

SUMARIO

TEMAS

cultura ideología sociedad

89-90

enero-junio 2017

ENFOQUE

La pequeña escala como estrategia de desarrollo

Las pymes en las economías en desarrollo /4
*Hidayet Keskgn, Canan Gntürk, Onur Sungur
y Hakan M. Kgrgç*

Las pymes en China: experiencias y tendencias /10
Chen Songwei

Los pequeños negocios en la economía rusa/19
M. V. Nicolaev y K. R. Saudanov

Relevancia de las mipymes
para el tejido empresarial cubano /23
Isis Mañalich Gálvez y Luis Marcelo Yera

Los vendedores callejeros
en la economía urbana de Mumbai /30
Meghamrita Chakraborty

La microempresa
en el Centro Histórico de La Habana /35
*Martha Zaldívar Puig, Ariam Mayor Magdalena
y Asiel Blanco Díaz*

Cómo la empresa social está creando un mercado
vital y necesario en India /42
Deepa Mirchandani

La creación de pymes de biotecnología en Francia /50
*Corinne Autant-Bernard, Vincent Mangematin
y Nadine Massard*

La agricultura familiar a pequeña escala
en la economía cubana /59
Leidy Casimiro Rodríguez y José A. Casimiro González

CONTROVERSIA

68 / ¿Qué pasa con las leyes? Legislación, política y reordenamiento

*Hortensia Bonachea, Rosabel Gamón, Fernando Lavín,
Miguel Limia, Martha Prieto, Rafael Hernández*

ENTRETEMAS

82/ Política y medios de comunicación de masas en América Latina

*Leonardo Cruz Cabrera, Roberto Jomarrón Herrera
y Javier Negrín Ruiz*

90/ Educación sexual integral ante las desigualdades de género en comunidades indígenas

Alba Nelly Valero-Londoño

97/ Inclusión educativa: retos para la enseñanza media superior en Cuba

Patricia Batista Sardain y Jorge Enrique Torralbas Oslé

104/ El envejecimiento demográfico en Cuba. Su significación estratégica

Ernesto Chávez Negrín

111/ El sistema empresarial cubano como factor de supervivencia y sostenibilidad

Ricardo J. Machado

LECTURA SUCESIVA

120/ Emilio Roig de Leuchsenring: un antimperialista cubano

Josefina Suárez Serrano

128/ ¿Existe una poética crítica en los Apuntes de José Martí?

Caridad Atencio

136/ Una mirada desde *Temas* a la Cuba del siglo XIX

Raúl Pérez Monzón

TEMAS

cultura ideología sociedad

Temas es una publicación trimestral, dedicada a la teoría y el análisis de los problemas de la cultura, la ideología y la sociedad contemporáneas. Está abierta a la colaboración de autores cubanos, caribeños, latinoamericanos y de otros países. Los artículos expresan la opinión de sus autores.

No se devuelven originales no solicitados. Prohibida la reproducción sin autorización de los artículos publicados en *Temas* por primera vez.

Este número de *Temas* fue posible gracias a la contribución del Fondo de Desarrollo para la Cultura y la Educación.

Fotomecánica e impresión: Ediciones Caribe.

ISSN 0864-134X.

 Inscrita en el Sistema de Publicaciones Seriadas Científico-Tecnológicas, del Ministerio de Ciencia, Tecnología y Medioambiente (CITMA).
Registro #0616307-2007

Precio por ejemplar en Cuba: \$10.00 (CUP).

Los manuscritos y la correspondencia deben enviarse a:

Revista *Temas*
Calle 23 #1109
entre 8 y 10, El Vedado,
Ciudad de La Habana, Cuba.
CP 10400.
Tel/Fax: (53-7) 838 3010
Email: temas@icaic.cu

www.temas.cult.cu
www.facebook.com/revistatemascuba

CONSEJO EDITORIAL

Director
Rafael Hernández

Subdirector
Raúl Garcés

Asesor artístico
Frémez (†)

Natalia Bolívar
Ana Cairo
Jorge I. Domínguez
Mayra Espina
Pedro Martínez Pírez
Margarita Mateo
Ernesto Rodríguez Chávez
Joaquín Santana Castillo
Nelson P. Valdés
Juan Valdés Paz
Oscar Zanetti

Diseño de cubierta
Ernesto Niebla

**Coordinadora de redacción,
emplane y web**
Vani Pedraza García

Edición
Denia García Ronda
Paula Guillarón
Juana María Martínez

Sitio web y redes sociales
Disamis Arcia
Rafael Betancourt
Carolina García Salas
Orlando Martínez

Promoción
Gladys García Durán

Administración
Aníbal Cersa

Secretaría
María Mercedes Reyes

CONSEJO ASESOR

Jorge Luis Acanda,
Universidad Central del Ecuador.
Antonio Aja Díaz, *CEDEM, UH.*
Félix Julio Alfonso,
Colegio de San Gerónimo
Aurelio Alonso,
Casa de las Américas.
María del Carmen Barcia,
Casa de Altos Estudios F. Ortiz.
Alain Basail, *CESMECA.*
Mayerín Bello, *UH.*
José Francisco Bellod,
Universidad de Murcia.
Raúl Benítez, *UNAM.*
Rafael Betancourt.

Zaida Capote, *ILL.*
Julio Carranza,
UNESCO. Oficina regional, Guatemala.
Nils Castro.
Javier Colón,
Universidad de Puerto Rico.
Ramón de la Cruz,
Sociedad Cubana de Ciencias Penales.
Carlos Delgado, *UH.*
María del Pilar Díaz-Castañón, *UH.*
Julio Díaz Vázquez, *CIEI, UH.*
Marlen Domínguez, *UH.*
Armando Fernández,
Fundación de la Naturaleza y el Hombre.
Raúl Fernández,
Universidad de California, Irvine.
Juan Antonio García Borrero.
Tania García Lorenzo,
Instituto Juan Marinello.
Humberto García Muñiz,
Universidad de Puerto Rico.
Carlos García Pleyán, *COSUDE.*
Denia García Ronda.
Rolando González Patricio, *ISA.*
Jesús Guanche,
Fundación Fernando Ortiz.
Julio César Guanche.
Antoni Kapcia,
Universidad de Nottingham.
Hal Klepak,
Royal Military College, Canadá.
María Teresa Linares.
Francisca López Civeira, *UH.*
Sheryl Lutjens,
Universidad de California.
Consuelo Martín, *UH.*
Luz Merino, *UH.*
Alberto Montero,
Universidad de Málaga.
Armando Nova, *CEEC, UH.*
Marta Núñez, *UH.*
Esther Pérez,
Centro Memorial Martin L. King, Jr.
Lisandro Pérez,
City University of New York.
Manuel Pérez, *ICAIC.*
Marta Pérez-Rolo, *GESTA.*
Omar Everlenny Pérez Villanueva.
José Luis Rodríguez, *CIEM.*
Thomas Reese,
Universidad de Tulane.
Pedro Pablo Rodríguez,
Centro de Estudios Martianos.
Rogelio Rodríguez Coronel, *UH.*
Francisco Rojas Aravena,
Universidad de la Paz, Costa Rica.
Cira Romero, *ILL.*
Joel Suárez,
Centro Memorial Martin L. King, Jr.
Luis Suárez Salazar.
Miguel Tinker Salas,
Pomona College.
Gilberto Valdés,
Instituto de Filosofía.
Omar Valiño.
John Womack,
Universidad de Harvard.
Yolanda Wood,
Casa de las Américas.
Mirta Yáñez.

ENFOQUE

La pequeña escala como estrategia de desarrollo

Apreciar el papel de la pequeña escala en las economías contemporáneas más avanzadas resulta clave para los dilemas del desarrollo.

La cultura neoliberal, que privilegia a las transnacionales, relega a la pequeña empresa la misión de ocupar a los desplazados por la racionalización, asumir los servicios sociales que el Estado abandona, e innovar en áreas de alta tecnología que antes reservaba a las grandes.

Al identificar planificación con manejo vertical de conglomerados, leyes del desarrollo con curvas macroeconómicas, pequeña escala con timbiriches, el socialismo estadocéntrico parece apostar por la gran escala, el crecimiento y la rentabilidad mercantil, antes que el bienestar compartido y el índice de desarrollo humano, pensados por Amartya Sen, Ernst Friedrich Schumacher, Karl Polanyi, Vandana Shiva.

Este número, armado por Rafael Betancourt y nuestro equipo editorial, analiza el rol de la pequeña escala (empresarial, territorial, privada, estatal, cooperativa) como sostén de dinámicas de desarrollo, en términos de eficiencia, crecimiento, innovación tecnológica, empleo, competitividad, resistencia ante crisis. Los casos reunidos aquí abarcan desde India y China, pasando por Rusia, Francia y el resto de Europa, hasta nuestra región, y sectores que van desde la agricultura a la biotecnología.

Con esta entrega, *Temas* intenta contribuir modestamente al fomento de una cultura de la economía.

Las pymes en las economías en desarrollo

Hidayet Keskgñ
Canan Gñtürk
Onur Sungur
Hakan M. Kgrgg

Universidad Suleyman Demirel, Isparta, Turquía.



Las pequeñas y medianas empresas son consideradas, en una gran parte del mundo, las impulsoras principales del desarrollo, tanto nacional como regional. Existen numerosas investigaciones sobre su importancia en la economía de una nación. Muchos países han implementado el apoyo a ellas a través de diversas políticas y de programas que han sido implementados para mejorar la innovación y gestión empresarial. En este contexto se hicieron cambios en su definición para la Unión Europea (UE) (CE, 2003). Por lo tanto, apoyarlas es una de las prioridades de la UE para el crecimiento económico, la creación de empleos y la cohesión económica y social, que ve en ellas una herramienta importante para cumplir la Estrategia de Lisboa.¹

Tal importancia es ampliamente reconocida en todo el mundo debido a su significativa contribución al cumplimiento de diversos objetivos socioeconómicos, como el aumento del empleo, la producción y promoción de las exportaciones, así como el fomento de la iniciativa empresarial. Este sector aporta más de 60% del PIB y más de 70% del empleo total en países de bajos ingresos, y más de 95% del empleo total y aproximadamente 70% del PIB en los de ingreso medio. En la UE, por ejemplo, existen unos 25 millones de pequeños negocios, lo que constituye 99% del total de empresas. Emplean casi 95 millones de personas y suministran 55% de los empleos en el sector privado. También hacen una contribución importante a las exportaciones y al crecimiento de la productividad (OCDE, 2004a; 2004b).

Sin embargo, la verdadera importancia de las pymes radica en su capacidad de armonizar las condiciones cambiantes de la competencia y la innovación con el proceso globalizador. Nuevos conceptos como región, agrupamiento e innovación sustituyen a los factores tradicionales de competitividad y se convierten en los que determinan el poder competitivo de las firmas y las economías locales (Porter, 1996; 2000; 2003; Porter y Stern, 2001). La orientación hacia nuevas fuentes se efectúa al identificar la competitividad, y así surgen nuevas búsquedas en las áreas de interés de la economía y las ciencias de los negocios. El cambio en estas áreas de interés puede ser considerado una extensión natural de la reconstrucción económica que acompaña a la globalización. Los procesos de producción posfordistas² han intensificado la necesidad de redefinición de la relación entre las firmas locales y las economías regional y nacional.

Como resultado, las firmas regionales y las economías internacionales, consideradas anteriormente como unidades relativamente aisladas, comenzaron a ser percibidas en constante interacción dentro de una red dinámica.

A partir de entonces, los actores y poderes globales también han sido incluidos como participantes activos de esta red. Con este cambio, adquieren relevancia conceptos como redes, cadenas de bienes (o suministros), sistemas de negocios, agrupaciones y sistemas de producción. También las pymes son aceptadas como los principales elementos del concepto de «proximidad y tejido regional».

De acuerdo con los desarrollos mencionados anteriormente, las pymes son entidades vitales para aumentar las innovaciones, la competitividad, la iniciativa empresarial y el establecimiento de un sistema efectivo de innovación para países en desarrollo. En este estudio se analizará su lugar para estos países, sus ventajas y desventajas, regulaciones, definición, análisis de diversos indicadores, etc.

Definición

Las instituciones que se ocupan de las pymes trabajan con varias definiciones. Sus límites generalmente cambian según el tamaño económico de cada país. Así, tal denominación tiene un significado económico más que legal. Para algunas instituciones, el número de empleados es lo más importante; para otras, es el volumen de negocios. Según el Banco Mundial, una microempresa tiene menos de 50 empleados; una pequeña, 50, y una mediana, hasta 200. A partir de la primera recomendación de la UE sobre el tema (RCDPM, PME 280/1996, de 3 de abril), el concepto basado en la cantidad de empleados

debió ser revisado debido a aumentos en la inflación y la productividad. En 2003, la Comisión adoptó la Recomendación 2003/361/EC, que tomó en cuenta los resultados económicos desde 1996 y las lecciones extraídas de la aplicación de la definición.

El nuevo enunciado representa un paso importante hacia un entorno de negocios mejorado para las pymes, y busca promover la actividad empresarial, las inversiones y el crecimiento. Ha sido elaborado tras amplias consultas con los interesados involucrados, lo cual demuestra que escuchar a las pymes es una clave para la implementación exitosa de las metas de Lisboa. Los criterios sobre la definición de las pymes en la UE en 1996 y 2005 se detallan en la Tabla 1. A veces se utiliza el término mipymes, para incluir las microempresas, generalmente personas que trabajan por su cuenta, sin ningún otro empleado.

Tabla 1: Clasificación de las pymes en la Unión Europea

Categoría	Cantidad de empleados (hasta)	Cifra de negocios (millones de euros)		Balance general (millones de euros)	
		1996	2005	1996	2005
Mediana	250	40	50	27	43
Pequeña	49	7	10	5	10
Micro	10	-	2	-	2

Fuente: CE, 2003.

Eurostat ha hecho un reordenamiento de las estadísticas de la UE por escala de empresas, y su definición es: de 1 a 9 empleados, escala micro; de 10 a 49, pequeña; de 50 a 249, mediana; y de 250 a 499, gran escala (CE, 2003).

Ventajas y desventajas

Desde los 60, las pequeñas y medianas empresas se han popularizado en el mundo. Schumacher (1973) señala su superioridad con respecto a las grandes empresas; por ejemplo, tienen una estructura competitiva, son más eficientes, se adaptan más fácilmente a las nuevas demandas y tecnologías, su estilo de trabajo no es monótono o aburrido, son más resistentes a las crisis económicas, y tienen más éxito en aumentar el empleo y organizar el ingreso. Ellas han sido empresas líderes en la industrialización de los países occidentales desde 1960 (Çarikoi, 2001). Observando detenidamente el espacio del mercado, comprenden mejor las necesidades de los clientes, tienen relaciones estrechas con sus empleados y poseen más elasticidad que las grandes empresas, en términos de producción, comercialización y servicio. Esta elasticidad facilita la armonía con los

cambios externos, en tiempo y lugar. Las pymes superan muchas dificultades de forma ligera y con menos daños. Igualmente, pueden obtener algunas ventajas en ciertos entornos (Yilmaz y Emre, 2004):

- Proporcionan la fuerza de elemento de balance-espectro del ingreso, el cual gana importancia en términos sociales y económicos. Estas empresas son las fuentes de nuevas ideas y descubrimientos; y ayudan a las industrias al brindarles la elasticidad requerida.
- Tienen la posibilidad de tomar una decisión más rápidamente. Debido a que trabajan con menor gasto de administración y operación general, producen de manera más rápida y barata.
- Tienen un papel importante en la creación de iniciativas privadas. Participan activamente en el empleo y la capacitación. Son los primeros establecimientos donde muchos obreros calificados reciben entrenamiento técnico.
- Constituyen una forma efectiva de expandir la fabricación y la industrialización a todo el país.
- Están en condiciones de fabricar bienes intermedios e insumos para grandes empresas industriales.
- Pueden ser efectivas en el aumento de la calidad de vida, al brindar algunas oportunidades para pequeñas inversiones que utilicen fuerza de trabajo, materias primas y recursos financieros que no puedan ser usados por razones sociales y políticas.
- Reflejan los ahorros personales y familiares directamente en las inversiones.

En este sentido, las empresas de pequeña escala van en camino de crear la futura generación de negocios para los profesionales del mercadeo (Day, 2000: 1034). Según el informe de la Unión Europea, estas empresas constituyen una parte necesaria de la estructura comercial e industrial debido a sus cifras y estudios sobre diferentes casos, sus efectos sobre todos los sectores en un campo de producción, comercio y servicios; y sus aportes al empleo y al nivel de bienestar (CE, 2003).

Sin embargo, las pymes también tienen algunas desventajas:

- Ausencia de una administración general, en particular la escasa participación de los obreros de baja calificación en las decisiones que toman los dueños o socios.
- No emplean especialistas y consultores financieros, no hay grupo de expertos en esa área y, por tanto, tampoco departamento financiero.
- Falta de capital y de planificación financiera.
- No obtienen suficiente apoyo por parte de los bancos y otras corporaciones crediticias.

- Ausencia de desarrollo de productos.
- Falta de coordinación entre producción y venta.
- Poca visibilidad de las actividades de la comercialización moderna
- Locales de negocios y áreas residenciales demasiado pequeños.
- Riesgo de bancarrota y de pérdida de su independencia.
- Incapacidad para proporcionar un equipo especializado, legislación y burocracia.

Debe señalarse que entre las desventajas de las pymes está el bajo nivel de rentabilidad, en comparación con el que alcanzan sus contrapartes de mayor tamaño. Sin embargo, ello es consistente al menos con dos de sus muchas funciones en la economía: la de «semillero y turbulencia» (Beesley y Hamilton, 1984), que crea crecimiento económico a expensas de tasas de supervivencia y rentabilidad de las firmas involucradas (Fritsch y Mueller, 2008) y la de interactuar con sus contrapartes mayores como suministrador, mientras que las grandes firmas externalizan sus actividades no esenciales menos lucrativas (Baumol, 2002).

Participación de las pymes en la economía global

En la UE, tres de cada veinticinco personas (12%) no tenían negocios en 1985. Una investigación para buscar fuentes de empleo en la región mostró que una solución era la pequeña y mediana empresa.

Entre 1945 y 1970, las pymes conformaron una parte significativa del total de empresas en Asia, en la Unión Europea, y en los países miembros de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE). En este período las pymes tuvieron características superiores en comparación con las grandes empresas. En varios países, su papel como generadoras de empleo y de una atmósfera competitiva ha aumentado gradualmente. En los 70, la coyuntura de la crisis económica se tornó efectiva en estos aspectos. Por otra parte, después de que las economías de gran escala han comenzado a disminuir, las pymes han empezado a construir la base de políticas macroeconómicas en muchos países, porque han contribuido al uso de recursos económicos, al empleo y a la distribución del ingreso tras aquella depresión.

Al contrario de las grandes empresas, enfocadas en la fabricación de productos cuya demanda ha mostrado mucha o poca elasticidad en el ingreso, las pymes son las menos afectadas por la crisis económica (Yilmaz y Emre, 2004), como evidencia el análisis de las economías de los países en desarrollo y de los desarrollados. Aunque muestran diferencias estructurales de un país a otro, un hecho invariable es que todas hacen una

gran contribución a sus economías, en todo el mundo. Ellas constituyen la fuente principal de materiales, ideas, procesamiento y servicios que las grandes empresas no pueden o no quieren realizar. Para sacarles ventaja a los costos de las economías de escala, estas deben fabricar un producto durante largo tiempo, debido a las grandes inversiones en maquinaria, herramientas, dispositivos y fuerza de trabajo. Las pymes no tienen ese problema, ya que sus economías son pequeñas y poseen una estructura más elástica.

Las pymes también siguen siendo importantes en países desarrollados e industrializados. En el siglo XXI, las políticas dirigidas a aumentar el empleo de las pequeñas empresas han sido pospuestas, y se ha tratado de establecer otras que permitan la formación y competencia de pequeñas empresas haciendo cambios en la producción, venta y administración. Esas políticas deben desarrollar un espíritu empresarial vivo, dinámico, no enfocado en el incremento del empleo.

A pesar de estas dificultades, en todos los países las pymes se encuentran en una posición líder en cuanto a mejoras en la industria y la tecnología, y entre las que más han implementado estudios innovadores. Al disminuir el costo de la comunicación, sus oportunidades técnicas aumentarán y mejorará su desempeño en el mercado global. Su contribución al empleo es igualmente esencial.

Por consiguiente, hoy en día, con la globalización de los mercados mundiales, tanto los países en desarrollo como los desarrollados están más conscientes de la capacidad y elasticidad de las pequeñas empresas para mantenerse al día de los cambios sociales y económicos y, en consecuencia, se enfocan en medidas de incentivar económica para aumentar su capacidad competitiva y nivel tecnológico. En resumen, en el mundo es común el concepto de que «lo pequeño es bello».

Las pymes en algunos grupos de países

América Latina

Tras enfocarse en las grandes inversiones y cortejar a las transnacionales durante años, los políticos latinoamericanos están comenzando a darse cuenta de que las pymes son las verdaderas creadoras de empleo, así como figuras importantes en las cadenas de suministro de tecnología. La gran mayoría (aproximadamente de 80% a 90%) de las compañías son microempresas, y los gobiernos han reducido grandemente las trabas, a fin de garantizar que sus necesidades sean atendidas con rapidez. Con excepción de Argentina, este tipo de negocios floreció en el resto de la región, especialmente en Brasil y México.

Asia

Es conocido que algunas de las economías con mejores resultados en el mundo, particularmente Taiwán y Hong Kong, están basadas fuertemente en pequeñas empresas. 81% de todos los empleos en Japón es en pymes, donde la empresa promedio emplea a nueve personas, en oposición a cuatro en la UE.

Unión Europea

De los 19,3 millones de empresas de la Unión, 99% se define como pyme y emplea unos 75 millones de personas. Hay solamente 35 000 empresas con más de 250 empleados, pero 18 millones de microempresas. El pequeño negocio europeo promedio brinda empleo a cuatro personas, incluyendo al administrador/dueño, y tiene un volumen de negocios de 500 000 euros.

OCDE

En este grupo, las pymes representan más de 95% de las empresas y más de la mitad del empleo del sector privado. Además, la mayoría de los gobiernos de los países miembros promueven el empresariado y políticas y programas de financiamiento, tecnología e innovación, comercio electrónico, administración e internacionalización de las pymes. Por ejemplo, en Corea del Sur las medidas incluyen rebajas de impuestos y préstamos con intereses reducidos para iniciar nuevos negocios en áreas rurales.

Importancia de las pymes en los países en desarrollo

Las nociones de pymes y de iniciativa empresarial fueron introducidas en el panorama de crecimiento y desarrollo a fines de los 40, acompañadas de políticas dirigidas (subsidios, créditos subsidiados, tratamiento fiscal especial, etc.) y del establecimiento de agencias de apoyo gubernamental a pequeños negocios.³

Al igual que con cualquier otro componente de una economía, el tamaño y la importancia del sector pymes varía de país a país. Las últimas décadas han visto un reconocimiento creciente de su papel en los países industrializados, algo ya más obvio para las naciones en desarrollo desde los 70 aproximadamente. Hay quizás dos razones principales para ello. Una es la creencia de que el buen funcionamiento de las pymes puede ser un programa efectivo contra la pobreza. La segunda es la convicción de que ellas son los pilares de la innovación y del crecimiento sostenible. Estas dos razones, desde luego, están ligadas, porque la evidencia internacional

Los países, desarrollados o no, están más conscientes de la capacidad y elasticidad de las pequeñas empresas para adaptarse a los cambios sociales y económicos y, en consecuencia, se enfocan en medidas de incentivación para aumentar su capacidad competitiva y nivel tecnológico.

dice que el crecimiento y la reducción real de la pobreza van de la mano (Warner, 2001: 61).

Las pymes contribuyen sustancialmente a un entorno económico estable y a su desarrollo, por lo que deben ser apoyadas. Ellas necesitan servicios financieros y de consultoría que las ayuden a vencer las dificultades durante la fase de arrancada, o a llevar a cabo sus actividades de negocios (Güttler, 2001: 89).

Los países en desarrollo, sin sectores sustanciales de pymes —a menudo descritos como carentes de un centro en la estructura por tamaño de sus firmas— tienden no solo a tener el capital y el ingreso concentrado en las firmas más grandes —por lo general como resultado de imperfecciones del mercado de capital—, sino también una élite laboral en ese sector, capaz de negociar para obtener salarios mucho más altos que en cualquier otra parte de la economía. Por tanto, existe poco capital restante para ser distribuido entre los muchos trabajadores no contratados por grandes organizaciones y se crea un gran sector de microempresas. El salario de equilibrio en él es muy bajo, al igual que los ingresos de capital. En pocas palabras, el ingreso está distribuido de forma muy desigual. Cuando el sector pymes es grande se evitan estos extremos (Berry, 2007).

Además, las pymes contribuyen a la generación de empleo y de ingresos, incluso por exportaciones, en los países en desarrollo. Sin embargo, a fin de aprovechar su potencial para el desarrollo, y la reducción de la pobreza, los gobiernos, sus socios y las propias pymes deben enfrentar un número de desafíos (OCDE, 2004a; 2004b). El sector interno pyme/privado tiene que expandirse a través de la creación de firmas nuevas e innovadoras y el paso de tantas empresas informales como sea posible al sector formal; además, deben volverse más competitivas y productivas en su base.

Al menos una parte de las pymes competitivas a nivel nacional debe lograr un grado que les permita integrarse a las cadenas globales de valor a través del comercio (exportaciones e internacionalizaciones) e inversiones, incluyendo nexos con la inversión extranjera directa.

Conclusión

La economía de los siglos xx y xxi tiene reglas distintas a la de Adam Smith en el xix. La ideología

del neoliberalismo y la globalización enfatiza el papel de las pymes como promotoras de un clima de negocios saludable, eficiencia económica y poder para el desarrollo económico, especialmente en países en desarrollo.

Actualmente, en lugar de industrias a gran escala, las pymes han ganado importancia en las economías en desarrollo, y se tornan ventajosas al ser capaces de una rápida adaptación, de trabajar con menos capital y más mano de obra y con bajos costos administrativos, por lo que abaratan su producción.

Aunque tienen algunas debilidades, son menos afectadas por las crisis económicas debido a su flexibilidad y capacidades, que les permiten adaptarse a las condiciones cambiantes. Son vitales para aumentar la innovación, la competitividad, la capacidad emprendedora y el establecimiento de un sistema efectivo de innovación para países en desarrollo.

Mejorar el clima inversionista para ellas y fortalecer sus capacidades para responder a las oportunidades comerciales y de inversión fortalece sus resultados económicos. Esto, a su vez, tiene un impacto positivo sobre el crecimiento y la reducción de la pobreza en los países en desarrollo.

Los gobiernos han reconocido que, incluso en condiciones económicas «normales», para sobrevivir y crecer, las pymes necesitan políticas y programas específicos. Sin embargo, en la actualidad ellas han sido golpeadas de forma especialmente fuerte por la crisis global. Es importante enfatizar que son vulnerables en tiempos de crisis por muchas razones, entre las cuales están las siguientes (OCDE, 2009): les es más difícil reducirse, pues ya son pequeñas; individualmente están menos diversificadas en sus actividades económicas; tienen una estructura financiera más débil (es decir, más bajo nivel de capitalización), un nivel de crédito bajo o ninguno, y dependen mucho del crédito, con menos opciones de financiamiento.

Sin embargo, la coyuntura económica actual también ha generado ventajas para las pymes de los países en desarrollo. Podemos esperar su fuerza impulsora potencial en los que tienen menos negocios grandes, pero la falta de determinaciones de políticas y de implicaciones provoca problemas de coordinación y promoción en las actividades de las pymes.

Los problemas económicos crónicos de los países en desarrollo han afectado negativamente la energía de estas empresas. En pocas palabras, brindar las

oportunidades y direcciones necesarias para las pymes creará condiciones ventajosas para los países en desarrollo.

Traducción: Olimpia Sigarroa.

Notas

1. La Estrategia de Lisboa —o también Agenda o Proceso— es un plan de desarrollo de la Unión Europea, aprobado en marzo de 2000. Su objetivo era convertir la economía de la UE en la más competitiva del mundo para 2010, sobre la base del conocimiento y el empleo. Un año más tarde se amplió con un enfoque de desarrollo sostenible y medioambiental («Tratado de Lisboa», 2007). [N. de la E.]

2. El posfordismo se diferencia del fordismo —sistema de producción en línea, donde los trabajadores realizaban tareas repetitivas especializadas— por el uso de nuevas tecnologías de información; el énfasis en los tipos de consumidor, en contraste con el previo énfasis en las clases sociales; y por el surgimiento de los servicios y trabajadores de «cuello blanco». [N. de la E.]

3. Por ejemplo, agencias de pymes financiadas con fondos públicos fueron creadas en Japón (1948), en los Estados Unidos (1953), en India (1954), en Tanzania (1966) y en Turquía (1976) (OCDE, 2004a).

Referencias

Baumol, W. J. (2002) *The Free Market Innovation Machine*. Princeton/Oxford: Princeton University Press.

Beesley, M.E. y Hamilton, R. T. (1984) «Small Firms' Seedbed Role and the Concept of Turbulence». *Journal of Industrial Economics*, v. 33, n. 2, 217-31.

Berry, A. (2007) «The Importance of SMEs in the Economy». ITD Global Conference on Taxation of Small and Medium Enterprises. Celebrada el 17-19 octubre 2007 en Buenos Aires.

Çarikoi, E. (2001) *Ekonomik Gelişmeler ve AB İlişkileri, Türk Cumhuriyetlerinde Ekonomik Gelişmeler ve Türkiye'nin Ekonomik Destekleri*. Ankara: Tutubay Yayınları.

CE (Comisión Europea) (1996) «Recomendación de la Comisión 280/1996, de 3 de abril, sobre la definición de pequeñas y medianas empresas». *Diario Oficial de la Unión Europea*, 1996. Disponible en <<http://cort.as/--bM3>> [consulta: 20 octubre 2017].

_____ (2003) *The New SME Definition User Guide and Model Declaration*. Enterprise and Industry Publication. Disponible en <<http://cort.as/--b7c>> [consulta: 20 octubre 2017].

Day, J. (2000) «Commentary-The Value and Importance of the Small Firm to the World Economy». *European Journal of Marketing*, v. 34, n. 9-10, 1033-7.

Fritsch, M. y Mueller, P. (2008) «The Effect of New Business Formation on Regional Development over Time: The Case of Germany». *Small Business Economics*, v. 30, n. 1, 15-29.

Güttler, C. (2001) «Improving Competitiveness of SMEs in Developing Countries». En: *Improving the Competitiveness of SMEs in Developing Countries: The Role of Finance to Enhance Enterprise Development*. Nueva York/Ginebra: UNCTAD.

OCDE (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos) (2004a) *Small and Medium-Sized Enterprises in Turkey Issues and Policies*. OECD Publications. Disponible en <<http://cort.as/--bM9>> [consulta: 20 octubre 2017].

_____ (2004b) *The Informal Economy in Albania Analyzes and Policy Recommendations*. OECD Publications. Disponible en <<http://cort.as/--bMD>> [consulta: 20 octubre 2017].

