encuentran una gran cantidad de cuentapropistas. Este grupo se desprende del grupo- Otras actividades.

Los altos niveles de ingresos que obtienen algunas actividades del cuentapropismo, fundamentalmente los relacionados con las actividades de elaboración y ventas de productos alimenticios, es contraria a la política que históricamente ha mantenido el Estado, de mantener una distribución equitativa de los ingresos. Se agrava esto, por no existir una fuerte competencia por parte de los establecimientos estatales, ni una mercado de materias primas, materiales y de equipamiento e instrumentos de trabajo, lo cuál origina que se produzcan desvíos y robos provenientes del sector estatal al cuentapropista, todo lo que hace que en general exista una percepción políticamente negativa del "cuentapropismo".

El problema es realmente muy complejo, ya que no se soluciona solamente con la recuperación de la oferta estatal, ya que existen otros problemas de fondo como son la persistencia de un considerable excedente monetario, que aunque ha disminuido no está resuelto hasta la fecha, así como la concentración geográfica del ingreso, que hace que en determinadas zonas del país los cuentapropistas obtengan beneficios extraordinarios. No existe además la infraestructura adecuada, conexión con otros sectores de la economía y altas barreras a la entrada que hacen estos espacios de mercados altamente imperfectos.

Se requiere por tanto de una política estatal coherente hacia el desarrollo del cuentapropismo, en el marco de una política industrial del país.

En (Carranza, J. 1998) se señalan que existen barreras a la entrada de tipo psicológicas, legales, materiales, financieras e informativas³⁴, en nuestra investigación se puso de manifiesto de que existen además barreras a la entrada de tipo tecnológico y de trámites burocráticos, como se podrá ver más adelante.

En general, el cuentapropismo ha sido una contribución al empleo, ya que una gran parte de los cuentapropistas eran desvinculados laborales al crear su empleo. Estos microemprendimientos se han creado fundamentalmente en los grandes asentamientos urbanos y los cuentapropistas son mayoritariamente hombres de más de cuarenta años.

Los microemprendimientos presentan una alta tasa de mortalidad, que están localizados en negocios de reciente creación, lo que está asociado a las altas barreras a la entrada y los altos

³⁴ Las barreras de entrada que se imponen actualmente para el ejercicio del trabajo por cuenta propia y la falta de una infraestructura adecuada para su promoción hacen que los espacios de mercados recién abiertos se caractericen por tener estructuras altamente imperfectas, y garantizan beneficios generales extraordinarios para el sector privado. Estas barreras las hemos clasificado en:

- *Psicológicas.* Durante muchos años y aún en la actualidad el trabajo por cuenta propia, aunque permitido, ha sido frecuentemente juzgado como éticamente negativo, lo que en buena medida se deriva del hecho de que debido a las imperfecciones existentes en la manera en que se inserta este sector en la economía, una buena parte de los materiales y bienes de capital que utilizan los "cuentapropistas" son de procedencia ilegal y muchas personas evitan entrar en negocios, que, si no lo son, rayan en lo ilegal. Adicionalmente, la falta de mayor claridad respecto al rumbo del proceso de cambios económicos, así como la ausencia de una cobertura específica de seguridad social para los "cuentapropistas", parecen ser elementos que suscitan reservas al evaluar la inserción definitiva en este sector.
- *Legales.* Se derivan de las limitaciones que se imponen a diferentes niveles en cuanto a quiénes pueden ejercer el cuentapropismo, así como de los requisitos que se exigen para su ejercicio.⁹
- *Materiales.* Son producto de la articulación insuficiente de un mercado general de medios de producción, desde el mismo momento de la ampliación del autoempleo a partir de 1993. Las relaciones entre las empresas estatales y los trabajadores por cuenta propia son tenues, aún más, son restringidas al máximo¹⁰ Los altos precios de muchas de las mercancías que podrían constituir medios de producción, ofertados en las tiendas estatales que operan con divisas o pesos convertibles, son un factor más para que alrededor del cuentapropismo se articule un significativo mercado negro¹¹. Además de las imperfecciones que aportan al mercado las barreras materiales -y que se reflejan en los altos niveles de precios-, las sustracciones de los almacenes estatales representan, por el lado de los costos, una "economía externa" nada despreciable.
- *Financieras.* La ausencia de una infraestructura financiera estatal de fomento, en presencia de una concentración relativamente alta de ahorro, se convierte para una parte de potenciales cuentapropistas en una barrera de entrada adicional.
- *Informativas.* La falta de información y publicidad adecuadas limitan la entrada de nuevos trabajadores al sector no estatal, así como restringen la competencia y el surgimiento de nuevas actividades. En ocasiones, debido a la ilegalidad de las fuentes de suministros, se requieren relaciones personales o informaciones "especiales" para comenzar determinadas producciones. Las barreras informativas, unidas a las insuficiencias de transporte, coadyuvan a la formación de estructuras de mercado monopólicas u oligopólicas a escalas geográficas muy reducidas. (Carranza, J.1998).

impuestos, fundamentalmente en aquellas actividades relacionadas con la elaboración y venta de alimentos, que son gran cantidad y los que reportan mayor beneficios. Se observa una clara tendencia a iniciar negocios en aquellas actividades que reportan altos beneficios.

El Estado ejerce un fuerte nivel de inspección y control, y no existe un mercado accesible de materias primas, materiales y de equipamiento e instrumentos.

A pesar de las dificultades en que se desarrollan los microemprendimientos cubanos, estos constituyen un sector dinámico e innovador, que ha dado empleo a un grupo importante de la población. Este sector paulatinamente irá interactuando con sectores económicos e incrementando su papel y contribución a la economía nacional. Constituye además el germen de futuras pequeñas empresas familiares.

3.2- El proceso de surgimiento y evolución de los microemprendimientos y su análisis.

Para analizar el proceso de surgimiento y evolución de los microemprendimientos nos basamos en el estudio de una pequeña muestra de cincuenta cuentapropistas del municipio de Camagüey, que forman parte de una base de datos de cuentapropistas de este municipio³⁵. De los cuentapropistas entrevistados, 43 son hombres para un 84% del total, 41 son mayores de cuarenta años y todos tienen nivel secundario o superior³⁶, lo que está en correspondencia con la información secundaria obtenida de el municipio Camagüey.

*Características de los emprendedores.*³⁷

Conocer las características específicas propias de los emprendedores cubanos, requiere un estudio profundo específico que va mas allá de los objetivos de este trabajo. No obstante se quiere conocer con cierta aproximación si las características generales comúnmente aceptadas para los emprendedores son afines a los emprendedores cubanos. Se aplicó un cuestionario a los emprendedores y a un familiar cercano, que trabajara o conviviera con él donde se recogen las características comúnmente aceptadas a nivel internacional para los emprendedores.

Al someter el instrumento a los emprendedores, de cincuenta personas sólo dos aumentaron una característica cada uno, a las señaladas en el instrumento (Buscar y tener toda la información y Planificar bien las cosas), y en los casos de trabajadores a su cargo o familiares estos no aumentaron ninguna característica. No se eliminaron por parte de ambos grupos, cuentapropistas y familiares ninguna de las características de las relacionadas en el cuestionario. Todo lo anterior apunta hacia que las características de los emprendedores cubanos están en correspondencia con las generalmente aceptadas.

La muestra de emprendedores estudiada considera como sus principales características: Iniciativa; Creatividad; Confianza en sí mismo; Optimismo; Experiencia; Independencia y La versatilidad, conocimiento del producto, mercado, maquinas, tecnología, en ese orden. Sus familiares o trabajadores del negocio consideran prácticamente esas mismas características como las principales, aunque la Confianza en sí mismo que para los emprendedores se ubicaba como promedio en la tercera característica los familiares la ven en un octavo lugar, y al versatilidad, conocimiento del producto, mercado, maquinaria y tecnología, que en el caso de los emprendedores se ubicaba como promedio en el lugar séptimo, según la apreciación de los familiares está ubicada en un lugar catorce. Por otra parte los familiares incorporan dentro de las principales características, La necesidad de logro, ubicándola en el lugar quinto,

³⁵ Ver epígrafe 2.3- Metodología utilizada.

³⁶ Resultados obtenidos de la aplicación del cuestionario 3 del anexo N9.

³⁷ Ver cuestionario 1 y su resultado en el anexo N9.

mientras que los emprendedores la ubicaban en el lugar quince.

De la comparación de los resultados entre los emprendedores y sus familiares llama la atención que los familiares ubican en último lugar la característica de receptividad a las sugerencias y críticas, mientras que los emprendedores consideran ser relativamente receptivos a las críticas al ubicarla en un lugar doce.

Los emprendedores ubican en último lugar la orientación hacia el beneficio, mientras que sus familiares en el lugar dieciséis, lo que parece confirmar la idea de que la obtención de beneficios no está dentro de los objetivos fundamentales de los emprendedores, sino que este es una consecuencia lógica de su trabajo.

El contexto en el surgimiento de los microemprendimientos (factores de desplazamiento)

A los cuentapropistas entrevistados se les pidió que señalaran hasta tres factores de desplazamiento que habían provocado la creación de su negocio en orden de importancia, así como evaluaran su intensidad (donde el puntaje es de 1 a 5).³⁸

Como se puede apreciar en el cuadro siguiente, se confirma la hipótesis de que la grave crisis económica y el desempleo como desplazamientos negativos y la ampliación por parte del Estado de autorizaciones para ejercer la actividad cuentapropista, como desplazamiento positivo son los factores fundamentales que desencadenan el hecho emprendedor. No obstante se destacan fundamentalmente el problema de la crisis, donde todos los cuentapropistas lo eligen como primera o segunda causa (40 y 10 respectivamente), y la ampliación de las autorizaciones para ejercer el cuentapropismo. En este último caso 45 emprendedores lo consideraron como un factor importante, cinco en primer lugar, veinte en segundo y veinte en tercero.

Cuadro III.10- Desplazamientos que originaron el surgimiento de los microemprendimientos.

<i>Desplazamientos</i>	<i>Intensidad dada por los cuentapropistas según las opciones</i>														
	<i>Opción 1 (puntaje)</i>					<i>Opción 2 (puntaje)</i>					<i>Opción 3 (puntaje)</i>				
	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
I-Crisis económica					40					10					
II-Crisis personal					1					1					2
III-Problemas en empleo										2					
IV-Desempleo					4					10					
V-Autorizo al cuentapr.					5					20				10	10
VI-Dispon. de recursos										6				4	
VII-Oportunidades neg.										1				16	8
VIII-Otros															
<i>Total</i>					50					50				32	18

También se destaca como un factor de desplazamiento de alguna importancia, la disponibilidad de recursos, ya que veinticinco cuentapropistas lo señalan como un factor importante, uno en segundo lugar y veinticuatro en tercero.

En general todos los cuentapropistas le dan un valor alto en la escala, el máximo en las dos primeras opciones y sólo en la tercera en una parte se les asigna el valor de cuatro.

³⁸ Ver cuestionario 2 en el anexo N9.

Condiciones complementarias que favorecieron el surgimiento del negocio.

Para conocer sobre otras condiciones que favorecieron la creación del negocio fueron entrevistados los cuentapropistas ³⁹ obteniéndose el resultado que se muestra en el cuadro III.11.

La mayoría de los cuentapropistas entrevistados, como se puede ver en el cuadro, tenían conocimientos sobre la actividad o experiencia comercial anterior al momento de la creación del negocio. De los cincuenta, veinte respondieron tener conocimientos de la actividad que desarrollan y quince experiencia en actividades comerciales, así como cinco cuentapropistas respondieron tener ambas, entonces cuarenta de los cuentapropistas, es decir el 80% tiene experiencia en la actividad o en actividades comerciales.

Cuadro III.11- Condiciones complementarias para el surgimiento del negocio.

<i>Condiciones complementarias</i>	<i>Menciones</i>
Necesidad de crear (de logro)	14
Conocimientos de la actividad	25
Experiencia en ese trabajo	19
Vocación	2
Conocimientos o experiencia en actividades comerciales	15
Tradición familiar	2
Influencia de amigos o familiares (por creación conjunta o sin ella)	6
Otras (hobby)	1

Hay una relación estrecha entre la edad y los conocimientos y experiencias anteriores, ya que muchos de ellos desarrollaron actividades emprendedoras, o se relacionaron con ellas, antes del triunfo de la revolución o en sus inicios.

Además de los factores de desplazamiento existen otras condiciones que favorecen o facilitan el proceso de creación de empresas. Como se puede apreciar en el cuadro anterior, sólo un cuentapropista agregó una nueva característica, pero indudablemente este resultado puede estar influido por la premura en terminar el trabajo. Un estudio mas amplio y profundo podría agregar nuevas y variadas condiciones secundarias facilitadoras del proceso de creación de empresas.

Se destacan entre estos factores adicionales, la necesidad de crear (logro), los conocimientos y experiencia sobre la actividad, y la experiencia o conocimientos en actividades comerciales.

Dificultades principales en el surgimiento y desarrollo de los microemprendimientos.

Para conocer las principales dificultades que han confrontado y confrontan los cuentapropistas se elaboró un cuestionario en cuatro bloques, dificultades en la etapa de surgimiento; problemas principales en la evolución del desarrollo del negocio hasta la fecha, problemas actuales y para el futuro y otros problemas no detallados⁴⁰. Los cuentapropistas no señalaron otros problemas adicionales, lo que puede estar relacionado con la gran cantidad de preguntas de todos los cuestionarios aplicados.

A) Etapa de surgimiento.

Un 40% de los cuentapropistas entrevistados señalan haber tenido problemas financieros para

³⁹ Ver cuestionario 3 en el anexo N9.

⁴⁰ Ver cuestionario 4 en el anexo N9.

la creación del negocio. No obstante, la mayoría creó su negocio con capital totalmente propio (82%), en el resto se utilizó algún financiamiento complementario de familiares y amigos. En un sólo caso no se utilizó ningún capital del emprendedor, utilizándose un capital familiar. Es necesario destacar que la mayoría de estos negocios fueron creados en la etapa inicial de la ampliación de la autorizaciones al cuentapropismo, cuando la grave crisis económica y ausencia de competencia permitía con relativamente poco capital inicial, iniciar un negocio.

Como se puede apreciar en el siguiente cuadro, la mayoría de los cuentapropistas, el 82%, considera que utilizaron más tiempo del que en condiciones normales se hubiera requerido⁴¹, y cuando distribuyen el tiempo que utilizaron en este proceso por las distintas actividades, llama la atención el tiempo tan grande que le han dedicado a los trámites. A pesar de que disminuye a medida de que el tiempo total de creación del negocio aumenta, lo que es lógico, se puede deducir que estos trámites por distintas razones se dilatan entre uno y dos meses lo que es excesivo.

Cuadro III.12- Distribución del tiempo por actividades necesarias para la creación del negocio, según el tiempo utilizado en la creación del negocio.

<i>Distribución del tiempo por actividades.</i>	<i>Tiempo transcurrido hasta la creación del negocio.</i>					
	<i>Hasta tres meses</i>	<i>Hasta seis meses</i>	<i>Hasta un año</i>	<i>Hasta dos años.</i>	<i>Hasta tres años</i>	<i>Más de tres años</i>
	<i>%</i>	<i>%</i>	<i>%</i>	<i>%</i>	<i>%</i>	<i>%</i>
Maduración de la idea	10	20	30	30	-	-
Búsqueda del financiamiento	5	10	15	50	-	-
Lograr el local o taller	5	10	10	-	-	-
Maquinaria, instrumentos y tecnología	10	10	5	10	-	-
Materiales y materias primas	20	10	10	10	-	-
Trámites	40	25	15	5	-	-
Organización del proceso productivo o de servicios	10	5	10	-	-	-
Problemas de personal para el negocio	-	-	5	-	-	-
Otros (detalle)	-	-	-	-	-	-
Total	100	100	100	100	-	-
Cantidad de emprendedores	36	9	4	1		

Otra actividad a la que le dedican mucho tiempo es a establecer las fuentes de materias primas y materiales y lograr su estabilidad necesaria, lo que indudablemente está relacionado con la

⁴¹ El tiempo necesario para la creación del negocio, aquí se entiende como el tiempo transcurrido desde que surgió la idea hasta la inauguración o puesta en marcha del negocio.

ausencia de un mercado con muchos de las materia primas y materiales necesarios a los cuentapropistas.

A mediada de que el tiempo utilizado para la creación del negocio aumenta, se incrementa el tiempo dedicado a la maduración de la idea y a la búsqueda de financiamiento. En este último caso se refiere generalmente a la acumulación de capital que han realizado para poder iniciar el negocio ya que no existen fuentes de financiamiento.

En general el tiempo de creación de los negocios es rápido, el 62% fue creado ante de los tres meses y el 90% antes de los seis meses.

B) Problemas principales en la evolución del desarrollo del negocio hasta la fecha.