_____ (2009) *The Impact of the Global Crisis on SME and Entrepreneurship Financing and Policy Responses*. OECD Publications. Disponible en <<http://cort.as/--bMG>> [consulta: 20 octubre 2017].

Porter, M. E. (1996) «Competitive Advantage, Agglomeration Economies and Regional Policy». *International Regional Science Review*, v. 19, n. 1-2, 85-90. Disponible en <<http://cort.as/--bMJ>> [consulta: 20 octubre 2017].

_____ (2000) «Location, Competition and Economic Development: Local Clusters in a Global Economy». *Economic Development Quarterly*, v. 14, n. 1, 1 de febrero. Disponible en <<http://cort.as/--bMM>> [consulta: 20 octubre 2017].

_____ (2003) «The Economic Performance of Regions». *Regional Studies*, v. 37, n. 6-7, agosto-octubre, 549-78. Disponible en <<http://cort.as/--bMR>> [consulta: 20 octubre 2017].

Porter, M. E. y Stern, S. (2001) «Innovation: Location Matters». *MIT Sloan Management Review*, 15 de julio. Disponible en <<http://cort.as/--bMY>> [consulta: 20 octubre 2017].

Schumacher, E. F. (1973) *Small is Beautiful: Economics as if People Mattered*. Londres: Harper & Row Publishers.

«Tratado de Lisboa» (2007) *Diario Oficial de la Unión Europea*. Disponible en <<http://cort.as/--bMb>> [consulta: 20 octubre 2017].

Warner, A. (2001) «Small and Medium Sized Enterprises and Economic Creativity». En: *Improving the Competitiveness of SMEs in Developing Countries...* ob. cit.

Whitley, R. (1992) *European Business Systems: Firms and Markets in Their National Context*. Londres: Sage Publications.

Yilmaz, K. y Emre, A. C. (2004) «Volatility and Contagion: Evidence from the Istanbul Stock Exchange». *Economic Systems*, v. 28, n. 4, diciembre, 353-67. Disponible en <<http://cort.as/--bMd>> [consulta: 20 octubre 2017].

©TEMAS, 2017

Las pymes en China: experiencias y tendencias

Chen Songwei

Economista. Estudiante posdoctoral.
Gestión de Activos del Este S. A., China.



En julio de 2011 el Ministerio de Industria y Tecnología de Información (MITI) de China, junto con otros tres ministerios, promulgó el «Reglamento sobre la estandarización de la clasificación de las pymes», según el volumen de personal y los ingresos de operación, lo que indica más precisamente la existencia de estas y su contribución a la economía, facilita la administración e implementación de las políticas públicas relacionadas, y ayuda a la comparación internacional y a la internacionalización del sector.

Devenir de las pymes

Con la Reforma Económica y la Apertura del país, la perspectiva gubernamental sobre las pymes se transforma.¹ Dentro del tejido empresarial, estas se convirtieron gradualmente en un componente significativo de la economía nacional.

Desde 1978 el antiguo sistema administrativo de comuna popular en las zonas rurales fue paulatinamente reemplazado por una nueva jerarquía que incluye pequeñas poblaciones, aldeas y grupos de hogares, y se suavizaron las restricciones contra la economía no estatal. En ese contexto, las empresas medianas y pequeñas lograron un desarrollo.

En cuanto al modelo económico del país, la prioridad pasó de la industria pesada a la ligera. En la zona rural, con el establecimiento del «sistema de responsabilidad por hogar», surgió gran cantidad de empresas en pequeñas poblaciones. En la urbana también emergieron numerosos cuentapropistas

en el sector industrial y comercial. En 1982, en el XII Congreso Nacional del PCC, se planteó que la economía privada era necesaria para complementar la estatal. Eso afirmó la legitimidad y el papel de las pymes en la economía nacional.

Después de 1984, las pequeñas empresas rurales proliferaron. A pesar de que las metas originales de las políticas eran que cubrieran la demanda local, sus productos entraron en el mercado urbano y hasta en el global. Dejaron de ser «pequeñas y muchas»: se especializaban cada vez más en industria pesada, alta tecnología y servicios.² El Reglamento Provisional de las Empresas Privadas, de 1988, definía este tipo de propiedad como «organización económica lucrativa en que la posesión capital pertenece a la parte privada, y emplea más de ocho personas». Gracias a ese marco legal, las empresas pequeñas lograron un rápido avance.

En 1995, se decidió «priorizar el desarrollo de las grandes empresas públicas y desregularizar el de las medianas y pequeñas». Muchas de estas últimas fueron privatizadas, lo que mejoró la eficiencia en la distribución de los recursos.³ En ese período, su distribución geográfica fue desigual. Debido al alto nivel de la economía de mercado y, sobre todo, del sector privado, la región este superaba al resto del país en cantidad y tamaño de las empresas privadas. La siguió la región central, donde la proporción de estas y los cuentapropistas del ramo industrial y el comercial crecieron desde 20,2% y 31,2% en 1993, a 23,4% y 38,7% en 1997, respectivamente (CTUSY, 1994; 2000).

Mediante la reforma del organismo gubernamental (1998) se creó, en la Comisión Nacional de la Economía y el Comercio (CNEC), la Dirección de Empresas Medianas y Pequeñas, encargada de apoyar y regularizar su desarrollo y de formular y coordinar las políticas concernientes a ellas.

En este período sobresalen cuatro avances: 1) se promovió la reforma de las pymes, cuyo contenido principal consistía en la clarificación de la propiedad y la diversificación de los sujetos participantes de la inversión; 2) se formuló la Ley de Fomento de las Empresas Medianas y Pequeñas; 3) se estableció el criterio de su clasificación conforme al estándar internacional; 4) se realizaron investigaciones con el fin de fomentar su desarrollo. Asimismo, el gobierno puso empeño en revitalizar las grandes empresas estatales, y aumentó su apoyo a las medianas y pequeñas.

En marzo de 1999 se modificó el Artículo 11 de la Constitución. Se reconoció el emprendimiento privado como un componente importante de la economía de mercado socialista del país, y el gobierno se comprometió a proteger sus derechos legítimos, y orientar, regularizar y administrar su desarrollo. Eso consolidó la forma económica del país, en la que la

economía estatal desempeñaba un papel fundamental, mientras que a la par otros sectores también se desarrollaban.⁴

El gobierno continuó con la política de priorizar el desarrollo de las grandes empresas públicas y desregularizar las otras. Se valoraba altamente el desarrollo de las pequeñas. Mediante medidas y políticas se creó un entorno propicio para su crecimiento, en particular las de alta tecnología.

En 2003 se promulgó la Ley de Fomento de las empresas medianas y pequeñas. En 2005 se dio a conocer el documento oficial «Algunas sugerencias para promover y orientar el desarrollo de la economía no estatal»,⁵ y cuatro años después se promulgó otro: «Algunas sugerencias para seguir fomentando el desarrollo de las empresas medianas y pequeñas».

En septiembre de 2011, el MITI, a través de su «Plan para el desarrollo de las pymes, durante el decimosegundo Plan quinquenal», propuso lanzar dos proyectos claves y cuatro iniciativas de acción. Los primeros se refieren a la plataforma de red de servicio público y a promover la informatización. Las segundas incluyen capacitación de innovación, creación de empresas pequeñas, modernización administrativa y ampliación del mercado. Un mes después, se establecieron «Las nueve medidas nacionales» (financieras y fiscales). Con el perfeccionamiento de los marcos regulatorios, estas empresas se encuentran en mejores condiciones para alcanzar un desarrollo rápido, organizado e innovador.

Situación actual de las pymes chinas

En 2015 había más de veinte millones de empresas pequeñas y medianas registradas en China y más de 54 millones de cuentapropistas. Su contribución tributaria aumentaba de manera estable. A escala nacional, 97,4% de las empresas industriales por encima del tamaño designado fueron las pymes (365 000) (ONEC, 2015). Ellas pagaron (en yuanes) 2 500 millones en impuestos y lograron 4 100 millones de ganancia. Estas cifras representan 49,2% y 64,9% que alcanzaron todas las empresas industriales por encima de lo designado. Además, las pymes emplearon a 62 239 000 personas; aunque representa una caída de 1,9% en comparación con el año anterior, aún son la fuente principal de empleo del país (Shang y Huiyong, 2010: 7).

Desde el segundo trimestre de 2014, el indicador de desarrollo de las empresas pequeñas y medianas (*Small and Medium Enterprise Development Indicator*), ha sufrido vaivenes y caídas (de 94,1% a 92,2%, y siempre por debajo de 100). Y el indicador de prosperidad ha fluctuado alrededor de 100, lo que revela la estabilidad de la confianza de los empresarios en la economía.

Políticas públicas hacia las pymes

En 2010 el gobierno chino formuló e implementó más políticas públicas para profundizar su apoyo a estas empresas: financiamiento, garantía real, fondo fiscal y tributario, innovación, servicio público, etc. En 2011 se clasificaron las pymes en tres categorías y se designó a las empresas pequeñas y las microempresas como la prioridad de las políticas de apoyo.

Políticas fiscales

En los últimos años, el sistema tributario chino se ha caracterizado por su estabilidad y una tendencia general hacia la reducción de impuestos. Para responder a los impactos negativos de la crisis financiera global, el gobierno estableció políticas estructurales con el fin de reducir la carga fiscal. Algunas (como la reforma de los impuestos sobre el valor agregado, y la nueva ley de los impuestos sobre la renta empresarial, etc.) benefician a todas las empresas, y otras específicamente a las pymes. Así, se elevó en gran medida el umbral impositivo sobre el valor agregado y la venta; en el sector del servicio moderno, se lanzó la reforma tributaria integral, cuyo objetivo principal fue reemplazar los impuestos sobre la venta por los de valor agregado; se prolongó la vigencia de la política de recorte de impuestos (50%) para las empresas pequeñas y las microempresas y se amplió el número de las beneficiarias; se amplió la política preferencial de impuesto sobre la renta hacia las empresas procesadoras de productos agrícolas; se incorporaron las plataformas de servicio público para las pymes como beneficiarias de la política preferencial de impuestos sobre importación de productos tecnológicos. Por último, se elevó a cien mil yuanes el umbral impositivo sobre la renta anual.

Para estimular a las agencias financieras a ampliar su financiamiento a las pymes, en los contratos de préstamos se liberaron de impuestos los sellos, por un plazo de tres años, y se extendió la vigencia de la política de reducción de impuestos del fondo de reserva para los préstamos hacia el sector agrícola y las pymes. Asimismo, se procuró reducir los costos administrativos y mejorar los subsidios a las empresas para incentivar la creación de empleos.

Para ampliar fondos especiales y fortalecer el apoyo a las pymes de manera indirecta se eliminaron varias cuotas administrativas a esas empresas, para aliviar su carga. Y para fortalecer el marco regulatorio —muchas carecen de una organización interna eficiente y de una administración financiera consolidada— en 2011, el Ministerio de Finanzas (MIF) promulgó el documento oficial «Principios de la contabilidad de las pequeñas empresas». Este documento intenta regularizar las prácticas contables en las transacciones, establecer

criterios unitarios y concretos para la contabilidad de las pequeñas empresas.

Políticas financieras

El gobierno también intenta atraer recursos de la sociedad para fomentar, en conjunto, el desarrollo. El establecimiento de fondos especiales prioriza proyectos como el de ahorro de energía y reducción de emisiones y el de tratamiento de los desechos en los clústeres de las pymes.⁶ Se pretende fortalecer la cooperación especializada entre ellas y las empresas claves, y promover la modernización tecnológica de los productos, y la expansión de las empresas y las cadenas productivas.

El gobierno también participa como accionista, junto con las agencias de inversiones, en el sector de alta tecnología con el fin de fortalecer su capacidad frente al riesgo del mercado. Pero este apoyo gubernamental es insuficiente para su financiamiento. La solución consiste en desplegar la fuerza del mercado. En los últimos años, el gobierno dedica una parte de los fondos especiales a subsidiar las agencias de garantía de crédito para las pymes, y les ofrece recorte de impuestos. Gracias a estas medidas, han proliferado, lo que en gran medida facilita el financiamiento. Además, se ha permitido que estas reestructuren o cancelen las deudas de determinadas pymes, en ciertas circunstancias.

Con el fin de reducir la carga de las empresas se han eliminado cuotas irracionales en el servicio financiero: se prohíbe que los bancos comerciales cobren «comisión de compromiso o de administración del fondo» al otorgar préstamos a micro y pequeñas empresas; se imponen restricciones en otras cuotas o comisiones como la de asesoría; se han diversificado las herramientas de inversión para el financiamiento de las pymes (por ejemplo, expandir la aplicación de los bonos de corto plazo); se ha promovido de manera activa, pero con prudencia, fondos de capital inversión y los de capital riesgo.

Se sigue construyendo mercados bursátiles y extrabursátiles; se procura desarrollar garantías de crédito y finanzas, y concretando los marcos regulatorios en el financiamiento; siempre que una determinada porción de su saldo de préstamos se destine a las pequeñas empresas y las microempresas, se flexibiliza el requisito, sobre la banca comercial, en cuanto a la ratio de préstamos incobrables. Igualmente se fortalece el papel de las pequeñas agencias financieras en su servicio a ellas, a la comunidad y a la zona rural, procurando expandir, con prudencia, su red de servicio hacia los condados y las pequeñas poblaciones, así como un desarrollo sano de préstamos privados, basado en un marco regulatorio sólido y en la precaución ante los riesgos (Jun, 2003: 12).

Políticas de servicio público

Las plataformas del servicio público desempeñan un papel importante en responder a las necesidades comunes de las pymes, mejorar su administración y ampliar los canales de información, elevar la calidad y competitividad, y fomentar creatividad e innovación. Por lo tanto, en 2010, el MIF y otros ministerios promulgaron la «Instrucción para fomentar las plataformas del servicio público para las pymes», donde se especifican las políticas de apoyo.

La Ley del Fomento de las Pymes y las «Medidas provisionales para fomentar las pymes a través de las compras gubernamentales» exigen que por lo menos 30% del presupuesto de las compras se destine a esas empresas. Además, se ha intentado introducir garantías crediticias para facilitar la participación de las pymes en ello.

El gobierno ha establecido fondos especiales para estimularlas y orientarlas a entrar en el mercado global, para expandir la exportación y reducir riesgos.⁷

Como participantes, las pymes consiguen los fondos gubernamentales en investigación y desarrollo. Esta medida beneficiará el desarrollo de los sectores estratégicos y de alta tecnología; promoverá la modernización de las industrias tradicionales y el desarrollo del sector de servicio moderno. También puede mejorar la implementación de las políticas sociales en las regiones de bajos ingresos y facilitar un modelo de urbanización más sustentable (Fang, 2014: 2).

Despegue económico chino

Las pequeñas y medianas empresas han desempeñado un papel clave en el despegue de la economía china. Fomentar su desarrollo, por lo tanto, representa una medida para estimular la creatividad y emprendimiento de la sociedad, y para alcanzar un crecimiento económico rápido y sostenible.

Como componente clave de la economía nacional

Las pymes representan una respuesta a dos requisitos inherentes del desarrollo: la dispersión y la diversificación de las actividades económicas. Gracias a su flexibilidad y especialización, su colaboración con las empresas grandes puede reducir los costos y el riesgo y aumentar las ganancias (Li, 2009).

Ellas han participado en casi todos los sectores económicos y su contribución a la economía nacional aumenta con el tiempo. Según estadísticas oficiales, desde los 80, el valor de sus productos ha mantenido una tasa de crecimiento de 30%, muy por encima de la nacional. Según los resultados del tercer censo de la

industria, durante el octavo Plan quinquenal (1991-1995) del país, las pymes contribuyeron con 30% del PIB, y 50% del valor agregado del sector industrial, que, en 1996, representó más de 56% de todas las industrias de contabilidad independientes. Desde los 90, han producido 76,7% del crecimiento del valor de la industria. En particular, más de 70% en el sector de procesamiento de alimentos, y el de la industria del papel y la impresión. En los sectores manufactureros de prendas de vestir, del cuero, de productos de deporte y cultura, de plásticos y de productos metálicos, han generado más de 80% del valor. En la industria de la madera y en la de mueblería alcanzan a producir más de 90%.

Con la diversificación de la demanda del consumo popular, el mercado de mercancía desarrolla diferentes estratos. La mayor parte de ellos se concentran en industrias textiles y de aparatos eléctricos. Gracias a su participación directa en el mercado y a su sensibilidad al dinamismo de este, se adaptan más rápido a los cambios económicos que las grandes empresas —sobre todo en circunstancias adversas. La participación de las pymes favorece la vitalidad del mercado, fomenta la competición y evita la formación de monopolio de las empresas grandes. Aprovechando sus ventajas, como el bajo costo organizativo y la flexibilidad del modelo de negocio, son muy capaces en recibir la información del mercado, desarrollar nuevos productos para satisfacer su demanda, y hasta dominar ciertos segmentos de este. Pese a su limitado volumen de capital y el alto nivel de riesgo que corren, su flexibilidad les permite operar en los sectores en que las grandes empresas carecen de motivación para hacerlo.

Por sus costos económicos y sociales relativamente bajos, sirven de proyectos piloto para emprender reformas económicas más amplias y exhaustivas. Han mostrado ventajas en adaptarse al nuevo modelo. Diversas reformas empresariales lograron éxitos gracias a los positivos resultados de la experimentación con las pymes (como la introducción de prácticas de subcontratación, subasta, arrendamiento, fusión de las empresas y la bancarrota). Debido a su vulnerabilidad y a la amenaza que constantemente encuentran en el mercado, tienen fuerte motivación para defender principios como la justicia y la transparencia. En la economía de mercado contemporánea coexisten la tendencia del proceso de concentración y de dispersión, y la proliferación de las pymes en los sectores competitivos es una muestra de la segunda.

Como generadoras de empleos

En el gigante chino, con una inmensa población, el empleo está estrechamente vinculado con la estabilidad económica, social y política. En abril de

1998, durante la discusión sobre la problemática del desempleo causada por la reforma de las empresas estatales, algunos expertos propusieron resolverla fomentando las pymes. Formularon que ellas pudieran generar empleos y aliviar la consecuencia negativa de las reformas. Actualmente, generan alrededor de 75% de los empleos en la zona urbana, lo que alivia en gran medida la problemática del mercado laboral.

Iniciar una pequeña empresa es relativamente rápido y no requiere gran cantidad de inversión. El modelo de negocio también es flexible. Como muchas pymes se ubican en sectores de uso intensivo de mano de obra, que no requiere altos requisitos, tienen un gran potencial para generar gran cantidad de empleos. Con la misma inversión pueden crear más puestos de trabajo que sus contrapartes grandes. Además, muchas operan con autoempleo. Todo lo anterior reduce la carga del gobierno como empleador.

Las pymes constituyen canales para formar empresarios y talentos. Ese emprendimiento es un acervo valioso para la sociedad china. En contraste, debido a su relación con el gobierno y con el sistema tradicional, es muy difícil formar empresarios en las grandes empresas estatales.

Desde la perspectiva de la distribución de recursos, las pymes son capaces de aprovechar la abundancia de mano de obra, en particular de los graduados universitarios, que encuentran tremendos desafíos para emplearse. En los últimos tres años se han creado en el país más de diez millones de nuevos empleos anuales, 90% de ellos se ubican en las pymes, y de los seis millones para los graduados universitarios, 70% son generados por estas. Su desarrollo sostenible es crítico para mantener una gran fuerza de trabajo, lo que tendrá impactos profundos en el ámbito político, económico, social y étnico de la sociedad china. Dará una solución a la contradicción entre la modernización de la economía y la creación de empleos.

Pero en la actualidad, las pymes aún no han desplegado plenamente su potencial empleador, en especial en sectores de alta tecnología (internet, industria informática). Con el avance de la tercera revolución industrial, la globalización, y la sociedad del conocimiento, ha sido más fácil difundir y conseguir información; la demanda se ha diversificado. En ciertos aspectos, las pymes y la economía del conocimiento son compatibles. En fin, ellas desempeñan un papel importante en mantener la estabilidad social.

Como fuerza de innovación

Con el tiempo, la participación de este tipo de empresa no se limita a sectores manufactureros o de comercio; sino también en los de alto nivel de especialización, productividad e innovación. Se han

convertido en una fuerza importante en la innovación tecnológica. Según cifras oficiales, desde el inicio de la Reforma económica y la Apertura han contribuido aproximadamente en 65% de las patentes, más de 75% de innovaciones tecnológicas y más de 80% de nuevos productos. En muchas zonas han formado clústeres. El Ministerio de Industria y Tecnología Informática, en su «Plan de Fomento del desarrollo de las empresas pequeñas y medianas (2016-2020)», estimó que, durante el XII Plan quinquenal 2011-2015, en las treinta y dos ciudades donde se aplicó el proyecto piloto de «zona de clúster pymes», el número anual de solicitudes de patentes creció 53%, y 30% el de las aprobadas (Hong y Jun, 2015: 9).

La innovación tecnológica de las pymes se caracteriza por su agilidad, dinamismo y flexibilidad. Debido a su vulnerabilidad en el mercado, siempre tienen una fuerte sensación de crisis, lo que las obliga a ser más sensibles a las oportunidades y poner más énfasis en la innovación tecnológica (Xinqian, 2013).

Son un elemento importante en convertir la tecnología en fuerza productiva. En los últimos años, entre ellas resalta la tendencia de reemplazar las industrias de uso intensivo de mano de obra o capital por las de conocimiento y tecnología. Como la industria de alta tecnología supone un elevado nivel de riesgo, muchas empresas grandes no tienen la voluntad de arriesgarse y prefieren mantener la producción convencional. En contraste, las pymes son más aventureras y se han convertido en campo de pruebas tecnológicas. Varias empresas exitosas de alta tecnología, como Huawei (Shenzhen) y Haier (Qingdao), son de origen pymes.

Con el avance de internet han participado activamente en la cadena innovadora, tanto en las industrias tradicionales como en las emergentes (farmacéutica e informática). En los últimos tres años, destinan recursos a la inversión en investigación y desarrollo, y han generado, cada vez más, nuevos productos y patentes. Con la promulgación del plan «Hecho en China 2025», se anticipa que profundizarán su participación en la cadena innovadora y elevarán la de valor empresarial (Xinqian, 2013).

Beneficios para el desarrollo rural

Para solucionar las tres problemáticas de la zona rural (la del campo, la agricultura, y los campesinos), hay que elevar el nivel de desarrollo económico. La mayoría de las pymes, sean empresas públicas, estatales, o de capital mixto, se ubican en las ciudades medianas y pequeñas o en la zona peri-rural. En la rural emplean a gran cantidad de población económicamente activa. Así, organizan las empresas dispersas en esta zona, para que se dediquen a procesos productivos más

En el gigante chino, con una inmensa población, el empleo está estrechamente vinculado con la estabilidad económica, social y política. En abril de 1998, algunos expertos propusieron fomentar las pymes y que ellas pudieran generar empleos y aliviar la consecuencia negativa de las reformas.

concentrados e intensificados. Desde 1978 se estima que 230 millones de campesinos han dejado de participar en las actividades agrícolas, y la mayoría de ellos trabaja en las pymes. Es decir, ellas impulsan en gran medida el proceso de industrialización y urbanización.

La economía en los condados, como un sistema relativamente independiente, se forma principalmente por las pymes y la agricultura. Las primeras contribuyen aproximadamente al 80% de los ingresos fiscales de los gobiernos de diversos niveles. En la práctica, si las pymes presentan buen rendimiento, la carga fiscal de la población será relativamente baja. Eso sirve de base sólida para la estabilidad social.

Debido a que el gobierno promueve la aglomeración de industrias, los clústeres han aparecido en las ciudades medianas y pequeñas. En estas se alcanza la economía de escala gracias a la especialización y la coordinación de las empresas. Por ejemplo, en 2016, en la provincia de Shanxi, había 82 clústeres industriales con más de cuatro mil empresas y un millón de empleados.⁸

Estos clústeres se encargan de la exploración de mercados, la organización del negocio, la provisión de información y servicio, etc., en particular en la industria de procesamiento de productos agrícolas. Integran con eficiencia la cadena industrial, promueven la especialización y la regionalización de la agricultura, proporcionan a los campesinos productos de buena calidad y tecnología, lo que tributa a la modernización del sector rural y su desarrollo económico. En 2014 había más de 76 000 empresas por encima del tamaño designado en el sector del procesamiento de productos agrícolas, y generaban un valor de 20 000 millones de yuanes (18% de todo el sector industrial). 80% del valor agregado de ese sector se generan por las pymes.

Como soporte del comercio exterior

Las pymes también aumentan su participación en el mercado global. Entre los que exportan productos manufacturados, tanto de la industria ligera (prendas de vestir, textiles, juguetes, etc.), como de la de alta tecnología (aparatos electrónicos y de telecomunicación, biotecnológicos, etc.) tienen mayor proporción. Aprovechando sus ventajas de flexibilidad y bajo costo, estas empresas han hecho una gran contribución al comercio exterior y la adquisición de divisas.

Aunque aún predomina la exportación de productos de uso intensivo de mano de obra, está aumentando la proporción de los de uso de tecnología y alto valor agregado. Las pymes chinas han acumulado un considerable conocimiento del comercio exterior, y han aumentado su capacidad de ajuste e innovación. Son una fuerza importante entre las empresas especializadas en esa esfera. Han desarrollado la sensibilidad del dinamismo del mercado y son capaces de responder a ello. Limitadas por su volumen, las pymes, sobre todo las de las pequeñas poblaciones y los cuentapropistas, impregnan caracteres regionales notables en sus productos y administración, por ello favorecen el proceso de diferenciación.

Colaboración con las grandes empresas

Mediante la subcontratación, las pymes proporcionan a las grandes empresas materia prima, piezas y mano de obra, con lo que estas pueden reducir sus costos. Así, aprovechan sus propias ventajas y ocupan algunos eslabones particulares de la cadena de valor del producto. En su etapa inicial pueden beneficiarse de los recursos de las grandes empresas: marca, clientela, red de venta, capacidad administrativa y exploración de mercados; y ayudar a las grandes a reducir costos en ocupar el mercado y promover productos (Li, 2009).

Desafíos en la época poscrisis

Después de la crisis de 2008, la economía global transita de un estado de desequilibrio a uno de equilibrio. En este contexto, la economía china también ha entrado en un «nuevo estado normal». Con el ajuste de la estructura y de la tasa de crecimiento económicos, es inevitable que las pymes enfrenten dilemas: burbuja de precios de activos, especulación, aumento de riesgos, etc. (Wenbiao y Jingqing, 2010: 10).

Insuficiente capacidad de innovación

Las pymes se han concentrado en sectores tradicionales y se caracterizan por su aún bajo nivel tecnológico y su expansión horizontal. El retraso de la tecnología y el equipamiento y la insuficiente capacidad

de innovación se han convertido en un «cuello de botella» para su desarrollo.

Por una parte, no cuentan con suficientes medios de financiamiento. Por otra, a pesar de que el gobierno ha establecido fondos especiales para apoyar la innovación, su volumen es muy limitado y su distribución demasiado dispersa; por lo tanto, no han alcanzado sus objetivos. Una consecuencia de la insuficiencia de recursos para la innovación está en la carencia de la información necesaria, en especial en las regiones donde la infraestructura todavía es atrasada.

En los servicios hay mucho por mejorar en cuanto a financiamiento, asesoría de asuntos tributarios, difusión de información del mercado, etc.; y por crear un entorno externo propicio para la innovación. Hay quejas sobre políticas financieras, tributarias y asociaciones sectoriales, así como de los marcos legislativos y regulatorios y acciones del gobierno, entre otros. Además, el sistema para fomentar talentos es muy insuficiente. Aunque la mayoría de los empresarios de las pymes del sector tecnológico son egresados de universidades (nacionales o extranjeras) e institutos de investigación, su experiencia en administración y marketing es incompleta. La pérdida de talentos es otro fenómeno preocupante. Su intercambio con los institutos de investigación se limita a asuntos técnicos, lo que ha afectado el crecimiento de estos (Hong y Jun, 2015: 9).

Obstáculos y alto costo del financiamiento

Hoy, las pequeñas y medianas empresas se encuentran en una fase clave en el contexto del ajuste estructural de la economía y la modernización tecnológica. Carecen de suficiente información que pueda probar su calificación e historia crediticia, y de colaterales aceptables para los bancos. Aunque en teoría las agencias de garantía crediticia les pueden ayudar a conseguir financiamiento, el sistema de esa garantía en China aún es subdesarrollado. Estas agencias se ubican en una posición muy desigual ante los bancos, y por lo tanto es muy difícil que coordinen para compartir los beneficios y riesgos de los préstamos a las pymes. Además, existe mucha desigualdad regional en cuanto al desarrollo de este tipo de garantía.

Su estructura de financiamiento es irracional. Como fuente principal, usan sus propios fondos y los préstamos bancarios como el externo primordial. Aunque el gobierno ha decidido desarrollar un mercado de capital de diferentes estratos, y la bolsa de valores de Shenzhen ha establecido «el mercado bursátil de las empresas en crecimiento» (Growth Enterprise Market) y «el mercado bursátil para las pymes», el volumen de financiamiento fuera del sistema bancario aún es muy limitado, y está lejos de satisfacer la demanda de las pymes. Estas tienden a requerir mayor volumen de

financiamiento y presentar mayor déficit en la etapa inicial, mientras que en la del crecimiento y madurez, la capacidad financiera de la empresa se fortalece.

Las leyes y el sistema financiero no han ofrecido suficiente apoyo a las pymes. La proporción de préstamos bancarios ha sido muy baja. Como consecuencia del subdesarrollo del sistema bursátil, es muy difícil para las pymes cotizar en la bolsa de valores; por lo tanto, muchas acuden a la usura para conseguir financiamiento. Sin embargo, como los préstamos privados todavía no son legales en el país, este es severamente costoso y no satisface su demanda.

Para ellas, cuya capacidad de pago es limitada, los bancos suelen imponer un umbral alto o más restricciones, y prefieren otorgar préstamos a las grandes empresas estatales.⁹ Además, como el gobierno ha implementado un marco regulatorio más riguroso sobre las cuentas defectuosas, los bancos tienen muy poca motivación para ofrecérselos.

Complejidad del entorno para el negocio

Tanto factores domésticos como internacionales constituyen obstáculos. Los primeros incluyen el aumento de precio de materia prima, combustibles, costos salariales, competición excesiva a causa de la homogeneidad de los productos, ajuste de las políticas económicas, etc.; los segundos, vaivenes del tipo de cambio, crisis de las hipotecas *subprime* y de globalización, etc. Ambos generan una circunstancia adversa para las pymes. En escenarios como la ruptura del financiamiento, el aumento de costos, reducción de la demanda en el mercado exterior, etc., una gran cantidad ellas podría caer en bancarrota.

La crisis financiera global genera mucha dificultad para las exportaciones de las pymes chinas. La recesión ha reducido en gran medida la demanda de los productos chinos en el mercado mundial, lo cual los afecta (Wenbiao y Jingqing, 2010: 10).

Otros factores producen impactos negativos en la exportación: la apreciación del Reminbi con respecto al dólar; el aumento de los costos por salarios, materia prima y combustibles, el de los intereses de préstamos bancarios y los impuestos sobre las empresas de capital extranjero, etcétera.