Los problemas sistemáticos que presentan los cuentapropistas en sus operaciones son los problemas de maquinaria, instrumentos y tecnologías; las exigencias e inspecciones por parte del Estado y los problemas de materias primas y materiales. Llama la atención que la totalidad de los entrevistados, señalaron las exigencias e inspecciones de parte del Estado como un problema al desarrollo de la actividad. En este sentido se quejaron de la gran cantidad de exigencias burocráticas y de actividades que se ven obligados a realizar que les restan tiempo para atender los aspectos claves del negocio.

Cuadro III.13- Principales problemas en la evolución del negocio.

<i>Problemas principales hasta la fecha</i>	<i>Menciones</i>
- Tecnología, maquinaria e instrumentos atrasados y pocos productivos	40
- Problemas con el personal	3
- Trámites y declaraciones juradas	7
- Visitas de inspectores, multas (exigencias e inspección estatal)	50
- Financiamiento para mejoras o ampliación	9
- Materias primas y materiales	41
- Otros	-

C) Problemas actuales y para el futuro.

Un 70% de los entrevistados opinan que las limitaciones existentes a la contratación de personas asalariadas es un obstáculo al crecimiento, pero a la vez todos reconocen que esto no les ha impedido crecer, para lo cual fundamentalmente registran trabajadores como residentes en su domicilio, ya que se permite en algunas actividades, que apoyen los negocios las personas que son familiares o residen con el cuentapropista, llamados “ayuda familiar”. También y a pesar de que se establece en muchas actividades, que los propios productores deben comercializar sus productos, en la práctica se especializan y en realidad se registran los que comercializan la producción.

Cuadro III.14 – Vías utilizadas hasta la fecha por los emprendedores para crecer.

<i>Vías para crecer por limitaciones de personal</i>	<i>Elección</i>
Estableciendo igual tipo de negocio a nombre de otras personas.	2
Especializándose en ventas y con suministradores de productos no registrados (ilegales).	10
Teniendo otros negocios (otras actividades debidamente registradas)	3
Registrando a los trabajadores que necesita como residentes en su domicilio	18
Otras – Utilización de trabajadores no registrados	2

También crecen los cuentapropistas haciendo nuevos negocios a su mismo nombre o a nombre de una tercera persona. Se permite tener negocios en varias actividades.

Es necesario aclarar que aquí se refiere a crecimientos muy pequeños, que se ven limitados por el equipamiento atrasado, limitaciones de materiales y materias primas y otras condiciones que no permiten hacer crecimientos serios en los negocios.

La mayoría de los cuentapropistas, un 74% considera la necesidad e importancia de los créditos para el desarrollo y crecimiento en el negocio. En la práctica se observa una tendencia a utilizar el capital propio, y se acude poco a préstamos de amigos y familiares. En los cuentapropistas entrevistados, solo seis requirieron de pequeños préstamos a familiares para completar la suma requerida.

Cuadro III.15- Fuentes de recursos utilizadas para el crecimiento

<i>Fuente de recursos utilizada</i>	<i>Elección</i>
Recursos propios	44
Recursos familiares	-
Recursos propios y familiares	6
Recursos de amigos	-
Recursos propios y de amigos	-
Recursos propios, de amigos y familiares	-
Otros	-

Un 82% de los cuentapropistas entrevistados considera que el equipamiento y tecnología es muy importante para el desarrollo de su negocio, y a la vez consideran que el estado técnico de su equipamiento e instrumentos es malo o regular- 76%, y que está atrasado tecnológicamente- 96%.

La mayoría de los entrevistados, el 96% considera que la causa de la situación tan mala del equipamiento y la tecnología, es la falta de un mercado con equipamiento especializado y con fuentes de crédito, lo que es imprescindible para mejorar esta situación.

Cuadro III.16- Causas fundamentales que impiden tener un abastecimiento estable de materias primas y materiales.

<i>Causas fundamentales</i>	<i>Elección</i>
Dificultades financieras	2
Problemas logísticos (transporte, lugar de almacenamiento y otros)	3
Ausencia de un mercado estable y a precios adecuados	35
Otros (detalle)	-

El 80% de los entrevistados tiene problemas para contar con un suministro estable de materias primas y materiales, y señalan como causa fundamental la ausencia de un mercado estable a precios adecuados, como se puede observar en el cuadro anterior.

El 92% de los cuentapropistas entrevistados declaran que no tienen problemas en su gestión y aquellos que los señalan opinan que pueden resolverlos ellos mismos en un periodo de tiempo razonable.

De los cincuenta emprendedores entrevistados, cuarenta y cinco no tienen resuelto el

problema de sucesión del negocio, es decir un 90%.

Cuadro III.17- Causas de la indefinición del problema de sucesión.

<i>Causas</i>	<i>Elección</i>
No le interesa ese tema, o pensado en ello	5
Sus hijos o familiares cercanos no están interesados.	35
No hay en su familia personas con los conocimientos y experiencia necesaria.	5
Otras (detalle)	

Las causas de la indefinición del problema de la sucesión hasta la fecha se refleja en el cuadro anterior, y como se puede apreciar de las respuestas de los cuentapropistas entrevistados se presentan grandes problemas de sucesión, lo que está motivado entre otras causas, porque los jóvenes no se interesan por esta actividad, que independientemente de que por años no fue bien vista socialmente, ellos aspiran a otro tipo de trabajo mas acorde con su nivel de educación y menos rigurosa.

Cuadro III.18- Causas de poco interés de hijos o familiares cercanos en la continuidad del negocio.

<i>Causas</i>	<i>Menciones</i>
La actividad privada aún es vista como algo socialmente negativo.	35
Tiene hijos universitarios que desean trabajar en su profesión a pesar de la baja remuneración.	23
Sus hijos o otros familiares prefieren trabajar en la actividad de turismo, empresas mixtas o con sistemas de estimulación etc.	35
No tiene hijos o son pequeños	12

Interacción de los Microemprendimientos con otros sectores económicos.⁴²

La totalidad de los cuentapropistas entrevistados consideran que la relación de su microemprendimiento con otros sectores de la economía es bajo, muy bajo o nulo, respondiendo 26 de ellos, es decir el 52% que es nula la interacción. Igualmente todos consideran que de forma general la interacción con otros sectores es muy baja o nula.

La mayoría de los cuentapropistas considera que esta situación se debe a las dificultades legales y a ser una política estatal, un menor por ciento considera que la baja valoración social y oficial del cuentapropismo influye también en esta situación. Por su parte cinco cuentapropistas también no expresaron opinión sobre las causas, y estos mismos cuentapropistas dijeron no saber, cuando se les interrogó sobre si en su opinión la política estatal desestimulaba las relaciones del cuentapropismo con otros sectores.

La mayoría de los cuentapropistas - 94% considera necesaria esta interacción y básicamente la localizan en la compra y venta de productos, materiales y materias primas y ofertas de servicios.

Al valorarse las barreras a la entrada quedó evidenciado que fundamentalmente estas son: legales, sicologas, materiales, informativas, financieras, tecnológicas y de trámites burocráticos.

Aquí se ponen de manifiesto la existencia de dos barreras a la entrada no consideradas en

⁴² Ver cuestionario 5 en el anexo N9- "Cuestionarios aplicados a los cuentapropistas"

(Carranza, J. 1997), que son las tecnológicas y la de trámites burocráticos, en este último caso es necesario destacar que no se refiere solamente al tiempo tan prolongado para el registro y autorización para ejercer una actividad en específico, se refiere además por ejemplo se limita la incorporación a determinadas actividades y otras restricciones burocráticas.

Cuadro III.19- Opinión de los cuentapropistas sobre las barreras a la entrada para el inicio de nuevos negocios (al inicio de su negocio y en la actualidad- comparación).

<i>Dificultades principales</i>	<i>En el inicio de su negocio</i>	<i>Actuales</i>	<i>Comparación</i>
Legales (limitaciones a quienes pueden ejercer el trabajo por cuenta propia, requisitos que se exigen etc.)	Si 36 No 14	Si 36 No 14	Mayor - Igual 50 Menor -
Sicólogas (trabajo por cuenta propia visto socialmente negativo, ausencia de mercado estimula ilegalidades)	Si 44 No 6	Si 44 No 6	Mayor - Igual 50 Menor -
Materiales (ausencia de mercado de materiales y medios de producción, o a un alto costo)	Si 47 No 3	Si 47 No 3	Mayor - Igual 50 Menor -
Limitaciones para venta de producciones o oferta de servicios (a empresas y otros sectores)	Si 3 No 47	Si 3 No 47	Mayor - Igual 50 Menor -
Informativos (falta de información y publicidad. Incertidumbre para iniciar el negocio)	Si 21 No 29	Si 21 No 29	Mayor - Igual 50 Menor -
Financieros (pocos recursos monetarios para iniciar el negocio)	Si 20 No 30	Si 43 No 7	Mayor 47 Igual 3 Menor -
Trámites burocráticos	Si 23 No 27	Si 33 No 17	Mayor 42 Igual 8 Menor -
Tecnológicos (ausencia de mercado a precios adecuados de maquinaria y equipamiento apropiado)	Si 35 No 15	Si 35 No 15	Mayor - Igual 50 Menor -

La mayoría de los entrevistados tienen bastante tiempo de creado el negocio (con relación al inicio masivo del cuentapropismo- 1993), ya que 30 de ellos, es decir un 60%, tienen más de tres años operando el negocio, lo que permite suponer de que pueden tener un nivel de juicio adecuado sobre las barreras a la entrada y su evolución.

En general se evidencia de acuerdo a los resultados obtenidos, de que el nivel de interacción con otros sectores es bajo y que existen muchas barreras a la entrada, algunas de las cuales se incrementan. En el caso del financiamiento, debido a la reducción del efectivo circulante y acumulación en una parte pequeña de la población, incluyendo a los cuentapropistas ya establecidos.

Los trámites burocráticos se han incrementado debido a la intención estatal de tener un mayor control sobre esta actividad, pero generando en algunos casos tramites innecesarios o

engorrosos.

Percepción de los cuentapropistas de la necesidad de una política de apoyo por parte del Estado⁴³.

El 86% de los cuentapropistas entrevistados considera que una política de apoyo por parte del Estado, sería favorable al cuentapropismo y a la contribución del cuentapropismo a la economía del país. Al definir los aspectos que deberían conformar esa política Estatal, como se puede apreciar en el cuadro siguiente, todos destacaron la necesidad de otorgamiento de créditos al surgimiento y desarrollo de los microemprendimientos. la reducción de los trámites y eliminación de las trabas legales. mejorar el mercado de materias primas y materiales, y mejorar la valoración social del cuentapropismo.

Cuadro III.20- Opinión de los cuentapropistas sobre aspectos que deben considerarse en una política de apoyo del Estado.

<i>Aspectos</i>	<i>Menciones</i>
Créditos al surgimiento y desarrollo de negocios	43
Reducción de tramites y eliminar trabas legales	43
Capacitación	31
Asesoramiento y consultoría	5
Mejorar mercado de materias primas y materiales	43
Favorecer las relaciones con otros sectores	35
Favorecer la creación de cooperativas y otras formas asociativas	24
Mejorar valoración social del cuentapropismo	43
Otros (detalle)	-

En algún menor grado se pronunciaron por la capacitación, y el favorecimiento de las relaciones con otros sectores de la economía.

El 48% consideró necesario favorecer la creación de cooperativas y otras formas asociativas, y sólo el 10% el asesoramiento y la consultoría.

El 82% de los cuentapropistas entrevistados, piensan que los microemprendimientos son una vía para formar a los jóvenes en general, en la actividad práctica empresarial, es decir en la formación de futuros empresarios exitosos.

Posibilidades de asociatividad de los cuentapropistas.⁴⁴

En general los cuentapropistas desarrollan algún tipo de relación con otros emprendedores, de acuerdo a los resultados de las entrevistas realizadas.

Como se puede apreciar en el cuadro siguiente, donde se detallan las distintas formas de relaciones actuales entre los cuentapropistas, estas son fundamentalmente el intercambio de información y las visitas y llamadas, en menor grado realizan otras actividades.

Al pedirle opinión a los cuentapropistas, sobre la posibilidad de asociación, siempre en base a condiciones básicas detalladas, la mayoría de los cuentapropistas, el 66%, está de acuerdo siempre que se cumplan las condiciones señaladas.

Llama la atención que los emprendedores no incorporaran nuevas condiciones, lo que puede

⁴³ Ver cuestionario 6 en el anexo N9- "Cuestionarios aplicados a los cuentapropistas"

⁴⁴ Ver cuestionario 7 del anexo N9- "Cuestionario aplicado a los cuentapropistas".

estar asociado a la gran cantidad de cuestionarios aplicados en muy poco tiempo y el deseo de los cuentapropistas por terminar rápidamente las entrevistas.

Cuadro III.21- Formas de relación habituales con otros cuentapropistas

<i>Formas de relación</i>	<i>Menciones</i>
Intercambio de información (fuentes de materias primas y materiales, equipamiento, instrumentos.etc).	41
Compras conjuntas	6
Envío de clientes en caso de no poder atenderlos	7
Llamadas, visitas etc	43
Compra o venta mutuas de equipamiento, materias primas y otros ociosos o excedentes	12
Otros (Detalle).	-

En el proceso de entrevistas se puso de manifiesto de que para un grupo de cuentapropistas, esta disposición a la asociatividad no es percibida como la vía de desarrollo deseada o ideal, pero sí como la de mayor posibilidad de ocurrencia y por tanto es aceptada.

En el cuadro III.22, se resumen las condiciones básicas que los emprendedores entrevistados necesitan para una posible asociación.

Cuadro III.22- Condiciones básicas necesarias para una posible asociación según los cuentapropistas entrevistados.

<i>Condiciones básicas</i>	<i>Menciones</i>
Garantía de poder salir de la asociación en cualquier momento, en las condiciones de entrada, más la parte que le corresponda por incrementos de patrimonio y otros. Están definidas por acuerdo general las condiciones de una posible salida de la asociación; de forma sistemática y habitual se registran las condiciones de cada miembro para una posible salida.	33
Dirección rotativa o por forma democrática previamente acordada.	33
Definidos previamente las actividades o tareas que desempeñará cada miembro de la asociación	33
Plazo inicial experimental, antes de realizar inversiones o tomar otras decisiones de largo plazo.	33
Conocer a los posibles miembros con anterioridad o tener suficientes referencias	33
Existencia de una política estatal para favorecer la creación y desarrollo de cooperativas y otras formas asociativas.	24
Otros (Detalle)	

También es digno de destacar que en el caso de la condición sobre la existencia de una política estatal dirigida a promover la asociatividad es elegida por sólo 24 cuentapropistas- el 48%. Entonces no todos los que tienen una buena disposición a la asociatividad desean que el Estado participe en este proceso.

Al resumir los resultados de las entrevistas aplicadas a los emprendedores cubanos, es necesario destacar ante todo que aunque con necesidad de un mayor estudio, todo parece

indicar que los emprendedores cubanos, tienen las características reconocidas a este tipo de empresarios a pesar de desempeñarse en un contexto muy específico y diferente.

La grave crisis económica y el desempleo como desplazamientos negativos y la ampliación por parte del Estado de autorizaciones para ejercer la actividad cuentapropista, como desplazamiento positivo, son los factores fundamentales que desencadenan el hecho emprendedor. El previo conocimiento de la actividad que desempeña o de experiencia comercial anterior ha sido una condición que ha favorecido a gran cantidad de los cuentapropistas entrevistados para decidirse a iniciar un negocio.

Los cuentapropistas cubanos presentan innumerables dificultades para desarrollar el negocio, que parten de disímiles barreras a la entrada, así como múltiples problemas para desarrollar la actividad y limitaciones al crecimiento. El nivel de interacción con otros sectores de la economía es casi nulo y no existe un mercado accesible de materias primas, materiales e instrumentos necesarios. Tampoco existen fuentes de financiamiento externas.

La mayoría de los cuentapropistas entrevistados son proclives a realizar en un futuro algún tipo de asociación y perciben que una política de apoyo por parte del Estado podría favorecer al desarrollo del cuentapropismo.

3.3 – Papel del Estado en el desarrollo de los microemprendimientos.

Actualmente no existe una política estatal de apoyo a los microemprendimientos, se mantiene únicamente una política de permisibilidad a su existencia, que está a todas luces motivada por la grave crisis que vive el país y que el cuentapropismo a abierto una opción de empleo nada despreciable.

El cuentapropismo en Cuba, a diferencia de lo que ocurre en otros países, se ha convertido en una fuente de altos ingresos para actividades específicas, lo que va en contra la política estatal de lograr un ingreso equitativo y en general puede provocar tensiones económicas y sociales.

El Estado a mantenido al sector cuentapropista aislado de los restantes sectores económicos y ha tratado de disminuir, sin éxito, los grandes beneficios de algunas actividades con el incremento de las cuotas fijas mensuales, que forman parte del sistema impositivo vigente. En la práctica se han incrementado las barreras a la entrada para los nuevos emprendedores y se mantienen los altos beneficios en algunas actividades de cuentapropistas.

La creciente población cubana que arriba a la edad laboral, unido a la necesidad de continuar perfeccionando la gestión administrativa de la empresas estatales, con la consiguiente reducción de personal excedente, aconseja el desarrollo y apoyo por parte del Estado de los microemprendimientos. Esto se ve reafirmado con la demostración práctica de la posibilidad de coexistencia de distintas formas de propiedad en una sociedad socialista.

Una de las mayores dificultades de los microemprendimientos son las limitaciones actuales al crecimiento, que se ponen de manifiesto en este trabajo desde el análisis teórico del proceso de desarrollo organizacional de los microemprendimientos, como en los resultados de las entrevistas a los cuentapropistas. La necesidad de definiciones en este sentido, es percibida por los propios cuentapropistas cuando mayoritariamente señalan, la conveniencia del desarrollo de políticas públicas para el sector.

En el epígrafe I.3, se muestra el posible desarrollo evolutivo de los microemprendimientos y se establecen plazos tentativos de ocurrencia. La vía de solución propuesta para el desarrollo de los microemprendimientos, está en plena correspondencia con el sistema social imperante y su correcta implementación lo favorecería.

Deberá existir una política pública hacia el sector de los microemprendimientos, en el marco de una política industrial y de desarrollo, perfectamente imbricadas, que logren darle un justo lugar a los microemprendimientos y el papel modesto pero importante que pueden ocupar en el desarrollo del país.

En el transcurso de nuestra investigación se ha puesto de manifiesto por parte de la mayoría

de los cuentapropistas que son partidarios y consideran la necesidad de una política pública de apoyo a los microemprendimientos.

No es nuestro interés diseñar esa política, porque no es el objetivo de este trabajo, pero sí reflejar algunos aspectos que deben ser contemplados en dicha política a corto y mediano plazo.

- Deberá tratarse de crear mercados competitivos, fundamentalmente para aquellas actividades que están recibiendo altos niveles de ingresos, que fundamentalmente están concentradas en las actividades de elaboración y ventas de alimentos. En este sentido es necesario mejorar y ampliar la oferta y gestión de los negocios estatales, realizar estudios de mercado y otros, así como reducir las barreras a la entrada y facilitar el incremento de los emprendimientos en estas actividades.
- Considerar las diferencias geográficas, estimulando la creación de empresas en las provincias orientales, con menor desarrollo relativo y mayores niveles de desempleo, mediante facilidades de crédito, menores impuestos y otras facilidades.
- Promover la interacción de los distintos sectores de la economía con los microemprendimientos, autorizar y estimular la tercerización de algunas producciones de empresas estatales a los cuentapropistas. Fundamentalmente y sobre todo en una etapa inicial de aquellas que contienen y requieren de trabajo artesanal o manual.
- Crear paulatinamente un mercado accesible de materias primas, materiales e instrumentos de trabajo para los cuentapropistas. Estimular el uso de desechos industriales.
- Ampliación de las actividades autorizadas.
- Mejorar la valoración social del cuentapropismo.
- Reducir los trámites burocráticos y trabas legales.
- Otorgar créditos para la creación y desarrollo de los emprendimientos, priorizar y favorecer, regiones, actividades específicas, personal que pierde su empleo y otras prioridades.
- Favorecer el desarrollo de actividades específicas, necesarias al desarrollo industrial y que pueden ser complementarias de la pequeña y mediana empresa estatal o cooperativa.
- Favorecer y estimular la creación de cooperativas y otras formas asociativas.
- Favorecer actividades artesanales y tradicionales relacionadas con la conservación del patrimonio nacional.
- Desarrollo de transferencias de derecho del sector estatal hacia otros sectores. (contratos de administración, arrendamientos, concesiones etc.)

Una política pública bien diseñada e implementada puede y debe contribuir al desarrollo de un fuerte sector cuentapropista y de microemprendimientos, creativo e innovador, que favorecerá el desarrollo de una sociedad socialista, y no como todavía algunos piensan al desarrollo de una burguesía que pondría en peligro la existencia del sistema imperante. Naturalmente desarrollar una política adecuada es el reto.

IV- Resultados y análisis del trabajo de campo.

Ante todo es necesario destacar que el poco tiempo disponible y ausencia de financiamiento nos obligó a aplicar cuestionarios prácticamente cerrados, lo que pudo haber condicionado en alguna medida las respuestas. No obstante para evitar esto, independientemente de haber sido puestos a consideración de otros especialistas, fueron aplicados a cinco cuentapropistas para su perfeccionamiento, incorporándose las sugerencias de estos a los cuestionarios. Los resultados de estas cinco entrevistas no se incluyen en los resultados del trabajo, su objetivo sólo fue mejorar los cuestionarios a aplicar.

Las evidencias empíricas obtenidas fundamentalmente mediante la aplicación de entrevistas a cincuenta emprendedores del municipio de Camagüey, nos permitió realizar apreciaciones objetivas que se contrastaron con las hipótesis planteadas en el trabajo.

La hipótesis de que independientemente de desenvolverse en un contexto diferente, los emprendedores cubanos mantienen en general las características reconocidas a este tipo de empresario se puede decir que está parcialmente aceptada, atendiendo a la complejidad de este problema que hubiera requerido de un trabajo más especializado y específico.

Fue confirmado que la grave crisis económica y el desempleo como desplazamientos negativos y la ampliación por parte del Estado de autorizaciones para ejercer la actividad cuentapropista, como desplazamiento positivo, son los factores fundamentales que desencadenan el hecho emprendedor. El previo conocimiento de la actividad que desempeña o de experiencia comercial anterior ha sido una condición que ha favorecido a gran cantidad de los cuentapropistas entrevistados para decidirse a iniciar un negocio.

Fue también aceptada la Hipótesis siguiente: los emprendedores cubanos presentan profundos y disímiles problemas en el proceso de creación y operación de los microemprendimientos, a pesar de que tienen conocimiento de la actividad específica que desarrollan o poseen experiencia comercial anterior y buen nivel de educación. Presentan entre otros, problemas de sucesión, de tecnología y financieros. Presentan limitaciones al crecimiento y existen amplias barreras a la entrada. En este sentido se pone en evidencia de que el Estado a tratado de contrarrestar los grandes ingresos que están obteniendo algunas actividades, fundamentalmente las relacionadas con la elaboración y ventas de alimentos, mediante el incremento de las cuotas mensuales que deben tributar al Estado. Esta política en la práctica no ha tenido éxito, y ha provocado en realidad el incremento de las barreras a la entrada en estas actividades para nuevos emprendedores.

Las principales barreras que confrontan los emprendedores cubanos actualmente se pueden resumir en:

- Psicológicas. Relacionadas con que este sector no está insertado aún en la economía y la percepción negativa creada por muchos años sobre la actividad privada; la procedencia ilegal en muchos casos, de materiales y bienes de capital; falta de un sistema específico de seguridad social y otras.
- Legales. Derivadas de las limitaciones sobre quienes pueden ejercer el cuentapropismo y los requisitos para su ejercicio.
- Materiales. Relacionadas con la ausencia de mercados accesibles de medios de producción y las limitaciones en las relaciones con otros sectores de la economía.
- Financieras. La ausencia de una infraestructura y política financiera de fomento.

- Informativas. Falta de información y publicidad adecuadas.
- Tecnológicas. Existencia de tecnologías atrasadas u obsoletas y ausencia de un mercado accesible.
- Trámites burocráticos. Excesivos trámites y lentitud en el proceso.

Otro problema de gran importancia para la continuidad del proceso de desarrollo de los microemprendimientos, es el problema de sucesión que presentan, ya que la mayoría de los hijos y familiares cercanos de la siguiente generación de los cuentapropistas aspiran a otro tipo de trabajo, que esté asociado con su nivel educacional (generalmente universitarios o con estudios terciarios) o que no requieran de tanto esfuerzo y dedicación. Así, en muchos casos prefieren trabajar en actividades del turismo o empresas mixtas, donde tienen ingresos adicionales en divisas a pesar de que en algunos casos estos trabajos no estén en el marco de su nivel educacional o de su profesión.

El nivel de inspecciones y de exigencia estatal, es abrumador y va más allá en algunos casos de las condiciones y posibilidades reales de los emprendedores de acuerdo a las condiciones reales existentes en el país. Quizás el problema de mayor alcance y que requiere de una rápida atención por su complejidad son los relacionados con las limitaciones al crecimiento. En este sentido como ya se ha expresado proponemos la creación de cooperativas y el desarrollo de transferencias de derechos del sector estatal hacia otros sectores (Contratos de administración, arrendamientos y concesiones). Esto unido a una fuerte relación entre los microemprendimientos y los distintos sectores de la economía, donde prolifere la subcontratación permitirá dinamizar este sector y mejorar su contribución a la economía nacional.

Otra hipótesis planteada en el trabajo es que: el nivel de interacción con otros sectores de la economía es muy bajo y limita la participación de este sector en la economía y su aporte a esta. Esta hipótesis fue plenamente validada.

Igualmente fue aceptada la hipótesis de que los emprendedores cubanos perciben que una política de apoyo por parte del Estado pudiera favorecer el desarrollo del cuentapropismo y del aporte de este al desarrollo económico del país. Tal situación tiene explicación debido al relativo alto nivel escolar de los cuentapropistas y su capacidad de interpretar la situación actual y ver la necesidad de apoyo del Estado a este sector.

La mayoría de los cuentapropistas entrevistados son proclives a realizar en un futuro algún tipo de asociación, lo que en cierto sentido valida la hipótesis de que los emprendedores cubanos son proclives a la asociatividad. No obstante este es un tema muy complejo y requiere de un estudio más amplio y profundo, por lo que se puede señalar que esta hipótesis está parcialmente validada. Así vemos como los cuentapropistas no sólo perciben la necesidad de los beneficios de una correcta política estatal para este sector, sino que una gran parte están en disposición de analizar una posible asociación. En este sentido es necesario destacar, que de acuerdo a las respuestas obtenidas, en algunos casos esta disposición a la asociatividad no es percibida como la vía de desarrollo deseada o ideal, pero sí como la de mayor posibilidad de ocurrencia y por tanto es aceptada.

V- Conclusiones

El surgimiento de la PyME cubana, se desarrolla como un proceso largo y difícil, que está en correspondencia con la grave crisis que atraviesa el país y el desarrollo paulatino de profundos cambios en la economía cubana. En este proceso el surgimiento de los microemprendimientos, forma de propiedad privada, adquiere una connotación especial, por su carácter irreversible, que está avalada por su sobrevivencia y desarrollo en medio de la más grave crisis, que haya enfrentado el país.

Se ha logrado en este trabajo cumplir con su objetivo fundamental de realizar un estudio exploratorio sobre el surgimiento y la evolución de los microemprendimientos en el municipio Camagüey y valorar su posible desarrollo futuro en el marco de las condiciones económicas y político-sociales actuales del país. Igualmente fueron desarrollados satisfactoriamente los objetivos específicos de identificar y caracterizar los microemprendimientos del municipio de Camagüey y determinar las causas del surgimiento empresarial; Identificar los factores que afectan la eficiencia y el desarrollo de los microemprendimientos así como sugerir caminos alternativos para el desarrollo de los microemprendimientos.

Las dificultades de los microemprendimientos cubanos puestos de manifiesto en esta investigación, son cuantiosas y de una magnitud impresionante, tanto en el proceso de creación, como en el de operación del negocio. La ausencia de financiamiento; el aislamiento y ausencia de interacción con otros sectores de la economía; no contar con mercados accesibles de materiales, instrumentos de trabajo, etc. y las limitaciones al crecimiento entre otras dificultades, hacen que el proceso de creación de un negocio en Cuba y su supervivencia sea un esfuerzo titánico, propio de verdaderos EMPRENDEDORES.

Al mismo tiempo, de estos resultados se desprende la necesidad imperiosa del desarrollo de políticas públicas que corrijan y eliminen las dificultades y problemas fundamentales, que tienen los cuentapropistas actualmente, así como los ingresos excesivos y otras distorsiones que se presentan actualmente que no están en correspondencia con los principios de distribución del ingreso y otros principios de un sistema socialista. No obstante, se demuestra de que actualmente no existe una política adecuada, y que las medidas restrictivas aplicadas, para lograr eliminar las distorsiones que están afectando a la política general del Estado, no tienen éxito.

Desde el punto de vista de la teoría de los modelos de desarrollo organizacional, al ser aplicados de forma general a los microemprendimientos cubanos, se pone de manifiesto que estos están en un callejón sin salida en su desarrollo futuro. Igualmente en las entrevistas a los cuentapropistas, la mayoría considera la necesidad del desarrollo de políticas públicas, y en sus afirmaciones está implícito este problema crucial.

Finalmente se concluye que la política pública a implementarse deberá resolver el problema de las limitaciones al crecimiento y desarrollo en que se ven envueltos los microemprendimientos actualmente. En este sentido, se propone el desarrollo de cooperativas y una vinculación estrechas con otros sectores de la economía, como posible vía de desarrollo a los microemprendimientos. Esta posible solución está avalada por los resultados de las encuestas aplicadas, (aunque en este tema se necesita profundizar), donde se pone de

manifiesto la voluntad asociativa de gran parte de los cuentapropistas; también es necesario tener en cuenta los avances y resultados que ya se observan en las cooperativas agrícolas y pecuarias creadas.

Existen las condiciones básicas para convertir el actual cuentapropismo, aislado, atrasado y deformado en una fuerza económica activa y eficiente de la sociedad, así como convertir a los aislados emprendedores, en emprendedores comunitarios comprometidos con el desarrollo de la sociedad.

El trabajo, a puesto en evidencias los principales problemas que actualmente confrontan los emprendedores cubanos en el proceso de creación , operación y desarrollo futuro de sus negocios. Igualmente queda demostrado la necesidad de una política pública que elimine los problemas actuales y de desarrollo y al crecimiento.

Seguramente este trabajo favorecerá el desarrollo de nuevas investigaciones en este campo, de gran importancia y actualidad para Cuba.

Bibliografía

- Barés, M.(1997) "PyME: Una proyección empresarial más eficaz." en; Rev.Cuba Inter nacional. N° 305. . pp 19-20.
- Bendix, R. (1956). "Work and Authority in Industry, Berkeley". University of California Press.
- Bianchi, P. (1998). "Nuevo enfoque en el diseño de políticas para las PyMEs". Aprendiendo de la experiencia europea. En aportes, para el estado y la administración gubernamental. Bs. AS. No 10.
- Binks, M. and Vale, P. (1990) Entrepreneurship and Economic Development, Mc.Graw Hill.
- Brundenius, C. (1994). "Revolutionary Cuba. The Challenge of Economic Growth with Equily". Bulder Col, p 113-116.
- Carranza, J. (1995). CUBA. La reestructuración de la economía. Una propuesta para el debate. Ed. Ciencias Sociales.
- Carranza, J. (1996). "Las finanzas externas y las limitaciones del crecimiento" Documento de trabajo. INIE.1996.
- Carranza., J.; Monreal P.; Gutiérrez, L. (1998)"La pequeña y mediana empresa en Cuba".Rev. "Utopías". Nuestra bandera.175. Vol 1.pag 157-174. ARCE. Gráficas Ruiz Polo S.A.Madrid.
- Castro, F. (1998). "No se ha inventado nada ni podrá inventarse que pueda evitar la depresión en un mundo regido cada vez más y más por las leyes del mercado". Conferencia magistral en el acto convocado por la Universidad Autónoma de Santo Domingo, efectuado en el Centro de Eventos y Convenciones, República Dominicana, el 24 de agosto de 1998. Gramma Internacional.
- CEE. Comité Estatal de Estadísticas. (1990). Cuba en cifras 1958-1989. La Habana.
- CEGETEC. (1996). "Situación general de la actividad empresarial de la Provincia de Camagüey". Documento de trabajo. Camagüey, mimeo.125 pag.
- CEGETEC. (1996). "Compendio de técnicas y métodos de dirección modernas". Documento de trabajo. Camagüey, mimeo. 183 pag.
- CEPAL.(1998). Estudio Económico de América Latina y el Caribe 1997-1998, Santiago de Chile. Publicación de las Naciones Unidas. 385 pag.
- CEPAL.(1998). Balance preliminar de las economías de América Latina y el Caribe, 1998. Santiago de Chile. Publicación de las Naciones Unidas. 387pag,
- CEPAL. (1997).Fondo de Cultura Económica. La Economía Cubana. Reformas estructurales y desempeño en los noventa. México. 625 pag.
- CIEM. PNUD.(1997) Investigación sobre el desarrollo Humano en Cuba 1996. Ed. Caguayo S.A. La Habana. 131p.
- Engels, F.(1971).: Anti-Dühring. en: Obras Escogidas en dos tomos. Ed. Política,Moscú, t II p 680.
- Figueras, M. A. (1994).Aspectos estructurales de la economía cubana. Editorial Ciencias Sociales.
- García, H. A.(1996)). "El sector de la construcción en 1996." Documento de trabajo. INIE.
- Gartner, W. (1988) "Who is an entrepreneur?" is the wrong question, American Journal of Small Business, 12.
- Gibb, A. and Ritchie, J. (1982) "Understanding the process of starting small businesses", European Small Business Journall, 1.
- González, A. G. (1997). "El camino Cubano". El Economista. It. Intervención en el VI Congreso de la Asociación de Economistas de América Latina y el Caribe.
- Hermosillo, A y Solá, J.(1989). ¿Cómo cooperar?. Ediciones IMPI.