El banco central ha aumentado en varias ocasiones el coeficiente legal de reservas, lo cual ha reducido el volumen de fondos disponibles para los préstamos. Las subidas de los intereses de los bancos también causan un aumento en los intereses de los préstamos privados, como consecuencia, se han agudizado en gran medida los obstáculos de financiamiento entre las pymes.

Tanto el alza de los precios de materias primas como el fortalecimiento de la implementación de políticas ambientales han aumentado los costos. Por el aumento del salario mínimo a causa de la inflación y la

promulgación de la nueva Ley de Trabajo y contratación, algunas han cesado sus operaciones. La nueva política laboral ha generado impactos notables a las pymes en el corto plazo, en particular entre las de uso intensivo de mano de obra. Muchas empresas de capital extranjero han trasladado sus plantas a países vecinos (Qingqiu y Guisheng, 2008: 12).

Conflictos entre el uso de recursos y la protección medioambiental

A causa de su bajo nivel tecnológico, su insuficiente inversión, y su viejo equipamiento, las pymes han presentado problemas: uso insuficiente de materia prima y el alto nivel de contaminación —sobre todo en las industrias como la de papel, textiles, y procesamiento de alimentos.

En la mayoría de ellas, tanto los obreros de la línea de ensamblaje como el personal administrativo carecen de la conciencia y el conocimiento de la protección medioambiental.

Tendencias futuras de desarrollo

En los últimos años, el gobierno chino ha aumentado su apoyo a las pymes (OCBC Wing Hang Bank, 2014). Estas han experimentado un crecimiento en términos cuantitativos y cualitativos.

La crisis financiera de 2008 ha obligado a la modernización del sector manufacturero tradicional. Estas empresas pueden aprovechar la política gubernamental de expandir el consumo interno y explorar nuevos mercados, así como la nueva política industrial y trasladarse a sectores más avanzados y modernos.

Una gran parte de las pymes están orientadas a la exportación. Para modernizarse pueden aprovechar el capital extranjero y el comercio exterior. Aparte de absorber la tecnología extranjera avanzada, deben desarrollar sus propias tecnologías y productos, para renovar la estructura y la competitividad del comercio exterior del país. En este proceso, tienen que ser sensibles a las oportunidades del mercado, en particular la expansión de las cadenas productivas. En los cambios estructurales de la época poscrisis, predominarán las industrias amigables con el medioambiente y de tecnología avanzada (Sizhen, 2001: 8).

Hay que enfatizar en la formación de personal calificado para el desarrollo de estas empresas. Por ejemplo, formar equipos de maestros con experiencias profesionales, establecer currículos y cursos para orientar a los alumnos a iniciar sus propios negocios; mejorar el entorno, desarrollar políticas tributarias, financieras, y de propiedad intelectual. Se está promoviendo una

cultura de «estimular los negocios propios y tolerar el fracaso». Con la implementación de estas políticas, el país contará con un equipo de personal calificado para el desarrollo de este tipo de empresas (OCBC Wing Hang Bank, 2014).

Traducción: Yu Chen.

Notas

1. Desde entonces, estas han atravesado por cuatro fases de desarrollo: 1) 1978-1997; 2) 1998-2002; 3) 2003-2010, y 4) desde 2011 hasta hoy.
2. En este período resaltaron tres modelos de desarrollo: el del sur de Jiangsu, basado en economía colectiva, para lograr una prosperidad común; el de Wenzhou, basado en la economía privada; y el del Río de Perla, que enfatizaba el papel gubernamental en orientar las empresas y favorecía la economía exportadora.
3. Las pymes en China comprenden principalmente las empresas privadas y los cuentapropistas del sector industrial y comercial.
4. El documento «Decisión sobre algunos temas fundamentales de la Reforma y el desarrollo de las empresas estatales» señaló con claridad el imperativo de desplegar el potencial de las pymes en activar la economía urbana y rural, satisfacer las variadas demandas de la sociedad, crear empleos y desarrollar nuevos productos.
5. Ese documento, así como la primera política general del Consejo de Estado sobre las pymes, reafirmaron la importancia de estas como la base para mantener el desarrollo estable y rápido de la economía nacional, y como una tarea estratégica relacionada con el bienestar del pueblo y la estabilidad social.
6. Según Michael Porter (1990), un clúster es «una agrupación de empresas e instituciones relacionadas entre sí, pertenecientes a un mismo sector o segmento de mercado, que se encuentran próximas geográficamente y que colaboran para ser más competitivas» [N. de la E.].
7. Estos fondos apoyan las siguientes actividades internacionales: participar en las exposiciones, solicitar patentes, la certificación del sistema de gestión empresarial y la de productos, promoción de productos, comercio electrónico, registro de marcas y publicidades, realizar investigaciones en el mercado, capacitación del personal, adquisición de marcas y tecnología, etc. (Hui, 2010: 9).
8. Estos clústeres se han convertido en motor de la economía regional. Como consecuencia del alto nivel de la desigualdad regional y entre el sector urbano y rural, es muy difícil para las empresas grandes usar los recursos dispersos y de menor cantidad debido al alto costo administrativo y de transporte. En contraste, las pymes saben aprovecharlos con más eficiencia.
9. Esto es debido a una mayor transparencia y capacidad de pago, asimetría de información y el bajo riesgo de las empresas estatales.

Referencias

CTUSY (*Chinese Trade Unions Statistical Yearbook*) (1994) «Policy Research Office of All-China Federation of Trade Unions». *China Statistics Press*, diciembre. Disponible en <<http://bit.ly/2zuCPrP>> [consulta: 30 octubre 2017].

_____ (2000). «Policy Research Office of All-China Federation of Trade Unions». *China Statistics Press*, enero. Disponible en <<http://bit.ly/2halgG3>> [consulta 30 octubre 2017].

Fang, L. (2016) «Estudio sobre la situación del desarrollo y la política de las pequeñas y medianas empresas en China. Investigación sobre la transformación y mejora de las pymes en la nueva situación». *Gestión Económica Contemporánea*.

Hong, J. y Jun H. (2015) «Política y medidas para promover el desarrollo innovador de las pymes durante el decimotercer plan quinquenal». *Estudio y Exploración*.

Hui, W. (2010) «Debate sobre el apoyo del gobierno para el desarrollo de las pymes». *Economía Empresarial*.

Jun, L. (2003) «Cambios en el sistema de las pymes en China». *Economía y Finanzas*.

Li, T. (2009) *Estudio de la relación entre las pymes y las grandes empresas en China*. Universidad Central de Nacionalidades.

OCBC Wing Hang Bank (2014) «China's SMES Development», *Monthly Economic Newsletter*, septiembre.

ONEC (Oficina Nacional de Estadística de China) (2015). *Anuario estadístico chino*, 2015. Disponible en <<http://www.stats.gov.cn/tjsj>> [consulta: 30 octubre 2017].

Porter, M. (1990) *La ventaja competitiva de las naciones*. Nueva York: Free Press. Disponible en <<http://bit.ly/2x4YFRv>> [consulta: 4 septiembre 2017].

Qingqiu, Z. y Guisheng, R. (2008) «Cómo enfrentar los desafíos y las dificultades de las pymes en la actual exportación». *Economía Empresarial*.

Shang, W. J. y Huiyong, S. (2010) «Algunos problemas de desarrollo de las pymes en China». *Economic Review*.

Sizhen, P. (2001) «Los medios y las estrategias para la gestión ambiental de las pymes». *China Environmental Management*.

Wenbiao, C. y Jingqing R. (2010) «Era poscrisis. Estrategia de desarrollo de las pymes». *Economía Empresarial*.

Xinqian, O. (2013) «La capacidad de innovación de las pymes». *Economic Daily*, 28 de octubre.

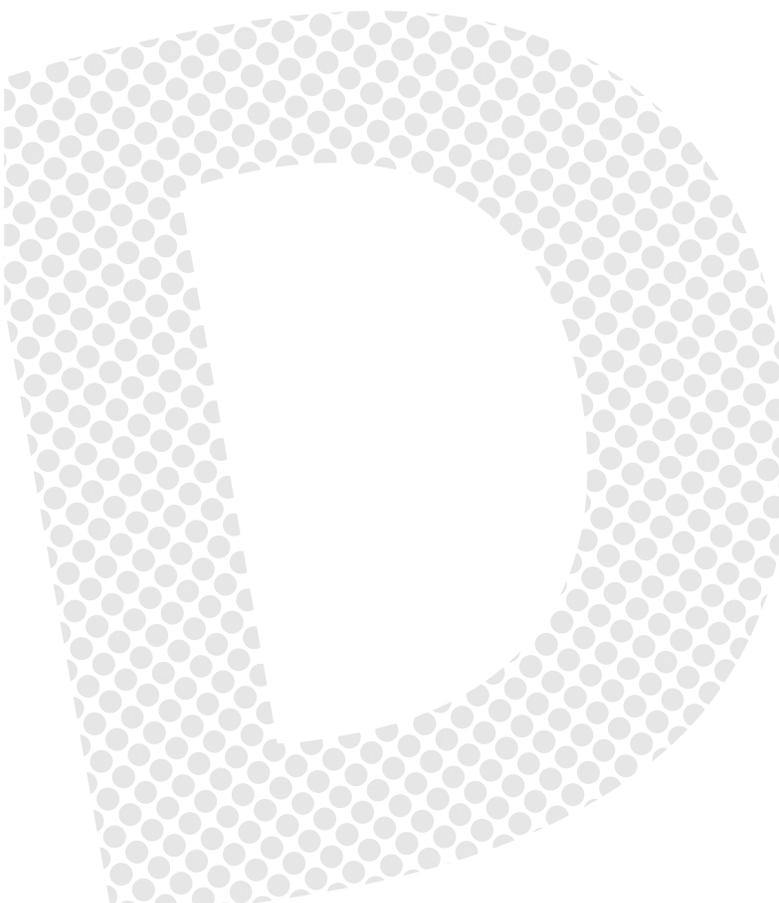
©TEMAS, 2017

Los pequeños negocios en la economía rusa

M. V. Nikolaev

K. R. Saubanov

Profesores. Universidad Federal de Kazán,
Federación Rusa.



Los negocios pequeños juegan un papel importante en la economía de mercado moderna. Ellos afectan directamente la cifra del producto interno bruto (PIB) y su tasa de crecimiento (Major y Radwan, 2010). En los países desarrollados europeos, representan aproximadamente 50% del PIB generado; en los Estados Unidos, más de 50%, y en Japón, 70%, mientras que en Rusia solo aportan alrededor de 15%. Las pequeñas empresas y los inventores independientes producen hasta 90% de todos los descubrimientos, innovaciones y desarrollos tecnológicos (Krasulin, 2009), y promueven con ello la mejoría y reestructuración de la estructura económica.

Sin embargo, su importancia no se limita a una contribución cuantitativa. Al estar relacionados directamente con el Estado y con las tendencias de desarrollo de la institución de la propiedad y de la institución monetaria, así como con las tendencias al cambio de la base tecnológica de la sociedad, tienen un impacto directo sobre el desarrollo innovador de la economía (Department for Business..., 2011) y sobre la formación del sistema principal y de las relaciones que forman estructuras en el sistema económico, lo cual crea condiciones para la transición a una nueva calidad de crecimiento y de un nuevo y más eficiente tipo de balance económico, que mitiga o elimina las consecuencias negativas. Según Joseph Schumpeter (1974), un empresario siempre está en movimiento; no está atado a ninguna compañía o propiedad; es movable y cambiante, y su voluntad y esfuerzos van dirigidos a modificar el entorno. Además, las empresas pequeñas, a diferencia de las grandes, son, de hecho, el entorno y el

terreno en los cuales crece y se reproduce la economía de mercado. Aquí es, sobre todo, donde el «espíritu empresarial» se manifiesta dando nacimiento al hombre de empresa al que se refirieron en su momento Max Weber (2005) y Wagner Sombrat (1913).

En décadas recientes, el interés en los problemas y la importancia de los negocios pequeños en la eficiencia económica y el desarrollo de los sistemas económicos ha aumentado significativamente debido a la transición a la economía de mercado en gran parte de los países de Europa del Este, incluyendo a Rusia. En esta última, se creó un instituto económico independiente, y los primeros pasos para la reanimación se dieron durante el período de reformas de Mijaíl Gorbachov, tras la adopción de la Ley sobre el empleo por cuenta propia (19 de noviembre de 1986), que permitió este tipo de actividad en el terreno de las artesanías, los servicios al consumidor, etc., basada en el trabajo personal de los ciudadanos y sus familias; de la Ley sobre las Cooperativas en la URSS (LCURSS, de 26 de mayo de 1988), que, por primera vez desde la Nueva Política Económica de los años 20, permitió el establecimiento y registro de empresas privadas en el país; y de las estipulaciones de la Comisión del Consejo de Ministros de la URSS (6 de julio de 1988) que introdujeron un procedimiento simplificado para ello.

Este artículo se propone estudiar las tendencias que surgen en el campo de los pequeños negocios en la economía rusa y su impacto sobre el crecimiento económico, así como las propuestas para estabilizar la esfera.¹ Ha sido realizado de acuerdo con el Programa del Gobierno Ruso para el Crecimiento Competitivo, de la Universidad Federal de Kazán.

Resultados

En la Federación Rusa, la evolución del sector de pequeños negocios, que comenzó a partir de la década de los 80, se ha caracterizado por una dinámica compleja. Por ejemplo, en 1997 había un millón de ellos que empleaban a ocho millones de personas; hasta 1999, el número de empresas pequeñas aumentó lentamente. En 2000 y 2001 disminuyó, pero entonces comenzó a formarse nuevamente una tendencia al alza, y la cifra absoluta en el país llegó a más de dos millones en 2014, como se observa en la Tabla 1.

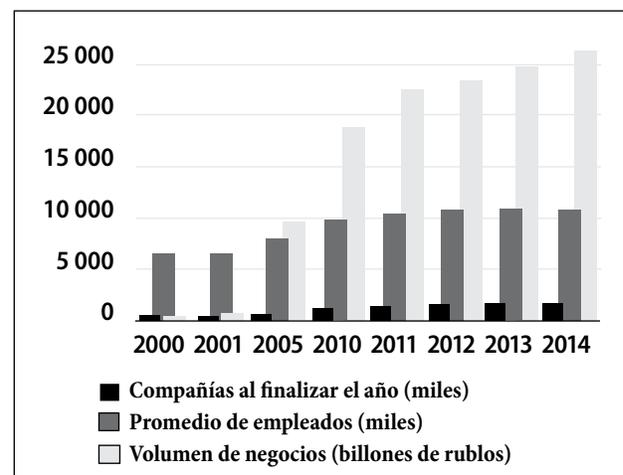
La tendencia al alza también se observa en el número de empleados y el volumen de negocios. Así pues, con algún grado de condicionamiento, la dinámica en la cantidad de pequeñas empresas en todo el país puede ser dividida en tres períodos: desde el inicio de los años 90 hasta 1998-2000 —una etapa de aumento lento y a veces ligero—; de 2000 a 2003 —de disminución del

crecimiento o ralentización—; y de 2005 a 2015 —de crecimiento sostenido con una tasa de desaceleración.

El cambio en el número de empresas pequeñas por cada diez mil habitantes tiene un papel importante en la evaluación de la dinámica, además del indicador del total de ellas. El análisis mostró que esa cifra aumentó de 2010 a 2015 en toda Rusia y en sus distritos federales, si bien con tasas diferentes. No obstante, a pesar del valor positivo del indicador, la nación ocupa uno de los lugares más bajos en comparación con los países desarrollados de economía de mercado (Nikolaev, 2014).

El cambio en la cifra promedio de personas empleadas en empresas pequeñas corresponde mayormente a la dinámica de su composición cuantitativa. Así, en 2005, el crecimiento de este indicador en relación con el año 2000 fue de 9,9%. El mayor aumento se produjo en 2011: 16,8% con respecto al año anterior. Sin embargo, en 2012 fue de 9%; en 2013, 3%, y en 2014, 1,9% —es decir, que hubo una fuerte tendencia a la ralentización.

Tabla 1. *Indicadores de la actividad económica básica de empresas pequeñas por año.*



Fuente: Elaboración propia a partir de *Statistics on Small...*, 2015.

El análisis de la distribución de las pequeñas empresas según su actividad económica mostró que la inmensa mayoría (dos tercios o más) son mayoristas, minoristas y compañías que operan diferentes tipos de servicios. Su participación virtualmente no ha cambiado: 66% en 2007; 65,2% en 2008; 65% en 2009; 66% en 2012 y en 2014. En esa estructura, las empresas comerciales representan solo 40%.

En este sentido, llamamos la atención sobre el hecho de que en países desarrollados, con economía de mercado, el predominio de los pequeños negocios, fundamentalmente en ventas minoristas y servicios, tuvo lugar en la primera mitad del siglo xx hasta aproximadamente la década de los 70, cuando se fortaleció el papel del Estado y la propiedad pública en la economía y con ellos, los grandes negocios; se

fusionaron los capitales y estructuras empresariales y gubernamentales, y las empresas pequeñas que no pudieron competir con ellos fueron relegadas a la economía periférica.

Las pocas empresas pequeñas que siguieron operando en las industrias manufactureras y de la construcción pasaron a ser totalmente dependientes, financiera y comercialmente, de grandes firmas, y perdieron prácticamente su independencia mercantil.

Esos efectos estuvieron vinculados sobre todo con las características de la base tecnológica del cuarto nivel: la producción masiva mediante el uso de tecnología de transportador y la automatización integrada de los principales procesos de producción. Bajo estas condiciones, las funciones de los negocios grandes y pequeños se polarizaron: los primeros suministraron la realización de la tarea principal —producción del grueso de los bienes de consumo, crecimiento económico y desarrollo innovador de la economía—, y los segundos cumplieron mejor funciones sociales (Glukhov *et al.*, 2011), aumentando el grado de empleo, expansión de fuentes de ingreso adicional, etcétera.

Sin embargo, en los 80, durante la formación de precondiciones para la transición al quinto nivel tecnológico basado en componentes microelectrónicos, se produjo un cambio radical en la situación y funciones de las pequeñas empresas que determinó su nuevo papel en el desarrollo innovador de la economía.

La principal razón para esto fue la amplia diseminación de las capacidades productivas de grandes y pequeños negocios, igualadas por la microelectrónica, lo que les permitía, con independencia del tipo de actividad, utilizar, igualmente bien, algunas de las más recientes tecnologías de la información. Sumado a las ventajas de la producción en pequeña escala como la flexibilidad, la movilidad y la adaptabilidad, lo anterior favoreció la competitividad de un importante número de empresas, permitiéndoles operar ahora no solo en el comercio minorista y los servicios, sino también en los sectores tecnológicamente más avanzados.

Al mismo tiempo, en los países desarrollados, en las condiciones de formación de un nuevo entorno institucional y organizativo, se integraron los grandes y pequeños negocios. Esto condujo al nacimiento de nuevas formas de organización e interacción entre ellos: como parques tecnológicos, incubadoras de empresas, compañías fantasmas (*shell companies*), y otras, que abrieron un camino sustancial y real hacia el desarrollo innovador de la economía (Postalyuk *et al.*, 2013), donde los negocios pequeños comenzaron a desempeñar su nuevo papel como conductor de cambios tecnológicos y organizativos.

Tomando en cuenta lo antes mencionado, si se observa el desarrollo de los pequeños negocios

rusos, se percibe la presencia de serios problemas. El principal es la situación de la base tecnológica de la economía nacional —que se corresponde, en general, solo con el cuarto nivel tecnológico—, y la falta de una dinámica visible positiva de su cambio. En el año 2000, la participación del sector de tecnologías de la información en el PIB nacional fue 1,16%, mientras que en los Estados Unidos fue 25% y en la Unión Europea, 15%. Actualmente, en la Federación Rusa, este asciende a 4,8% aproximadamente.

De lo dicho anteriormente se deduce que un negocio pequeño allí realiza fundamentalmente las funciones de apoyo que efectuaba en países occidentales a mediados del siglo xx, y su contenido se corresponde más con el de las empresas pequeñas de la era industrial, y, de la misma manera, se concentran en el comercio minorista y los servicios. Así, si el aumento ulterior en el número de pequeñas empresas —planificado, como regla, por todos los programas regionales de desarrollo— no va acompañado de cambios reales en el desarrollo de la base tecnológica, no solo sería fútil, sino apenas realizable, ya que no mejoraría la estructura ni la eficiencia productiva o la calidad del crecimiento económico.

Nótese también que el impacto de las empresas pequeñas sobre el crecimiento económico y la competitividad del sistema y el desarrollo de la economía como un todo, tiene lugar de forma más compleja que la que a menudo aparece en la literatura, y no todos los vínculos han sido identificados aquí. Al menos en los Estados Unidos, donde el número de pequeñas y medianas empresas supera actualmente los treinta millones, algunos expertos, a inicios de los 90, aún alegaban que esta era la razón de la disminución en los niveles de vida de los estadounidenses y del crecimiento económico insuficientemente fuerte; y consideraron justificada cualquier medida para el retorno de empresas pequeñas a empresas grandes (Brown *et al.*, 1990).

De ello puede concluirse que el crecimiento intensivo de pequeños negocios no puede ser un fin en sí mismo, pero es una consecuencia objetiva de los campos en la base tecnológica de la producción y en el entorno organizativo económico. El desarrollo futuro de pequeños negocios en Rusia dependerá, no tanto del aumento en el número de empresas como de la creación de condiciones económicas e institucionales para su cooperación con negocios pequeños basados en el principio de complementariedad y distribución de funciones, así como en la conversión de pequeños negocios del sector privado, que tiene funciones intermediarias, a conductores del cambio tecnológico que pueda dar nuevo ímpetu al desarrollo innovador de la economía.

Conclusiones

El impacto de las pequeñas empresas sobre la efectividad de la gestión y del crecimiento económico no ha sido el mismo en las diferentes etapas de la historia, y se ha llevado a cabo a través de diversos mecanismos. Desde mediados del siglo XVIII y el primer tercio del XIX en los países europeos, ello se debió en gran medida al aumento de pequeñas compañías, ya que estas eran la forma organizativa de producción predominante. Desde el segundo tercio del siglo XIX hasta el último del XX, en las condiciones de centralización y concentración del capital y la transición a la producción en masa, cuando el número de pequeñas empresas fue reducido y tuvo papel de apoyo, el impacto fue provocado a través de mecanismos sociales. A fines del siglo XX e inicios del siguiente, este efecto se ha debido al nuevo contenido de los pequeños negocios, que actúa en las condiciones de la formación de la economía postindustrial como un conductor de cambios tecnológicos y organizativos.

El desarrollo de pequeños negocios no es un fin en sí mismo y sí una respuesta objetiva obligada a cambios en la base tecnológica y al entorno organizativo y económico de una sociedad. Sin embargo, debido a la coexistencia y coevolución simultáneas de diferentes estructuras tecnológicas, cada una de las cuales tiene sus propios mecanismos y formas de negocios, el número de pequeñas y medianas empresas es limitado, y ellas no deben sustituir y desplazar a otras formas de organización comercial; solo pueden existir y funcionar con efectividad en interrelación con ellas.

Los pequeños negocios no siempre son eficientes y competitivos, sino solo en aquellos casos y sectores de actividad donde existen todas las condiciones tecnológicas, organizativas, económicas e institucionales relevantes. Solo la disponibilidad de tal conformidad puede explicar su importante papel en la formación de tendencias positivas de crecimiento económico en países occidentales desarrollados.

Aunque las actuales tasas de crecimiento de las pequeñas empresas en la economía rusa y su participación en la mejoría de la eficiencia y crecimiento económicos no son suficientes en términos de las leyes del desarrollo de un sistema de mercado, están en sintonía con las condiciones del entorno económico y con la situación de la base tecnológica; pero su ulterior aumento artificial no sería aconsejable.

Traducción: Olimpia Sigarroat.

Nota

1. Basado en la versión en inglés titulada «On the Role of Small Business in the Development of Economic Systems», publicada en 2016, por *Journal of Economics and Economic Education Research*, v. 17, n. 4.

Referencias

- Brown, C., Hamilton, J. y Medoff, J. (1990) *Employers Large and Small*. Cambridge: Harvard University Press.
- Department for Business, Innovation & Skills (2011) *Innovation and Research Strategy for Growth*. Londres: The Stationery Office Limited.
- Glukhov, V. V., Glukhov, E. V., Lialina, Z. I., Ostanin, V. A., y Rozhkov, Y. V. (2011) «Social Function of Small Business Taxes in Russia». *Asian Social Science*, v. 11, n. 2.2.
- Krasulin, A. (2009) «Big Problems of Small Business». *Parliament Newspaper*, n. 48, 9 de octubre.
- Major, L. C. III y Radwan, N. S. (2010) «The Role of Small Business in the Economic Development of the United States: from the End of the Korean War (1953) to the Present», septiembre. Disponible en <<http://bit.ly/2zLBsoA>> [consulta: 14 noviembre 2017].
- Nikolaev, M. V. (2014) «The Dynamics of Small Business Development and Its Impact on Economic Growth». *Scientific Review*, n. 9, 128-30.
- Postalyuk, M., Vagizova, V., y Postalyuk, T. (2013) «Implementation Forms of Institutional Support of Traditional and Innovative National Economic Development». *Investment Management and Financial Innovations*, v. 10, n. 4, 88-94.
- Schumpeter, J. A. (1974) *The Theory of Economic Development*. Londres: Oxford University Press.
- Sombart, W. (1913) *Bourgeois Studies on the History of the Spiritual Development of Modern Economic Man*. Reinbek: Rohwolt.
- Statistics on Small and Medium-Sized Enterprises* (2015). Disponible en <<http://bit.ly/2hIX6mp>> [consulta: 14 noviembre 2017].
- URSS. Ley de Cooperativas de la Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas/1988, de 26 de mayo.
- Weber, M. (2005) *The Protestant Ethic and the Spirit of Capitalism*. Nueva York/Londres: Taylor & Francis e-Library.

©TEMAS, 2017

Relevancia de las mipymes para el tejido empresarial cubano

Isis Mañalich Gálvez

Luis Marcelo Yera

Investigadores.

Instituto Nacional de Investigaciones Económicas (INIE).



Desde finales de la década de los 60 cuando se observaba un decrecimiento en las economías industriales, países como Alemania Occidental y Japón, considerados exitosos y cuyas economías no se habían estancado, habían apostado a las pequeñas empresas existentes en estos y les brindaban apoyo gubernamental. Esta acción llamó la atención de otras naciones como Gran Bretaña, que comenzó a considerar clave al pequeño sector empresarial para el crecimiento económico. Así, el informe emitido en 1971 por el Comité Bolton de Investigación en ese país capitalizó el tema y propuso una definición de pequeña empresa, con posterioridad aceptada internacionalmente (Clarke y Monkhouse, 1994: 297). Por antítesis, serviría para definir también la gran empresa. Se sugirió el siguiente enunciado de pequeña empresa:

1. Dispone de una parte reducida del mercado y su actividad no influye en la demanda total del país.
2. Es dirigida por sus propietarios, y generalmente no contrata directivos profesionales.
3. Es independiente en cuanto a la adopción de decisiones en relación con otras empresas, es decir, está libre de control externo. (Informe Bolton citado en Udimá).

Con el llamado Informe Bolton, Gran Bretaña inauguró el reconocimiento a la importancia que habían tenido las pequeñas empresas en aquellas economías industriales con crecimientos sustanciales y sostenidos.

Más adelante se aceptó que las pequeñas empresas eran discriminadas por las instituciones financieras del sector público,¹ lo cual frenaba el crecimiento económico del país. No es hasta 1989 que las pequeñas empresas en Gran Bretaña pasan a ser la principal fuente de aumento del empleo.

Asimismo, en diversas naciones las mipymes explican, en lo fundamental, el crecimiento económico de muchos de sus sectores. Hoy en día, la pequeña empresa es reconocida no solo como innovadora y suministradora de empleos, sino como «una unión vital en la cadena de suministros de empresas mayores» (Clarke y Monkhouse, 1994: 297). Esto último lo ejemplifica el connotado economista surcoreano Ha-Joon Chang en una entrevista para una publicación digital chilena:

Lo que hace diferente a Chile de esos países [se refiere a los industrializados] no es solo la cantidad de doctorados sino que Estados Unidos tiene a la Boeing y Alemania a la Volkswagen; y cada una de esas empresas está ligada a una red de firmas medianas y de proveedores pequeños. (Guzmán, 2016).

De ello se deriva la importancia que reviste para los países el apoyo gubernamental a esas organizaciones menores.

Después de una época de resistencia ideológica hacia el asunto, Cuba aceptó finalmente el concepto de mipyme en el campo de la propiedad privada, así como su derecho a ser reconocida como persona jurídica (PCC, 2016: 10), aunque está por desarrollar la debida institucionalidad para su inserción en el modelo económico en construcción, incluyendo su vínculo con las grandes empresas del Estado.

De todas maneras, en paralelo se acordó acotar algunos aspectos vinculados a dicha modalidad de apropiación. En el VII Congreso del PCC se convino que no se permitirá la concentración de la propiedad y la riqueza en la actividad no estatal, a la vez que se mantendrá la selección centralizada de los bienes y servicios suministrables por cualquier tipo de actor (7, 11).

En la sesión extraordinaria de la Asamblea Nacional del Poder Popular (ANPP), celebrada a fines de mayo de 2017, Marino Murillo Jorge, miembro del Buró Político del Partido y jefe de la Comisión Permanente de Implementación y Desarrollo, expresó que «tenemos que precisar qué entenderemos por concentración de la riqueza», refiriéndose a continuación sobre la necesidad de conformar una adecuada política tributaria que nos permita una apropiada redistribución de los ingresos (Rodríguez et al., 2017: 3).

La actividad económica no estatal continúa siendo un desafío teórico insuficientemente debatido en los países que se plantean la construcción del socialismo, máxime cuando aún permanece sin decantar el

arquetipo de la empresa estatal socialista y, en el mundo, centros de poder y sectores académicos relanzan la filosofía del «espíritu empresarial», principalmente dirigida a fomentar la creación de nuevas empresas por jóvenes emprendedores privados.

A los efectos de este estudio, se ha considerado que las fuentes de las futuras mipymes cubanas son el llamado trabajo por cuenta propia y las cooperativas aprobadas para nuevos sectores y actividades —ambas esferas por ampliarse, sin dudas—, de acuerdo con la práctica mundial, que excluye de estas los negocios agropecuarios y aquellos que son controlados externamente por otras empresas.

En Cuba está por precisar la existencia de empresas estatales (EE) que constituyan una sola unidad productiva autónoma. En 2015, de las más de dos mil EE cubanas, 80% pertenecía a grupos empresariales, mientras que el 20% restante estaba en vías de formar parte de ellos o tenía una situación indeterminada en cuanto a su aislamiento y posible composición por más de una unidad productiva (Marcelo Yera, 2016).

Tamaño de las empresas y su contexto teórico

Los debates en cuanto a la dimensión de la empresa vienen dados, en lo fundamental, por las diferencias establecidas en el propio concepto. El punto de partida radica en que la teoría económica define la empresa por su *output*, mientras la economía de la empresa por el *input* y su asignación (Galindo, 2005: 10). O sea, que difiere sustancialmente el tamaño de la empresa cuando se define a partir de lo que utiliza el proceso productivo, y cuando se hace según lo que se obtiene.