- Hornanday J.A., Tieken, N.B.(1983), "Capturing Twenty-one Heffalumps". FOER. pp 23-50
- Johannisson, B. (1987). "Beyond process and structure: social exchange networks", *Internacional Studies of Management and Organisation*, XVII: 1, pp 3-23.
- Johannisson, B. (1997). "Cooperación y alianzas". Curso para Maestría en Economía y Desarrollo Industrial, dictado en UNGS. mimeo. 41 pag.
- Kantis, H. (1998). "Alianzas Exportadoras y Gestión Estratégica en las PyMEs: Evidencias del caso Argentino. Documento de trabajo N°12. Universidad General Sarmiento.
- Kantis H. (1998). "Gestión de PyMEs". Modulo Desarrollo Organizacional. Curso para Maestría en Economía y Desarrollo Industrial, dictado en UNGS. mimeo.36 pag.
- Kone, D y Kulinsky, J.H (1983). *Network Analysis*. Beverly Hills: Sage Publications.
- McClelland, D. (1961) *The achieving society*. Princeton, NJ: Van Nostrand.
- Marx, K. (1973). *Crítica al Programa de Gotha*, Obras escogidas, Ed: Política, Moscú, t. III, p.23.
- Marx, K. (1965). *El capital*. La Habana, 1965, t, I, capítulo XXIV, ed: SC. pp. 699-700.
- Marquetti, H.(1996). "Evolución del sector industrial en 1996." Documento de trabajo. INIE.
- Mason, C M. (1991). "Spatial variations in enterprise: the geography of new firm formation", in R Burrows (ed) *Deciphering the Enterprise Culture*, Routledge, 74-106.
- Mason, C. M (1997). "Creación de firmas: El hecho emprendedor". Curso para Maestría en Economía y - Desarrollo Industrial, dictado en UNGS. mimeo. 53 pag.
- Padilla, C. (1997). *Nuevas empresas y empresarios en Cuba*. FESCARIBE.
- Reynolds, P.; Miller, B.; and Maki, W.; (1995). "Explaining regional variation in business births and deaths": *US 1976-88, Small Business Economics*, 7, 389-407.
- Reynolds, P.; Storey, D. y Weathead, P.; (1997). "Comparaciones regionales de la variación en las tasas de formación de nuevas empresas. En: *Desarrollo y Gestión de PyMEs: aportes para un debate necesario*. UNGS.
- Rodríguez, C.R. (1963). "Cuatro años de Reforma Agraria", *revista Cuba Socialista*, N° 21, p15.
- Porter. E.M. (1990). "Ventaja Competitiva". *Creación y sostenimiento de un desempeño superior*. CECSA.
- Rodríguez, S. (1996). "El sector agropecuario en 1996". Documento de trabajo. INIE.
- Rodríguez, J.L. (1990). "Estrategia del desarrollo económico en Cuba". Editorial de Ciencias Sociales, La Habana. 340 pag.
- Rodríguez, J.L. (1992). "La economía cubana: algunos problemas actuales y perspectivas". Ponencia presentada en el XVII Congreso de LASA. Los Ángeles, sept, p.3.
- Ronstadt, R.C. (1984). "Entrepreneurship: Text, Cases and Notes". Lord Publishing, Dover, Mass. 1
- Schlemenson, A.(1998). *Análisis organizacional y empresa unipersonal. Crisis y conflicto en contextos turbulentos*. Ed. Paidós. SAICF. Buenos Aires. 2^{da} reimpresión .286 pag.
- Shapero, A. (1978) "Entrepreneurship and economic development", in Naumes, W. (ed.) *The Entrepreneurial Manager in the Small Business: text, readings and cases*, Addison-Wesley, Reading: Mass.
- Storey, D. (1994). "Understanding the Small Business Sector", Routledge, ch. .5.
- Varela V.R. (1996). *Innovación empresarial. Un nuevo enfoque de desarrollo*. Dirección de investigaciones, serie de textos universitarios del ICESI N° 13. 3^{ra} ed.
- Wlodzimierz, B. (1974). *Economía y política en el socialismo*. Amorrortu editores S.A. Buenos Aires, 177 pag.

Anexos

<i>Anexo N°1- Características personales del empresario, o habilidades y atributos que debe tener, según algunos estudios.</i> -----	59
<i>Anexo N2- Principales medidas y afectaciones del bloqueo económico de EE.UU. a Cuba.</i> -----	62
<i>Anexo N3- Principales reformas y medidas económicas realizadas a partir de 1990 en Cuba.</i> -----	63
<i>Anexo N4- Cronología de los acontecimientos económicos relacionados con la nacionalización (o confiscación) y autorizaciones relacionadas con la actividad empresarial privada.</i> -----	64
<i>Anexo N5- Los límites de la propiedad privada en Cuba. Desarrollo de escenarios.</i> -----	65
<i>Anexo 6- “Actividades autorizadas para ejercer el trabajo por cuenta propia”.</i> -----	75
<i>Anexo N7- “Resultado de inspecciones a cuentapropistas del municipio de Camagüey”.</i> -----	77
<i>Anexo N8- “Actividades más representativas de los trabajadores por cuenta propia en la Provincia de Camagüey y en el país”.</i> -----	78
<i>Anexo N 9- Cuestionarios aplicados a los cuentapropistas.</i> -----	80

Anexo N°1- Características personales del empresario, o habilidades y atributos que debe tener, según algunos estudios.¹

a) Estudios de Hornanday.

- 1- Confianza en sí mismo.
- 2- Perseverancia, determinación.
- 3- Energía, diligencia.
- 4- Ingenio.
- 5- Habilidad para calcular los riesgos.
- 6- Necesidad de logro.
- 7- Creatividad.
- 8- Iniciativa.
- 9- Flexibilidad.
- 10- Respuesta positiva frente a los cambios.
- 11- Independencia.
- 12- Experiencia.
- 13- Dinamismo, liderazgo.
- 14- Versatilidad, conocimiento del producto, mercado, maquinas, tecnología.
- 15- Habilidad para llevarse bien con las personas.
- 16- Receptividad a las sugerencias y críticas.
- 17- Orientación hacia el beneficio.
- 18- Percepción.
- 19- Optimismo.

b) Estudios de Timons.

Deseables y adquiribles.

- 1- Compromiso total, determinación y perseverancia
- 2- Motivación al logro y al crecimiento.
- 3- Orientación hacia la oportunidad.
- 4- Orientación hacia metas específica,
- 5- Toma la iniciativa
- 6- Responsabilidad personal
- 7- Capacidad para resolver problemas.
- 8- Conocimiento verídico y sentido del humor
- 9- Búsqueda y uso de retroalimentación.

Atributos no tan aprendibles

- 1- Alta energía, buena salud, estabilidad emocional.
- 2- Creatividad e innovación
- 3- Alta inteligencia y habilidad conceptual.
- 4- Visión y capacidad de inspirar

Actitudes empresariales

- 1- Imaginación sobre como hacer el trabajo.
- 2- Todo es posible si usted piensa que lo puede hacer
- 3- Si usted no sabe que es imposible hacerlo, usted tratará y lo hará.
- 4- La copa está a medio llenar. no medio vacía.
- 5- Haga cosas diferentes
- 6- Producir dinero es más divertido que gastarlo.
- 7- Enorgullézcase de sus logros, es contagioso.
- 8- Haga el pastel más grande no gaste tiempo cortando pequeñas rebanadas.

¹ Fuentes: Hornanday, J.A (1983) y Varela, V.R. (1996)

- 10- Centro de control interno.
- 11- Tolerancia por la ambigüedad, la presión y la incertidumbre.
- 12- Toma y compartimiento de riesgos calculados.
- 13- Baja necesidad de poder y status.
- 14- Integridad y confiabilidad.
- 15- Capacidad de decisión, sentido de urgencia y paciencia por el logro.
- 16- Capacidad de trabajar y de aprovechar las fallas.
- 17- Capacidad de conformar un grupo y construir héroes en el grupo.

c) Estudios de Gibbs.

- 1- Iniciativa.
- 2- Capacidad fuerte de persuasión.
- 3- Habilidad de toma de riesgos moderados.
- 4- Flexibilidad.
- 5- Creatividad.
- 6- Independencia/autonomía.
- 7- Habilidad de resolver problemas.
- 8- Necesidad de logro.
- 9- Imaginación.
- 10- Creencia fuerte en la capacidad de forjarse un destino.
- 11- Liderazgo.
- 12- Trabajo fuerte.

d) Estudios de Welsh & White

- 1- Buena salud, resistencia, capacidad de trabajar largas jornadas.
- 2- Necesidad básica de dirigir y controlar.
- 3- Confianza en sí mismo.
- 4- Sentido intenso del concepto de urgencia.
- 5- Visión comprensiva.
- 6- Realismo.
- 7- Gran habilidad conceptual.
- 8- Poca necesidad de status.
- 9- Enfoque objetivo en las relaciones interpersonales.
- 10- Gran estabilidad emocional.
- 11- Atraídos por retos, no por el riesgo.

e) Estudios de Patel.

- 1- Necesidad de logro.
- 2- Toma de riesgos.
- 3- Concepto positivo de sí mismo.
- 4- Iniciativa e independencia.
- 5- Capacidad de resolver problemas.
- 6- Optimista sobre el futuro.
- 7- Capacidad de investigación permanente del ambiente.

8- Planeación con límites de tiempo.

f) Estudios de McBeer.

Conjunto de logro

- 1- Buscar oportunidades y tomar la iniciativa.
- 2- Ser persistente.
- 3- Exigir eficiencia y calidad.
- 4- Correr riesgos moderados.
- 5- Buscar información.

Conjunto de planificación.

- 6- Establecer metas.
- 7- Planificar y hacer seguimiento sistemáticamente.

Concepto de poder.

- 8- Ser persuasivo y crear redes de apoyo.
- 9- Tener autoconfianza.

Anexo N2- Principales medidas y afectaciones del bloqueo económico de EE.UU. a Cuba.¹

Entre las medidas aplicadas se encuentran:

- Se prohibió a Cuba la adquisición de todo tipo de producto norteamericano fabricado en Estados Unidos o en terceros países, y a las empresas norteamericanas comprar productos cubanos de cualquier tipo.
- Se prohibió a nacionales de terceros países reexportar a Cuba mercancías de origen norteamericano o con componentes de ese país, y a bancos y empresas de terceros países la utilización del dólar estadounidense en sus cuentas con Cuba.
- Se instruyó a los representantes del gobierno norteamericano en instituciones financieras internacionales, oponerse al otorgamiento de créditos o concesiones financieras a Cuba.
- Se limitaron los derechos de los ciudadanos norteamericanos, prohibiéndoles viajar a Cuba.

La economía cubana había definido su estrategia para sortear los obstáculos del bloqueo con la colaboración del acampo socialista. Sin embargo, a partir de 1990, el bloqueo económico impuesto por Estados Unidos se recrudecía con la aprobación de la ley Torricelli en 1992.

Esta ley contempla, entre otras medidas, la prohibición de realizar transacciones con Cuba a las subsidiarias de corporaciones norteamericanas en terceros países. En 1991, estas subsidiarias habían vendido productos a Cuba por valor de 718.7 millones de dólares, 90% de los cuales en alimentos y medicamentos. Simultáneamente, prohíbe la entrada a puertos norteamericanos por un período de 180 días a los buques que transporten mercancías hacia o desde Cuba, o por cuenta de Cuba, y establece sanciones a los países que presten asistencia a la Isla.

La Ley Torricelli sometió a la economía cubana a nuevas tensiones. Se incrementaron las demoras en el flete de barcos como consecuencia de la inmovilización de recursos financieros, crecieron los gastos de almacenaje, se produjeron interrupciones en el flujo de suministros destinados al consumo de la población, aumentaron las dificultades para contratar buques con adecuadas características técnicas y empeoraron los términos de los contratos de almacenaje y flete.

La nueva Ley Helms-Burton convierte el incumplimiento de las medidas del bloqueo económico en un obstáculo para las relaciones de cualquier país con los EE.UU.

Contiene aspectos tales como la prohibición de ingreso a los EE.UU de los ejecutivos (y sus familias) de compañías extranjeras que hayan comprado antiguas propiedades estadounidenses (y de ciudadanos entonces cubanos y hoy estadounidenses) nacionalizadas en Cuba, la reducción de la contribución norteamericana a organismos financieros internacionales en montos iguales a los que concedieran a Cuba, la instrucción al Presidente para eliminar preferencias comerciales para aquellos países que vendan azúcar comprada a Cuba.

Estimados del Instituto de Investigaciones Económicas de Cuba plantean que el bloqueo ha representado para Cuba en términos acumulativos hasta 1995, gastos adicionales por un valor que supera los 60 000 millones de dólares

¹ Fuente: CIEM. PNUD. Investigación sobre el desarrollo Humano en Cuba 1996. Ed. Caguayo S.A. La Habana. 1997. 131p.

Anexo N3- Principales reformas y medidas económicas realizadas a partir de 1990 en Cuba.¹

- La concentración de las inversiones en sectores de rápida recuperación, fundamentalmente en el turismo.
- Mayor apertura al capital extranjero, asumido éste como complementario a las fuerzas internas de acumulación y ahorro.
- Eliminación del monopolio estatal sobre el comercio exterior, unido a la aplicación de esquemas de autofinanciamiento en divisas.
- Legalización de la tenencia de divisas con el propósito de integrar a la economía legal los dólares que circulan en el mercado negro, aumentar las reservas de divisas y aliviar la escasez de productos.
- Ampliación de la esfera de acción del trabajo por cuenta propia con la aprobación de una ley que lo admite en 135 actividades laborales privadas. En la actualidad, unos 200000 trabajadores están autorizados a trabajar por cuenta propia en 160 actividades laborales.
- Reestructuración de las propiedades agrícolas estatales con el fin de aumentar la eficiencia en el sector. Creación de las Unidades Básicas de Producción Cooperativa (UBPC), las que por tiempo indefinido tendrán derecho al usufructo de la tierra.
- Reestructuración de la organización del Estado que simplifica y racionaliza el aparato estatal.
- Puesta en práctica de una política financiera más flexible y activa para enfrentar el desequilibrio financiero interno y externo.
- Apertura de mercados libres (agropecuario, industrial, artesanal) en los que rige la ley de la oferta y la demanda en la formación de precios y que constituyen opciones de consumo para la población y mecanismo de estímulo a la producción.
- Reforma fiscal. Se promulgó la Ley del Sistema Tributario que implanta una reforma fiscal modernizadora y otras medidas en materia monetaria.
- Variaciones en el sistema de planificación, sustituyendo el mecanismo de balances materiales, por mecanismos financieros.
- Reestructuración del sistema bancario. (en proceso).

¹ Fuente: CIEM. PNUD. Investigación sobre el desarrollo Humano en Cuba 1996. Ed. Caguayo S.A. La Habana. 1997. 131p.

Anexo N4- Cronología de los acontecimientos económicos relacionados con la nacionalización (o confiscación) y autorizaciones relacionadas con la actividad empresarial privada.

1959

- Se dicta la Ley N° 122, que sanciona la intervención de la Cuban Telephone Company y rebaja las tarifas telefónicas.
- Se dicta la Ley de Reforma Agraria.

1960

- Se nacionalizan las propiedades norteamericanas en Cuba, según la Ley N° 851.
- Se nacionalizan por las leyes N° 890 y 891 los bancos (menos los canadienses) y 382 grandes empresas en el país.

1961

- Se aprueba la Ley que regula el régimen de prestaciones para los cuentapropistas.

1962

- Se nacionalizan 45 empresas cubanas por resolución del JUCEPLAN. (Se facultó en Junio de 1961 a La Junta Central de Planificación para ejecutar nacionalizaciones o el cese de las intervenciones).
- Se nacionalizan empresas comerciales privadas dedicadas a los giros de ropa, tejidos, calzado y ferretería, mediante la Ley N° 1076.

1963

- Se dicta la Segunda Ley de Reforma Agraria.

1966

- Se liquida mediante Ley N° 1192 la actividad del seguro en Cuba.

1968

- Se inicia la Ofensiva Revolucionaria dirigida a liquidar los restos de las relaciones capitalistas de producción existentes en el país. (Se nacionalizan 58012 negocios) .

1978

- Se aprueba el Decreto-Ley N° 14 que legaliza el ejercicio de un conjunto de actividades por cuenta propia.

1980

- Se dicta el Decreto N° 66 que establece el Reglamento del Mercado Libre Campesino. (Derogado por el Decreto N° 106 de Octubre de 1982, donde se aprueba el nuevo Reglamento del Mercado Libre Campesino).

1986

- Se celebra el II Encuentro Nacional de Cooperativas de Producción Agropecuarias. En este encuentro se propone la desaparición del Mercado Libre Campesino.

1986-1989

- Se realizan acciones en el marco del "proceso de rectificación" que redujeron considerablemente el número de cuentapropistas.

1993

- Se dicta el decreto-Ley número 141 y la Resolución Conjunta número 1 CETSS-CEF, que amplían las actividades a ejercer por cuenta propia.

Fuentes: José Luis Rodríguez García. Estrategia del desarrollo económico en Cuba. Editorial de Ciencias Sociales, La Habana. 1990. 340 pag; Julio Carranza Valdés; Pedro Monreal Gonzales; Luis Gutiérrez Urdaneta; . La pequeña y mediana empresa en Cuba. Rev. "Utopías. Nuestra bandera" 175. Vol 1/1998. pag 157-174. ARCE. Gráficas Ruiz Polo S.A. Madrid.

Anexo N5- Los límites de la propiedad privada en Cuba. Desarrollo de escenarios.

La reestructuración de la economía cubana, que indudablemente sólo está en una fase inicial, deberá comprender definiciones precisas sobre el tema de la propiedad, que implica la consideración de los límites a la expansión de la propiedad privada en el contexto de un modelo socialista de desarrollo, así como algo no menos importante, la relación e interacción de las distintas formas de propiedad.

El problema de definir los límites de la propiedad privada en un país socialista, y por tanto los límites de la propiedad de la pequeña y mediana empresa, es un tema muy complejo, que rebasa los límites de este trabajo, no obstante es imprescindible su análisis. El presente análisis no constituye sino un bosquejo muy simplificado de este problema.

Las propias peculiaridades de la revolución socialista y de la instauración del nuevo sistema social, plantean la necesidad objetiva del período de transición del capitalismo al socialismo, pues aun cuando en el capitalismo se crean las premisas objetivas y subjetivas para la transición al socialismo es necesario que triunfe la revolución socialista y se implante la dictadura del proletariado para que estas premisas conduzcan a la desaparición de la propiedad privada y de la explotación del hombre por el hombre.

Al respecto, ya Marx había señalado: "Entre la sociedad capitalista y la sociedad comunista media el período de la transformación revolucionaria de la primera en la segunda. A este período corresponde también un período político de transición, cuyo Estado no puede ser otro que la dictadura revolucionaria del proletariado."¹ Años después, Marx precisó: "La centralización de los medios de producción y la socialización del trabajo llegan a un punto en que se hacen incompatibles con su envoltura capitalista. Esta salta hacha añicos. Ha sonado la hora final de la propiedad capitalista. Los expropiadores son expropiados."²

No obstante, no fue descrito por los clásicos como debería ser este proceso en detalle (y no debía serlo), la experiencia del "socialismo real", por una parte se caracterizó por el cometimiento de errores y excesos, a los cuales nuestro país, aunque en mucho menor grado no fue ajeno.³ Fue además en muy breve tiempo eliminada la propiedad privada⁴ y violando etapas se pretendió eliminar las relaciones monetario-mercantiles, con la idea de que por esa vía se llegaría mas rápido al socialismo.

La experiencia práctica del socialismo real demostró que de una u otra forma era factible la existencia de la propiedad privada en condiciones de minoría en la estructura de propiedad. En el caso cubano, se plantea que inicialmente se pretendió que la pequeña burguesía participara en el nuevo proyecto social⁵, y su negativa alentada por los E.U.A., precipitó la expropiación. No obstante en 1968, se produce la expropiación de pequeños negocios y

¹ K. Marx: "Crítica al Programa de Gotha", Obras escogidas, Moscú, 1973, t. III, p.23.

² K.Marx: El capital, La Habana, 1965, t, I, capítulo XXIV, pp. 699-700.

³ "Asimismo, en el segundo semestre de 1961 y en los primeros meses de 1962 se cometieron errores políticos y económicos con el campesinado pobre y medio, que hicieron más difícil las relaciones del Estado con este sector." Ver : Rodríguez, C.R. "Cuatro años de Reforma Agraria", revista Cuba Socialista, Nº 21, 1963. p15.

⁴ "La eliminación de la propiedad privada capitalista en los sectores fundamentales para el desarrollo de la economía nacional y para la creación de la base técnico-material del socialismo, culminó en un período de 4 años (1959-1963)." (Rodríguez, J.L. 1990)

⁵ De ello no debe implicarse que la posición del Gobierno Revolucionario favoreciera cierto desarrollo por vía capitalista. Se trata, de que no se cancelaba la posibilidad otorgada a la burguesía industrial azucarera, de desempeñar un papel positivo para el desarrollo de la economía nacional en esta etapa. La realidad, sin embargo, mostró que la imbricación de los intereses clasistas de la burguesía -incluida la burguesía industrial no azucarera- con el imperialismo, condicionó su rechazo en bloque a cualquier posibilidad de cooperación con el ideal nacional-libertador de la Revolución en estos años. Las nacionalizaciones y confiscaciones realizadas antes de octubre de 1960, como las confiscaciones de los bienes malversados por los gobernantes que se enriquecieron ilícitamente en la etapa prerrevolucionaria, las nacionalizaciones de los latifundistas derivadas de la aplicación de la reforma agraria y la nacionalización de las empresas y bancos norteamericanos, tenían un carácter de justicia social, medida de carácter nacional-libertador y medida de carácter antiimperialista ante la posición agresiva de EE.UU., respectivamente, y no estaban dirigidas contra la propiedad capitalista en general. (Rodríguez, J.L. 1990).

cuentapropistas por causas totalmente distintas⁶, que hoy después de pasados los años y con una visión crítica, resulta esta medida cuestionable.

Se puede concluir que la pequeña propiedad privada, en proporción limitada, no constituye un freno al socialismo, sino más bien un elemento dinamizador, siempre que se mantenga una política económica correcta.

La construcción del socialismo se puede realizar con la participación limitada de la pequeña propiedad privada y la existencia del mercado, naturalmente los límites de la propiedad privada y características de este mercado, dependerán de las condiciones concretas de cada país. Aunque debe quedar claro que la hegemonía del capital y de la propiedad privada como fuente de explotación del hombre por el hombre deben ser eliminadas para siempre.

Entonces en el socialismo existen tres elementos indisolublemente ligados relacionados con la propiedad, el proceso de socialización, el mercado y el proceso de descentralización.

“Tener propiedad sobre algo significa que el propietario puede disponer del objeto poseído en su propio interés (entendido en sentido amplio). Para que la propiedad sea social, debe satisfacer pues, dos criterios: debe hacerse uso del objeto poseído de acuerdo con el interés social, y es la sociedad la que debe disponer de dicho objeto. Si aceptamos la proposición de que una economía basada en la propiedad social, en el pleno sentido de esta expresión, implica el cumplimiento de los dos criterios antes establecidos y el correspondiente reflejo de este hecho en la conciencia de las personas, entonces, aunque solo fuera por esta razón (dejando de lado otras cuestiones, como la base técnico-material, por ejemplo), deberíamos admitir, para ser coherentes, que la socialización de los medios de producción es un proceso y no un acto único y definitivo. Pues, a todas luces, no es posible satisfacer por completo, de un solo golpe, nuestros criterios, sobre el carácter social de la propiedad. La nacionalización de los medios de producción en el curso de una revolución es sin duda el paso crítico en el camino hacia la superación de la alineación, pero pese a ello es solo el primer paso, no el último, de un largo y complicado proceso, en el que cumple el papel fundamental la influencia cada vez más omnimoda de la sociedad sobre la forma en que se dispone de los medios de producción nacionalizados”.(Włodzimierz, B. 1974)

Cuando se concibe la socialización de los medios de producción como un acto logrado de inmediato y para siempre puede implicar negar o subestimar la necesidad objetiva. Estos resultados se advierten entonces en la esfera social, pero fundamentalmente en la economía, ya que esta es muy sensible a la carencia o insuficiencia del vínculo establecido entre los intereses personales y sociales, por un lado y la “administración comunitaria de los medios de producción”, por el otro.

“La teoría del fetichismo de la mercancía es el cimiento sobre el cual construye Marx el fetichismo del dinero y el fetichismo del capital. Sin embargo, en su crítica de la producción de mercancías en general y de la capitalista en particular, Marx no abandona nunca el principio de la historicidad. Es, pues, una crítica relativa y no niega que en determinadas

⁶ “El proceso de expropiación de la propiedad privada capitalista sobre los medios de producción en los sectores no agrícolas continuaría con las nacionalizaciones en el comercio minorista de diciembre de 1962 y culminaría en marzo de 1968, cuando mediante un proceso de “ofensiva revolucionaria”, se nacionalizó sin indemnización lo que restaba de propiedad capitalista en el país. Acerca de esta última etapa se ha señalado: Tal medida no era necesariamente una cuestión de principios en la construcción del socialismo es esa etapa, sino el resultado de la situación específica de nuestro país en las condiciones de duro bloqueo económico impuesto por el imperialismo y la necesidad de utilizar de modo óptimo los recursos humanos y financieros, a lo que se sumaba la acción política negativa de una capa de capitalistas urbanos que obstruían el proceso.” (Informe del CC del Partido Comunista de Cuba al Primer Congreso del Partido.)

circunstancias las "relaciones de mercancías" (commodity relations) puedan ser progresistas. Representa una crítica histórica, que señala solamente el valor relativo del mecanismo de distribución por medio del mercado, destacando así su carácter transitorio, y mostrando que es erróneo considerar la relación mercantil como una suerte de relación "natural" entre los hombres en el proceso económico." (Włodzimierz, B. 1974).

En determinadas circunstancias socioeconómicas, un aumento de la importancia y alcance de las relaciones de mercancía puede, facilitar en alto grado el desarrollo de una sociedad socialista. Los efectos positivos pudieran ser:

- Mejora de la eficiencia de la conducción económica y mayor elasticidad en la adaptación de la producción a las necesidades.
- Fortalecer el vínculo entre el interés individual y el social, mediante incentivos que beneficiarían la eficiencia económica.
- Se incrementa la autogestión de los trabajadores.
- Mejor control del proceso económico a nivel macroeconómico, mediante el incremento de instrumentos indirectos de control.

También se pueden crear efectos indeseables que requieren de la acción constante y oportuna del estado, de tal forma que estas relaciones de mercancías (y en consecuencia el mercado) deberán estar reguladas.

Los alcances y funciones del mecanismo de mercado están estrechamente ligados al grado de descentralización de las decisiones económicas. Los límites de la descentralización están determinados por distintas razones, entre ellas la necesidad de que el nivel central pueda tomar decisiones macroeconómicas básicas como es el desarrollo a largo plazo y el control que debe tener sobre las empresas, para cumplir con los objetivos sociales trazados, entre otros.

"Dos rasgos importantes singularizan al mecanismo de un mercado descentralizado:

- 1- Las magnitudes del mercado deben siempre su carácter paramétrico con relación al sujeto o entidad que realiza la elección, y
- 2- Las magnitudes del mercado deben estar determinadas - o al menos efectivamente influidas en forma indirecta- por el planificador central, conforme a una escala social de preferencias.

De ahí la utilidad de llamar al mecanismo de mercado de este modelo "mecanismo regulado de mercado", expresión que destaca su papel de instrumento del plan y el hecho de que no es factor espontáneo, independiente de la planificación o aun contradictorio con respecto a ella. La tarea de crear dicho mecanismo no es sencilla. Es preciso resolver problemas que no hayan sido abordados por la economía capitalista clásica -en el cual no se plantea en absoluto el problema de la subordinación del mecanismo de mercado a fines sociales previamente aceptados- ni por la economía socialista basada en los supuestos del modelo centralizado -en el cual no se utiliza el mecanismo de mercado sino el principio de los objetivos directos y las órdenes de asignación material de recursos" (Włodzimierz, B. 1974).

El sistema socialista, es el único que puede crear las condiciones para la solución de los problemas socioeconómicos principales de la sociedad en su conjunto, pero debe dejar espacio y estimular la iniciativa y creatividad individual y colectiva. La descentralización contribuye a incrementar la participación de la población en la actividad económica y el desarrollo social, facilitando la aplicación y desarrollo de su capacidad creativa.

Para el caso de Cuba, hoy existe un proceso de descentralización, de creación de mercados y de espacio de propiedad privada, que convive y entra en contradicciones con un renovado proceso de planificación (donde se sustituye el antiguo sistema de asignación de recursos, por mecanismos financieros), y que en un futuro deberán lograr una coordinación e integración adecuada.⁷

Existe en el campo académico, un relativo consenso sobre la necesidad de reestructurar la red empresarial cubana caracterizada por grandes empresas, con muy fuerte integración vertical y de autarquía interna, y crear donde sea factible pequeñas empresas. Desde esta perspectiva, la pequeña y mediana empresa en algunos sectores, sería complementaria a la gran industria.

No obstante, los límites de la propiedad privada no están claramente definidos, y en general en parte de la población no existe el convencimiento de que los cambios realizados hasta la fecha sean definitivos, lo que está asociado por un lado a la histórica política restrictiva a la actividad empresarial privada, y que más adelante se analiza, y por otro a la situación real de los desproporcionados ingresos que se observan en algunas actividades, en franca contradicción con la política de distribución equitativa llevada a cabo por el Estado.⁸

Es indudable de que los límites a la propiedad privada en Cuba, estarán condicionados por distintos factores, entre los cuales están: la evolución de la economía nacional, la situación internacional, factores políticos de carácter interno y externo y otros muchos más. No obstante explorar el posible desarrollo futuro de los emprendimientos requiere previamente definir los posibles límites de la propiedad privada.

Este tema desde el punto de vista académico, no ha sido prácticamente discutido. Por su complejidad y la implicancia en toda la sociedad cubana, para proyectar los posibles límites de la propiedad privada decidimos realizarlo mediante un grupo representativo de la sociedad cubana, del municipio Camagüey mediante técnicas participativas y de construcción de escenarios.⁹

“La técnica de escenarios es una herramienta muy eficaz para pensar, interpretar, organizar y concentrarse en información muy diversa acerca del futuro, para la planificación y la toma de decisiones. No es una técnica de predicción, sino una descripción de una situación futura posible. Su propósito fundamental consiste en señalar los límites del grado de incertidumbre de los factores vitales, para una decisión o pronóstico en particular.” (CEGETEC, 1996).¹⁰

En el presente trabajo se utilizó el método tradicional de construcción de escenarios con

⁷“Quiérase o no, una característica viva del periodo cubano de reforma es la convivencia -por necesidad tensionada- de formas de coordinación económica centralizada y de mecanismos nacientes de coordinación por la vía de relaciones de mercado. Plan y mercado constituyen una dualidad que ya se manifiesta en más y más ámbitos de la economía, comenzando por el monetario y cambiario. Hay aquí un desafío fundamental. La cuestión estriba en lograr, durante el periodo de transición, que la planeación y la liberación de los mercados corrijan o compensen entre sí sus sesgos más inconvenientes, hasta crear un equilibrio viable entre eficiencia e igualdad, entre estabilidad y crecimiento. No se trata sólo de ceder funciones al mercado o de cambiar los estilos de planeación, sino de erradicar prácticas asociadas al financiamiento blando de las empresas, a la selección de inversiones o tecnologías con criterios burocráticos, mientras, se busca sistemáticamente ensanchar el ámbito disciplinario de la competencia interna e implantar la lógica de la eficiencia.” (CEPAL/FCE .1997).

⁸ “El análisis de las causas que originan la anomalía de los ingresos desproporcionados de este sector será útil en la medida en que se ayude a comprender que la superación de tales anomalías debería insertarse en un plan integral de transformaciones económicas. De otra manera, si no se enfocan en un marco sistémico, muchas de las distorsiones pueden ser insolubles a medio plazo o podrían generar otros fenómenos adversos, que en algunos casos sólo se “resolverían” con la supresión misma del “cuentapropismo”.(Carranza, J. 1997).

⁹ El grupo estuvo compuesto por funcionarios del gobierno y organizaciones políticas (dos), profesores universitarios (uno), instituciones de consultoría (dos), funcionarios de Organizaciones Estatales relacionadas con la actividad cuentapropista en el municipio (dos) y trabajadores por cuenta propia (dos). Estas nueve personas y el autor del trabajo, que fungió como falicitador en algunas sesiones de trabajo realizaron este trabajo.

¹⁰ CEGETEC. “Compendio de técnicas y métodos de dirección modernas”. Documento de trabajo. 1996. Camagüey

adaptaciones de acuerdo al caso específico y a las limitaciones de tiempo. La utilización del método tradicional y no el desarrollado por Michel E. Porter, corresponde a las características del caso, donde son decisivos los factores de índole político y económicos a nivel nacional y global.¹¹

En el desarrollo del trabajo, la construcción de escenarios se vio facilitado, por el hecho de que se consideró de que sólo existía una variable de escenario fundamental -La política estatal con relación a la pequeña propiedad personal. Teniendo en cuenta las características del modelo económico y político cubano, cualquier otra variable de escenario, estaría supeditada y dependiente de la variable señalada. La existencia de una sola variable de escenario pudiera elevar el nivel de incertidumbre.