Cuando la empresa está sobredimensionada, parte de la capacidad productiva está subutilizada, y soporta entonces costes superiores a los que realmente necesita para su nivel de producción; de ahí la importancia de seleccionar un tamaño óptimo. Sin embargo, debe dejarse un margen para un posible incremento de la producción, por lo que se estima que 80% de utilización de la capacidad puede ser una cifra de referencia (BBVA, 2012).

Las dimensiones de las empresas están condicionadas también a un óptimo tecnológico y/o comercial, adaptado al entorno macroeconómico e institucional de las economías donde ellas se establezcan.

Para que un criterio de medida sea efectivo debe responder a tres cuestiones fundamentales relacionadas con: el tamaño de la empresa y la típica de su sector económico, la influencia de la tecnología en las cifras de sus procesos productivos y su grado de diversificación en ramas de naturaleza técnica. Los criterios más

utilizados son: ventas o cifras de negocios, fondos propios (capital más reservas), activos totales netos, número de empleados, inversiones o inmovilizado total neto, valor añadido, volumen de producción, *cash flow* [flujo de caja], recursos ajenos o depósitos de terceros (pasivo de la entidad financiera) y exportaciones e importaciones (Bueno citado en Nieto *et al.*, 2015).

Eduardo Bueno comenta la existencia de diversas propuestas en relación con la necesidad de utilizar o combinar más de un criterio para explicar el tamaño de las empresas y sobre esa base, la dimensión empresarial puede variar según el criterio elegido. De ahí la razón de la polémica científica sobre su tamaño óptimo.

En las últimas décadas, la teoría relacionada con la organización industrial se ha dedicado a determinar los factores que establecen el tamaño de las empresas. Ha fundamentado el análisis a partir de la Ley de efectos proporcionales o Ley de Gibrat,² la cual se basa en que el crecimiento de aquellas es independiente de su tamaño.

Resulta de particular importancia para los países clasificar las empresas por su tamaño, debido a que sobre esa base pueden enfocarse apropiadamente las políticas públicas y garantizar los recursos de ese indicador.

En la teoría económica existen tres enfoques que explican el tamaño óptimo de las empresas:

- **Tecnológico:** Punto de vista sustentado por la idea de que la empresa es solo una función de producción, y determina su tamaño por la eficiencia técnica. El tipo de costos de la empresa junto a la existencia de economías de escala establece el tamaño óptimo que la empresa puede alcanzar, pues el nivel de producto que minimice el costo promedio será la escala mínima eficiente.
- **Organizacional:** Enfoque que define la empresa no como una función de producción, sino como una organización social, y establece su tamaño según la eficiencia de los costos de transacción. El tamaño óptimo resulta cuando se iguala el margen de los costos del manejo administrativo con los del uso del sistema de precios (Garrouste y Saussier citado en Nieto *et al.*, 2015: 6). En este caso la capacidad gerencial es un insumo determinante en el tamaño de la empresa.
- **Institucional:** Determina el tamaño por el aspecto regulatorio y el acceso a recursos financieros. En el primer caso, hay evidencias (Banco Mundial citado en Nieto *et al.*, 2015: 7-11) de que la regulación excesiva dificulta la creación y el desempeño de las pequeñas y medianas empresas y, sobre el aspecto financiero se plantea que las de menor tamaño presentan problemas al acceder a mercados financieros amplios (Kumar *et al.*, 1999 citado en Nieto *et al.*, 2015).

Una vez enunciado el contexto teórico de referencia sobre el tamaño de las empresas, resulta necesario señalar el entorno en el cual estas se desenvuelven.

Ese entorno se identifica por gran incertidumbre, alta volatilidad de los precios y poco crecimiento económico en muchos países, a raíz de la desaceleración del incremento de la economía china a partir de 2011, lo que provocó la caída de los precios de las materias primas (BID, 2015: 14). En este escenario, otra característica importante es la contracción del ciclo de vida del producto, lo que induce a la empresa a dar una pronta respuesta a la cambiante demanda del mercado, para lo cual es clave el progreso tecnológico, sustentado por el avance y la difusión de las tecnologías de la información y las comunicaciones (TIC).

Las condiciones creadas por las TIC han permitido e inducido una amplia segmentación de mercados para responder a la diversidad de la demanda con toda la gama de posibilidades de innovación especializada (Pérez, 2009: 111-23). Esto significa que el mercado de cada producto se fragmenta en nichos de especialidad, que se hacen cada vez más numerosos, lo que facilita su inserción en las cadenas globales de valor.

Al observarse cambios en el entorno de las empresas, en cuanto al mercado, tipo de competidores, tecnología y necesidades de los clientes, entre otros, estas están obligadas a ser más dinámicas, con la consecuente necesidad de pasar a producciones más flexibles y competitivas (Hidalgo, 1999: 54). Así, las oportunidades están abiertas para las mipymes; su flexibilidad y adaptabilidad beneficia la cercanía productor-cliente, mientras que Internet permite acceder a consumidores lejanos. Esto significa que la alta tecnología dejó de ser solo privilegio de la gran empresa y que el espacio para las mipymes es cada vez mayor (Pérez, 2009; 2016).

En el escenario internacional empresarial, estos mismos cambios brindan a las mipymes nuevas posibilidades de existencia y desarrollo, una esperanza de vida mayor, sustentada por la difusión de las TIC y la segmentación de los mercados, que les posibilita responder a las cambiantes demandas como proveedoras y contratistas de las grandes empresas. Internet permite acceder también a las redes formadas alrededor de estas últimas, y brindan garantía de mercados y de suministros, reducción de costos de transacción, posibilidades de intercambio de tecnología, cooperación en mejoras, etcétera.

El enfoque de innovación ha cambiado desde 1980, año en que se transita del estático, en el cual la tecnología fungía como determinante, al dinámico, donde la organización y las formas de hacer y pensar, marcan el salto en cuanto a nuevos productos y procesos. En este sentido, cobra gran importancia la alianza entre empresas, ya que con ello pueden

compartir los riesgos de la innovación, uno de los aspectos que limitan su aplicación.

El desarrollo de estrategias asociativas y la construcción de redes empresariales entre las mipymes, tiene un carácter sustancial. Las experiencias exitosas han demostrado la importancia de impulsar iniciativas de articulación, tanto productiva como comercial, entre firmas, y verificado el impacto positivo de estas sobre el tejido empresarial, en términos de mejoramiento de la base tecnológica, de calidad de los recursos humanos involucrados y del entorno de negocios.

En ese ámbito han surgido pequeñas empresas intensivas en conocimiento, que presentan características muy diferentes a las mipymes tradicionales, y con otro tipo de requerimientos, por lo que las políticas de apoyo también deben ser diferenciadas. Las tradicionales son empresas con niveles tecnológicos diversos, cuyo éxito depende del modelo de negocios, de las mejoras continuas y de la calidad de sus relaciones con proveedores, clientes y competidores; mientras que el de las intensivas en conocimiento depende de la innovación constante, la permanente elevación de sus capacidades y la calidad de sus redes, nacionales y globales, de interacción, cooperación e información.

No existe evidencia empírica sobre resultados crecientes en cuanto a la creación de *outputs* de innovación, según el tamaño de la empresa. Sin embargo, en materia innovadora se ha podido constatar el buen desempeño de las mipymes frente a las grandes:

- Contribuyen a la innovación tanto como las empresas grandes, aun cuando estas últimas invierten más en investigación y desarrollo (I+D).
- La tasa de innovación es superior.
- Generan más innovaciones por dólar invertido en I+D.
- Su destreza para innovar les permite compensar las desventajas de escala respecto a las grandes empresas (Audretsch y Acs, 1988: 678-90).

Las mipymes y su tipificación internacional

Estas empresas se caracterizan y diferencian según su dimensión, desempeño y sistema regulatorio.

No existe un consenso en cuanto a qué criterio utilizar para definir los límites de dimensión de las mipymes; se utiliza el número de empleados, volumen o valor de ventas, nivel de activos, y muchos otros.

Asimismo, son varios los indicadores usados para cuantificar su desempeño, como la proporción de estas en el conjunto del tejido empresarial, el porcentaje de empleos generados, así como el peso económico.

Un aspecto muy sensible que tener en cuenta es el sistema regulatorio, por su significativo efecto en el funcionamiento de las empresas. Es imprescindible contar con una normativa específica para las mipymes, donde se regulen no solo sus tramos o umbrales, y los criterios que utilizar para ello, sino el apoyo que requieren desde el punto de vista de créditos y préstamos; garantías y mercados; compras públicas; innovación y desarrollo tecnológico, así como tributación.

La pequeña y mediana empresa era un mercado considerado demasiado difícil en materia de prestación de servicios bancarios; sin embargo, en la actualidad se ha convertido en un objetivo estratégico para bancos de todo el mundo. Parece que esas entidades por fin han entendido las necesidades y preferencias particulares de las mipymes, y formulan enfoques adaptados especialmente para eliminar las dificultades históricas de un nivel elevado de riesgo crediticio y altos costos.

Ya se ha mencionado que no existe una regla única para definir los umbrales de tamaño de las empresas. Las variables empleadas con mayor frecuencia en América Latina son el número de trabajadores, el volumen de ventas y el monto de activos. Como puede deducirse, el soporte estadístico de dichas variables es relativamente sencillo. Por su parte, la apertura de una clasificación especial por sectores productivos es aún poco utilizada en la región; solo México, Costa Rica, Argentina y Brasil la emplean.

A su vez, las naciones de la Unión Europea aplican una definición estandarizada para la clasificación de mipymes. Desde 2003, los criterios empleados son el número de trabajadores, las ventas y el balance general anual. Los dos primeros conforman las variables más utilizadas universalmente, aunque el número de empleados, como magnitud de dimensión empresarial, presenta dificultades como:

- La estacionalidad, los trabajos de jornadas parciales, la prestación de servicios sin contrato por parte de inmigrantes indocumentados o el trabajo en horas no retribuidas, desvirtúan la estadística.
- La alta productividad y el constante progreso tecnológico provocan gran inestabilidad en la cantidad de empleados.
- Las diferencias en costos laborales entre países hacen que la dimensión, medida por esta variante, no permita hacer comparaciones entre unos y otros.

En un estudio (Mañalich *et al.*, 2016) entre los distintos países o regiones, se ha podido observar las diferencias en los tramos de tamaño. Para las microempresas, por lo general oscila entre 1 y 10 empleados, aunque Uruguay y Nicaragua consideran el

límite en 4 y 5, respectivamente, mientras que el umbral máximo en Brasil es de 19 trabajadores.

En las pequeñas empresas, el tramo es más heterogéneo, pues parte del techo de las microempresas, y su terminación oscila entre 25, 30, 35, 50, 60, y hasta 99 empleados, en Brasil.

De igual forma ocurre para las medianas que se mueven desde el máximo de las pequeñas hasta 100, 200, 250, 300, y hasta 499 trabajadores, también en Brasil.

Las divergencias existentes entre los países en relación con los límites de las diferentes dimensiones empresariales trae consigo el inconveniente de que no consideran la heterogeneidad de sus economías. Ante este problema, el trabajo elaborado para CEPAL por Álvarez y Durán (2009) propone una definición en la que se clasifica a los países según el tamaño de su economía, relacionando su Producto Interno Bruto y su Población Económicamente Activa, con las cifras mundiales correspondientes. Mediante esta metodología redefinieron la dimensión empresarial, por rangos de ocupados, para la UE y países seleccionados de América Latina y, a partir del resultado alcanzado, propusieron la siguiente clasificación (Tabla 1).

Tabla 1. *Propuesta de dimensión empresarial, con cálculo de umbrales*

Empresas\Economías	Pequeñas	Medianas	Grandes
Micro	1-10	1-10	1-10
Pequeñas	11-35	11-50	11-75
Medianas	36-100	51-150	76-250
Indicador tamaño	menor que 0,25	entre 0,25 y 1	mayor que 1

Fuente: Álvarez y Durán (2009).

Los autores insisten en aclarar que la nueva definición de dimensión empresarial propuesta constituye una primera aproximación; si bien sirve para homogenizar y equiparar los datos con vistas a las comparaciones, está sujeta a futuras mejoras.

Cuba y la problemática de la tipificación de sus mipymes

Al menos hasta finales de los años 80, las grandes empresas industriales del Estado cubano eran ampliamente predominantes. En 1988 solo 13% de ellas tenía menos de 250 ocupados, y cubre prácticamente todos los segmentos internacionalmente aceptados para las mipymes (Torras, 1991: 16).

Hoy, los imperativos económicos han llevado a la necesidad de introducir las en el ámbito empresarial

cubano, lo que implica plantearse el problema de definir cada una de sus dimensiones. Al respecto, se ha propuesto utilizar la metodología recogida en Álvarez y Durán (2009), basada, como se dijo, en el tamaño de las economías de los países.

En primer lugar se consideró la economía cubana como pequeña, al resultar su indicador de tamaño menor a 0,25. Ello remite a los correspondientes tramos de ocupados de sus micro, pequeñas y medianas empresas. Las grandes se identificarían a partir del límite superior de las medianas. Por regla general, las empresas estatales se ubicarían en ese último tramo.

Por ahora, no se enmarcaron los tramos por sectores económicos, aunque para trabajos posteriores los autores del presente artículo consideran que debieran distinguirse seis: industrial, agropecuario, de construcción, comercio, servicios, y las TIC. Aunque estas últimas integran las actividades de servicio, merecen ser diferenciadas, máxime cuando en ellas pueden obtenerse utilidades significativas sin necesidad de emplear un elevado número de trabajadores, y podrían dar cabida a los micronegocios unipersonales.

La no incorporación en el análisis de las mipymes agropecuarias, a fin de hacerlo coherente con las estadísticas internacionales que las excluyen, tiene una fundamentación. Carlos Fernández *et al.* (2000) plantean diferencias entre ellas y las del resto de los sectores. Lo anteriormente expuesto corrobora la necesidad de clasificarlas con una metodología especial, pues tienen sus propias características y se encuentran rezagadas con respecto a la industria y otros sectores económicos (Mañalich *et al.*, 2016). Es un asunto pendiente en la agricultura cubana.

Tabla 2. *Propuesta de tramos de tamaño para Cuba bajo el criterio de número de empleados.*

Tramos	Empleados
Micro	1-10
Pequeñas	11-35
Medianas	36-50
Grandes	más de 100

Fuente: Elaboración propia con metodología de Álvarez y Durán (2009).

En 2015 había en Cuba 59 599 mipymes en la crucial esfera manufacturera, con 73 112 empleados, considerando las actividades por cuenta propia y las cooperativas en nuevos sectores y actividades (MTSS, 2015; ONEI, 2015):

- Están autorizadas 201 actividades por cuenta propia, de ellas, 30 (14,9%) son manufactureras, en general rudimentarias. Ello implica unas 59 550

mipymes de este tipo que emplean a más de 74 000 trabajadores.

- Para cooperativas no agropecuarias hay 34 actividades autorizadas, de ellas, 16 (47%) son manufactureras que requieren un relativo bajo nivel tecnológico. Existen 49 con un estimado de 650 empleados.

En una comparación entre Cuba y países seleccionados, en cuanto a indicadores de desempeño: peso de mipymes en el total del tejido empresarial, en %; su porcentaje de empleos sobre el total; y número, en miles de unidades, se pudo constatar que aunque en el primer indicador es similar al de la mayoría de estas naciones (alrededor de 99%), el porcentaje de empleos es muy bajo (10,4%) en relación con el peso observado en el resto de los países (por lo general más de 40%) y 81,7% en España. El número de empresas y negocios (382,5 M), se muestra reducido también, teniendo en cuenta el pequeño porcentaje de empleo que asimilan (Mañalich *et al.*, 2016).

Consideraciones finales: más allá de la tipificación de las mipymes cubanas

En el transcurso de este estudio se detectaron algunas inconsistencias en el caso cubano, incluso de connotación estadística. En particular, se ha revelado que actividades no autorizadas subyacen dentro de otras. Por ejemplo, en el trabajo por cuenta propia aparecen permitidas las cafeterías, que se reportan como un servicio, sin embargo, las microindustrias de helados y de dulces aún no lo están.

La estadística también debe posibilitar realizar análisis más certeros sobre las mipymes cubanas, medir su desempeño real, a fin de conocer su estado y evolución en el tiempo.

Un caso interesante es el del Fondo Cubano de Bienes Culturales, organización estatal que incluye diversas actividades ajenas a esta propiedad, como la fabricación de muebles, calzado y ropa, que no aparecen identificadas como mipymes, aunque, por otro lado, son las únicas de la gestión no estatal que tienen acceso al comercio exterior a través de la entidad que las agrupa.

Por otra parte, existen tributos que limitan el crecimiento de las mipymes y del empleo ligado a ellas. Según la legislación vigente (LST 113/2012), se exige del pago de impuestos por la utilización de la fuerza de trabajo de hasta cinco trabajadores contratados. A partir de esa cifra, hay una carga tributaria creciente por tramos de empleo, lo cual influye negativamente en el crecimiento interno de las mipymes. Parecería que la política está dirigida a privilegiar las microempresas.

A su vez, existen unidades empresariales de base (UEB) dentro de las empresas de los grupos estatales, muchas de las cuales podrían ser consideradas mipymes. Ello debe ser motivo de reflexión, pues la experiencia internacional ilustra que las unidades productivas dentro de los grupos empresariales tienden a ser grandes. Esto podría llevar a perfilar mejor los llamados medios fundamentales de producción, si se fusionan UEB y/o se trasladan estas a otras formas de gestión.

Asimismo, hay unidades presupuestadas que podrían pasar, gradualmente, a mipymes; por ejemplo, editoriales, publicaciones, cines, entre otros.

Finalmente, no resulta ocioso destacar que en el *Plan Nacional de Desarrollo Económico y Social hasta 2030* (PCC, 2016) se identifican sectores económicos estratégicos y se plantea el fomento de actividades productivas, comerciales y de servicios basadas en empresas de mediana y pequeña escalas, con vistas a lograr los encadenamientos productivos necesarios en la economía, en particular, en producciones de alimentos, construcción, productos artesanales y servicios, lo cual representa también un gran reto.

Notas

1. Según expresó el Comité de Revisión de la Financiación de la Pequeña Empresa (Clarke y Monkhouse, 1994: 293).
2. Esta tesis sobre el crecimiento empresarial fue formulada en 1931 por Robert Gibrat, y expresaba que es un proceso estocástico originado por la acción de innumerables o insignificantes factores aleatorios que actúan proporcionalmente sobre el tamaño de las empresas, con independencia de la dimensión que estas tengan. (Para ampliar, véase *La gran enciclopedia de Economía...*, 2009).

Referencias

- Álvarez, M. y Durán, J. (2009) *Manual de la micro, pequeña y mediana empresa. Una contribución a la mejora de los sistemas de información y de desarrollo de las políticas públicas*. Santiago de Chile: Editorial CEPAL GTZ.
- Audretsch, D. y ACS, Z. (1988) «Innovation in Large and Small Firms: An Empirical Analysis» [en línea]. *American Economic Review*, v. 78, n. 4, 678-90. Disponible en <<http://www.jstor.org/stable/1811167>> [consulta: 14 noviembre 2017].
- BID (Banco Interamericano de Desarrollo) (2015) *El laberinto: Cómo América Latina y el Caribe puede navegar la economía global*. Informe macroeconómico de América Latina y el Caribe de 2015, marzo. Disponible en <<https://goo.gl/EWwKAr>> [consulta: 5 diciembre 2016].
- BBVA (Banco Bilbao Vizcaya Argentaria) (2012) «Cómo determinar la dimensión óptima de la empresa» [en línea]. Disponible en <<https://goo.gl/SC99sb>> [consulta: 5 diciembre 2016].
- Clarke, T. y Monkhouse, E. (1994) *Replantarse la empresa*. Barcelona: Editorial Folio.

Cuba. MFP (Ministerio de Finanzas y Precios) (2012) Ley N. 113 del Sistema Tributario [en línea]. *Gaceta Oficial*. Edición Ordinaria, n. 53, 21 de noviembre. Disponible en <http://cort.as/-_IRv> [consulta: 14 noviembre 2017].

Fernández, C., Basail, J., Caimi, R., Justo, A. y Penna, J. (2000) *Las Pymes agropecuarias. Una propuesta de caracterización operativa y de acción institucional*. Documento de Trabajo. Buenos Aires: INTA (Instituto Nacional de Tecnologías Agropecuarias). Disponible en <<https://goo.gl/j6NShj>> [consulta: 12 noviembre 2016].

Galindo, L. (2005) *El tamaño empresarial como factor de diversidad* [en línea]. Disponible en: <<https://goo.gl/X7TbKk>> [consulta: 12 noviembre 2016].

Guzmán, J. A. (2016) «Si Chile quiere crecer tiene que superar las limitaciones del neoliberalismo». Entrevista a Ha-Joon Chang. Economista e investigador de la Universidad de Cambridge [en línea]. Disponible en <<https://goo.gl/H9KUaz>> [consulta: 5 enero 2017].

Hidalgo, A. (1999) «La gestión de la tecnología como factor estratégico de la competitividad industrial». *Economía Industrial*, n. 330, v. VI. Disponible en <<https://goo.gl/fAkDMx>> [consulta: 5 enero 2017].

La gran enciclopedia de Economía y Empresariales -científico y profesional (2009) «Ley de efectos proporcionales 48, (1931)» [en línea]. Disponible en <<https://goo.gl/7ENKnq>> [consulta: 5 enero 2017].

Mañalich, I., Marcelo Yera, L. y Quintana, D. (2016) «Tramos de tamaño de empresas para Cuba. Aproximación a una propuesta». *Cuba: Investigación Económica*, a. 22, n. 2, julio-diciembre, 33-53.

Marcelo Yera, L. (2016) «Los grupos empresariales en el sistema productivo estatal cubano». Presentación realizada en la Jornada Científica por el 40 Aniversario del INIE, 30 de noviembre y 1 de diciembre, La Habana.

MTSS (Ministerio de Trabajo y Seguridad Social) (2015) *Informe sobre el proceso de implementación del trabajo por cuenta propia*, septiembre.

Nieto, V., Timoté, J., Sánchez, A. y Villarreal, S. (2015) *La clasificación por tamaño empresarial en Colombia: Historia y limitaciones para una propuesta*. Documento 434, 3 de agosto. Archivos de Economía. Colombia: Departamento Nacional de Planeación. Disponible en <<https://goo.gl/fAuDMD>> [consulta: 17 de enero 2017].

ONEI (Oficina Nacional de Estadísticas e Información) (2015) REEUP (Registro Estatal de Empresas y Unidades Presupuestadas), diciembre, La Habana.

PCC (Partido Comunista de Cuba) (2016) «Conceptualización del modelo económico y social cubano de desarrollo socialista y Plan nacional de desarrollo económico y social hasta 2030: propuesta de visión de la nación, ejes y sectores estratégicos» (tabloide). Disponible en <<http://bit.ly/2n4fkMH>> [consulta: 7 de marzo de 2017].

Pérez, C. (2009) «Hacia la PYME latinoamericana del futuro: Dinamismo Tecnológico e Inclusión Social». En *PYMES como factor de integración: 35 años de esfuerzo continuo del SELA*. Barquisimeto: Editorial Horizonte.

_____ (2016) «Teoría y políticas de innovación como blanco móvil». En: *Repensando el desarrollo latinoamericano: una discusión desde los sistemas de innovación*. Erbes, A. y Diana, S. (eds.), Buenos Aires: UNGS, 293-317.

Rodríguez, L., Del Sol, L. y Alberti, A. (2017) «Precisar las rutas del futuro». *Granma*, 1 de junio, 1-6.

Torras, R. (1991) «La reinserción internacional de la República de Cuba: Reorganización industrial y pequeña empresa». Monografía (inédito). XXXII Curso Internacional sobre Desarrollo, Planificación y Políticas Públicas, ILPES. Santiago de Chile: CEPAL.

Udima [blog]. Administración y Dirección de Empresas. Disponible en <<https://goo.gl/74RFiM>> [consulta: 12 noviembre 2016].

©TEMAS, 2017

Los vendedores callejeros en la economía urbana de Mumbai

Meghamrita Chakraborty

Becaria de investigación.

Instituto Tata de Ciencias Sociales, Mumbai, India.



En el sector informal, los vendedores callejeros son trabajadores por cuenta propia que ofrecen bienes y servicios en cualquier calle de la zona urbana (NPUSV, 2006: 11). En la mayoría de las ciudades indias los pobres sobreviven trabajando en ese sector. La falta de empleo en las áreas rurales los ha empujado a los pueblos y ciudades. A pesar de enfrentar problemas que obstaculizan la acumulación y expansión de empresas de los vendedores, los estudios han mostrado que ellos están estrechamente relacionados con la economía urbana y la vida citadina.

Los vendedores callejeros tienen vínculos tanto con empresas formales como con informales. Generan empleo vendiendo una gran diversidad de productos de empresas pequeñas, entre ellos artículos del hogar, y distribuyéndolos en una amplia escala (Indira, 2014). La libertad y espontaneidad existentes en este sector brinda el entrenamiento socioeconómico esencial, en preparación para prácticas globalizadoras. Así, poseen una cultura empresarial propia. A pesar de ello, se considera que los vendedores callejeros son un reflejo de la pobreza y de los inmigrantes analfabetos que llegan a la ciudad en busca de mejores trabajos.

Aunque la razón para comenzar a ejercer esta ocupación es que parece ser la menos complicada de todas, dadas las escasas habilidades y entrenamiento requeridos, la supervivencia no es tan fácil. De hecho, se ha visto que en ciudades como Mumbai muchos de ellos tienen acceso a ocupaciones relativamente más

El texto original, en inglés, está disponible en <<http://bit.ly/2IWOR7i>>.

lucrativas que las que han estado ejerciendo por más de veinte años (Anjaria, 2006).

Los vendedores callejeros de Mumbai han sido parte de la ciudad durante muchos años y la ayudan de varias formas; por lo tanto, cualquier política o proyecto de desarrollo no tendrá éxito sin su inclusión. Este hecho ha sido frecuentemente olvidado.

También resulta importante el trabajo en red y el capital social de los vendedores, ya que este está vinculado a la actividad económica. Su red social está determinada por el tipo de productos que venden, dónde los consiguen y adquieren, su precio, etc. Con la promulgación de la Ley de Vendedores Callejeros (Protección del sustento y regulación de las ventas callejeras), de 2014, se espera que su situación mejore (Zafar, 2015). Sin embargo, las investigaciones para saber si se ha logrado algo aún no concluyen. Por lo tanto, sería interesante estudiar las condiciones de los vendedores de ropa callejeros a la luz de todas estas perspectivas y condiciones.

Los vendedores callejeros como agentes económicos

La venta callejera es una actividad económica diversa y dinámica. El término incluye a aquellos que ofrecen productos en lugares públicos, así como a los que brindan servicios, por ejemplo, los zapateros. Los vendedores también son extremadamente diversos de acuerdo con sus características y lo que ofertan. Pueden vender en un lugar fijo, moverse con sus cestas o empujando un carro. También tienen orígenes culturales y sociales diversos. Además, los hay que comercializan productos lujosos, más caros, mientras que otros ofrecen alimentos y objetos de uso diario, como frutas, vegetales, artículos para el hogar, etc. Algunos trabajan por su cuenta y otros son semindependientes y venden a comisión productos de suministradores; otros administran la empresa de otra persona y reciben un pago mensual.

La National Sample Survey Office (NSSO) (1993-94) estimó el número de vendedores callejeros en 0,89% de la población urbana. La cifra total del país era de 3,6 millones. La Política Nacional sobre Vendedores Callejeros Urbanos fijó en 250 000 el número de ellos en Mumbai (NPUSV, 2006). Según los informes más recientes, estos trabajadores constituyen alrededor de 11% de los empleos urbanos, y 14% de los informales en la India (Saha, 2011).

El espíritu empresarial

El espíritu empresarial es considerado «una vía para salir de la pobreza [...] una oportunidad para estimular la innovación y crear puestos de trabajo». Se lo define

como «la búsqueda de oportunidades de negocios no explotadas o explotadas insuficientemente». Consiste en estar alerta, reconocer una oportunidad, explotarla y tomar decisiones de crecimiento. Los que lo poseen tienen el don de buscar oportunidades de lucro en las imperfecciones competitivas o poseen el conocimiento requerido para obtener ganancias (NASVI, 2013).

El espíritu empresarial de subsistencia se define como «acciones empresariales llevadas a cabo en el sector informal de la economía por individuos que viven en la pobreza [...] o en mercados de subsistencia para crear valor para sus consumidores» (NASVI, 2013). Los empresarios de subsistencia tienen relaciones estrechas dentro de sus redes y consumidores, con fuertes lazos comunitarios y desarrollan relaciones basadas en la confianza y el compromiso social.

Ellos producen valor económico y social para un gran número de personas, y trabajan mayormente por necesidad. En países en desarrollo, una parte importante de las actividades económicas proviene del intercambio en el nivel de subsistencia. El empresariado de este tipo es predominante en la mayoría de los casos, y opera en el sector informal. Carecen de apoyo institucional y sus recursos y habilidades económicos son insuficientes. Por lo tanto, en este sector el capital social es más importante para la supervivencia que el financiero.

Los vendedores callejeros pueden ser incluidos en el grupo del espíritu empresarial de subsistencia. Sus relaciones sociales estrechas y lazos interpersonales los ayudan a desenvolverse en su lugar de trabajo. Sin embargo, hay unos que están mejor que otros, que operan voluntariamente en pequeña escala para escapar de las regulaciones excesivas del sector formal.

Según la perspectiva «estructuralista», el espíritu empresarial es una decisión económica racional,

una respuesta espontánea y creativa a la incapacidad del Estado de satisfacer las necesidades básicas de las masas [...] una estrategia económica racional emprendida por empresarios que voluntariamente operan en la economía informal para eludir los costos, el tiempo y el esfuerzo del registro formal (Williams y Gurtoo, 2012).

La presente investigación encontró una mezcla de vendedores callejeros, cada uno con historias y perspectivas diferentes en su ocupación.

Todos los que fueron encuestados han desempeñado su ocupación por muchos años. Incluso algunos tenían a su padre, su hermano mayor o algún familiar en la misma ocupación. Mediante entrevistas, se indagó acerca de su labor, por qué la habían escogido específicamente y por qué la ubicación actual, entre otros detalles. Los entrevistados que se sintieron más cómodos y más dispuestos a hablar fueron escogidos para una discusión más profunda sobre su modo de vida.

Muchos respondieron que habían escogido esta ocupación por no tener otra opción, porque era más fácil, etc. La mayoría de los que respondieron así no estuvieron dispuestos a hablar abiertamente o no tenían tiempo para desviarse de su trabajo. Otros, sin embargo, expresaron perspectivas sumamente interesantes sobre las ventas callejeras como ocupación. Si bien muchos contestaron que era la única fuente de ingreso para la familia (o sea, una estrategia de supervivencia), otros empezaron a practicarla porque preferían operar a una escala pequeña con menos reglas y regulaciones. En general, estas fueron las dos respuestas amplias que surgieron en las entrevistas. La sección siguiente está basada en una discusión profunda con ocho vendedores callejeros seleccionados.