En el análisis de los factores causales, se observa que hay factores causales de alta incertidumbre, pero por su complejidad y dificultades de medición, se valoró, por consideraciones prácticas no regresar a los factores causales.

De forma muy resumida se muestran los resultados:

Factores causales que determinan la incertidumbre en el límite de la propiedad privada.

Variable de escenario	Factores causales
Política estatal con relación a la pequeña propiedad privada.	<p style="text-align: center;"><i>Externo</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - Situación económica y política internacional. - Estado de las relaciones EE.UU.- Cuba. - Nivel de apertura e integración internacional de la economía cubana. <p style="text-align: center;"><i>Interno</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - Situación económica del país. - Nivel de estabilidad política. - Nivel de eficiencia del sistema empresarial estatal. - Nivel de desempleo.

En el estudio de los actores sociales que participan en el asunto estudiado, fue resaltado la alta concentración de influencia y poder por parte del estado y el bajo nivel en el caso de los otros actores

Actores	Estrategias actuales de los actores
El Estado	No existe una estrategia explícita, se considera que en el caso del cuentapropismo se basa en una política de "permisibilidad" y no a una de fomento. No existe apoyo de parte del estado y se limita al máximo, la conexión con otras formas de propiedad. En el caso de las cooperativas, por el contrario existe una política de asistencia y apoyo que incluye subvenciones y créditos con muy bajo interés, en mejores condiciones que las empresas estatales, lo que se asocia a que estas se crearon en el momento más difícil de la crisis a partir de empresas

¹¹ "Los escenarios usados tradicionalmente en la planeación estratégica han enfatizado los factores macroeconómicos y macropolíticos -me refiero a aquellos tipos de escenarios como macroescenarios-. La construcción de escenarios se ha concentrado en la creación de puntos de vista alternativos del ambiente económico y político nacional o global.... Los macroescenarios, a pesar de su importancia son demasiados generales como para ser suficientes para desarrollar estrategia en un sector industrial en particular." (Porter. E.M. "Ventaja Competitiva". Creación y sostenimiento de un desempeño superior. CECSA. 1990")

	<p>estatales por lo general irrentables, así como que su creación mantiene la “socialización” de la propiedad sobre la tierra.</p> <p>Se considera que el Estado modificará su actitud en dependencia de la evolución de la economía, y en general de la situación del país. Es decir su estrategia actual es fortalecer sobre todo las empresas estatales y mantener la situación actual en el campo de la propiedad privada. Se estudian algunos aspectos importantes como el relacionado con el sistema de aportes y jubilación de los cuentapropistas en edad laboral.</p>
Sector privado	<p>El sector del “cuentapropismo” enfrenta barreras a la entrada, problemas tecnológicos, financiero y distinta índole. Su actitud es fundamentalmente de expectativa ante la política del Estado, que valoran puede ser hacia las restricciones o eliminación del cuentapropismo, de acuerdo a la política seguida por más de 30 años. Su estrategia es fundamentalmente de subsistir y consolidar el negocio; ante las limitaciones al crecimiento del negocio propio, canalizan sus excedentes monetarios a la creación de negocios similares o de otro tipo, representados por otros propietarios, generalmente miembros de la familia.</p>
Población	<p>La población, educada en un marco de una sociedad “igualitaria”, caracterizada por una política estatal de distribución equitativa, así como de rechazo a la propiedad privada, muestra en una parte de ella, cierto rechazo al “cuentapropismo”, que es el sector más visible. Esta situación se refuerza porque existen grandes barreras a la entrada que se han ido incrementando, produciendo por esta y otras razones acumulaciones excesivas en los cuentapropistas. En general se ha aceptado su existencia y se valora de forma más positiva la actividad de las cooperativas agrícolas en concordancia con la opinión del Estado.</p>
Instituciones	<p>La interacción de las instituciones es de cierta significación con la actividad cooperativa, acorde con la política del Estado. Con el cuentapropismo, es menor y está limitada a las organizaciones que interactúan con este sector, a saber, la Oficina Nacional de Administración Tributaria, el Comité Estatal de Trabajo y Seguridad Social, así como la Asociación Nacional de Economistas, ONG que apoya en la confección de las declaraciones juradas anuales.</p>

En base a la variable de escenario, las tendencias y las estrategias de los actores y la perspectiva de cambios de acuerdo a las tendencias e información manejada durante el ejercicio se procede a la construcción de los posibles escenarios. Se considera que la política estatal con relación a la pequeña propiedad privada, puede estar dirigida en tres direcciones fundamentales: restrictiva, de apoyo y fomento condicionado, o de liberalización y apoyo.

Como resultado se elaboraron, ocho posibles escenarios, o posibles límites de la propiedad privada que detallamos a continuación:

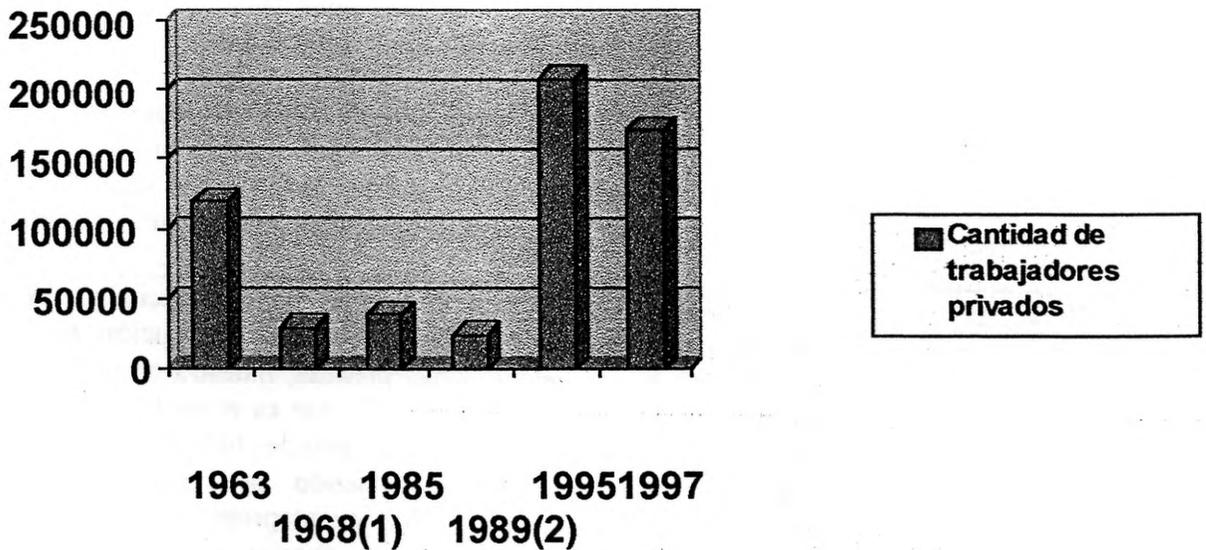
1) Eliminación del cuentapropismo, 2) Reducción del cuentapropismo mediante medidas restrictivas, 3) Mantenimiento de la situación actual, 4) Estimulación y apoyo al cuentapropismo, 5) Estimulación y apoyo al cuentapropismo y desarrollo de las articulaciones del sector estatal y el privado, mediante transferencias de derechos desde el sector estatal hacia otros sectores, 6) Desarrollo de la pequeña y mediana empresa privada (cooperativa), previo desarrollo de una eficiente PyME estatal, 7) Desarrollo de la pequeña y mediana empresa privada con límites extraeconómicos a la propiedad, 8) Desarrollo de la pequeña y mediana

empresa privada, sin limitaciones.

Posteriormente se analizó cada escenario y se define la posibilidad de ocurrencia.

1-Eliminación del cuentapropismo.

La presencia de la pequeña propiedad privada en Cuba durante el proceso revolucionario ha sido muy variable lo que se muestra en el siguiente gráfico¹²:



[1]- "Ofensiva revolucionaria" (Nacionalización de 58012 negocios privados.);

[2]- "Proceso de rectificación" (Medidas restrictivas al cuentapropismo)

A pesar de haber sido muy variable la presencia del "cuentapropismo" a lo largo del tiempo, motivado por restricciones aplicadas en mayor o menor grado en distintos períodos, siempre ha existido el cuentapropismo en Cuba, aunque sea de forma muy limitada.

La situación actual, donde el país ya no cuenta con la garantía de financiación y recursos que le proveía el sistema socialista, y la grave crisis que transita, de la cual a todas luces saldrá en un plazo de tiempo largo, la participación importante que ya alcanza el cuentapropismo en la estructura del empleo, los niveles actuales que se presentan de desempleo y las limitaciones del Estado en ofertar ciertas producciones y servicios a la población, hacen pensar que la posibilidad de ocurrencia de este escenario es muy poca.

Se podría generar afectaciones a un grupo importante de personas y familias, que redundaría en mayor descontento y problemas políticos.

2- Reducción del cuentapropismo mediante medidas restrictivas.

¹² Este gráfico no incluye los trabajadores individuales y de cooperativas de la actividad agropecuaria, y ha sido elaborado por el autor en base a distintas fuentes (a partir de 1963) que detallan la cantidad de trabajadores privados en distintos años, y como se puede apreciar no hay un intervalo de tiempo homogéneo entre los años señalados. Por lo que el gráfico no muestra una evolución exacta de la actividad empresarial privada, solo se quiere mostrar la gran variabilidad, es decir altas y bajas de este proceso. Este cuadro y gráfico fue introducido por el autor y no formó parte del trabajo realizado por el grupo. Fuentes: Rodríguez, J.L 1990; Padilla, C. 1997; Carranza, J. 1998. Ver Anexo N3- Cronología de los acontecimientos económicos relacionados con la nacionalización (o confiscación) y autorizaciones relacionadas con la actividad empresarial privada. Fuentes: Rodríguez, J.L 1990; Padilla, C. 1997; Carranza, J. 1998.

Lo analizado en el punto anterior, permite valorar la poca ocurrencia de este escenario ya que quizás en algún menor grado se generarían los mismos problemas. No obstante se puede señalar que se ha demostrado por experiencias anteriores en nuestro país, que la política de restricciones no conducen a resolver los problemas de este tipo. El fortalecimiento de la economía y medidas de otro tipo son las que pueden eliminar o limitar las posibles afectaciones actuales del "cuentapropismo".

3- Mantenimiento de la situación actual.

En general todo parece indicar que la política del Estado es mantener la situación actual y fortalecer la empresa estatal, y dentro de esta a la pequeña y mediana empresa estatal. Este escenario se considera de posible ocurrencia, aunque se considera que es necesario eliminar algunos aspectos negativos resultantes actuales.

4- Estimulación y apoyo al cuentapropismo.

Se consideró, que el cuentapropismo es perfectamente compatible con los distintos sistemas de propiedad y que es posible la ocurrencia de este escenario. Se valoró la necesidad de eliminar o disminuir con medidas adecuadas los niveles excesivos de ingresos en algunas actividades.

5- Estimulación y apoyo al cuentapropismo y desarrollo de las articulaciones del sector estatal y el privado, mediante transferencias de derechos desde el sector estatal hacia otros sectores.

Además de la estimulación y el apoyo al cuentapropismo, desarrollar articulaciones del sector estatal con el privado, mediante transferencias de derechos de un sector a otro y que son admirablemente descritas en (Carranza, J. 1998)¹³, que pueden ser:

- 1- Derivadas de la reforma de la empresa estatal. Comprende la posibilidad de creación de cooperativas pequeñas y relaciones en el mercado de empresas estatales y las no estatales.
- 2- Diversificación de la gestión administrativa; contratos de administración, arrendamientos y concesiones.

En los contratos de administración la entidad estatal transfiere a otra parte (el operador) la operación de una unidad económica. Se transfieren solamente los derechos de operación y el operador recibe como pago una compensación vinculada o no a los resultados de la empresa. En el arrendamiento, el propietario del activo (el Estado), le concede a la otra parte el derecho de utilización del activo y el arrendatario participa en las ganancias resultantes de su utilización. El Estado no corre con los gastos de operación y mantenimiento (transfiere riesgos).

Una de las formas más utilizadas de concesión es la que estipula que el poseedor de la concesión haga la inversión necesaria para el crecimiento y mejoría de la calidad de la actividad y recibe el derecho a desarrollarla (y a recibir las ganancias derivadas) durante un período de tiempo determinado. Al transcurrir ese tiempo, los activos pasan a ser propiedad del Estado.

3- Mecanismos de contratación de producciones y servicios a entidades no estatales por parte de las empresas estatales.

Mediante los contratos, el Estado otorga contratos a unidades económicas no estatales para que éstas generen productos o servicios, a veces, para sustituir totalmente actividades realizadas por el Estado.

Se considera que este escenario, siempre que las concesiones y contratación de producciones y servicios a gran escala sean realizados con empresas cooperativas, es factible de ocurrir.

¹³ El trabajo grupal de construcción de escenarios se comenzó, mediante un análisis amplio del trabajo de (Carranza, J. 1998), que es el único trabajo donde hasta la fecha se analiza el problema de los límites de la propiedad privada en Cuba. Para mayor información consultar este trabajo

6- Desarrollo de la pequeña y mediana empresa privada (cooperativa), previo desarrollo de una eficiente PyME estatal.

Se plantea la necesidad de desarrollar y fortalecer la pequeña y mediana empresa estatal como condición necesaria e imprescindible para el desarrollo de la pequeña y mediana empresa privada, (cooperativa) es decir la necesidad de que exista un mercado competitivo, así como implementarlo sólo en aquellos sectores que se consideren necesarios. De lo contrario se considera que una pequeña y mediana empresa privada en breve tiempo generará una burguesía nacional y por tanto verse en peligro las bases del sistema socialista.

7- Desarrollo de la pequeña y mediana empresa privada con límites extraeconómicos a la propiedad.

En (Carranza, J.1998), se plantea la posibilidad del desarrollo de la pequeña y mediana empresa privada (preferiblemente cooperativa), pero con límites extraeconómicos a la propiedad para evitar que se genere una burguesía con poder económico y político que intente restablecer la hegemonía del capital, que consistirían en la aplicación de un sistema progresivo de los impuestos, regulaciones al mercado laboral como el establecimiento de salarios mínimos y límites a la jornada laboral, vacaciones pagadas y otras, así como la posibilidad de y obligatoriedad de asociación con el Estado a partir de ciertas escalas si es del interés del mismo, o el establecimiento de un mercado de bonos de inversión que permitan canalizar hacia otras empresas los excedentes de capital, pero que no otorguen a los titulares el control gerencial. También se impondrían fuertes impuestos sobre herencias y sucesiones.

El grupo consideró, que el desarrollo de la pequeña propiedad privada individual, es en todos los casos un peligro de restablecimiento de la hegemonía del capital, y que los límites extraeconómicos previstos serían fuente de conflictos de una burguesía en desarrollo. Se considera que este escenario no es factible de ocurrir.

8- Desarrollo de la pequeña y mediana empresa privada, sin limitaciones.

Este escenario fue considerado que no tiene posibilidades de ocurrencia.

Hasta aquí el trabajo del grupo, no obstante quisiéramos hacer algunas consideraciones sobre la propuesta de (Carranza, J.1998), el cual plantea muy acertadamente que todo posible desarrollo de la pequeña y mediana empresa privada en Cuba debe estar enmarcada en un proceso integral de reestructuración de la economía. Pero a pesar que reconoce en varios momentos¹⁴, los grandes peligros que representa el desarrollo de una pequeña y mediana empresa privada para el Estado socialista, está proponiendo el desarrollo de una PyME privada antes de que se fortalezca el sector estatal¹⁵. Pensamos que existe cierto nivel de contradicción y se está sobrevalorando el papel de la competencia con estas PyMEs, en el desarrollo de la empresa estatal. Por lo demás, apoya el valor e importancia de la PyME privada en que en esta no se da la separación dueño-gerente, lo que implicaría un nivel de eficiencia superior, lo que en nuestra opinión es poco relevante para una decisión de ese tipo.

La economía del país y su sistema empresarial, tiene un alto nivel de ineficiencia y dependencia de factores externos que impide el desarrollo inmediato de la PyME privada, sin que exista el peligro de que en breve plazo esté en riesgo el sistema social actual, ya que todos

¹⁴ Carranza en su trabajo plantea: "Concebir un sector privado políticamente pasivo sería una ingenuidad imperdonable, cuestión que adquiere mayor relevancia, como ya hemos advertido, por el contexto geopolítico de agresividad por parte de Estados Unidos, en que se desenvuelve la Revolución", "De otra parte, no puede desconocerse que los llamados desde el exterior a fomentar la pequeña y mediana empresa en Cuba no siempre se basan en observaciones "técnicas" y con frecuencia persiguen el objetivo de introducir un agente que podría convertirse en el futuro en un elemento antisistémico. Adicionalmente, es probable que en algún momento futuro una parte del capital para la creación y desarrollo de pequeñas y medianas empresas privadas provenga de la emigración cubana en Estados Unidos, de organizaciones "privadas" extranjeras de apoyo al sector no estatal e incluso del otorgamiento de créditos de "presión" dirigidos exclusivamente hacia actividades privadas, que tendría connotaciones económicas, sociales, políticas e ideológicas que no pueden ser minimizadas."