La venta callejera como vía de subsistencia

Un vendedor callejero de Bihar, al que llamaremos Raju Kumar, originalmente tenía la aspiración de convertirse en actor. Sin embargo, tiene familia, y al no obtener ningún trabajo, tuvo que comenzar a vender en la calle. Para él, practicar esta ocupación es claramente una necesidad. Trabaja para otra persona por un ingreso fijo. Aún aspira a convertirse en actor y no tiene ninguna atadura a su ocupación actual. Declara:

Yo vine para convertirme en héroe. Incluso conocí a varios directores [...] pero no hablo inglés correctamente, y me dijeron que no. Tengo que trabajar aquí vendiendo ropa porque no tengo otra alternativa. Mi esposa e hijos dependen de mí. Mi amigo me dio este trabajo. Vendo ropa para mi Sethand y gano 10 000 rupias mensuales. Tengo mucho talento, pero nadie lo ve.

Sumant Bhide tiene 21 años y atiende el negocio de su padre en Bandra:

Esta es la tienda de mi padre. Yo soy estudiante. Estoy haciendo la licenciatura en arte en la universidad de Mumbai. Pero mi padre tuvo una emergencia [...] ahora requiere tratamiento de diálisis. Si yo no trabajo, mi familia no tendrá qué comer. La tienda es nuestra única fuente de ingreso. Yo quiero seguir estudiando pero no puedo administrar la tienda y estudiar. Tampoco tengo suficiente dinero para contratar a alguien que lo haga. Tengo que trabajar yo solo. A veces pienso en dejar este trabajo y hacer otra cosa [...] quizás convertirme en chofer. Mamaji y los demás me ayudan [...] ese es el único apoyo que tengo aquí.

Si a Sumant le dieran a escoger, él preferiría regresar a sus estudios. Pero como nadie en su familia lo puede ayudar en la ocupación (única fuente de ingreso para ella), tiene que trabajar.

En el mercado de Chembur, un hombre de 60 años vende ropa para niños pequeños. Necesita trabajar para mantener a su familia y costear la educación de

su hijo. Tiene una percha portátil que puede mover fácilmente. Él dice:

Ahora soy viejo [...] ni siquiera veo bien. Pero tengo que trabajar. Mi hijo acaba de terminar el décimo grado. Yo no quiero que trabaje, pero a veces él ayuda. Mi salud se está deteriorando. Esta gente [los funcionarios] me ha cambiado de un lugar para otro.

La venta callejera como elección económica racional

En el paso a nivel de Colaba encontré a algunos vendedores que estuvieron dispuestos a hablar acerca de su empresa y del espíritu empresarial. Uno de ellos, Javed Kahn, oriundo de Lucknow, relata cómo tuvo que dejar la escuela a edad temprana:

Me golpeé en la cabeza cuando empujaba papalotes [...] después de aquello no pude estudiar mucho más. Pero vea, ahora me va bastante bien. Tengo mi propio negocio [...] incluso tengo tiendas en Lucknow. Traigo productos de Delhi. Incluso voy a Jaipur por sus *lehnga choli* [vestidos] especiales. La tienda es pequeña e informal, de modo que no hay problemas de impuestos, no necesito electricidad, etc. [...] La policía crea problemas, pero pagando un pequeño soborno es suficiente [...] es mucho menos que lo que yo tendría que pagar si tuviera una tienda grande. La educación no es tan importante. Los negocios requieren cerebro [...] Tengo un primo que está estudiando medicina [...] Le dije que dejara todo eso y se uniera a este negocio. Es mucho mejor.

Javed ve su ocupación como un negocio floreciente. Tiene sus redes en diferentes regiones como Lucknow, Jaipur, etc., y prefiere seguir siendo informal para ahorrar en costos.

Otro vendedor declara que tiene su propia fábrica en Tiripur, Madras. Allí produce pulóveres por encargo. Las tiendas/clientes proporcionan los diseños y él trae el producto terminado a Mumbai. Suministra algunos a las tiendas y vende otros en su pequeño establecimiento de Colaba Causeway.

Yo trabajo muy duro [...] Ahora tengo mi propia fábrica para producir. Anteriormente yo obtenía de otros los productos que vendía. Tiripur es mi ciudad natal [...] algunos de mis amigos me ayudaron allí y ahora tengo un negocio mejor. Incluso si a veces no recibo pedidos buenos de tiendas grandes, mi pequeña tienda produce una venta suficientemente buena para mí.

Ahmad Khan, vendedor de bufandas, estolas y chales en Bandra Hill Road, cuenta cómo anteriormente vendía antigüedades. Inicialmente el negocio era de su hermano mayor, pero ahora él administra la tienda mientras su hermano gestiona otra en Crawford Market. Incluso después de haber trabajado durante más de quince años, aún no han recibido una licencia para la tienda de Bandra. Declara que le gusta este

negocio a no ser por el acoso de la policía y el BMC (Municipal Corporation of Greater Mumbai).

Yo vendía antigüedades antes [...] antiguos tapices de pared, cuadros, etc. Pero la venta no es grande. La policía viene, a veces tira tus mercancías, puede que se rompan [...] solo tenía pérdidas. De manera que cambié para ropa [...] Vendo estas bufandas y estolas [...] tienen un bordado especial [...] vienen de Surat, Gujarat. Uno de mis familiares las trae de allá [...] Me gusta el trabajo [...] hay libertad. Trabajo de acuerdo a mi tiempo, y la venta está OK. A veces la venta es mala, pero al menos tengo un trabajo honesto. Pero la BMC nos trata como si fuéramos ladrones.

Para él, los horarios flexibles de trabajo y la libertad para trabajar según sus propias condiciones son la ventaja más grande de la ocupación. Pero, como dice, el acoso que enfrenta de parte de los funcionarios es un obstáculo en su ocupación.¹

Syed Quarim, de Bandra Hill Road, vende pulóveres y blusas. Muchos de sus productos aún tienen la etiqueta de alguna compañía.

Yo conozco a uno [...] que suministra productos de las fábricas a las tiendas grandes. A veces algunos son rechazados porque la puntada no es adecuada o porque un botón fue mal colocado. Las tiendas piden 100 piezas pero solo aceptan 85 o 90. Las restantes son desechos, de cualquier forma. De manera que el suministrador las trae aquí [...] Si usted va a Bandralinkin Road verá a muchos vendiendo productos de marca [...] fabricados en fábricas cercanas. La gente cree que son importados. Nosotros solo tomamos los productos rechazados por las tiendas [...] están como nuevos [...] usted no podrá encontrarles defecto alguno. Usted solo tiene que conocer a la tienda y a la persona adecuadas [...] no hay nada que usted no encuentre aquí.

Uno de los vendedores callejeros en el mercado de Chembur dice que tiene una pequeña fábrica en su casa, en Dadar. Allí trabajan mujeres para coser *kurtas* (camisas tradicionales). Él vende estos productos en Dadar y Chembur. La ropa tiene un diseño más sencillo, distinto al de las piezas en Bandra o Colaba (que están más de moda).

Mi hermano fundamentalmente administra el negocio. Yo trabajo vendiendo ropa, pero él es mejor en eso. El trabajo es bueno para nuestras familias, pero a veces los gastos son muy grandes aquí. Es difícil, pero tenemos que arreglárnosla. Vendemos para un mercado más local [...] la ropa es barata, la calidad es buena. De manera que la gente la compra.

Contribución a la ciudad

Algunos estudios han mostrado que la venta callejera es una ocupación importante en las ciudades. Desde brindar empleo hasta poner a disposición artículos necesarios a precios baratos, ayuda a la ciudad de muchas formas. Lo más importante es, como

señalan los propios vendedores, que les da un sentido de dignidad y autorrespeto: «No estamos robando, engañando o dañando a nadie». Los vendedores callejeros generan ingreso para los gobiernos locales cuando pagan por servicios tales como licencias, transporte, etc.; estimulan a los pequeños productores así como a empresas formales, generan trabajo para otros, limpian sus espacios, etc. De esa forma realizan una serie de servicios que pasan inadvertidos.

Uso de servicios: Todos los vendedores ambulantes encuestados usan algún tipo de transporte público para llegar a su lugar de trabajo. Bien sea en tren, taxi u ómnibus, lo emplean para traer sus productos desde los mercados mayoristas, ir a su lugar de trabajo y regresar a casa, etc. Alrededor de 70% de ellos compran sus productos en mercados mayoristas. Alrededor de 10% los reciben de otros vendedores o de un suministrador, en tanto 12,5% los obtienen de fábricas como mercancía rechazada. Ellos usan estos diversos servicios en la ciudad y producen ingresos para ella.

Demanda e ingreso: Muchos vendedores venden productos fabricados en casa o por fabricantes en pequeña escala. Ofrecen un mercado para los trabajadores y productores informales, haciendo que sus productos estén disponibles en una escala mucho mayor, a la que, de otra forma, no habrían podido acceder estos, dados sus limitados recursos. Así, generan demanda para los artículos producidos en el sector informal, y también crean una fuente de ingreso para sí mismos. También dan empleo a otras personas pobres de la ciudad. Los vendedores callejeros realizan así una función importante al generar ingreso y ganancia de varias formas, directas e indirectas.

Estética de la ciudad: En términos de estética y seguridad, los vendedores también aportan a la ciudad. La mayoría de ellos aseguró que limpian los espacios donde venden. Tienen una cesta para los desechos y no ensucian los alrededores de su lugar de venta: «Solo si el lugar está bonito vendrán los compradores». Actúan como vigilantes de las calles y las mantienen seguras, y ayudan a otros que lo necesitan. Los vendedores narraron que cuando ocurrió el ataque terrorista en Mumbai, ellos ayudaron a muchos heridos a llegar a las ambulancias e, incluso, brindaron refugio a algunos por seguridad. De esta manera, no solo realizan funciones económicas, sino que actúan como ciudadanos importantes.

Valor social y económico: Los vendedores callejeros crean/tienen valor social y económico. En una perspectiva de valor social, la ropa que ellos venden es barata y mayormente de buena calidad. Así resulta atractiva para un amplio rango de masas. Estos trabajadores son especialmente importantes para los pobres de la ciudad, pues ponen a su disposición

artículos a precios asequibles, y con ello «subsidian su costo de vida».

En términos del valor económico generado, la mayoría de los clientes compra en las calles por las razones antes mencionadas. Algunos incluso sienten que ahorran mucho dinero comprando en tales mercados informales y que pueden gastarlo en otra cosa. Consideran que esto es especialmente importante en una ciudad como Mumbai, donde el costo de la vida es alto.

Conclusión

Existen dos casos que pueden observarse aquí. El primero es el de los que venden en la calle como una elección económica racional. Estos conceden mayor valor económico a su ocupación. Les gusta y han logrado hacerla rentable. Operar en pequeña escala ayuda a su negocio, ya que pueden evadir las regulaciones excesivas. Estos vendedores tienen mayor percepción en términos de mercado, en cómo obtener y vender productos y diversificar su negocio para mejorar. Pudiera decirse que puesto que su capital social conduce a la generación de su capital económico, sus mayores contactos y recursos financieros los ayudan a reducir los obstáculos y el acoso que enfrentan en su área de trabajo.

En el segundo caso, los vendedores callejeros operan como forma empresarial de subsistencia, y no conceden igual valor económico a su trabajo. Su actividad está centrada en primer lugar en su supervivencia. Les dan un valor más emocional, atado a sus relaciones y vínculos personales, a aquellos que les ayudan en su ocupación. Están en este negocio solo porque no tienen otra fuente de ingreso. A menudo, carecen de las habilidades o recursos necesarios para incrementar su negocio, o para mejorar sus condiciones de vida, de ahí que su crecimiento sea muy limitado. Esto, a su vez, conduce a condiciones de trabajo más duras. Si les dieran a escoger, muchos preferirían dedicarse a otras labores.

En resumen, las mayores fortalezas para todos los vendedores callejeros son los lazos interpersonales y las relaciones que desarrollan con suministradores, funcionarios públicos, otros vendedores, familiares, amigos, etc., que los ayudan a conducir su negocio sin tropiezos. Así obtienen buenos productos, financiamientos, reducen los acosos y problemas que enfrentan, e incluso pueden mantener una buena relación con los clientes. Su capital social está conectado y relacionado de esta forma con la generación de sus recursos económicos.

Los vendedores callejeros aportan a la ciudad al generar ingresos, proporcionar empleo, utilizar

diversos servicios, etc. Ellos proporcionan productos de calidad baratos para muchos pobres de la zona urbana, e incluso ayudan a mantener la estética de la ciudad. Añaden colorido y dinámica a las calles y a la vida ciudadana.

Traducción: Olimpia Sigarroa.

Nota

1. En lugar de las licencias se estableció el sistema Pauti, mediante el cual los vendedores pagaban de 5 a 10 rupias diarias al BMC. Tal sistema fue considerado como un cargo por «ocupación no autorizada y eliminación de desechos», pero les permitía trabajar como ambulantes. Esto se consideraba como un reconocimiento oficial de una actividad informal o ilegal, un método inteligente para recaudar ingresos (por el Estado) (Bhowmik, 2003; Anjaria, 2006).

Referencias

- Anjaria, J. S. (2006) «Street Hawkers and Public Space in Mumbai», *Economic and Political Weekly*, v. 41, n. 21, 2140-6.
- Bhowmik, S. K. (2003) «National Policy for Street Vendors». *Economic and Political Weekly*, v. 38, n. 16, 1543-6.
- Indira, D. (2014) «A Study of Street Vending Across the Globe». *International Journal of Advanced Research in Computer Science and Software Engineering*, v. 4, n. 9.
- NASVI (National Association For Street Vendors of India) (2013) «Statistics and the Street Vendors» [en línea]. Disponible en <<http://bit.ly/2xyZHSr>> [consulta: 19 octubre 2017].
- NPUSV (National Policy on Urban Street Vendors) (2006) «Política Nacional sobre Vendedores Callejeros Urbanos» [en línea]. Disponible en <<http://bit.ly/2A1ADb5>> [consulta: 19 octubre 2017].
- Saha, D. (2011) «Working Life of Street Vendors in Mumbai», *The Indian Journal of Labour Economics*, v. 54, n. 2.
- Williams, C. C. y Gurtoo, A. (2012) «Evaluating Competing Theories of Street Entrepreneurship: Some Lessons from A Study of Street Vendors in Bangalore, India». *International Entrepreneurship and Management Journal*, v. 8, n. 4, 391-409.
- Zafar, S. (2015) *Draft Report on the Implementation Status of Street Vendors (Protection of Livelihood and Regulation of Street Vending) Act, 2014* [en línea]. Disponible en <<http://cort.as/-RXU>> [consulta: 19 noviembre 2017].

©TEMAS, 2017

La microempresa en el Centro Histórico de La Habana

Martha Zaldívar Puig
Ariam Mayor Magdalena

Profesores. Facultad de Economía. Universidad de La Habana.

Asiel Blanco Díaz

Especialista. Oficina del Historiador de la Ciudad

En el contexto de actualización del modelo económico cubano, surge la necesidad de revitalizar la actividad por cuenta propia, reconociéndole la importancia que verdaderamente tiene y su papel dentro del sistema de planificación de la economía, como forma de gestión que conducirá a elevar la eficiencia del trabajo social. Ello se refleja en la voluntad política del Partido y el Estado cubanos.

Con la aprobación, en 2011, de los *Lineamientos de la política económica y social del Partido y la Revolución* (PCC, 2011), se apostó por el crecimiento y desarrollo de formas de gestión no estatales¹ en la producción y los servicios, con lo que, armonizadas, pero con autonomía de la empresa estatal —rectora de la economía nacional—, se busca alcanzar una mayor liberación de las fuerzas productivas, incrementar los niveles de producción y elevar el nivel de vida de la población.

El VII Congreso del Partido Comunista de Cuba (PCC), en pos de fomentar los encadenamientos productivos y las redes territoriales, concibió un conjunto de propuestas, entre las que se destacan las que conforman los objetivos 86, 90, 107, 226 y 248 del Plan de desarrollo hasta 2030 (PCC, 2016a). Estos, en resumen, abogan por la promoción eficiente de interacciones entre los diferentes actores económicos, mediante la cooperación, integración y complementariedad de los sistemas productivos integrados por diversas formas de propiedad y gestión.

Lo antes expuesto propone un reto para los diversos actores económicos, políticos e institucionales a todos los niveles, y el plano territorial es el de mayor

importancia para alcanzar la estrategia de desarrollo-país que conduzca hacia una economía más próspera y sostenible en los marcos de un sistema socialista justo y eficiente.

Por lo tanto, es vital el estudio y seguimiento tanto de la situación del trabajo por cuenta propia (TCP) y los elementos que se constituyen en barreras o en potencialidades para su desarrollo, como de las condiciones que existen para la articulación efectiva de redes empresariales que vinculen a todos los actores e instituciones de los territorios, y confluyan en su desarrollo económico y social.

En este contexto, resulta fundamental el estudio de la experiencia del Centro Histórico de La Habana (CHH) en lo que a fomento del TCP y formación de redes empresariales locales² se refiere, como territorio pionero en estos aspectos. Su modelo de gestión integral puede brindar elementos de juicio para la aplicación de estrategias similares en otros territorios del país.

El presente trabajo, síntesis de investigaciones precedentes, mostrará una valoración crítica del desarrollo que han tenido las redes empresariales en el CHH con la apertura y ampliación del TCP en la zona. Su elección como territorio objeto de estudio parte de varias premisas:

1. Su ecosistema emprendedor es favorable para el fomento del TCP, pese a la inestabilidad que caracteriza el marco regulatorio a nivel de país.
2. La estrategia emprendida por la Oficina del Historiador de la Ciudad (OHC) para implementar y desarrollar el trabajo por cuenta propia y las cooperativas es lo que distingue al CHH del resto de los territorios.
3. Tal estrategia está encaminada a lograr una articulación efectiva entre el desarrollo de estas formas empresariales no estatales y las necesidades reales del territorio.
4. La existencia de un clúster turístico cultural en el CHH en período de maduración, en cuyo fortalecimiento ha sido determinante el impacto cualitativo de las formas de gestión y propiedad no estatales, aun cuando no ha sido cuantificado.
5. La palpable posición proactiva de las autoridades locales en la elaboración de políticas gubernamentales, en aras del establecimiento de redes y alianzas que fomenten el desarrollo del clúster.

Estas premisas abren espacios a interrogantes de sumo interés, tales como: ¿qué implicaciones tiene el hecho de que una parte importante de estos denominados TCP sean realmente micro, pequeñas y medianas empresas?, ¿cómo esta forma empresarial no estatal ha sido promovida, regulada e incorporada a las políticas territoriales trazadas para el CHH?, ¿cuál es el impacto de los negocios por cuenta propia en el

clúster turístico y en el desarrollo económico y social del territorio?

Todos estos elementos hacen aún más urgente la conceptualización y reconocimiento en nuestro modelo económico, político y social de un marco legal adecuado para estos negocios; un conjunto de regulaciones, que les otorgue seguridad a los emprendedores privados cubanos para sentirse actores económicos necesarios con derechos y deberes en una verdadera sociedad próspera e inclusiva.

Este es un proceso que ya ha dado sus primeros pasos con el reconocimiento por el propio presidente Raúl Castro, en la Asamblea Nacional del Poder Popular, de la existencia de las micro y pequeñas empresas en Cuba, así como su aceptación y consideración como una forma empresarial de gestión no estatal complementaria y objetivamente necesaria en la sociedad cubana actual.

Este artículo se propone acercarse, con una visión crítica, al esclarecimiento de las anteriores interrogantes desde la posición y el conocimiento de un grupo de investigadores que, por más de cuatro años, ha estudiado el desarrollo del TCP y las redes empresariales locales en el CHH, siempre dejando abierto el camino para nuevas argumentaciones y perspectivas.

El TCP en el Centro Histórico. Potencialidades y barreras

La dirección de la OHC ha sabido aprovechar las oportunidades que ofrece el nuevo marco regulatorio al TCP y las cooperativas, para fomentar su ampliación de manera novedosa, apoyada en una base multidimensional de los negocios. No obstante, antes de la apertura para el trabajo privado, generada por los *Lineamientos* (PCC, 2011), el CHH era una zona en la que ya se apreciaba un notable avance en la promoción y aceptación de algunas actividades por cuenta propia.

La estrategia del CHH al respecto está encaminada a lograr su articulación efectiva con las necesidades reales del territorio.

De forma novedosa y proactiva ha impulsado y potenciado el establecimiento de alianzas con las instituciones y empresas estatales para alcanzar resultados económicos mutuos y, a la vez, generar beneficio social para los residentes; o sea, se ha propiciado un proceso multidimensional de desarrollo que va más allá del plano económico, pues trasciende a lo social y busca la formación de redes empresariales que potencien la competitividad del territorio

La capacitación tiene una función fundamental en ello, ya que garantiza la continuidad y perdurabilidad de

los negocios para que contribuyan complementariamente a la satisfacción de los requerimientos sociales, económicos y patrimoniales. Además, la existencia de una institución encargada de la elaboración de un plan estratégico de desarrollo integral —el Plan Maestro (PM)— que reconoce, de forma clara y notable, el papel de estas formas empresariales en el desarrollo territorial (OHC, 2015), convierte al CHH en referente para el resto del país.

Numerosas son las acciones y estrategias emprendidas por el PM y otras instituciones como esa, para capacitar y vincular a los trabajadores por cuenta propia y a los cooperativistas en temas de importancia e impacto directo en la conservación del patrimonio territorial y que esto se materialice en beneficios para la comunidad, a la vez que en el desarrollo de este tipo de formas empresariales.

La apertura jurídica del sector no estatal ha promovido el surgimiento de un emprendedor local con características muy diversas. Sujeto a las reglas y al control del sector público, debe insertarse en la dinámica del desarrollo territorial, encauzado por políticas que promueven las actividades y emprendimientos respetuosos. Por este motivo, resulta esencial conocer las principales características que presentan esas formas empresariales en el territorio, así como las barreras y potencialidades para su desarrollo.

El ecosistema emprendedor en el CHH

Se puede entender como entorno o ecosistema emprendedor el conjunto de elementos económicos, legales, institucionales, políticos, sociales, culturales y medioambientales que, desde niveles macro, meso y micro, impactan en los emprendimientos³ en cualquier territorio, es decir, el fomento de los nuevos emprendimientos y el apoyo a los ya existentes. El ecosistema se puede segmentar en tres ejes temáticos relevantes: el marco legal y regulatorio; el financiero y el de educación, capacitación y formación. Estos elementos pueden constituirse en barreras o en fuerzas motrices, dependiendo del grado del apoyo e interés de las instituciones territoriales para el fomento de entornos favorables, así como de las motivaciones de los emprendedores para superar las barreras, y aprovechar las oportunidades del marco regulatorio nacional y las potencialidades de sus territorios. Conocer estos aspectos es fundamental para elaborar políticas públicas que tengan un mayor impacto económico y social.

En este sentido, han quedado reconocidas como barreras para el desarrollo del TCP en el CHH: 1) la baja preparación y capacitación de los trabajadores en técnicas de dirección, administración de negocios,

contabilidad, cultura tributaria y responsabilidad fiscal; 2) escaso uso de préstamos bancarios; 3) escasa promoción y, por tanto, desconocimiento generalizado de los servicios de financiamiento o microcréditos que brindan los bancos; 4) no correspondencia entre los créditos y las necesidades del micronegocio; 5) financiamiento con fondos propios (que suelen ser remesas del exterior no declaradas) en la mayoría de los negocios; 6) dificultades en el acceso a compras mayoristas de insumos y materias primas; 7) pocos incentivos fiscales en la política tributaria; 8) bajo nivel de cultura en relación con el desarrollo de alianzas; 9) inestabilidad del entorno legal acerca de lo permitido o prohibido; 10) resistencia al cambio, clara o encubierta, de instituciones del Estado sobre la necesidad de las formas empresariales no estatales en Cuba.

En su mayoría, estas barreras son expresión del escenario-país en el que se desarrolla el cuentapropismo, tales como el poco apoyo financiero que brindan los bancos al sector cuentapropista y las escasas ofertas de capacitación por parte de instituciones educativas estatales.

Durante la investigación, también se identificó un conjunto de potencialidades para el desarrollo del TCP en el CHH, entre ellas: 1) el liderazgo de la Oficina del Historiador en la generación de ideas innovadoras en múltiples ámbitos de la planeación y control económico y social del Centro Histórico; 2) la existencia del Plan Maestro, que ha demostrado su eficacia en la gestión, planificación y regulación de las estrategias de desarrollo del territorio, incluido el de formas empresariales no estatales; 3) las experiencias exitosas de las escuelas de oficios de interés territorial, que a la vez constituyen una alternativa de empleo para jóvenes desvinculados del estudio y el trabajo; 4) la existencia de espacios de encuentros sistemáticos entre actores locales, incluidos los cuentapropistas, para actualizar el estado de opinión e información sobre temas de interés general; 5) la voluntad real por parte de la OHC de fomentar alianzas con el sector privado, materializado en algunas, fundamentalmente en favor de la restauración y reanimación económica y social del municipio, y 6) de suma importancia, el alto flujo de turistas, que hace posible el desarrollo de actividades privadas vinculadas con los servicios, que complementan la oferta estatal.

De los elementos antes señalados, algunos podrían generalizarse al resto del país. Destaca como oportunidad la existencia de un marco legal favorable, que se refleja en los acuerdos del VII Congreso del PCC (2016b) y en el reconocimiento por parte del Estado del papel social de los medianos pequeños y micro emprendimientos, y que lo liberan de cargas innecesarias que limitan su eficiencia.

Las condiciones de la política gubernamental para con el sector favorecen, de forma general, la

creación de negocios por cuenta propia que provean a empresas o entidades estatales, aunque el apoyo a estos emprendimientos nuevos o en crecimiento no constituya una prioridad en las acciones y políticas del gobierno.

Presentados todos estos aspectos, las líneas de acción deben estar encaminadas a elaborar políticas públicas que se enfoquen en resolver la escasa oferta de capacitación para los cuentapropistas por parte de universidades y otras instituciones; crear incentivos que de forma indirecta estimulen el trabajo privado hacia las necesidades reales del territorio; hacer más atractivos los créditos a los que pueden acceder los dueños, ajustados a las verdaderas necesidades de los beneficiarios; fomentar el establecimiento de alianzas entre actores públicos y privados que rompan con los estigmas de desconfianza entre ellos, de forma que se generen redes de colaboración multidimensionales.

Luego de haber visto las principales barreras y potencialidades que caracterizan el ecosistema emprendedor, es necesario proceder al análisis del sistema empresarial estatal que, en conjunto con estos trabajadores privados, constituyen el entramado de actores económicos e institucionales que han posibilitado el desarrollo del clúster Centro Histórico Cultural en el CHH.

Impacto del TCP en las redes empresariales del Centro Histórico

Como parte del plan integral del CHH, se ha concebido una serie de políticas encaminadas a favorecer la cultura y hacerla un eje importante de aquel. Dichas políticas tienen como fundamento promover los valores culturales del territorio y un desarrollo socioeconómico sustentable, basado en proyectos que produzcan fondos que reinvertir en el corto plazo, sin perder el carácter residencial del área.

Todo esto pudo ser posible a partir de la explotación de los recursos turísticos, los servicios inmobiliarios y los impuestos aplicados a empresas y a trabajadores privados, que permitieron generar ingresos que posteriormente han sido destinados a la restauración y conservación del CHH.

Basado en los resultados cuantitativos reflejados en investigaciones recientes (Blanco, 2016), el clúster del CHH se encuentra en su etapa de desarrollo. Esta afirmación evidencia los diferentes cambios que se han experimentado en el sistema de empresas de la Oficina del Historiador, los cuales hacen patente

- los conocimientos generados a través de redes y alianzas entre las escuelas y las necesidades de la Oficina para fortalecer el proyecto de restauración y el sector de los servicios;

- el fortalecimiento de las redes en términos de información, así como la cooperación entre los diferentes actores sociales;
- la sinergia que se ha generado en el CHH, que ha favorecido la unidad y el trabajo en equipo;
- la creación de proyectos conjuntos y alianzas estratégicas entre los diferentes actores del clúster;
- la existencia de estructuras institucionales de apoyo.

La aplicación de un conjunto de técnicas de análisis regional al conjunto de empresas que integran el sistema empresarial de la OHC evidenció que en el CHH existe un proceso de clusterización que se encuentra en fase de maduración.

El objetivo fundamental de dichas técnicas o indicadores es medir el crecimiento económico de la región estudiada, partiendo de la identificación de los sectores en los que alcanza una mayor concentración, especialización (externa e interna), diferenciación y asociatividad. Es preciso aclarar que los indicadores en cuestión no remiten, de forma directa, a la existencia o no de redes consolidadas entre las empresas o en el territorio que se analiza.

Los sectores de mayor grado de concentración en el CHH son: comercio, gastronomía y hotelería, y construcción e inversiones, que también son los que mantienen altos niveles de especialización interna y externa en el clúster de la OHC con respecto al municipio Habana Vieja. Los mayores niveles de asociación se establecen entre el sector construcción e inversiones con los de comercio, gastronomía y hotelería y servicios financieros e inmobiliarios.

Todos estos elementos permiten identificar diferencias entre la estructura de la actividad económica de las empresas pertenecientes al sistema de la OHC respecto a las del municipio, aun cuando representan la tercera parte de estas, han tenido un mayor peso en los resultados económicos municipales.

El análisis anterior incluye al sector no estatal, cuyo aporte al municipio merece particular atención. El impacto del TCP no puede reducirse a los ingresos que percibe la OHC por este medio. Se debe tener en cuenta que este sector contribuye, además, a la recuperación y conservación de inmuebles de alto valor, lo cual acelera el proceso de rehabilitación del CHH. Por sus características, esta ha sido, en los últimos treinta años, la zona que ha alojado mayor número de trabajadores privados, además del sector cooperativo que también ha tenido un papel importante en términos de empleo.

La inserción del trabajador privado en el proceso de desarrollo de los centros históricos debe estar basada en el peso de su aportación y de los intereses que representen. La relación entre el sector público y el privado debe fundarse en reglas establecidas por el

El primer paso para transformar la estructura del cuentapropismo en Cuba, en el que predominan las actividades de subsistencia y de oficio, debe ser la conceptualización coherente de los negocios y los trabajadores privados, para que se corresponda con las características reales de parte importante de este sector, que ya sobrepasa los umbrales del trabajo por cuenta propia.

Estado a favor de la excelencia y de la igualdad en la prestación de los servicios, a favor de la sociedad.

A principios de la década de los 2000, y aprobado por el Consejo de Administración Provincial del Poder Popular, se habilitó un área para que los trabajadores privados, principalmente artesanos, realizaran su actividad. Estos efectuaban pagos a la OHC por el uso del local y a la Oficina Nacional de Administración Tributaria (ONAT) un impuesto sobre sus utilidades. Posteriormente, se insertaron vendedores de libros y figuras costumbristas, quienes a pesar de no ser considerados cuentapropistas, pagaban a la OHC una contribución voluntaria.

En el período 2010-2011 se produce una serie de cambios legales, a nivel local y nacional, que consolidan aún más la restauración y conservación del patrimonio cultural basado en el autofinanciamiento, a partir de pagos y contribuciones. Para 2015, aunque en algún momento se vio frenado el avance de esa forma de propiedad, ya sea por errores en la aplicación de leyes o por la resistencia al cambio existente en muchos funcionarios públicos, se hizo evidente el apoyo de los máximos actores políticos y la disposición de garantizar el establecimiento de un entorno legal favorable para el desarrollo del TCP.

El municipio Habana Vieja se encuentra dividido en siete consejos populares: Jesús María, Tallapiedra, Catedral, Plaza Vieja, Prado, San Isidro y Belén. Excepto los dos primeros, los demás forman parte del CHH, que incluye, además, el área del Malecón tradicional y el barrio chino (pertenecientes a Centro Habana).

Al cierre de 2015, en este territorio se encontraban registrados 6 581 trabajadores por cuenta propia, de los cuales 69,7% tiene sus negocios en el CHH, lo que contribuye al incremento de los ingresos del gobierno municipal. La mayoría se concentra en los consejos Plaza Vieja, Catedral y Belén.

Pero más allá de los aportes cuantificables expresados en los ingresos que aportan al municipio, los impuestos pagados o el número de inmuebles rehabilitados, hay un valor sociocultural agregado que estas formas empresariales imprimen al CHH. En este sentido, existen proyectos comunitarios impulsados por negocios privados. Por ejemplo:

- Casa Gaia: proyecto cultural que realiza talleres de teatro para la comunidad.

- Blanquita: dueña de un negocio de gastronomía que tiene un programa con las direcciones municipales de educación y salud para promover el no consumo de drogas en los jóvenes.
- Varios proyectos en el barrio Santo Ángel, entre ellos el conocido Arte Corte, que con identidad propia promueven la participación de niños y adultos en la conservación y cuidado del territorio, a la vez que elevan su calidad de vida.
- Alianza por la Plaza Vieja: proyecto representado por el Café Bohemia, desde donde se promueven actividades que incluyen a las comunidades cercanas para motivar en ellas el cuidado del entorno.

Estos proyectos también derraman sus efectos, directa e indirectamente, sobre el plano económico, generando beneficios para empresas como la agencia de viajes San Cristóbal y otras entidades vinculadas a la actividad turística.

La existencia de las formas empresariales no estatales ha permitido expandir y dinamizar el producto turístico Centro Histórico. El TCP permite una mayor diversificación de los servicios, estimula la formación de redes empresariales y sociales, y constituye una fuente de empleo para la población. Además, de cierto modo, ha potenciado oficios profesionales; la mayoría de los graduados de la Escuela Taller encuentra empleo ya sea creando negocios privados o insertándose como contratista o cooperativista.

De esta forma, se puede decir que el TCP ha promovido la generación de un modelo de gestión más inclusivo y multiactorial. Vistos en su conjunto, los elementos antes expuestos son prueba de que este incide positivamente en el desarrollo del clúster turístico cultural del CHH, ya que ha constituido un complemento importante para el desarrollo de su actividad comercial, turística y cultural.

Los pequeños negocios privados tienen un papel importante como catalizadores de la generación y consolidación de redes territoriales; cuentan con grandes ventajas: gran movilidad y flexibilidad para adaptarse al mercado y emprender proyectos innovadores; por su dinamismo, tienen alta capacidad de crecimiento y generación de empleos; producen y venden artículos a precios competitivos (ya que sus gastos no son muy grandes ni sus ganancias excesivas). En el caso del CHH —un territorio con marcadas ventajas naturales, competitivas y comparativas con

respecto a otros del país—, sin dudas es el lugar ideal para que se generen alianzas. En primer lugar, una experiencia como la del clúster turístico cultural, entre un conjunto de empresas en el territorio, ha sido impactada favorablemente por el aporte cuantitativo y cualitativo de los trabajadores privados, lo que marca un punto de referencia y partida para futuras alianzas fuera de la zona analizada.

Reflexiones finales

Es una realidad que el TCP ha tomado nuevos bríos en Cuba; un empresario emprendedor, proactivo y con ideas novedosas se enfrenta a un entorno legal, a nivel país, reactivo y por momentos restrictivo.

En la zona estudiada, en cambio, el conjunto de instituciones y el marco legal que inciden en el desarrollo de las formas empresariales no estatales tienen como premisa el fomento de empresarios preparados para el desarrollo de negocios prósperos y duraderos, que respondan a las necesidades del CHH.

Siempre que se hable de ecosistema emprendedor hay que tener presente que existe un entorno macro y uno micro, donde las características del primero determinan los grados de libertad del segundo. En este sentido, es evidente la gran inestabilidad e incertidumbre que ha circundado la legalidad que permite ejercer el TCP en Cuba, sumadas a la reticencia al cambio por parte de los propios hacedores de política y del sector empresarial estatal en cuanto al papel que deben desempeñar las formas empresariales no estatales, como complemento necesario de la empresa estatal socialista. Ello ha limitado el desarrollo del sector, pese a los objetivos trazados en los *Lineamientos*. Cabría preguntarse ¿cuál es la complementariedad que realmente se espera de esta forma empresarial no estatal, que más bien parece estar siendo relegada?

Las nuevas luces que proyectan los acuerdos y propuestas del más reciente Congreso del PCC, suponen nuevos retos y oportunidades para ese sector. Entre los principales acuerdos (PCC, 2016a) y en la reconceptualización del modelo económico cubano (PCC, 2016b), está la definición de los sectores estratégicos y los medios fundamentales de producción, y en palabras del presidente Raúl Castro, el reconocimiento explícito de las micro, pequeñas y medianas empresas (Castro, 2016) y, por ende, de los microempresarios como agentes económicos dentro del heterogéneo entramado que supone una sociedad que se empeña día a día en la construcción de un socialismo próspero y sostenible, «con todos y para el bien de todos», como dijera Martí.

Todas estas medidas aunque se encuentran en fase de consulta y aprobación, traerían grandes cambios para el futuro desarrollo del TCP, pues la definición de

los medios fundamentales de producción reconocidos por el Estado, así como los sectores estratégicos para la economía permitiría que un número de actividades que no estén vinculadas directamente a este grupo fueran autorizadas para su realización por el sector no estatal. Esto implicaría un incremento de su participación en actividades que generen un mayor valor agregado y que estén más vinculadas al sector productivo y profesional. De esta forma, se podría transformar la estructura del cuentapropismo en Cuba, en el que predominan las actividades de subsistencia y de oficio.

El primer paso debe ser la conceptualización coherente de los negocios y los trabajadores privados, para que se corresponda con las características reales de parte importante de este sector, que ya sobrepasa los umbrales del cuentapropismo y convierte en microempresarios a los actualmente conocidos como trabajadores por cuenta propia. Si se continúa agrupando bajo esta categoría al conjunto de las formas empresariales no estatales que se desarrollan en el país, sin tener en cuenta la heterogeneidad que existe dentro del sector, se cometería el error de trazar líneas de desarrollo que no respondan a sus necesidades y mucho menos a las del país.

La experiencia internacional ha demostrado que las iniciativas gubernamentales han tenido un impacto significativo en el desarrollo de los clúster (Corrales, 2007). De ahí la importancia de que los gobiernos interpreten, de manera creativa, las potencialidades locales, haciendo uso de sus facultades en el diseño de su propia estrategia en el logro de un entorno favorable para el desarrollo de los clústeres. Una estrategia gubernamental orientada a esto debe tener como centro la potenciación del desarrollo integral de la región.

Este debe alcanzarse mediante un proceso de crecimiento económico llevado a cabo por los actores locales, y encaminado al logro de un entorno favorable y a la creación de empleos; no obstante, estas transformaciones deben ser inducidas estratégicamente, y corresponde al gobierno local trazar las pautas que los promuevan.

La formación de redes y canales de comunicación dentro de los clústeres, al igual que los vínculos externos, son elementos que tener en cuenta en el diseño de estrategias gubernamentales.

Es importante considerar, para el fortalecimiento del clúster, la forma en que se estructuran las relaciones entre actores y se orientan las acciones estratégicas para su consolidación. Por tal motivo, es fundamental fortalecer las relaciones verticales y horizontales entre los diferentes actores, basadas en la confianza y en el compromiso. El gobierno, como agente clave del clúster, tiene la función de proponer y fomentar nuevas ideas y procesos de innovación, sin asumir una posición paternalista. En este sentido, son las empresas los factores claves en la creación de sectores competitivos.

A través del establecimiento de redes, las empresas lograrían un desarrollo productivo ascendente, esto generaría no solo crecimiento económico, sino que traería aparejado un desarrollo de conocimientos y, por tanto, de mayores niveles de especialización y capacitación; mejoras tecnológicas; una empresa más competitiva; una mayor cantera de proveedores; y un mayor mercado. Todo este crecimiento económico, si logra ser sostenible en el tiempo, sin dudas impactará positivamente en el desarrollo de los sistemas productivos y en la comunidad local.

Notas

1. Ellas son: el trabajo por cuenta propia (TCP) y las cooperativas. El presente artículo centra su atención en el primero.
2. La literatura internacional reconoce diversos tipos de redes empresariales locales. El presente trabajo estudia el clúster como forma particular de red, específicamente el turístico cultural, que posee características propias.
3. Aun cuando el ecosistema emprendedor es inherente a todas las formas empresariales, estatales o no, aquí empleamos el término *emprendimientos* en alusión a *negocios por cuenta propia*.

Referencias

- Blanco Díaz, A. (2016) *Clusterización en el Centro Histórico*. Tesis de licenciatura no publicada. La Habana: Facultad de Economía, Universidad de La Habana.
- Castro, R. (2016) «Discurso íntegro de Raúl Castro en apertura del VII Congreso del PCC: Transformar para más socialismo». *Cubainformación*, domingo 17 de abril. Disponible en <<http://cort.as/zZLj>> [consulta: 13 septiembre 2017].
- Corrales, S. (2007) «Importancia del *cluster* en el desarrollo regional actual». *Frontera Norte*, v. 9, n. 37, enero-junio. Disponible en <<http://cort.as/--TAK>> [consulta: 16 octubre 2017].
- OHC (Oficina del Historiador de la Ciudad de La Habana) (2015) *Documento resumen de la propuesta plan estratégico de desarrollo integral. Centro Histórico de La Habana Vieja*. La Habana.
- PCC (Partido Comunista de Cuba) (2011) *Lineamientos de la política económica y social del Partido y la Revolución* (Resolución del VI Congreso). Disponible en <<http://bit.ly/1X2YXzg>> [consulta: 16 mayo 2017].
- _____. (2016a) *Conceptualización del modelo económico y social cubano de desarrollo socialista. Plan nacional de desarrollo Económico y Social hasta 2030: Propuesta de visión de la Nación, Ejes y Sectores Estratégicos*. Disponible en <<http://bit.ly/29zYugZ>> [consulta: 16 mayo 2017].
- _____. (2016b) *Informe Central al VII Congreso del Partido Comunista de Cuba*, 16 de abril. Disponible en <<http://cort.as/weuw>> [consulta: 16 mayo 2017].

Cómo la empresa social está creando un mercado vital y necesario en India

Deepa Mirchandani
Deep and Meaningful Consulting.
Reino Unido



Con más de 65% de la población menor de 35 años y cerca de cien mil personas entrando al mercado laboral cada mes, India es una nación joven y dinámica. El sector privado y formal es allí relativamente pequeño y, como resultado de ello, su preparación es insuficiente para lidiar con ese ritmo y el gran volumen de talento joven que entra al mercado. En el sector informal trabaja 85% de la población, en condiciones no reguladas y, a menudo, mal pagada su labor. Además, son grandes las disparidades entre las locaciones urbanas y las rurales en términos de infraestructura y oportunidades de empleo.

India posee el mayor número de personas —más de ochocientos millones— que carecen de servicios básicos tales como energía, salud, educación, agua y sanidad. 40% de sus habitantes está entre los más pobres del mundo y cerca de 30% vive por debajo de la línea de pobreza (Concejo Británico, 2016). Estos, en la llamada *base de la pirámide* (BoP, por sus siglas en inglés), presentan tanto desafíos como oportunidades para el crecimiento y desarrollo de la nación.

Para este país de ingreso medio, que ha visto un aumento en el crecimiento, la desigualdad continúa siendo la barrera principal para el desarrollo, y la manera en que tanto el gobierno como el sector privado respondan a este desafío tendrá un gran impacto sobre el futuro progreso socioeconómico de la nación.

En India existe una gran necesidad de recursos sostenibles. Es un momento oportuno para combinar el crecimiento empresarial con el cambio y el desarrollo socioeconómicos, que debe ser aprovechada por el sector de la empresa social para el desarrollo local y

para ayudar a reducir la pobreza. Combinada con los recursos y habilidades adecuadas, las implicaciones para el propio crecimiento de la nación a través de su escala e impacto los hace agentes increíblemente poderosos para el cambio en el país.

El papel del sector privado

Existe una gran oportunidad para el sector privado de desafiar las barreras sociales y económicas al crecimiento, al reconocer los 358 billones de dólares en ingresos disponibles que representa la BoP en ventas potenciales. Ver las oportunidades del mercado para desarrollar productos y servicios para familias de bajos ingresos, los lleva a ser considerados consumidores, en lugar de sujetos invisibles para el mercado. Compañías como Unilever Hindustan están considerando la venta de productos más pequeños y, por lo tanto, más baratos, a las comunidades más pobres, ya que reconocen el potencial de mercado. Combinado con redes de distribución local que trabajan con empresarios locales, el producto está vinculado con objetivos sociales.

Se ha reconocido que poner el objetivo social y medioambiental en el centro de las ventas y de las operaciones de mercadeo es la única forma de garantizar una economía equitativa y sostenible para el siglo XXI. Mediante el suministro de servicios asequibles y de alta calidad para los más pobres en la sociedad, al tiempo que crea ingresos, puestos de trabajo y ganancias mediante la adaptación de modelos de negocios, este mercado podrá sostener su propio crecimiento y ganancias (Concejo Británico, 2015). Tales modelos de negocios innovadores, que combinan las multinacionales típicas con la promoción del microempresariado localizado, ayudan al ascenso del desarrollo regional y de sus bases.

Además, el sector de las micro, pequeñas y medianas empresas (mipymes) presenta una oportunidad para los seis millones de artesanos en el país, 77% de los cuales proviene de comunidades rurales en desventaja económica y no tienen acceso a la economía principal. Desarrollar este sector constituye una forma estructurada e integral para que aquellos, tradicionalmente desfavorecidos social y económicamente, apoyen de manera sostenible su propio desarrollo.

El sector de las mipymes

El sector de las mipymes ha surgido como parte dinámica de la economía india en años recientes. Según datos brindados por el Ministerio para las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (2014), contribuye con

8% del PIB nacional, 45% de la producción industrial total y 40% de las exportaciones del país. Cerca de sesenta millones de personas están empleadas en los veintiséis millones de empresas que forman el sector.

Este surgimiento se ha producido con una legislación e incentivos gubernamentales limitados, poco acceso a las finanzas y a los productos financieros, así como duras condiciones de mercado. Las mipymes también han enfrentado históricamente un acceso inadecuado a la tecnología, una infraestructura pobre y la escasez de una fuerza de trabajo calificada. No obstante, ello muestra que existe el potencial para aumentar la contribución del sector al PIB nacional.

El papel del Estado

Desde 2005 ha habido un número de iniciativas gubernamentales para promover el desarrollo empresarial. Las políticas gubernamentales, junto a campañas de alto nivel, están mostrando que la India está abierta a los negocios.

El nivel de burocracia, diferencias en los idiomas estatales y oficiales, las discrepancias infraestructurales urbanas y rurales, y la propia población del país hacen que sea increíblemente difícil administrar un enfoque unificado del crecimiento empresarial, así como hacerlo avanzar.

Además, disparidades académicas entre los estados significa que para que las empresas asciendan, atraer las habilidades y talentos adecuados es decididamente una barrera al crecimiento. La respuesta a este y al desarrollo empresarial requiere, por tanto, un enfoque integral y multifacético por parte del estado. Aunque han existido algunas iniciativas introducidas por el gobierno, su efectividad es cuestionable.

Fondo Inclusivo de Innovación de la India

El Consejo Nacional para la Innovación creó el Fondo Inclusivo de Innovación de la India en 2005, para brindar financiamiento a la puesta en práctica y a la innovación de la empresa social. El programa fue considerado prioritario en su momento, según el plan quinquenal del gobierno y, como seguimiento de ello, el decenio 2010-2020 ha sido denominado la «década de la innovación», con 780 millones de dólares asignados al desarrollo empresarial.

El Ministerio de las Mipymes fue creado en 2006 para concentrarse específicamente en la promoción del sector y para mejorar su acceso a las finanzas y a los productos financieros. Los beneficios han sido vistos globalmente (en la mitad de las economías de altos ingresos con mipymes formales, 45% de la fuerza de

trabajo está empleada en este sector, en comparación con solo 27% en las de más bajos ingresos) (Grant-Thornton y FICCI, 2013).

En la medida en que India se integra más a las cadenas globales de suministros y continúa siendo considerada un suministrador clave de servicios, sus mipymes brindan una oportunidad para compensar esa discrepancia, impulsar el crecimiento de la industria nacional y ayudar a enfocar la brecha del empleo.

Iniciativas del gobierno nacional

Con la entrada de Narendra Modi como primer ministro indio, el Partido Bhartiya Janata (BJP) se ha concentrado en posicionar al país como un socio comercial creíble, mediante la promoción de iniciativas como *Make in India* [sic], establecidas para impulsar el crecimiento empresarial y promover la posición del país dentro del mercado de la cadena global de suministros.

Estos programas han sido apoyados, en parte, por actividades gubernamentales. Es el caso del Presupuesto de la Unión 2013-14, donde se tomaron medidas para conceder beneficios de preferencias, financiar asignaciones —incluyendo el financiamiento a la investigación y al desarrollo—, mejorar el acceso de las mipymes a créditos bancarios y encontrar fuentes de financiamiento y de inversión.

Tales medidas reconocen que el sector desempeña un papel fundamental en el desarrollo industrial general del país, y que se requieren políticas y procedimientos para apoyar al mercado. Lanzada por el Ministerio de Habilidades y Emprendimiento en 2015, la Política Nacional de Habilidades y Emprendimiento incluye una sección sobre emprendimiento social e innovación en la base, y señala otro paso de cambio por parte del gobierno al reconocer el valor que la empresa social puede tener si cuenta con la infraestructura apropiada.

Iniciativas como *Digital India* han brindado oportunidades para el cambio social y soluciones para las empresas. A través de una inversión de cerca de dieciocho billones de dólares, se aspira a transformar el país en una economía empoderada digitalmente y basada en el conocimiento. El plan es dotar de Internet de banda ancha a más de doscientas mil aldeas, conexión por móvil con bancos a más de cuarenta y dos mil, y proporcionar alfabetización digital universal. La integración al paisaje digital brinda a los pobres toda una gama de oportunidades para el desarrollo empresarial.

Para los artesanos, comerciantes y tejedores, la creación de plataformas de comercio electrónico significa conectar a las comunidades rurales con una

base de clientes urbanos y una plataforma creíble para los pagos, lo que demostraría sus capacidades para establecer una relación directa con el consumidor, al eliminar a los agentes que obtienen grandes comisiones. Esta autonomía permitirá a los artesanos tener mejor control de sus mecanismos de precios y una mayor participación en sus ganancias totales.

Empresas sociales relacionadas con la salud, como el proyecto ECHO, pueden crear redes entre las comunidades rurales y suministradores expertos en atención médica; además, las compañías relacionadas con bienes de consumo pueden acceder a clientes lejanos a través de canales de distribución elaborados en la red. La penetración del área rural conectará en línea a casi 68% de toda la población, lo que traerá aparejadas importantes consecuencias socioeconómicas.

El potencial para que las micro y pequeñas empresas enfrenten los desafíos del desarrollo en la India es enorme. Sin embargo, como a menudo sucede, el ritmo de transformación es increíblemente lento. A pesar de numerosos pasos positivos existen inconsistencias en las políticas gubernamentales y las campañas de alto perfil, que carecen de un pensamiento unido sobre la infraestructura requerida para la empresa y para el desarrollo de la empresa social. En última instancia, esto impide al sector desarrollar su potencial, ya que muchos no sobreviven a los obstáculos burocráticos.

Por ejemplo, campañas como *Start Up India*, lanzada en 2016 para promover el crecimiento empresarial en el país, si bien priorizan el apoyo a la creación de micro y pequeñas empresas, no reconocen las necesidades específicas del sector de la empresa social, ni brindan oportunidades creadas específicamente para él. Por lo tanto, muchos buscan fuera del país el financiamiento para crear y acelerar el desarrollo de aquella.

El panorama de la empresa social

El sector de la empresa social está asimilando el crecimiento en India como un componente del panorama de las mipymes. Estos negocios asumen a los habitantes pobres del campo como consumidores potenciales y no como productores y modelos de negocios, y como vehículo para lograr un impacto social más que como un subproducto de las operaciones. La cantidad de personas que vive en la pobreza es considerada una oportunidad, tanto para el establecimiento de empresas como para presentar un mercado de consumidores aún sin explotar.

Globalmente ha existido mucha atención hacia las microempresas —negocios impulsados para llenar una necesidad socioeconómica o medioambiental—, pero también se reconoce la oportunidad que representan para obtener ganancias financieras y beneficios socioambientales. Organizaciones como la Corporación

El modelo de la empresa social ha demostrado que cuando se utiliza un enfoque centrado en el negocio, se identifican brechas en las necesidades de la comunidad rural y se desarrollan entrenamientos para diversificar los surtidos de productos tradicionales, es posible crecer y desarrollarse.

Financiera Internacional (IFC), donantes como el Departamento para el Desarrollo Internacional del gobierno británico y el Consejo Británico, e inversionistas con fines no lucrativos como la Fundación Bill & Melinda Gates, entre otros, están examinando modelos diversificados que inspiran y alientan el crecimiento empresarial en el mundo en desarrollo.

Las empresas sociales brindan una oportunidad para impulsar el potencial del sector privado e incorporar el cambio socioeconómico a la estructura misma de los modelos corporativos. Organizaciones tradicionales no lucrativas están cambiando de manera creciente a estructuras lucrativas para reducir la dependencia de los donantes, obtener financiamiento sostenible y crear escalas progresivamente. Esto está propiciando un ambiente más empresarial para el cambio social.

Todo el proceso también ha sido facilitado por las enmiendas a la Ley de Compañías en 2013, lo que ha llevado a una ruptura en la forma en que los programas sociales y medioambientales pueden acceder a financiamiento del sector privado, ya que compañías consideradas de mayor tamaño debido al número de empleados están obligadas a invertir 2% del ingreso en programas corporativos de responsabilidad social.

Ecosistemas de apoyo

Los emprendedores sociales enfrentan muchos de los retos de los de las mipymes: el acceso a financiamiento y la obtención de una fuerza de trabajo talentosa son las principales barreras al posicionamiento y el éxito de ambos. Dicho esto, los primeros también están enfrentados a ambientes económicos, políticos, físicos y culturales que evolucionan para crear el cambio social, a la vez que demuestran un impacto tangible.

Para los cambios del desarrollo sistémico esto es mucho más difícil de demostrar en etapas tempranas, ya que el cambio ocurre durante un período más largo de tiempo. La incapacidad para demostrar impactos inmediatos hace difícil acceder a financiamiento de capital del tipo que reciben empresas tradicionales, ya que está restringido por la falta de comprensión del impacto social.

Además, el mercado para la empresa social es relativamente inmaduro, por lo que la mayoría de las empresas se encuentra en etapas iniciales, muchas de

ellas operan desde hace solo cinco años o menos y cuentan con un liderazgo predominantemente joven (Consejo Británico, 2016). Para los mercados financieros tradicionales, las empresas y los emprendedores sociales, por lo tanto, representan a menudo un riesgo demasiado elevado para el capital de inversión o de crecimiento.

Como resultado de la limitada infraestructura y la amplia oportunidad de mercados, ha habido una proliferación de organizaciones que intentan equilibrar la balanza del apoyo disponible para los emprendedores sociales y crear ambientes adecuados para ese tipo de empresas. Todo ello existe en adición a las iniciativas gubernamentales más que en colaboración con ellas.

Aunque el espíritu empresarial y la mentalidad de *jugaad*¹ pueden ser parte de la cultura india, en realidad 70% de los ciudadanos no tiene acceso a créditos. Superar estos desafíos, en ritmo y en escala, es un proceso en curso para los emprendedores y las sociedades a las que buscan servir.

Las oportunidades disponibles para ellos están aumentando y abarcan desde los que se movilizan para encontrar apoyo a ideas en ciernes e incubar arrancadas, hasta el surgimiento de inversores con impacto social y aceleradores fijados para escalar y proporcionar capital de crecimiento. Quedan algunos desafíos críticos, pues gestionar los diferentes modelos es complicado, las regulaciones son complejas, y la distribución de fondos entre las poblaciones urbana y rural está lejos de ser equitativa.

Involucrar a inversores en áreas rurales ha sido un reto, ya que las necesidades, infraestructuras y paisajes son distintos a los de los centros urbanos. Estos incluyen las calificaciones en cuanto a lenguaje y educación —los materiales y el apoyo tienen que ser suministrados en idiomas y dialectos locales y no solo en inglés o hindi (de las quince iniciativas apoyadas por UnLtd Tamil Nadu, siete no usan el inglés)—; el acceso a Internet y conocimientos de computación son limitados y, por lo tanto es necesario encontrar alternativas para involucrar, educar, inspirar y movilizar a las comunidades locales. Atraer y desarrollar el talento es una barrera inmensa para el crecimiento y el posicionamiento.

Asumir desafíos socioeconómicos en lo rural a menudo requiere de un compromiso a más largo plazo, y puede incluir un proceso de cambio sistémico para el cual los inversionistas no están preparados, o no

están interesados en gestionar. Esto perpetúa aún más la división entre lo urbano y lo rural.

Incubadores

El número de incubadores de la empresa social está aumentando con instituciones académicas —como el Centro de Incubación, Innovación y Emprendimiento (CIIE), del Instituto Indio de Gestión Ahmedabad (IIMA), y la Incubadora de Tecnología Rural y Negocios, del Instituto Indio de Tecnología Madras (IITM)—, ONG (como Dasra) y agentes independientes (como UnLtd India, Villgro, Action for India), que reconocen la oportunidad que presenta el sector.

Los incubadores tienden a brindar una combinación de construcción de capacidades, presentaciones a inversionistas, acceso a espacios de oficina, servicios a los negocios y financiamiento mediante subvenciones, préstamos y acciones ordinarias. Sus servicios tienden a estar en áreas urbanas debido a la naturaleza de la infraestructura del país, su parque tecnológico y la concentración de sus redes; y operan casi siempre en hindi e inglés. Se financian predominantemente mediante subsidios y donaciones de actores como las fundaciones Shell y Rockefeller, que invierten a nivel global. Algunos, como el ecosistema Aashray, en Gujarat, incorporan financiamiento de Corporate Social Responsibility (CSR) a través de un fondo de beneficencia para sembrar ideas.

Con los fondos, los incubadores brindan apoyo a través de expertos en negocios e impacto social, de mentores en asociación con organizaciones académicas y de especialistas —como Ashoka—, y del crecimiento de acciones (si llegan a esa etapa) mediante la inversión de capital de riesgo. Tal ecosistema reconoce el apoyo holístico que los emprendedores necesitan para hacer despegar sus ideas, escalar y crear ganancias financieras y sociales. Ello atrae a socios expertos para brindar servicios cuando resulten necesarios.

De manera importante, los incubadores reconocen que su competencia va más allá de solo apoyar las empresas sociales, y ponen énfasis en el papel que pueden tener en el desarrollo de nuevos incubadores en todo el país, mediante la enseñanza compartida y la asociación, viéndose a sí mismos como parte de un movimiento para el cambio.

Estudio de caso: RWeaves

Creada en 2007, RWeaves es una asociación entre Saath Sustainable Livelihoods, un emprendimiento social con sede en Gujarat, India, y tejedores rurales

del distrito Surendarnagar, apoyada por el incubador Aashray.

Surendarnagar ha sido un centro artesanal durante cientos de años y es el lugar de origen de los estilos de tejido *patola* y *tangaliya*, antiguas formas artesanales. Ambos procesos emplean mucha mano de obra y requieren obreros diestros y materias primas costosas, especialmente lana y seda. Los tejedores de *patola* han producido tradicionalmente saris de seda, y el *tangalia* se utiliza, en general, para tejer los chales y mantas que usan los pastores de la región.

Los artesanos rurales tradicionales enfrentan una serie de desafíos. Debido a que las tendencias de la moda han evolucionado, han visto languidecer la demanda de sus productos. Además, los altos costos de las materias primas no les permiten darse el lujo de mantener productos sin vender durante largos períodos de tiempo.

El ingreso de los comerciantes minoristas y por concepto de ventas no está garantizado en modo alguno, y los artesanos continúan siendo vulnerables a las fluctuaciones de precios. Esto, unido a la falta de perspicacia en los negocios y al limitado acceso a la tecnología, ha significado que los artesanos continúen luchando por ganar su sustento mediante artes tradicionales. Muchos han abandonado el oficio y apelado a trabajos domésticos y no calificados en la agricultura y la construcción. La generación más joven ha decidido no entrar al mercado, lo cual deja a estas antiguas tradiciones en peligro de extinción.

La industria artesanal india es un mercado de cien billones de dólares, y es uno de los mayores generadores de empleo a nivel nacional. También aporta una gran parte de las exportaciones; entre 2014 y 2015, el país exportó artesanías por valor de 4,5 billones de dólares. Actualmente, está mostrando una tasa de crecimiento anual de 20%, y por lo tanto, mantener los oficios tradicionales resulta crucial para el desarrollo local, regional y nacional (Aashray, 2015-16).

A fin de satisfacer las necesidades de los artesanos, Saath Sustainable Livelihoods llevó a cabo un estudio detallado para entender modelos que apoyen las artes tradicionales y las artesanías en India, determinar cómo ganar el sustento de forma sostenible en el contexto rural, y cómo desarrollar una estructura de precios justos, a la par de un surtido exclusivo de alta calidad de productos tejidos a mano.

RWeaves presenta una solución a los desafíos que enfrentan los artesanos rurales de Surendarnagar en cuanto a marcas, comercialización y financiamiento. El modelo de negocios permite a los tejedores tener precios justos para sus productos, los cuales fijan ellos mismos y a los que se añade un pequeño porcentaje para RWeaves por los costos administrativos y operativos.

La empresa social proporciona un vínculo directo con el mercado consumidor, mayormente urbano.

RWeaves apoya a los artesanos propiciando comprensión acerca de los cambios en las tendencias de moda y ayudándolos a diversificar su surtido de productos para incluir monederos, bolsos de mano, bufandas, ropa de vestir y de cama. También los entrena en el desarrollo de nuevas habilidades de diseño, y trabaja con ellos para efectuar pruebas con los productos, lo que les permite adaptarse y mejorar sus producciones.