¹⁵ Esta última consideración toma distancia de la perspectiva de otros economistas, según los cuales la existencia de un sector no estatal de pequeña y mediana empresa sólo sería posible después de que se hubiese alcanzado un mayor fortalecimiento de la eficiencia de la empresa estatal. Desde nuestro ángulo, la empresa estatal, que continuaría siendo el eje mayoritario y fundamental de la economía, alcanzaría mayores niveles de eficiencia y competitividad si desde bien temprano en la reforma económica se estimulase el desarrollo de otro sector menor de propiedad no estatal, que lo complementase como empleador de mano de obra excedente y generador de bienes y servicios" (Carranza, J 1998)

los recursos de los EE.UU. y de la disidencia se dirigirían a desarrollar una amplia empresa privada y burguesía nacional.

Por otra parte se señala en este trabajo la necesidad de realizar un cambio de moneda con confiscación, como requisito previo al desarrollo normal de los actuales microemprendimientos y la futura PyME, que persigue equilibrar las oportunidades de los ciudadanos en las condiciones de partida. Experiencias anteriores¹⁶, han demostrado que esta situación de excesos de circulante se reproducen si no logran mejoras reales en la situación económica, independientemente de los conflictos que este tipo de medida genera, sobre todo en una situación tan crítica como la actual.

De acuerdo a los resultados del proceso de construcción de escenarios, se consideran que pueden ocurrir los siguientes escenarios:

- Mantenimiento de la situación actual.
- Estimulación y apoyo al cuentapropismo.
- Estimulación y apoyo al cuentapropismo y desarrollo de las articulaciones del sector estatal y el privado, mediante transferencias de derechos desde el sector estatal hacia otros sectores.
- Desarrollo de la pequeña y mediana empresa privada (cooperativa), previo desarrollo de una eficiente PyME estatal.

Estos resultados permiten proyectar el posible desarrollo de los microemprendimientos, y realizar recomendaciones en ese sentido.

¹⁶ Ante esta situación, el Gobierno Revolucionario decidió realizar el canje de la moneda en agosto de ese año mediante el cual se retiraron de la circulación alrededor de 497,6 millones de pesos, con lo que se disminuyó a 585 millones de pesos. Esta situación empeoraría de nuevo en 1962-1963, al elevarse de nuevo el circulante, hasta 728 millones de pesos, a causa del crecimiento de los costos, producto de un descenso en la eficiencia económica general, en artículos cuyos precios de venta permanecían constantes y al agudizarse el desbalance entre la oferta y la demanda solvente, debido a la contracción de la primera por diversas causas. (Rodríguez, J.L. 1990)

Anexo 6- “Actividades autorizadas para ejercer el trabajo por cuenta propia”.

PROFESIONALES. (Sólo las existentes al triunfo de la Revolución).

001 Estomatólogo, 002 Mecánico dental, 003 Médico, 004 Optometrista, 006 Veterinario

DE TRANSPORTACIÓN Y APOYO

101 Arriero, 102 Botero o lanchero, 103 Carretillero, 104 Carretonero, 105 Cochero, 106 Chofer de Alquiler, 108 Ponchero, 109 Reparador de bicicletas, 110 Reparador de equipos mecánicos y de combustión, 111 Pintor automotriz, 112 Mensajero, 113 Electricista automotriz, 114 Reparador de baterías automotriz, 115 Fregador de equipos automotrices, 116 Engrasador de autos y similares, 117 Parqueador-cuidador bicicletas y motos, 118 Carga y transporte de personas en triciclos y bicicletas, 119 Reparador de neumáticos, 120 Parqueador cuidador de vehículos automotores, 121 Operador de compresor de aire, 122 Instructor automovilístico, 123 Limpiador comprobador de bujías

DE REPARACION DE VIVIENDAS

201 Albañil, 202 Carpintero, 203 Cerrajero, 204 Electricista, 205 Herrero, 206 Pintor o barnizador, 207 Plomero, 208 Pulidor de pisos, 209 Masillero, 210 Cristalero, 211 Techador, 212 Cantero

VINCULADOS A LA AGRICULTURA

301 Boyero o carretero, 302 Elaborador-vendedor de yugos y frontiles, 303 Elaborador-vendedor de carbón, 304 Molinero, 305 Pocero, 306 Reparador de monturas y arrees, 307 Trillador, 308 Productor y/o vendedor de herraduras y clavos, 309 Herrador de animales, 310 Productor y/o vendedor de plantas ornamentales, 311 Cuidador de animales de trabajo 313 Tostador de granos (café, etc), 314 Leñador, 315 Reparador de cercas y caminos, 316 Desmochador de palmas, 317 Producción y/o vendedor de bastos, paños y monturas

VINCULADAS A NECESIDADES FAMILIARES Y PERSONALES

401 Afinación-reparación de instrumentos musicales, 402 Alquiler de trajes y medios, similares, 403 Barbero, 404 Bordadora o tejedora, 405 Forrado de botones, 406 Fotógrafo, 407 Limpiabotas, 408 Manicurista, 409 Mecnógrafo, 410 Modista o sastre, 411 Peluquera, 412 Plasticador, 413 Relojero, 414 Reparador de bisutería, 415 Reparador de espejuelos, 416 Reparador de fosforeras, 417 Reparador de paraguas y sombrillas, 418 Zapatero remendón, 419 Productor y/o vendedor de calzados, 422 Productor de escobas, cepillos y similares, 423 Reparador de colchones, 424 Masajista, 425 Mecánico de equipos de refrigeración, 426 Pulidor de metales, 427 Maquillista, 428 Constructor-vendedor y/o montador de antenas de radio, TV., 429 Reparador de artículos de joyería y platería, 430 Constructor y/o reparador de artículos de mimbre, 431 Conserje, 432 Personal doméstico, 433 Encargado de inmuebles, 434 Limpiador de edificios y similares, 436 Vendedor de prensa, 438 Cuidador de niños, 439 Sereno o portero de edificio de vivienda, 440 Productor-vendedor de accesorios de gomas, 441 Elaborador y/o vendedor de vinos, 442 Quiropedista, 443 Profesor de taquigrafía, mecanografía, música, artes, e idiomas, 444 Elaborador-vendedor de jabón, betún, tintas, o sogas, 446 Productor-vendedor de bisutería de metal y otros recursos naturales, 447 Reparador de enseres menores.

DEL HOGAR

501 Aguador, 502 Amolador, 503 Decorador, 504 Grabador o cifrador de objetos, 505 Jardinero, 506 Lavandera, 507 Operador de equipos de audio, 508 Reparador de bastidores

de cama, 509 Reparador de cocinas, 510 Reparador de equipos eléctricos y electrónicos, 511 Reparador de máquinas de coser, 512 Tapicero, 513 Operador de vídeo, 514 Chapistero, pintor de refrigerador, 515 Productor-vendedor de artículos de aluminio, 516 Productor-vendedor de artículos de fundición no ferrosa, 517 Productor-vendedor de artículos varios de uso en el hogar, 518 Turbinero de edificios múltiples,

OTRAS ACTIVIDADES

601 Artesano, 602 Fundidor, 603 Piscicultor, 604 Recolector-vendedor de recursos naturales, 605 Pintor de inmuebles, 606 Productor-vendedor de hierbas, 607 Programador de equipos de cómputos, 608 Hojalatero, 609 Encuadernador de libros, 610 Soldador, 611 Chapistero, 612 Tornero, 613 Enrollador de motores, bobinas etc., 614 Talabartero-vendedor de artículos varios, 615 Recolector-vendedor de materias primas, 616 Alquiler de caballos ponies, 617 Criador-vendedor de animales afectivos, 618 Entrenador de animales afectivos, 619 Oxicortador, 620 Teñidor de textiles, 621 Animador de fiestas infantiles, 622 Productor-vendedor de artículos de alfarería, 623 Coche de uso infantil tirado por animales menores, 624 Fabricador-vendedor de coronas de flores, 625 Curtidor de pieles, 626 Restaurador de obras de arte, 627 Cobrador-pagador de impuestos, 628 Productor-vendedor de figuras de yeso, 629 Elaborador-vendedor de artículos de mármol y granito, 630 Comprador-vendedor de libros de uso, 631 Reparador de equipos de oficina
632 Restaurador de muñecos y juguetes, 633 Limpiador y reparador de fosas, 634 Comprador-vendedor de discos musicales usados, 635 Peluquero de animales domésticos
636 Traductor de documentos, 637 Productor-vendedor de piñatas o similares para cumpleaños, 638 Operador de equipos de recreación infantil, 639 Aserrador de maderas, 640 Trasquilador, 641 Instructor de prácticas deportivas, 642 Pintor rotulista, 643 Elaborador-vendedor de alimentos y bebidas no alcohólicas al detalle, 644 Elaborador-vendedor de alimentos y bebidas no alcohólicas domicilio, 645 Elaborador-vendedor de alimentos y bebidas, servicios gastronómicos, 646 Elaborador-vendedor de alimentos y bebidas no alcohólicas, punto fijo

AYUDA FAMILIAR

701 Ayudante de la actividad 643, 702 Ayudante de la actividad 644, 703 Ayudante de la actividad 645, 704 Ayudante de la actividad 646, 710 Ayudante de actividades 801 y 802

TRANSPORTISTAS DE CARGA Y PASAJEROS

801 Transporte de carga, 802 Transporte de pasajeros

REPRESENTANTES VENDEDORES

851 Representante-vendedor del mercado agropecuario

INGRESOS PERSONALES CON PAGOS PARCIALES Y RETENCIONES

871 Artísticos (cualquier manifestación), 872 Literarias y/o periodísticas, 874 Deportivas, 875 Marítimas, 875 Agentes o representantes de firmas extranjeras, 876 Agentes o representantes de firmas extranjeras, 877 Representante personal o agentes de seguros.

Anexo N7- “Resultado de inspecciones a cuentapropistas del municipio de Camagüey” .

Cuadro N1- Resultado de las inspecciones a trabajadores por cuenta propia. Municipio Camagüey. Diciembre 1998

Concepto de los sujetos de la inspección	Número de contravenciones	Multas	Cuantía (m.p)
Trabajadores por cuenta propia	112	23	12.5
Ilegales en actividades legalmente autorizadas	14	12	13.1
Ilegales en actividades no autorizadas	27	21	21.9
Total	153	56	47.5

Fuente: Elaboración propia en base a información primaria de la ONAT. (Oficina Nacional de Administración Pública)

Cuadro N2- Tipificación de las contravenciones de mayor cuantía en las multas . Diciembre 1998.

CONTRAVENCIONES	M.P
Ejercer actividades ilegales no autorizadas	23.0
Ocultar, falsear los documentos o informes	11.2
No tener documentación acreditativa	7.4
No presentar facturas o avales justificativos	2.2
Utilizar intermediario	1.5
Utilizar domicilios no autorizados	0.7
No abonar la cuota establecida	0.6
Actuar como intermediario	0.2

Fuente: Elaboración propia en base a información primaria de la ONAT. (Oficina Nacional de Administración Pública)

Anexo N8- “ Actividades más representativas de los trabajadores por cuenta propia en la Provincia de Camagüey y en el país”

Cuba: Trabajadores por cuenta propia, actividades más representativas , 1997.

<i>Actividades</i>	<i>Número de trabajadores.</i>	<i>Estructura (porcentaje)</i>
Total	127407	100.0
Elaboración y venta de alimentos y bebidas al menudeo	28620	22.5
Ayuda familiar / servicios domésticos	14942	11.7
Al detalle punto fijo / pequeños comerciantes	9847	7.7
Cochero / taxista	9809	7.7
Mensajero	8798	6.9
Carpintero	6887	5.4
Chofer de autos de alquiler	6564	5.2
Carretonero	6265	4.9
Ponchero / vulcanizador	5061	4.0
Peluquera	4981	3.9
Zapatero	3615	2.8
Molinero	3525	2.8
Barbero	3392	2.7
Manicurista	3106	2.4
Transporte en triciclo	2981	2.3
Limpiabotas	2846	2.2
Reparador de fosforeras / encendedores	2401	1.9
Operario en estacionamientos para bicicletas y motocicletas	1662	1.3
Elaboración y venta de jabón	1108	0.9
Bisutería de metal	997	0.8

Fuente: CEPAL Fondo de Cultura Económica. “La Economía Cubana. Reformas estructurales y desempeño en los noventa”. México.1997.625 pag.

Provincia de Camagüey. Trabajadores por cuenta propia, actividades más representativas, 1997.

<i>Actividades</i>	<i>Número de trabajadores</i>	<i>Estructura (porcentaje)</i>
Total	9785	100.0
Ayuda familiar	1297	13.3
Cochero / taxista	1269	13.0
Elaboración y venta de alimentos y bebidas al menudeo	1109	11.3
Carretonero	725	7.4
Al detalle punto fijo / pequeños comerciantes	668	6.8
Mensajero	528	5.4
Ponchero	434	4.4
Transporte en triciclo	404	4.1
Carpintero	403	4.1
Chofer de autos de alquiler	390	4.0
Peluquera	363	3.7
Limpiabotas	322	3.3
Zapatero	307	3.1
Manicurista	283	2.9
Barbero	264	2.7
Molinero	254	2.6
Elaborador- vendedor de carbón	250	2.6
Operador de compresor aire (eléctrico o manual)	213	2.2
Reparador de fosforeras / encendedores	158	1.6
Reparador de equipos eléctricos y electrónicos	144	1.5

Fuente: Elaboración propia en base a información obtenida en la ONAT. (Oficina Nacional de Administración Pública)

Nota: No incluye la actividad de camiones de carga y pasajeros

Anexo N 9- Cuestionarios aplicados a los cuentapropistas.

Cuestionario 1.

A continuación se detallan las características más comunes a los cuentapropistas. Usted deberá ordenarlos de tal forma que muestre en que magnitud reflejan su personalidad (o la de su jefe o familiar). Para ello le pedimos que los numere en orden ascendente, es decir la característica que más se adapta a su personalidad, debe numerarla con el 1, la que en segundo lugar lo caracteriza con el número 2 y así sucesivamente. En caso de creer tener una característica distinta a las descritas deberá agregarla y numerarla, por lo que primeramente debe leer las características detalladamente, agregar nuevas de ser necesario y solo posteriormente numerarlas. En caso de considerar que alguna de las características no es representativa para los cuentapropistas en general deberá poner un NO, al lado del número de orden que le asigne, que seguramente serán los mayores. Es decir a pesar de considerar que no se adapta deberá numerarla.

Características	Nºorden	Valor
<i>Confianza en sí mismo</i>	1	
<i>Perseverancia, determinación</i>	2	
<i>Energía, diligencia</i>	3	
<i>Ingenio</i>	4	
<i>Habilidad para calcular los riesgos</i>	5	
<i>Necesidad de logro</i>	6	
<i>Creatividad</i>	7	
<i>Iniciativa</i>	8	
<i>Flexibilidad</i>	9	
<i>Respuesta positiva frente a los cambios</i>	10	
<i>Independencia</i>	11	
<i>Experiencia</i>	12	
<i>Dinamismo, liderazgo</i>	13	
<i>Versatilidad, conocimiento del producto, mercado, máquinas, tecnología</i>	14	
<i>Habilidad para llevarse bien con las personas</i>	15	
<i>Receptividad a las sugerencias y críticas</i>	16	
<i>Orientación hacia el beneficio</i>	17	
<i>Percepción</i>	18	
<i>Optimismo</i>	19	
	20	
	21	

Resultados:

Este instrumento fue aplicado a los emprendedores y a un familiar cercano (que trabajara o conviviera con él) para de alguna forma poder validar el resultado.

A) Aplicación a los emprendedores.

VALORES	CARACTERÍSTICAS (SEGÚN N° DE ORDEN)																					
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	
1	7						10	16			2	3		4		1			7			
2	6		2				12	14			4	4		2	1				5			
3	10	2	1				8	8			5	6							10			
4	8	3	2	1	2		5	4			3	3	2	3	2	3			8	1		
5	6	4	4	2	2	3	2	3	1	2	4	3	2	3	1	2		3	3			
6	3	3	2	2	3	2	2	1		1	8	7	4	5	1	1		2	3			
7	4	4	3	1	2		5	4	1	1	4	8	2	4				2	5			
8	2	4	3	3	3	3	3		2	3	6	4	2	3	4	2		1	2			
9	1	3	1	4	5	4	2		3	3	4	3	4	5	2	2		2	2			
10	2	4	2	3	5	5	1		2	4	2	3	4	4	4	2		2	1			
11	1	6	5	3	5	3			2	3	3	4	3	4	3	3		1	1			
12		4	3	2	4	4			3	6	5	1	5	5	4	1		1	1		1	
13		2	2	3	6	2			1	5		1	6	6	5	8		1	2			
14		6	5	2	5	2			3	7			5	2	4	6		3				
15		2	6	3	7	2			2	7			5		5	8	1	2				
16		3	3	3	1	3			3	8			6		8	10		2				
17			6	10		11			3						6	1		13				
18				8		6			21									15				
19									3									47				
20																		1				
21																		1				
Suma	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	1	1
Puntaje	213	419	533	654	541	645	187	133	752	615	330	312	512	412	618	613	949	718	240	4	12	

El puntaje se obtiene para cada característica mediante la sumatoria de las multiplicaciones del valor del número de orden dado por la cantidad de personas encuestadas que señalaron ese número de orden. Así, cuando se obtenga un bajo puntaje será la característica que según los emprendedores más se ajusta a su personalidad, en aquellos casos de características que fueron numeradas por todos.

En la tabla anterior, por ejemplo, el puntaje para la primera característica se obtiene de la siguiente forma:

$$1*7 + 2*6 + 3*10 + 4*8 + 5*6 + 6*3 + 7*4 + 8*2 + 9*1 + 10*2 + 11*1 = 213$$

B) Aplicación a los familiares o trabajadores.

VALORES	CARACTERÍSTICAS (SEGÚN N° DE ORDEN)																				
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21
1		4			4	5	8	10			6	7			2				4		
2		3	1		3	4	7	7			7	8		1	3				6		
3	1	5	2		2	5	6	7			8	5	2		2				5		
4	3	6	2		2	2	9	6	2	1	7	6							4		
5	5	7	3		3	4	8	5			5	4			3				3		
6	7	2	2		4	5	6	4			4	5	2		6				3		
7	8	5	2		6	5	6	4			2	3		3	4				2		
8	6	2	3		4	3		3	2	4	3	2	2	3	3	1	4	1	4		
9	5	4	4		3	3		4	4	4	2	2	2	4	4		2		3		
10	5	2	2	2	3	4			4	4	3	3	3	4	5		3		3		
11		3	3	2	2	2			6	5	2	3	6	3	3	2	4	2	2		
12	3	3	4	3	2	2			8	3	1	2	3	3	4	2	4	2	1		
13	3	2	5	3	3	3			4	2			3	2	4	3	4	4	5		
14	2	2	3	5	2	2			6	3			3	3	3	2	6	3	5		
15	2		4	6	4	1			8	4			4	2	2	5	3	5			
16			3	10	1				2	3			4	3	2	8	5	9			
17			3	11	2				2	7			6	13		1	1	4			
18			3	8					2	7			7	3		3	7	10			
19			1							3			3	3		23	7	10			
20																					
Suma	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	
Puntaje	415	326	557	768	417	314	194	206	618	681	241	254	674	670	440	832	709	805	352		

Cuestionario 2.

¿Cuales de los siguientes hechos considera que son los que lo decidieron a comenzar la actividad cuentapropista que hoy realiza? Evalúelos según la escala. Un mayor número implica mayor influencia en su decisión. Escoja sólo hasta tres hechos, detallando al lado de cada uno, el número de orden que, por su importancia, usted le otorga.(1,2,3).

- Necesidad económica, debido a la grave crisis económica. (Opción N°__)

Escala de evaluación

1	2	3	4	5

II- Crisis personal.(Edad, Divorcio, etc). (Opción N°__)

1	2	3	4	5

III- Problemas en su empleo estatal.(Frustración técnica, dificultades con el jefe y empleados, etc). (Opción N°__)

1	2	3	4	5

IV- Desempleo. (Opción N°__)

1	2	3	4	5

V- Ampliación por parte del Estado de las autorizaciones para el desarrollo de las actividades por cuenta propia. (Opción N°__)

1	2	3	4	5

VI- Disponibilidad de recursos (dinero y otros). (Opción N°__)

1	2	3	4	5

VII- Encontrar oportunidades de negocios. (Opción N°__)

1	2	3	4	5

VIII- Otros (detalle) _____ (Opción N°__)

1	2	3	4	5

Cuestionario 3.

Complete los datos siguientes.

Sexo: masculino femenino

Edad: Menor de 20 años
 De 20 a 30 años
 De 30 a 40 años
 De 40 a 50 años
 De 50 a 60 años
 Más de 60 años

Nivel de educación:

- Primaria (1° a 6° grado)
- Secundario (7° a 9° grado)
- Preuniversitario (10° a 12° grado)
- Universitario no terminado
- Universitario

Además de los hechos que lo decidieron a crear su negocio, y que ya fueron analizados seguramente existieron otras condiciones que complementaron esta decisión. De los siguientes condiciones marque aquellas que se ajustan a su caso, y agregue otras de no estar recogidas.

Condiciones complementarias	Mención
Necesidad de crear (de logro)	
Conocimientos de la actividad	
Experiencia en ese trabajo	
Vocación	
Conocimientos o experiencia en actividades comerciales	
Tradición familiar	
Influencia de amigos o familiares (por creación conjunta o sin ella)	
Otras (detállela)	

Cuestionario 4.

A continuación le señalamos las distintas dificultades que se pueden presentar en el surgimiento y desarrollo de su actividad como cuentapropista. Le pedimos que añada otras dificultades que no se han señalado.

A) Etapa de surgimiento.

Problemas financieros: Sí No

En ambos casos responda el origen del capital inicial:

- Propio
- Familiar
- Propio y familiar
- De amigos
- Propio y de amigos
- Propio, de amigos y familiares
- Otros

Más tiempo del necesario en la creación del negocio. Sí No

El tiempo necesario en la creación del negocio en este caso se entiende como el tiempo desde que le surgió la idea hasta la inauguración o puesta en marcha del negocio.

En ambos casos responda como se distribuyó el tiempo en porcentajes por las causas señaladas:

- Primero piense bien que tiempo duró el proceso de creación del negocio (desde la idea a la puesta en marcha).
- Una vez definido el tiempo distribuya ese tiempo aproximadamente entre las causas que se señalan u otras que usted deberá detallar. La suma de los porcentajes deberá ser de 100.

Distribución del tiempo en porcentajes	Tiempo transcurrido hasta la creación del negocio.					
	Hasta tres meses	Hasta seis meses	Hasta un año	Hasta dos años.	Hasta tres años	Más de tres años
Maduración de la idea						
Búsqueda del financiamiento						
Lograr el local o taller						
Maquinaria , instrumentos y tecnología						
Materiales y materias primas						
Trámites						
Organización del proceso productivo o de servicios						
Problemas de personal para el negocio						
Otros (detalle)						

B) Problemas principales en la evolución del desarrollo del negocio hasta la fecha.
 Señale sólo tres, dentro de los cuales puede incluir otros que usted agregue.

Problemas principales hasta la fecha	Mención
- Tecnología, maquinaria e instrumentos atrasados y pocos productivos	
- Problemas con el personal	
- Trámites y declaraciones juradas	
- Visitas de inspectores, multas (exigencias e inspección estatal)	
- Financiamiento para mejoras o ampliación	
- Materias primas y materiales	
- Otros	

C) Problemas actuales y para el futuro.

Limitaciones a la contratación de personas asalariadas.

Las limitaciones a tomar fuerza de trabajo asalariada puede representar un obstáculo para el crecimiento del negocio.

¿Cree usted que en general esto constituye un obstáculo al crecimiento?

Sí No

Si respondió afirmativamente responda ¿Usted ha sabido crecer a pesar de este problema?

Sí No

En caso positivo señale la forma (solo una- la principal):

Vías para crecer por limitaciones de personal	Elección
Estableciendo igual tipo de negocio a nombre de otras personas.	
Especializándose en ventas y con suministradores de productos no registrados (ilegales).	
Teniendo otros negocios (otras actividades debidamente registradas)	
Registrando a los trabajadores que necesita como residentes en su domicilio	
Otras (detalle)	

Financiamiento.

¿Usted considera que en general la ausencia de créditos a los cuentapropistas es un obstáculo para el crecimiento de los negocios?

Sí No

¿Como ha resuelto ese problema hasta la fecha? Señale las fuentes de recursos utilizadas en etapas de crecimiento.

Fuente de recursos utilizada	Elección
Recursos personales	
Recursos familiares	
Recursos personales y familiares	
Recursos de amigos	
Recursos personales y de amigos	
Recursos personales, de amigos y familiares	
Otros	

Tecnológicos

¿ Considera que mejorar su equipamiento y tecnología es de suma importancia para el crecimiento?

Sí No

¿ Como evalúa su equipamiento, instrumentos y tecnología?

a) Estado técnico

Malo Regular Bueno Muy bueno

b) Nivel de atraso tecnológico

Muy atrasado Atrasado Poco atraso tecnológico Sin atraso

¿ La ausencia de un mercado eficiente, que disponga de equipamiento e instrumentos especializados, es a su juicio la dificultad principal para mejorar su equipamiento y tecnología?

Sí No

Materias primas y materiales

¿ Presenta dificultades para tener un abastecimiento estable de las materias primas y materiales necesarios para el negocio?

Sí No

En caso de responder afirmativamente, ¿ Cual de las siguientes causas, es a su juicio la fundamental de esa situación?. Señale sólo una.

Causas fundamentales	Elección
Dificultades financieras	
Problemas logísticos (transporte, lugar de almacenamiento y otros)	
Ausencia de un mercado estable y a precios adecuados	
Otros (detalle)	

Problemas de gestión

¿ Presenta problemas de gestión en el manejo de su negocio?

Sí No

En caso de responder afirmativamente, ¿Considera que puede resolverlos a corto y mediano plazo?

Sí No

Problemas de sucesión

¿Usted tiene definido quien lo sucederá en la continuación del negocio, en caso necesario?

Sí No

En caso negativo, señale la causa fundamental entre las que se detallan o agréguela en caso necesario.

No le interesa ese tema, o pensado en ello	
Sus hijos o familiares cercanos no están interesados.	
No hay en su familia personas con los conocimientos y experiencia necesaria.	
Otras (detalle)	

En caso de haber contestado que sus hijos o familiares cercanos no están interesados, señale cuales son a su juicio las posibles causas de esta situación. Señale sólo hasta tres causas.

La actividad privada aún es visto como socialmente negativo.	
Tiene hijos universitarios que desean trabajar en su profesión a pesar de la baja remuneración.	
Sus hijos o otros familiares prefieren trabajar en la actividad de turismo, empresas mixtas o con sistemas de estimulación etc.	
No tiene hijos o son pequeños	

D) Otros problemas no detallados

Cuestionario 5.

Conteste las siguientes preguntas.

¿ Como es el grado de relación de su emprendimiento con otros sectores de la economía?

Alto Medio Bajo Muy bajo Nulo

Evalúe con los elementos que usted tiene, como es el nivel de interacción de los cuentapropistas en general en el país con otros sectores de la economía.

Alto Medio Bajo Muy bajo Nulo

Si en la pregunta anterior reflejó que el nivel de interacción es bajo o menor señale cuales son las causas fundamentales de esta situación a su juicio.

Legales. (Restricción de las actividades, que las empresas estatales pueden comprar sus productos o utilizar sus servicios, cuantías de pago que pueden hacerse, etc)

Psicológicas (Baja valoración social y oficial del cuentapropismo)

Política Estatal

Otros (Detalle)

¿Considera usted que en general existe una política tendiente a desestimular las relaciones de los cuentapropistas con los distintos sectores de la economía?

Sí No No sabe

¿Considera usted necesario y conveniente que se desarrollen las relaciones con otros sectores de la economía?. Si responde afirmativamente detalle en que aspectos.

Sí No

Compra de materias primas y materiales

Venta de las producciones y/o servicios

Asesoría y consultoría

Otros (Detalle)

A continuación se señalan distintas dificultades que se pueden presentar para iniciar un negocio. Le pedimos que señale cuales de estas, fueron importantes para usted en el momento de creación del negocio y cuáles son a su juicio las mayores dificultades actualmente y si el nivel actual es mayor o menor que cuando usted inicio el negocio en caso de mantenerse la dificultad.

Dificultades principales	En el inicio de su negocio	Actuales	Comparación
Legales (limitaciones a quienes pueden ejercer el trabajo por cuenta propia, requisitos que se exigen etc.)	Si <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/>	Si <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/>	Mayor <input type="checkbox"/> Igual <input type="checkbox"/> Menor <input type="checkbox"/>
Sicólogos (trabajo por cuenta propia visto socialmente negativo, ausencia de mercado estimula ilegalidades)	Si <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/>	Si <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/>	Mayor <input type="checkbox"/> Igual <input type="checkbox"/> Menor <input type="checkbox"/>
Materiales (ausencia de mercado de materiales y medios de producción, o a un alto costo)	Si <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/>	Si <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/>	Mayor <input type="checkbox"/> Igual <input type="checkbox"/> Menor <input type="checkbox"/>
Limitaciones para venta de producciones o oferta de servicios (a empresas y otros sectores)	Si <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/>	Si <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/>	Mayor <input type="checkbox"/> Igual <input type="checkbox"/> Menor <input type="checkbox"/>
Informativos (falta de información y publicidad. Incertidumbre para iniciar el negocio)	Si <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/>	Si <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/>	Mayor <input type="checkbox"/> Igual <input type="checkbox"/> Menor <input type="checkbox"/>
Financieros (pocos recursos monetarios para iniciar el negocio)	Si <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/>	Si <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/>	Mayor <input type="checkbox"/> Igual <input type="checkbox"/> Menor <input type="checkbox"/>
Trámites burocráticos	Si <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/>	Si <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/>	Mayor <input type="checkbox"/> Igual <input type="checkbox"/> Menor <input type="checkbox"/>
Tecnológicos (ausencia de mercado a precios adecuados de maquinaria y equipamiento apropiado)	Si <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/>	Si <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/>	Mayor <input type="checkbox"/> Igual <input type="checkbox"/> Menor <input type="checkbox"/>

Señale el tiempo de creado su negocio.

- Hasta un año
- De uno a dos años
- De dos a tres años
- De tres a cuatro años
- Más de cuatro años

Cuestionario 6.

Conteste las siguientes preguntas.

¿Considera usted que una política de apoyo del Estado puede favorecer al cuentapropismo y el aporte de este al desarrollo del país?.

Si No No sabe

En caso de haber respondido afirmativamente diga: ¿ Cuales de los siguientes aspectos usted considera básicos en el desarrollo de una política de apoyo por parte del Estado?. En caso necesario adicione nuevos aspectos. Señale con una X los que elija.

Aspectos	Mención
Créditos al surgimiento y desarrollo de negocios	
Reducción de tramites y eliminar trabas legales	
Capacitación	
Asesoramiento y consultoría	
Mejorar mercado de materias primas y materiales	
Favorecer las relaciones con otros sectores	
Favorecer la creación de cooperativas y otras formas asociativas	
Mejorar valoración social del cuentapropismo	
Otros (detalle)	

¿ Considera usted que entre las contribuciones que puede hacer el cuentapropismo a la economía nacional, está la de formar a jóvenes (dueños o sus hijos), en la actividad práctica empresarial, que en el futuro serian los empresarios exitosos (en las distintas formas de propiedad existentes) del país?

Si No No sabe

Cuestionario 7.

Conteste las siguientes preguntas.

¿Cuáles de las siguientes formas de relación usted desarrolla con otros cuentapropistas, fundamentalmente con otros que desarrollan su actividad?. Señale con una X

Formas de relación	Mención
Intercambio de información (fuentes de materias primas y materiales, equipamiento, instrumentos. etc).	
Compras conjuntas	
Envío de clientes en caso de no poder atenderlos	
Llamadas, visitas etc.	
Compra o venta mutuas de equipamiento, materias primas y otros ociosos o excedentes	
Otros (Detalle).	

Suponga que existe la posibilidad real de asociarse con otros cuentapropistas (fundamentalmente de la misma actividad que usted desarrolla), que permitirán ofrecer un mejor producto o servicio, de mayor calidad, rapidez y a menores costos. Esta asociación permitirá obtener mayores beneficios en una empresa más grande y fuerte y reducir la cantidad de actividades y problemas que usted confronta actualmente.

Lea las condiciones básicas que se detallan que pudieran constituir los pilares fundamentales de esa nueva asociación. Si usted considera que cumpliendo todas o algunas de esas condiciones usted puede asociarse (o algunas otras que usted considere necesarias y que detalle), señálelas con una X. Si usted considera que a pesar de esas condiciones básicas usted no se asociaría, deje en blanco el cuadro, es decir no marque ninguna condición básica.

Condiciones básicas	Mención
Garantía de poder salir de la asociación en cualquier momento, en las condiciones de entrada, más la parte que le corresponda por incrementos de patrimonio y otros. Están definidas por acuerdo general las condiciones de una posible salida de la asociación; de forma sistemática y habitual se registran las condiciones de cada miembro para una posible salida.	
Dirección de la asociación rotativa o por forma democrática previamente acordada.	
Definidos previamente las actividades o tareas que desempeñará cada miembro de la asociación	
Plazo inicial experimental, antes de realizar inversiones o tomar otras decisiones de largo plazo.	
Conocer a los posibles miembros con anterioridad o tener suficientes referencias	
Otros (Detalle)	

CUNGS



CUNGS165