A pesar de los desafíos del financiamiento, RWeaves brinda acceso a créditos y préstamos asequibles, de manera que los artesanos puedan adquirir materias primas al por mayor, a precios más bajos, particularmente la seda para el tejido patola. Llegar a los consumidores es particularmente difícil para los artesanos rurales y, por lo tanto, la empresa social utiliza sus redes para canalizar y comercializar los productos, incluyendo la celebración de exposiciones y ferias comerciales.

RWeaves ha construido fuertes relaciones con organizaciones establecidas —como CraftRoots y Silo Mark— para promover la cartera completa de productos. A pesar de no ser especialistas en ventas, permite a los artesanos vender sus productos a través de una entidad de marca, salvando hábilmente la brecha entre ellos y el consumidor.

En los últimos diez años, RWeaves ha propiciado evidentes beneficios económicos y sociales para los artesanos, sus familias y la comunidad local. El modelo de la empresa social ha demostrado que cuando se utiliza un enfoque centrado en el negocio, se identifican brechas en las necesidades de la comunidad rural y se desarrollan entrenamientos para diversificar los surtidos de productos tradicionales, es posible crecer y desarrollarse.

RWeaves ha duplicado el número de artesanos con los que ha venido trabajando desde 2007, algunos de los cuales han ampliado sus negocios trabajando como microemprendedores, empleando a otros trabajadores y, con ello, han extendido los beneficios económicos para la comunidad. Como resultado de la diversificación de su surtido de productos y de recibir un pago justo por ellos, los artesanos han podido controlar y aumentar sus márgenes de ganancia entre 10% y 15%, lo cual tiene un efecto directo en el ingreso que se destina a la educación, la atención médica y la alimentación.

Los beneficios —entre los que se encuentra el acceso al agua potable— se han extendido a la comunidad. El surtido diversificado de productos ha resultado un aporte para otros artesanos locales, como los que confeccionan ropas, carteras de mano y estuches para espejuelos y teléfonos móviles, entre otros útiles.

Además, los artesanos han desarrollado sus propias microempresas, lo cual garantiza sus ingresos y mejora las condiciones de vida para sus familias.

De forma significativa, el negocio ha podido demostrar que es posible obtener ganancias de manera sostenible a través de estos oficios antiguos, al estimular a las generaciones más jóvenes a reconocer el potencial contenido en aquellos, para su propio futuro.

El desafío que enfrenta RWeaves ahora es si podrá aumentar sus operaciones, mantener la calidad del producto e incrementar los volúmenes de venta en el país. De tener éxito, puede repetir este modelo para trabajar con otros artesanos rurales y aprovechar lo aprendido para ayudar a otras comunidades artesanales.

Inversiones de impacto

Las inversiones de impacto han crecido en India durante la última década, con inversionistas tanto nacionales (Intellectap, Aavishkaar) como internacionales (Acumen), con una mezcla de «ángel inversor»,² *family offices*,³ firmas de capital privado o de riesgo, donantes, fundaciones y el gobierno de India. Además, actúan como catalizadores, al promover en el sector privado la inversión en el cambio social.

Se han establecido para proporcionar un crecimiento equitativo, con el fin de ayudar al crecimiento empresarial a escala y al impacto de aquellos emprendimientos con éxito inicial de su modelo de negocios en términos de viabilidad financiera y en el cambio buscado. Cerca de 1,6 billones de dólares fueron invertidos en doscientas veinte empresas sociales entre 2000 y 2014 (Intellectap, 2014).

Los sectores claves que atraen este tipo de financiamiento incluyen la atención médica, las microfinanzas —que permiten sembrar la semilla de las microempresas y los emprendimientos cooperativos— y los negocios agrícolas —que forman parte de la cadena global de suministros al mercado. Todos ellos existen dentro del sector de las mipymes. En algunos casos, las inversiones de impacto están actuando también como aceleradores, al brindar ayuda a la empresa social en aspectos como el desarrollo del plan de negocios, la preparación de los inversionistas y la medición del impacto.

Dado que las empresas sociales tienen dificultades para acceder a deudas de riesgo desde el sistema bancario tradicional, los nuevos modelos, en particular los que se centran en acciones, vinculan el sector con los inversores principales que están evolucionando como parte del ecosistema de estas empresas.

Un desafío que enfrenta el sector de las inversiones de impacto es el uso de terminología que a menudo

resulta confusa. Hay quienes lo asumen como formas estrictamente financieras, motivadas por los resultados que se obtengan, y otros que utilizan el término para donaciones tradicionales y actividades más del tipo responsabilidad social corporativa (CSR, en inglés). Como se trata de un terreno nuevo en el mercado indio, el número de actores y la diversidad de lo que están entregando, en términos prácticos, hacen que participar en este espacio resulte difícil para quienes buscan financiamiento y apoyo empresarial.

Por ejemplo, nuevas ideas y modelos están siendo ensayados constantemente, como es el caso de Rang De, una organización con sede en Bangalore, que ha sido pionera en dar préstamos y que ha brindado la oportunidad a la creciente clase media de invertir y obtener ganancias, al apoyar a los empresarios sociales. Con más de ocho mil inversionistas sociales y cerca de 3,3 millones de libras en inversiones, Rang De está llegando a la creciente conciencia social de indios jóvenes, deseosos de ver dónde se realizan las suyas y el cambio que estas crean.

Esta organización, aunque está registrada como no lucrativa, pues brinda microprestamos directamente a individuos, emplea el mismo lenguaje para las inversiones de impacto que un fondo multimillonario como Aavishkaar.

Conclusión

Los recientes incentivos e iniciativas introducidos por el gobierno indio demuestran que el sector de las mipymes tiene un papel crucial que desempeñar en el crecimiento y desarrollo del país. El ritmo del cambio en el sector de la empresa social en ese país está creciendo de manera impresionante, con aumentos tanto en la incubación como en la inversión de impacto en apoyo a negocios en diferentes etapas de crecimiento. Sin embargo, a pesar de los fondos que han aparecido de los diversos incubadores y aceleradores que están surgiendo, muy pocos alcanzan ya la escala de servicios y el impacto.

Un mayor análisis conjunto, entre las iniciativas que buscan desarrollar el sector de las mipymes y aquellos que están promoviendo el crecimiento e impacto de las empresas sociales, contribuiría a utilizar todo el potencial de estos proyectos. Actualmente, los inversionistas financieros conocen poco de las cuestiones y desafíos que el empresario social está tratando de solucionar, y aquellos que están surgiendo para crear empresas sociales, fundamentalmente de los sectores de las ONG, tienen poca o limitada perspicacia en los negocios.

El lenguaje de estos dos mundos es diferente y confuso; por lo tanto, es necesario fortalecer el

papel de los incubadores y aceleradores para salvar la división, y unir a los agentes de ambos para obtener beneficios financieros y sociales reales. Aquí el gobierno debe desempeñar un papel fundamental en la estandarización del idioma y el enfoque hacia la inversión de impacto.

Para que el sector de las mipymes pueda crear un crecimiento y desarrollo marcados, necesita demostrar que es capaz de cumplir las expectativas de múltiples interesados —desde los negocios internacionales que buscan suministrar y producir localmente, hasta las marcas del país que quieren colocarse en mercados nacionales e internacionales. Actualmente, las empresas sociales están creando oportunidades y cambios puntuales. Para que se realice su potencial, se necesita que el gobierno haga mucho más para que sus iniciativas no queden en consignas, y sean accesibles a todos aquellos que las necesiten.

Los modelos exitosos, hasta 2017, incluyen cooperativas (Amul), sindicatos (Asociación de Mujeres Empleadas por Cuenta Propia, SEWA), y compañías del sector privado (Fabindia), los cuales, desde principios de los 60, han demostrado el papel de la empresa en la creación de beneficios para los agricultores y los proyectos dirigidos por mujeres, así como en la generación de sustento sostenible para los artesanos rurales.

Al adaptar modelos de negocios para resolver necesidades locales, tales iniciativas han destacado el papel del comercio para aportar crecimiento y acceso a servicios vitales como energía, agua, alimentos y educación. Además, compañías como Amul han provocado cambios en los mercados en los que operan, y han logrado escalar y trabajar en todo el país y contribuir, con ello, al desarrollo local, regional y nacional, a pesar de las iniciativas gubernamentales directas, más que como resultado de ellas.

Las innovaciones en el mercado ahora están trazando el camino en el que se están realizando los negocios, y el doble beneficio de ingresos financieros y resultados socioambientales está conformando las compañías del futuro. Será a través de las cadenas internacionales de suministros, en particular, y del mercado globalizado que ocurrirán los cambios en el crecimiento de las mipymes. Existe, pues, una oportunidad para que ese sector, guiado por iniciativas, se establezca como un suministrador confiable.

India está lista para la movilización de empresarios que tengan el potencial para apoyar el sustento y facilitar el desarrollo socioambiental que tanto necesita la joven nación. Por todo esto, el sector mipymes indio está demostrando ser, al mismo tiempo, un movimiento y una necesidad.

Traducción: Olimpia Sigarroa.

Notas

1. En hindi: solución improvisada o provisional, utilizando escasos recursos.
2. Un ángel inversor, también llamado padrino o inversor de proximidad, es un individuo próspero que provee capital para una compañía emergente. Además del capital financiero, aporta sus conocimientos empresariales o profesionales para el desarrollo de la sociedad en la que invierte. [N. de la E.]
3. *Family offices*: Plataformas de inversión encargadas de gestionar el patrimonio de un grupo familiar: inversiones financieras, inmobiliarias y empresariales, la fiscalidad, la sucesión, la planificación global, etc. [N. de la E.]

Referencias

Aashray (2015-16) *Progress Report* [en línea]. Disponible en <<http://cort.as/yTha>> [consulta: 3 agosto 2017].

Concejo Británico (2015) *Think Global Trade Social* [en línea]. Disponible en <<http://cort.as/yThb>> [consulta: 3 agosto 2017].

_____ (2016) *The State of Social Enterprise in India* [en línea]. Disponible en <<http://cort.as/yThc>> [consulta: 3 agosto 2017].

Grant Thornton y FICCI (2013) *Integrating MSMEs with the Global Value Chain* [en línea]. Report. Disponible en <<http://cort.as/yThe>> [consulta: 3 agosto 2017].

Intelcap (2014) *Invest. Catalyze. Mainstream. The Indian Impact Investing Story* [en línea], 10 de abril. Disponible en <<http://cort.as/yThf>> [consulta: 3 agosto 2017].

Ministerio para las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas, India (2014) Nota de prensa [en línea], 23 de septiembre. Disponible en <<http://cort.as/yThq>> [consulta: 3 agosto 2017].

©TEMAS, 2017

La creación de pymes de biotecnología en Francia

Corinne Autant-Bernard

Profesora. Universidad Jean Monet Saint-Etienne.

Vincent Mangematin

Profesor. Universidad de París IX.

Nadine Massard

Profesora. Universidad de Grenoble.



En los Estados Unidos, el sector de la biotecnología se ha desarrollado alrededor de polos de excelencia científica. La mitad de las firmas biotecnológicas (FB) de ese país están localizadas en cuatro clústeres geográficos (Powell *et al.*, 2002). El desplazamiento de investigadores de laboratorios académicos hacia el sector privado ha proporcionado un vehículo para la difusión del conocimiento y ha sido una fuerza poderosa que ha impulsado la creación de nuevos emprendimientos (Zucker *et al.*, 1998a; Almeida y Kogut, 1999).

Por su parte, en Francia, las políticas públicas nacionales y regionales se combinan para estimular el desarrollo económico de los sectores de alta tecnología. Las primeras apoyan la investigación básica en la academia y la comercialización de la ciencia mediante subsidios a programas de investigación en las universidades y la industria, y mediante la creación de emprendimientos basados en la ciencia.

El nivel regional facilita interacciones locales y diseña infraestructuras y aspectos organizativos como incubadoras, parques científicos, financiamiento regional para transferencias tecnológicas, etc., con el fin de promover el desarrollo económico local, mediante el surgimiento de nuevas firmas en sectores de alta tecnología como las biotecnologías y las tecnologías de la información. Dentro de un determinado sistema nacional de innovación, las

La versión en inglés (más extensa) del presente ensayo fue publicada por *Small Business Economics* (Autant-Bernard *et al.*, 2006).

regiones compiten así para atraer emprendimientos, con vistas a generar ganancias crecientes por la adopción en su territorio (Edquist, 1997).

Las relaciones entre el perfil científico y técnico de una región, el tamaño del mercado local de productos y servicios biotecnológicos y el desarrollo económico fueron exploradas en la industria de la biotecnología francesa durante los años 90. El análisis empírico del presente trabajo muestra que es necesario un alto nivel de actividad científica dentro de una región para mantener un flujo continuo de creación de nuevos negocios. La probabilidad de creación segura depende de factores científicos y tecnológicos de la organización, como la cooperación entre organizaciones académicas y privadas. Las políticas regionales pueden tener un impacto positivo en la creación de empresas, especialmente promoviendo la diversidad y la excelencia en la ciencia. Sin embargo, en contraste con los resultados de los Estados Unidos, el tamaño del mercado local para productos y servicios biotecnológicos es importante para el desarrollo de la industria.

Desde inicios de la década de los 90, el número de pymes biotecnológicas en Francia ha crecido rápidamente, y la ubicación de firmas parece depender de múltiples factores: excelencia científica, especialización regional en subcampos científicos, especialización industrial regional e incentivos públicos.

Este trabajo examina los determinantes de la creación de emprendimientos biotecnológicos en Francia durante los años 90, para comprender el papel del entorno local en la comercialización de resultados científicos. Su objetivo no es evaluar diferentes instrumentos de intervención pública, sino más bien explorar las relaciones entre las características de la región en términos de capacidad de investigación y desarrollo, bases industriales y tamaño del mercado local en relación con la biotecnología.

El perfil regional comprende características científicas y técnicas (como inversiones en Investigación +Desarrollo [I+D], especialización en biotecnología y en subcampos específicos), la intensidad de la competencia en la industria local de las ciencias de la vida (número y características de las firmas) y el tamaño y crecimiento del mercado local para productos y servicios biotecnológicos.

El trabajo calcula simultáneamente el papel de las externalidades del conocimiento y de la dinámica de los mercados en contraposición al análisis de los determinantes de ubicación de las firmas, bien por el papel del entorno científico (Zucker y Darby, 2001) o por el aspecto de la demanda (Feldman y Ronzio, 2001).

Determinantes para la creación de emprendimientos biotecnológicos

A fin de comprender la lógica subyacente en las tendencias espaciales de este sector altamente innovador, basado en la ciencia, pueden establecerse grupos de estudios. El primero incluye trabajo en la «geografía de la innovación», que busca explicar la concentración de actividades innovadoras midiendo la dimensión espacial de las externalidades del conocimiento. Aquí el enfoque recae en las ventajas de estar localizado cerca de fuentes de conocimiento. El segundo presta atención al papel del entorno local en las capacidades de las firmas para absorber conocimiento. Estos estudios aspiran a identificar los perfiles organizativos locales más adecuados para la creación de valor económico de las externalidades producidas. El tercero identifica más amplias determinantes de ubicación de actividades industriales tomadas de la geografía económica: ganancias crecientes, factores monetarios externos y estructuras de mercado.

Cercanía a fuentes de conocimiento

A menudo se demuestra que los análisis empíricos de los mecanismos de concentración espacial de actividades innovadoras (Autant-Bernard y Massard, 1999) son difíciles a un nivel econométrico y puede resultar riesgoso inferir cuestiones de ubicación a partir de indicadores como patentes, número de innovaciones o incluso relaciones entre áreas geográficas y gastos en I+D (Anselin *et al.*, 1997). No obstante, podemos extraer algunas conclusiones:

- La innovación en una región dada está estrechamente relacionada con el gasto en investigaciones por parte de los sectores público y privado (Feldman, 1994a); esto es cierto también para sectores que no son intensivos en investigación (Mangematin y Mandran, 2001).
- También está relacionada con toda la infraestructura de transferencia tecnológica de la región (presencia de centros tecnológicos, de agencias de transferencia de tecnología, etc.) (Feldman, 1994b). Así pues, la presencia de actividades complementarias genera mayores incidencias indirectas en el gasto público y reduce los costos y riesgos relativos a la innovación de las firmas.
- Los gastos públicos y privados en I+D no son excluyentes, sino que se complementan para crear áreas de conocimiento (Jaffe *et al.*, 1993).

Estas conclusiones iniciales enfatizan el papel de la infraestructura de investigación en la creación de la firma. La infraestructura regional de investigación incluye la

investigación en el sector público (universidades), así como en laboratorios de investigación de firmas privadas. Se parte de dos hipótesis: 1. Las pymes biotecnológicas son creadas en centros de excelencia, cercanos a la academia pública. 2. Las pymes biotecnológicas son creadas en la cercanía regional de firmas importantes con potencial sustancial de investigación.

Entorno local y capacidad de absorción

Corinne Autant-Bernard (2001) destaca tres aspectos que influyen en el impacto del entorno local:

Cercanía y colaboraciones locales efectivas. Este factor, por sí solo, no es favorable; tiene que estar asociado con el establecimiento de vínculos reales entre las instituciones, a través de los cuales puede fluir el conocimiento. Algunos estudiosos (Zucker, Cockburn y Henderson, etc.) sugieren que las firmas solo se benefician de la investigación pública si colaboran con un investigador universitario. Estas colaboraciones pueden o no ser potenciadas por la cercanía geográfica. Otros mostraron que los vínculos locales son más débiles en sectores donde la innovación está basada en la ciencia (Audretsch, Feldman, Stephan, etc.). 70% de las relaciones formales entre FB y las universidades no está basado en la cercanía geográfica. Mientras más baja es la capacidad de absorción, mayores son las relaciones efectivas entre la Academia y la industria (Mangematin y Nesta, 1999).

El nivel de desarrollo de las firmas. Los estudios sobre relaciones entre firmas y universidades no pueden extrapolarse a la selección de la ubicación cuando son creadas las primeras. En esta fase son fundamentales las relaciones entre los emprendimientos y las firmas en su red «natural», y la ubicación a menudo se fija en el entorno «natural» del emprendedor (Liebeskind *et al.*, 1996; Steier y Greenwood, 2000). En una escala subregional, se destacan los efectos de la incidencia indirecta del gasto público, debido a la presencia de una destacada universidad y departamentos de investigación acreditados (Acs y Preston, 1997).

El impacto del grado de especialización. Para captar externalidades de las relaciones formales e informales entre universidad e industria es necesario desarrollar lenguajes y códigos comunes. La existencia de un grado de especialización es, por tanto, una condición para la difusión del conocimiento. Sin embargo, si solo se enfatiza el uso de un lenguaje interno común, la firma podría dejar de captar conocimientos externos por ser demasiado especializada.

Aquí se da el conocido debate sobre las ventajas comparativas de la diversidad o la especialización

(Audretsch y Feldman, 1999). La segunda es necesaria para dominar un grupo de conocimientos comunes, y en particular es ventajosa en la fase de emprendimiento. Al contrario, la diversidad permite a una firma ser más sensible a un rango más amplio de información.

Un estudio de grandes firmas farmacéuticas durante la década de los 90 reveló que, en el corto plazo, las capacidades especializadas están en correlación con un mejor resultado innovador en la firma, mientras que, en el mediano, las capacidades diversificadas producen mejores resultados (Arora y Gambardella, 1994a). Las firmas, por lo tanto, tratan de establecerse en áreas con capacidades diversificadas; la presencia de conocimientos diversos pero complementarios pueden crear externalidades locales económicamente beneficiosas (Audretsch y Feldman, 1999).

Para explorar los efectos de esos cuatro elementos, han sido formuladas las siguientes hipótesis: 3. Las interacciones locales estimulan la creación de firmas en el área. 4. La especialización científica regional estimula la creación de firmas.

El entorno industrial local y la dinámica de aglomeración

En general, la biotecnología se considera una actividad con un «alto potencial para la concentración» (Steinle y Schiele, 2002). Sin embargo, incluso si el vínculo con la investigación básica y el papel de los «científicos estrellas» es incuestionable en las fases tempranas de desarrollo de las FB (en especial en los Estados Unidos), las características de su desarrollo en Francia y sobre todo la posterior evolución hacia una nueva etapa de maduración pueden modificar este modelo inicial.

El contexto institucional francés es diferente al estadounidense, porque no apoya la apropiación individual del conocimiento (y de los ingresos por este). Así, la movilidad individual es más baja en Francia y, por consiguiente, tiene menos efecto en la transferencia de tecnología (Gittelman y Kogut, 2003). Las fuerzas de aglomeración basadas en la movilidad individual temporal o permanente pueden ser más débiles (Catherine *et al.*, 2004).

Aparte de las características de los sistemas nacionales de innovación (Busenitz *et al.*, 2000), los mecanismos de la transferencia de tecnología pueden cambiar con la maduración de la industria. Los vínculos con la investigación básica, y quizás incluso con las capacidades investigativas de grandes grupos, están perdiendo peso a medida que las relaciones con los clientes y con los usuarios se tornan más importantes (Cooke, 2002). Al madurar la industria, se espera que la naturaleza y los canales para los flujos del conocimiento

entre socios comerciales cambien con el tiempo. En particular, los flujos del conocimiento, explotados previamente en términos de aspectos externos, pueden ser trasladados a mercados que funcionen bien (Niosi y Banik, 2002).

Ciertos factores inspirados por la geografía económica, que explican la ubicación de actividades industriales, pueden ser decisivos. Basado en la existencia de ganancias crecientes, el tamaño del mercado local es un elemento clave de atracción y de autorreforzamiento dinámico. En el negocio biotecnológico, este mercado se mide no tanto en términos del tamaño de la población regional como en los de la presencia de industrias usuarias, ya que las FB son fundamentalmente suministradoras de otras organizaciones involucradas en la I+D y de otras firmas de las ciencias de la vida.

Los principales mercados para la biotecnología son los laboratorios, hospitales y universidades involucrados en las ciencias de la vida; por ejemplo, la agricultura, los alimentos de origen agrícola, la industria farmacéutica, la medicina y la biotecnología (salud humana, vegetal y animal, y la producción de herramientas y aparatos de investigación). Feldman y Ronzio (2001) sugieren que las compañías de servicios biotecnológicos se ubiquen cerca de importantes centros de producción más que de universidades.

Además del tamaño del mercado, los modelos de geografía económica muy a menudo enfatizan el papel de la diversidad, ya sea referente a preferencias de los consumidores (Krugman, 1991) o a bienes intermedios disponibles (Krugman y Venables, 1995). La combinación de geografía económica y crecimiento endógeno (Martin y Ottaviano, 1999) enfatiza la importancia de la especialización de una región en la producción de bienes tecnológicos (Massard y Riou, 2001).

Los efectos de la incidencia indirecta del gasto público en industrias relacionadas (IR) aumentan el atractivo de la región para la creación de firmas. Las contribuciones enfocadas en biotecnologías destacan las ventajas de la especialización regional durante la fase de establecimiento de pymes, en términos de fuerza de trabajo calificada disponible o sucursales para productos/servicios especializados.

Por último, deben destacarse los efectos dispersantes de la competencia. La presencia de demasiadas firmas en un área refuerza la presión competitiva, tanto en la búsqueda de consumidores como en el mercado de fuerza de trabajo. Esta presión es una fuerza dispersante, pues puede desalentar a las firmas a establecerse en el área (Krugman, 1991).

Basándose en estas teorías relativas a factores determinantes de la aglomeración industrial pueden formularse las siguientes hipótesis: 5. Mientras

mayor sea el mercado local, mayor será el número de emprendimientos. 6. La especialización de una región en un sector relacionado con las ciencias de la vida (biomédicas, alimentos de origen agrícola, etc.) estimula la creación de pymes biotecnológicas. 7. La intensidad de la competencia en IR reduce la probabilidad de la creación de firmas.

En suma, los análisis sobre los clústeres subrayan la importancia relativa de los diferentes efectos (externalidades del conocimiento, capacidad de absorción, maduración de la industria, competencia en el mercado y dinámica). Sin embargo, solo unos pocos trabajos empíricos analizan los resultados de los diferentes efectos que actúan concurrentemente. El presente ensayo contribuye a este análisis al medir la importancia relativa del marco científico y tecnológico, así como el impacto de la dinámica del mercado local.

La investigación pública se evalúa de dos maneras: 1) *factores influyentes*: la única variable confiable disponible, subdividida por regiones y años, es el número de doctores (PhD) en biotecnología, suministrado por una encuesta del organismo que investiga. Brinda una buena aproximación a las capacidades de investigación existentes. 2) *Resultantes*: medidas por publicaciones firmadas por autores pertenecientes a instituciones de la región. Esta medición presenta el impacto de la investigación pública en la producción y difusión de nuevos conocimientos.

Los datos sobre publicaciones son tomados de Science Citation Index (SCI), una base de datos documental donde se recogen todas las contribuciones (artículos, editoriales, cartas, revisiones, discusiones, etc.) publicadas en las revistas de ciencia y tecnología, indizadas por Thompson Reuters; y de Biosis Citation Index (BCI), la Web de Ciencia, que provee la crítica a las ciencias de la vida. Los datos son analizados en términos de direcciones de instituciones, ya que las cifras finales se refieren a la participación con artículos de las ubicadas en una región determinada.

El nivel competitivo en las industrias relacionadas (IR) se mide por el tamaño promedio de las firmas en la región. Uno grande representa un bajo nivel de competencia. El grado de interactividad entre instituciones regionales se calcula teniendo en cuenta las publicaciones conjuntas (COPUB), donde se revelan la existencia de colaboraciones científicas efectivas (Autant-Bernard *et al.*, 2002).

Diferentes variables han sido definidas para describir colaboraciones, es decir, colaboración del sector público o público/privado (COPU-BPP) y si estas son estrictamente internas de la región o involucran a instituciones fuera de la región.

Resultados empíricos

Tres hechos emergen con fuerza:

- La alta concentración de actividad en la región Ile de France, seguida de lejos por la de Ródano-Alpes.
- Junto a estas dos grandes regiones, otro grupo tiene un potencial fuerte en biotecnología, pero con trayectorias específicas. Estas regiones (Provenza-Alpes-Costa Azul, Alsacia y Languedoc-Roussillon) están bien ubicadas en ese aspecto, pero carecen de mercados florecientes para la biotecnología ya que hay pocas IR establecidas en sus territorios. Por el contrario, Bretaña, Nord-Pas de Calais y Pays de Loire tienen un alto nivel de actividad industrial donde es usada la biotecnología, pero sus capacidades para publicaciones e investigación son más limitadas (a pesar de que parecen haber estado creciendo rápidamente desde 1993).
- Aunque se constatan unos pocos desarrollos notables, las posiciones relativas de las regiones parecen haber estado relativamente estables durante el período estudiado. Esto probablemente revela el peso de determinantes estructurales.

Resultados de cálculos econométricos

Relativamente pocas variables influyen de manera significativa en la creación de pymes en cada región. Las más importantes son, en lo que aquí nos interesa, las organizativas.

Aparte de los efectos de un autorreforzamiento «automático» que dan una ventaja sistemática al tamaño grande, las capacidades organizativas de las regiones son esenciales. La creación de nuevas firmas biotecnológicas, por tanto, parece ser un campo relevante para ayudar a comprender este tipo de determinante regional.

Interacción local entre el sector público y el privado

El significativo efecto positivo de la variable COPUB valida nuestra hipótesis 3. Mostramos aquí que la presencia de la investigación pública en sí misma no es beneficiosa. Utilizando publicaciones conjuntas, McKelvey *et al.*, (2002) probaron la importancia de la cercanía geográfica en colaboraciones científicas públicas/privadas en biotecnología. Sin embargo, estas no dependen de ella. La existencia de una colaboración real e identificable entre instituciones locales de los sectores público y privado se valoriza cuando promueve la creación de pymes. Por otra parte, la colaboración

entre actores locales e instituciones fuera de la región presenta un efecto negativo muy fuerte respecto a la probabilidad de colaborar.

Esta diferencia en los resultados puede explicarse, primeramente, por las características particulares de los procesos de creación de nuevos negocios que prefieren efectos de atracción, en una región que ofrece de inmediato un gran potencial para la interacción local de los sectores público y privado. Además, mientras que los efectos de una apertura hacia el exterior parecen ser mucho más beneficiosos para la investigación del sector público que para las firmas.

También puede explicarse por el tamaño de la base científica en la región. Mientras más débil es esta, más alta es la tasa de publicaciones conjuntas con asociados fuera de las regiones. Por el contrario, científicos o firmas en polos líderes no necesitan encontrar capacidades y recursos externos para desarrollar ciencia e innovación de primerísimo nivel (Owen-Smith *et al.*, 2002; LARGERON y MASSARD, 2001). La falta de capacidades internas y de recursos científicos dentro de una región aumenta el nivel de colaboraciones extrarregionales y, al propio tiempo, explica el efecto negativo sobre la creación.

Diversidad de las capacidades científicas

Un resultado especialmente sólido de nuestros análisis destaca el papel negativo de la especialización científica de las regiones. No están confirmados los efectos beneficiosos esperados de la especialización, en particular para facilitar intercambios de conocimientos en las fases emergentes de actividades (hipótesis 4).

De hecho, esta especialización actúa negativamente, acreditando así la hipótesis contraria con un efecto favorable de la diversidad en la fase inicial de las firmas. Medida en términos de publicaciones, la especialización de la investigación pública describe el alcance más o menos limitado de los campos científicos de capacidades disponibles en una región.

El análisis del papel del conocimiento científico en el desarrollo tecnológico de la biotecnología nos puede ayudar a interpretar este resultado: 1) la maduración tecnológica de un sector transforma las modalidades de la investigación científica relacionada. La producción de nuevos conocimientos involucra cada vez más la recombinación de módulos existentes y cada vez menos la investigación original altamente especializada (Arora y Gambardella, 1994a; 1994b). 2) el sector biotecnológico, más específicamente, tiene la característica de suministrar herramientas genéricas a un amplio sector de IR. La orientación genérica, vinculada con tendencias científicas y técnicas hacia la unicidad del mundo vivo, está apartando a la

Aparte de los recursos movilizados localmente, las capacidades organizativas que pudieran ayudar a las firmas locales a aprovecharlos totalmente son decisivas. Los resultados enfatizan claramente el papel que pueden desempeñar las autoridades públicas locales para incentivar la ubicación de firmas, utilizando herramientas económicas como parques científicos e incubadoras.

investigación científica de la especialización en este terreno.

Un marco regional diversificado de investigación, por lo tanto, aumentaría las oportunidades de los emprendimientos para hallar la variada capacidad científica que necesitan. Esta interpretación en términos de diversidad es particularmente adecuada aquí, ya que nuestra medición de la especialización se refiere a la capacidad científica básica. Por lo tanto, su efecto negativo, no refleja un efecto competitivo. En muchos estudios sobre el papel de las estructuras sectoriales locales en el desarrollo de aglomeraciones innovadoras, la medición de la diversidad se refiere a las características del empleo local o de la investigación del sector privado. Los efectos negativos en este caso no pueden llevarnos directamente a concluir que la diversidad es una ventaja, sin medir directamente el impacto de la diversidad. Incluso si una estructura local especializada permite lógicamente muchas interacciones beneficiosas entre firmas del mismo sector, ese comportamiento liberado de todas las formas competitivas no es para todos, en especial en la apropiación del conocimiento. Algunos autores argumentan que la especialización es un freno fuerte a la innovación en áreas locales en los Estados Unidos (Audretsch y Feldman, 1999).

Por contraste, en nuestros resultados las variables directamente previstas para medir el impacto del grado de especialización en IR y/o el grado de competencia (hipótesis 6 y 7) no revelan efectos significativos.

Influencia de la estructuración espacial intrarregional de actividades

Las variables de estructuración espacial en las regiones tienen una evidencia fuerte, aunque contrastante. El grado de concentración espacial intrarregional de los gastos de la investigación biotecnológica demuestra tener una influencia negativa sobre la creación de negocios, mientras que la concentración espacial de la demanda tiene un impacto positivo. El primer punto puede ser interpretado de dos maneras: 1) esta variable puede reflejar un efecto de competencia que no ha sido revelado en ninguna parte. Sin embargo, la observación de los datos sugiere otra interpretación. A menudo son las regiones muy

«pequeñas» (en términos de potencial investigativo) las que proporcionan los indicadores más fuertes de concentración.

Por lo tanto, cuando este potencial es muy débil (por ejemplo, en términos de la institución que investiga), la dispersión es imposible. Aquí tenemos un efecto de tamaño, debido al atractivo reducido de áreas con muy pequeño potencial investigativo en biotecnología. Por contraste, la concentración espacial intrarregional de IR tiene un fuerte efecto beneficioso sobre la creación de nuevas firmas. Por consiguiente, el interés por un efecto de cercanía parece referirse sobre todo a un vínculo con el mercado, y la demanda.

Así, más que el tamaño del mercado en sí (hipótesis 5) lo que se busca es la capacidad para beneficiarse de aglomeraciones de industrias. Las ventajas de la cercanía —destacadas en estudios en la geografía de la innovación como explicación de la atracción de polos de investigación pública básica y centros de excelencia científica en el contexto descrito aquí— parecen referirse más bien a las relaciones entre los emprendimientos y sus clientes potenciales.

Esto confirma nuestra hipótesis sobre una clara orientación de las pymes hacia el mercado, y marca una nueva fase en la madurez del sector biotecnológico en los 90 (Mangematin *et al.*, 2003). Las principales conclusiones de esta estimación de un modelo regionalizado de creación de pymes evidencian la complejidad de los procesos en juego. El efecto de atracción esperado de la investigación del sector público no ha sido confirmado. (Nótese, sin embargo, que esta ausencia de efecto puede resultar del tipo de información utilizada para caracterizar la investigación pública). La información publicada describe una capacidad productiva local, cuya utilización, sin embargo, no está limitada en espacio, a diferencia del número de investigadores que refleja no solo el nivel de recursos disponibles en la investigación pública, sino también una capacidad para la diseminación local. La investigación futura tendrá que confirmar esta hipótesis. La importancia de variables organizativas es el otro resultado obvio de estas estimaciones. Está claro que aparte de los recursos movilizados localmente, las capacidades organizativas que pudieran ayudar a las firmas locales a aprovecharlos totalmente son decisivas. Los resultados enfatizan claramente el papel que pueden desempeñar las autoridades públicas locales

para incentivar la ubicación de firmas, utilizando herramientas económicas como parques científicos, incubadoras, etc.

Conclusiones

La estimación simultánea de externalidades del conocimiento y de la dinámica del mercado destaca los siguientes resultados:

1. Es necesaria una base científica y tecnológica grande y diversificada en una región para el establecimiento de un flujo continuo de firme creación. En regiones especializadas la creación de firmas no es regular, pues los descubrimientos científicos y tecnológicos se refieren solo a subcampos específicos. No obstante, el dinamismo de esta trayectoria positiva parece depender fuertemente de factores organizativos. Más que el potencial cuantitativo de la investigación del sector público y privado en la región son la diversidad de capacidades científicas disponibles y la habilidad para desarrollar interacciones públicas/privadas lo que favorece el establecimiento de emprendimientos biotecnológicos en la región.

2. Los mercados locales tienen importancia. Los polos locales no solo generan externalidades de conocimiento, sino también crean un mercado para las pymes locales que desarrollan productos y servicios destinados a actores académicos e industriales en las ciencias de la vida. El impacto de los «mercados de investigación» (la Academia, el departamento de I+D) en la creación de emprendimientos es más fuerte durante la fase de surgimiento de la industria, cuando prevalecen las actividades investigativas. Y más débil cuando la industria madura y se torna más orientada hacia el consumidor y el mercado. Sin embargo, el grupo de datos sobre la situación francesa en la biotecnología durante la década anterior a nuestra indagación no nos permite examinar este punto.

3. El esperado efecto de atracción de la excelencia de la investigación en el sector público observada en la situación de los Estados Unidos no ha sido confirmada por los datos franceses. Más que el potencial cuantitativo del sector investigativo público y privado en la región, son la diversidad de competencia científica existente y la habilidad para desarrollar interacciones públicas/privadas lo que favorece el establecimiento de emprendimientos biotecnológicos en la región. Lo importante no es tanto el tamaño del mercado regional en sí, sino más bien su capacidad para desarrollar y sustentar la diversidad en la producción científica.

Diferentes razones pueden explicar esta distinción:

a) Los sistemas nacionales de innovación no son similares, especialmente en lo que se refiere a la

movilidad individual en diferentes etapas de la carrera (poca movilidad en científicos experimentados en Francia). b) El sector está más maduro en los Estados Unidos que en Francia. La diferencia puede reflejar la evolución que tiene lugar a medida que la industria madura, y también puede revelar la falta de similitud en la investigación y la industria biotecnológicas entre un país líder y uno periférico.

Por último, este análisis tiene varias limitaciones que tienen que ser resueltas en futuras investigaciones:

1. Se prevé ahora mejoras metodológicas (encontrar mejores agentes para la investigación del sector público, usar el método de panel). Sin embargo, los primeros resultados obtenidos son bastante buenos.
2. Los datos empíricos comprenden el marco regional de la investigación, la tecnología, la industria y el mercado. No incluyen las medidas de políticas públicas desarrolladas a nivel regional, fundamentalmente porque los datos no están disponibles. También requieren una hipótesis sobre el acoplamiento entre el marco regional y las políticas públicas. Por ende, en el dominio de la biotecnología, las políticas regionales no pueden contar solo con la acumulación de recursos regionales. No es simplemente el hecho de pertenecer a la misma región lo que facilita las transferencias y estimula los fenómenos de externalidades. En este sentido la política tecnológica regional debe ser mucho más que apoyo en los gastos de I+D o en la producción directa de artefactos. Su rol también es crear y apoyar la diversidad de mecanismos que permitan a las firmas captar y absorber conocimiento externo. La difusión del conocimiento tecnológico es complejo en las biotecnologías, de ahí la necesidad de una variada infraestructura institucional. Promover la diversidad y facilitar el establecimiento de relaciones y cooperación entre actores de variadas competencias pertenecientes a redes o sistemas institucionales, marcados por su propia cultura, utilizando la aglomeración para fomentar las relaciones productor-usuario, son ejemplos de las «capacidades organizativas» que pueden diferenciar a las regiones. La definición de políticas públicas (nacionales o regionales) para apoyar la transferencia de tecnología y creación de firmas no puede basarse solo en el análisis de la situación en los Estados Unidos, porque diferentes mecanismos parecen estar en juego en Francia. Se necesita el análisis empírico basado en diferentes grupos de datos para diseñar medidas de política adaptadas a la situación.

Traducción: Olimpia Sigarroat.

Referencias

- Acs, Z. y Preston L. (1997) «Small and Medium-Sized Enterprises, Technology, and Globalization: Introduction to a Special Issue on Small and Medium-Sized Enterprises in the Global Economy». *Small Business Economics*, n. 9, 1-6.
- Almeida, P. y Kogut, B. (1999) «Localization of Knowledge and the Mobility of Engineers in Regional Networks». *Management Science*, v. 45, n. 7, 905-18.
- Anselin, L., Varga, A. y Acs, Z. (1997) «Local Geographic Spillovers between University Research and High Technology Innovations». *Journal of Urban Economics*, n. 42, 422-48.
- Arora, A. y Gambardella, A. (1994a) «Evaluating Technological Information and Utilizing It: Scientific Knowledge, Technological Capability, and External Linkages in Biotechnology». *Journal of Economic Behavior and Organization*, v. 24, n. 1, 91-114.
- _____ (1994b) «The Changing Technology of Technological Change: General and Abstract Knowledge and the Division of Innovative Labour». *Research Policy*, n. 23, 523-32.
- Audretsch, D. y Feldman, M. P. (1996a) «Knowledge Spillovers and the Geography of Innovation and Production». *American Economic Review*, v. 86, n. 3, 630-40.
- _____ (1996b) «R&D Spillovers and the Geography of Innovation and Production». *American Economic Review*, v. 86, n. 3, 630-40.
- _____ (1999) «Innovation in Cities: Science-Based Diversity, Specialization and Localized Competition». *European Economic Review*, n. 43, 409-29.
- Audretsch, D. y Stephan, P. (1996) «Company Scientist Locational Links: The Case of Biotechnology». *American Economic Review*, v. 86, n. 3, 641-52.
- Autant-Bernard, C. (2001) «Science and Knowledge Flows: Evidence from the French Case». *Research Policy*, n. 20, 1069-78.
- Autant-Bernard, C., Mangematin V. y Massard, N. (2002) «Biotech Maturing Sector, Specialization of Regions and Development of Biotech Smes». En: *The Economics and Business of Bio-Sciences & Bio-Technologies: What can be learnt from the Nordic Countries and the UK?* McKelvey, M. (ed.). Gotenburgo: Chalmers University of Technologies.
- _____ (2006) «Creation of Biotech SMEs in France». *Small Business Economics*, v. 26, n. 2. marzo. Disponible en <<http://bit.ly/2jmvk7>> [consulta: 25 septiembre 2017].
- Autant-Bernard, C. y Massard, N. (1999) «Econométrie des externalités technologiques et géographie de l'innovation: une analyse critique». *Economie Appliquée*, n. 4.
- Busenitz, L., Gómez, C. y Spencer, J. W. (2000) «Country Institutional Profiles: Unlocking Entrepreneurial Phenomenon». *Academy of Management Journal*, v. 43, n. 5, 994-1003.
- Catherine, D., Corolleur, C., Carrere, M. y Mangematin, V. (2004) «Turning Scientific and Technological Human Capital into Economic Capital: The Experience of Biotech Start-Ups in France». *Research Policy*, v. 33, n. 4, 631-42.
- Cockburn, I. M. y Henderson, R. M. (1998) «Absorptive Capacity, Coauthoring Behavior, and the Organization of Research in Drug Discovery». *The Journal of Industrial Economics*, XLVK2, 157-82.
- Cooke, P. (2002) «Rational Drug Design, the Knowledge Value Chain and Bioscience Megacentres». En: *Clusters in High-Technology*. Niosi J. (ed.), Montreal: UOAM.
- Edquist, C. (ed.) (1997) *Systems of Innovation*. Londres: Pinter Publishers.
- Feldman, M. P. (1994a) *The Geography of Innovation*. Boston: Kluwer Academic Publishers.
- _____ (1994b) «Regional Innovative Capacity». En: *The Geography of Innovation*. Boston: Kluwer Academic Publishers, 77-91.
- Feldman, M. P. y C. Ronzio. (2001) «Closing the Innovative Loop: Moving from the Laboratory to the Shop Floor in Biotechnology Manufacturing». *Entrepreneurship and Regional Development*, v. 13, n.1, 1-16.
- Gittelman, M. y Kogut, B. (2003) «Does Good Science Lead to Valuable Knowledge? Biotechnology Firms and the Evolutionary Logic of Citation Patterns». *Management Science*, v. 49, n. 4, 366-82.
- Jaffe, A. B., Trajtenberg, M. y Henderson, R. M. (1993) «Geographic Localization of Knowledge Spillovers as Evidenced by Patent Citations». *Quarterly Journal of Economics*, v. 108, n. 3, 57-598.
- Krugman, P. (1991) «Increasing Returns and Economic Geography». *Journal of Political Economy*, v. 99, n. 3.
- Krugman, P. y Venables, A. J. (1995) «Globalization and the Inequality of Nations». *Quarterly Journal of Economics*, v. 110, 881-908.
- Largerion-Leteno C. y Massard, N. (2001) «La géographie des collaborations scientifiques en France: une étude de la structuration des co-publications entre départements». *Revue d'économie régionale et urbaine*. Colin A. (ed.), v. 0, n. 1, 39-52. Disponible en <<http://bit.ly/2zS4kv9>> [consulta: 14 noviembre 2017].
- Liebeskind, J. P., Oliver, A. L., Zucker, L. y Brewer, M. (1996) «Social Networks, Learning, and Flexibility: Sourcing Scientific Knowledge in New Biotechnology Firms». *Organization Science*, v. 7, n. 4, 428-42.
- Mangematin, V. y Mandran, N. (2001) «Innovation without Internal Research: Spillovers from Public Research or from Other Firms? The Case of the Agro-Food Industry». En: *Innovation and Firm Performance. Econometric Explorations of Survey Data*. Kleinecht A. y Mohnen P. (eds.), Londres/Basingstoke: Palgrave.
- Mangematin, V. y Nesta, L. (1999) «What Kind of Knowledge Can a Firm Absorb?». *International Journal of Technology Management*, v. 37, n. 3-4, 149-72.
- Mangematin, V., Lemarie, S., Boissin, J. P., Cather, D., Corolleur, F. Coronini, R. y Trommetter, M. (2003) «Sectoral System of Innovation, Smes Development and Heterogeneity of Trajectories». *Research Policy*, v. 32, n. 4, 621-38.
- Martin, P. y Ottaviano, G. I. P. (1999) «Growing Locations: Industry Location in a Model of Endogenous Growth». *European Economic Review*, n. 43, 281-302.
- Massard, N. y Riou, S. (2001) «Specialization and Diversity: The Debate on the Nature of Innovative Agglomerations». *Third Congress on Proximity*. París: New Growth and Territories.
- McKelvey, M. H. y Riccaboni, M. (2002) «Does co-location matter for formal knowledge collaboration in the Swedish biotechnology-pharmaceutical industry?». *Research Policy*, v. 31, n. 6
- Nesta, L. (2001) «Cohérence des bases de connaissances et changement technique: une analyse des firmes de biotechnologie 1981-1997». Departamento de Economía. Grenoble: Université Pierre Mendes-France.

Niosi, J. y Banik, M. (2002) «The Evolution and Performance of Biotechnology Regional System of Innovation». En: *Workshop Clusters in High Technology Aerospace, Biotechnology and Software*. Niosi J. (ed.), Montreal: Cirst-UQAM.

Owen-Smith, J. M., Riccaboni, M., Pammolli, F. y Powell, W. W. (2002) «A Comparison of US and European University-Industry Relations in the Life Sciences». *Management Science*, v. 48, n. 1, 24-43.

Powell, W. W., Koput, K. W., Bowie, J. I. y Smith-Doerr, L. (2002) «A Spatial Clustering of Science and Capital: Accounting for Biotech Firm-Venture Capital Relationships». *Regional Studies*, v. 36, n. 3, 291-305.

SCI (Science Citation Index) Disponible en <<http://bit.ly/2yxBs7M>> [consulta: 14 noviembre 2017].

Steier, L. y Greenwood, R. (2000) «Entrepreneurship and the Evolution of Angel Financial Networks». *Organization Studies*, v. 21, n. 1, 163-92.

Steinle, C. y Schiele, H. (2002) «When Do Industries Cluster? A Proposal of How to Assess an Industry's Propensity to Concentrate at a Single Region or Nation». *Research Policy*, v. 31, n. 6, 849-58.

Zucker, L. G. y Darby, M. R. (2001) «Capturing Technological Opportunity Via Japan's Star Scientists: Evidence from Japanese Firm's Biotech Patent's and Products». *The Journal of Technology Transfer*, v. 26, n. 1-2, 37-58.

Zucker, L. G., Darby, M. y Armstrong, J. (1998a) «Geographically Localized Knowledge: Spillovers or Markets?». *Economic Inquiry*, v. 36, n. 1, 65-86.

Zucker, L. G., Darby, M. y Brewer, B. (1998b) «Intellectual Human Capital and the Birth of the US Biotechnology Enterprise». *American Economic Review*, v. 88, n. 1, 290-306.

Zucker, L. G., Darby, M., Brewer, M. y Peng, Y. (1996) «Collaboration Structure and Information Dilemmas in Biotechnology: Organizational Boundaries as Trust Production». En: *Trust in Organizations*. Kramer, R. T. (ed.), Sage: Thousand Oaks, CA, 90-113.

©TEMAS, 2017

Agricultura familiar a pequeña escala en la economía cubana

Leidy Casimiro Rodríguez

Profesora. Universidad de Sancti Spiritus.

José Antonio Casimiro González

Agricultor. Finca del Medio, Taguasco, Sancti Spiritus.



El sector agropecuario tiene una gran importancia en la economía cubana, pues contribuye de forma directa a la conformación de 10% del PIB; e indirectamente, por su efecto multiplicador, como materia prima para el desarrollo de otras industrias —alimentaria, azucarera, bebidas y licores, tabacalera, maderera, entre otras—; también en actividades como la transportación y comercialización de productos agrícolas. Tanto es así, que alrededor de 57% del PIB en Cuba depende directa o indirectamente de la actividad agropecuaria (García *et al.*, 2014; Nova, 2016).

Sin embargo, dado que este sector emplea a más de la quinta parte de la población económicamente activa, y solo aporta 10% del PIB, se considera como el de más baja productividad, lo que afecta a la economía cubana en su conjunto (García *et al.*, 2014).

Las importaciones de alimentos ascienden a unos dos mil millones de dólares anuales, en gran parte destinados a la asignación racionada que el Estado distribuye a la población y al consumo social en escuelas, hospitales, círculos infantiles y hogares de ancianos. El sector agropecuario aporta aproximadamente 50% de la energía y 35% de las proteínas diarias que consume la población cubana; el resto se obtiene a través de importaciones que ejercen un efecto negativo en el balance de pagos, debido a las deficiencias en la oferta doméstica (Chan y Freyre, 2010; García *et al.*, 2014).

Lo anterior ha sido un elemento habitual en la historia de la agricultura cubana. A continuación se detallan algunas de sus características en diferentes períodos (Casimiro Rodríguez, 2016):

1899
<ul style="list-style-type: none"> • 3,5 millones de hectáreas en fincas; 10% cultivadas; la mitad de estas de caña de azúcar.
1946-1957
<ul style="list-style-type: none"> • 22% del área agrícola cultivada, 66% de esta con caña de azúcar. Alta importación de alimentos.
1960-1989
<ul style="list-style-type: none"> • 57% de la proteína y más de 50% de las calorías consumidas por la población eran importadas, así como 97% del alimento animal. • 71% de la tierra agrícola pertenecía al sector estatal. • Más de 52% de la superficie cultivada estuvo ocupada por productos destinados a la exportación —caña de azúcar (48,7%), café y tabaco—, y 35% del total de tierras agrícolas se dedicaba a pastos. • En 1975 las importaciones de alimentos representaban 19,5% del total.
1989-1990
<ul style="list-style-type: none"> • 57% de la superficie cultivable del país era para la caña de azúcar y más de 80% pertenecía al sector estatal.
1997- 2002
<ul style="list-style-type: none"> • Las importaciones anuales de alimentos representaban 18,7% del total.
2002-2012
<ul style="list-style-type: none"> • Las importaciones anuales de alimentos representaban 15% del total (alrededor de dos mil millones de dólares). • Más de dos millones de hectáreas de tierras agrícolas estaban ociosas.
2012-2014
<ul style="list-style-type: none"> • Altas cifras de importaciones en alimentos (que aportaban 50% de las calorías y 75% de las proteínas diarias de la población). • Alrededor de la mitad de las tierras pertenecía al cultivo de la caña de azúcar.

Asimismo, cada año se incurre en un gasto mayor para la misma cantidad de alimentos, debido al alza de sus precios en el mercado internacional y del costo de los fletes, ambos íntimamente relacionados con el aumento del precio de los combustibles fósiles (Chan y Freyre, 2010).

Todo lo anterior indica que el sector agropecuario tiene un carácter estratégico para la economía del país, dado además por su representación en la estructura del gasto total de la familia cubana, entre 70% y 75% como promedio (Sánchez y Triana, 2010).

Es importante resaltar que la población urbana en Cuba representa 75% del total, por lo que la producción agropecuaria en espacios urbanos y periurbanos constituye un significativo aporte a la economía local, pues se ha demostrado que en pequeños espacios familiares y comunitarios se pueden producir considerables volúmenes y variedades de alimentos (Cruz y Cabrera, 2015).

En este contexto, el desarrollo económico del país depende en gran medida de una mayor producción local de alimentos, lo cual es posible, además, sobre bases agroecológicas y teniendo en cuenta los principios de la permacultura para el diseño de sistemas autosuficientes, eficientes, biodiversos y resilientes, así como eliminando dependencias al usar los recursos localmente disponibles y cuidando, preservando y enriqueciendo la diversidad ecológica y cultural.

En este sentido, los principios de la agroecología y de la permacultura contribuyen a los sistemas socioecológicos desde una filosofía de cooperación, enfocados en la resiliencia, o sea, en la capacidad de adaptación, aprendizaje, innovación, novedad y autorganización para un funcionamiento permanente y deseado desde lo social y lo ecológico, y de recuperarse ante cualquier perturbación externa (Montalba *et al.*, 2013).

Lo local es la escala idónea en la búsqueda progresiva de la resiliencia, pues es el ámbito en el que es posible demostrar, en la práctica, la viabilidad de los cambios. Es en la pequeña escala donde participativamente se puede hacer una redefinición continua de acciones, para alcanzar resultados, no solo inmediatos sino también permanentes (Cruz y Cabrera, 2015); además, ajustados a las necesidades y circunstancias de comunidades específicas.

En este sentido, a pesar de que en Cuba existe conciencia y necesidad de alternativas para la transformación del modelo de agricultura dependiente hacia formas más sostenibles y eficientes en lo económico, ecológico y sociopolítico, urge la concreción de acciones prácticas que fortalezcan la agricultura campesina que —desde la pequeña escala y un pequeño porcentaje de tierras agrícolas— aporta más de 80% de los alimentos que produce el país.¹

En el presente artículo se abordan elementos que destacan la importancia de la agricultura familiar para la economía cubana, y se evalúa el impacto de la aplicación escalonada, en un millón de hectáreas de tierras estatales —actualmente declaradas ociosas (ONEI, 2016)—, del modelo de «finca familiar agroecológica» propuesto por Casimiro Rodríguez (2016).

En ese empeño, se deben enfocar programas, proyectos y políticas públicas que apoyen la resiliencia y los medios de vida de la agricultura familiar sobre bases

agroecológicas (AFA), para incrementar la eficiencia en el uso de los recursos endógenos, incentivar la incorporación de nuevas familias de agricultores, contextualizar tecnologías apropiadas para el máximo aprovechamiento de las fuentes renovables de energía (FRE) y contribuir paulatinamente al logro de la soberanía alimentaria.

Esta última debería ser una política agraria clave, para proteger y reglamentar la producción agropecuaria local y nacional y el mercado doméstico sobre bases sostenibles, autosuficientes, que contribuyan a que la población disponga de métodos y productos alimentarios inocuos, nutritivos y ecológicamente sustentables, y preserve, valore y fomente la multifuncionalidad de los modos de producción campesina.

Importancia de la agricultura familiar agroecológica

Evidenciar la importancia de la AFA para Cuba resulta significativo. Entre las razones que sustentan esta afirmación están:

- Es una de las principales fuentes de producción de alimentos a nivel mundial, y la principal generadora de empleo e ingresos para la población rural (ETC, 2009; Ikerd, 2016).
- A diferencia de la agricultura industrial —altamente dependiente tanto de los insumos externos como de los vaivenes y controles del mercado agroexportador—, la AFA presenta sistemas diversificados de producción que subsidian su propia fertilidad y productividad: prácticas de conservación y mejora de suelos, sistemas de policultivo y silvopastoriles, y menor dependencia del petróleo y sus derivados, por lo que es más resiliente y desempeña un papel fundamental en la mitigación y adaptación al cambio climático (Pengue, 2005; Altieri, 2010; Rosset y Martínez, 2013).
- Las fincas familiares agroecológicas son energéticamente más eficientes y llegan a producir hasta diez veces más energía de la que consumen (Funes-Monzote *et al.*, 2011; Casimiro Rodríguez, 2016).
- Es un modelo inclusivo de desarrollo rural alternativo, en el que el capital y la capacidad humanos, más que el financiero, son su centro (Pengue, 2005).
- Garantiza su auto-perpetuación a partir del arraigo de las jóvenes generaciones como nuevos agricultores. Produce tanto para el autoconsumo como para el mercado, de manera diversificada, y transmite de padres a hijos pautas culturales, de formación y

educativas como pilares de un proceso de desarrollo rural integrado (Pengue, 2005; Van der Ploeg, 2013).

- Preserva la fertilidad y estructura del suelo, utiliza el agua para satisfacer las necesidades hídricas de manera sostenible; fortalece las rotaciones agrícolas y ganaderas, y conserva la biodiversidad local y regional (Pengue, 2005; Van der Ploeg, 2013).
- Maneja y conserva una importante diversidad de semillas y variedades cultivadas (recursos fitogenéticos), donde cada una responde a condiciones ecológicas particulares, a tecnologías específicas y a atributos valorados por las personas (Casas y Moreno, 2014).
- Implementa estrategias para la adaptación a posibles perturbaciones, incrementando su resiliencia (Turbay *et al.*, 2014).
- Favorece la producción y consumo de alimentos con mayor concentración de nutrientes, antioxidantes y organolépticos, con beneficios para la salud de las personas, mediante técnicas agroecológicas que actúan sobre la fertilidad biológica del suelo, las variedades tradicionales, el respeto de los ciclos naturales de los alimentos y la maduración en la planta, así como por la posibilidad que tiene la familia campesina de ofertarlos frescos y cercanos al consumidor (Ugás, 2014; Raigón, 2014).

Impacto de la multiplicación del modelo de finca familiar agroecológica

En 2016, Leidy Casimiro Rodríguez, a partir de una amplia investigación realizada en fincas campesinas cubanas, propuso un modelo de finca familiar agroecológica, con elementos y principios que pueden ser universales y extrapolables al resto de las fincas del país y favorecer su transición y resiliencia socioecológica.

A continuación detallamos los criterios tecnológicos y de eficiencia para el logro de altos índices de resiliencia socioecológica en el mencionado modelo:

Soberanía alimentaria

Fines

- Autoabastecimiento de la familia.
- Máxima productividad por área para la participación en el mercado local.
- Aseguramiento del funcionamiento del sistema permanente e indefinidamente sin agotar o sobrecargar los elementos fundamentales de los que depende.
- Participación en canales cortos de comercialización.

Principios y bases fundamentales

- Diseño y manejo agroecológico.

- Diversidad y eficiencia productiva.
- Existencia de canales cortos de comercialización.
- Economía solidaria.

Resultados

- Producción agropecuaria suficiente para alimentar a más de siete personas por hectárea al año en proteína, y a diez en energía.

Soberanía tecnológica

Fines

- Producción agropecuaria sobre bases agroecológicas.
- Mínima utilización de insumos externos.
- Máximo aprovechamiento de fuentes renovables de energía (FRE) con tecnologías apropiadas.

Principios y bases fundamentales

- Manejo agroecológico enfocado en la diversidad, el reciclaje, la integración y el cierre de ciclos.
- Adecuaciones tecnológicas en la finca según sus potencialidades locales para el aprovechamiento máximo de las FRE con tecnologías apropiadas.
- Disponibilidad de tecnologías y posibilidades de adquisición a nivel local.
- Acceso permanente a servicios técnicos.

Resultados

- Un alto IUT y diversidad funcional de especies de cultivos y animales.
- El porcentaje de insumos externos usados para la producción representa menos de 20%.
- A través del manejo agroecológico, la innovación y adopción de tecnologías apropiadas para el uso de las FRE, el sistema se abastece de energía en más de 75%.

Soberanía energética

Fines

- Máximo aprovechamiento de la energía presente en el sistema.
- Incremento de los flujos e interconexiones entre cada elemento del sistema socioecológico.

Principios y bases fundamentales

- Alta variedad y producción de alimentos y fertilizantes.
- Alta productividad y eficiencia del trabajo animal y humano.
- Aprovechamiento máximo de las FRE.

Resultados

- Máxima eficiencia energética con el aprovechamiento de las FRE y un uso de energía externa menor de 30%.

Alta eficiencia económica

Fines

- Obtención de ganancias económicas sobre la base de la mínima dependencia de insumos externos, la alta eficiencia en el uso de la energía y los recursos endógenos y bajos costos de producción.

Principios y bases fundamentales

- Uso eficiente de la energía.
- Alta productividad del trabajo.
- Aprovechamiento y uso de los recursos de la finca sin necesidad de importar otros.

Resultados

- Bajos costos de producción y una inversión en insumos externos que represente menos de 20% de la inversión total.

Dado que la agroecología, la permacultura y la resiliencia socioecológica son contextuales, cada familia campesina deberá adaptar y establecer sus diferentes estrategias y diseños para un eficiente y eficaz manejo de su sistema con los recursos localmente disponibles, a lo que contribuye este modelo a partir de las bases metodológicas propuestas.

En el estudio se estimaron posibles impactos que pudieran obtenerse a partir de la aplicación de estos principios en otras fincas del país. El cálculo se realizó sobre la base de cien mil fincas de diez hectáreas cada una —el área promedio de las fincas familiares en Cuba es de 11,5 ha, incluida la superficie que ocupa la vivienda (Fernández *et al.*, 2012).²

Tabla 1. Estimación del impacto de la aplicación del modelo de Finca Familiar Agroecológica en un millón de hectáreas de tierras ociosas.³

Indicador	Total	Valor (USD)
Fincas	100 000	--
Pequeños agricultores	400 000	--
Personas alimentadas en energía	6 000 000	--
Personas alimentadas en proteína	8 000 000	--
Valor en subsidios dejados de otorgar en la canasta básica	--	15 640 000
Ahorro de electricidad en viviendas	514 200 000 kW	108 496 200
Consumo de biogás	219 000 000 m ³	277 254 000
Producción de abonos orgánicos	6 000 000 t	3 900 000 000
Producción de alimentos	6 700 000 t	948 000 000
Total*		5 140 894 000

* No se refleja el ahorro de electricidad en las viviendas, pues este se debe al consumo de biogás fundamentalmente, el cual sí está reflejado en el total.

Se estima, entonces, que con la recampesinización y conversión agroecológica de fincas familiares que logren paulatinamente altos índices de resiliencia socioecológica, se podría llegar a abastecer de energía y proteínas a más de la mitad de la población cubana.

Lo local es la escala idónea en la búsqueda progresiva de la resiliencia, pues es el ámbito en el que es posible demostrar, en la práctica, la viabilidad de los cambios. Es allí donde se puede hacer una redefinición continua de acciones, para alcanzar resultados, no solo inmediatos sino también permanentes.

La AFA se puede desarrollar a escalas mayores y ocupar espacios que no son de interés de la gran empresa agrícola. Puede coexistir, además, con el modelo de agricultura convencional que por las características de los suelos e infraestructuras creadas para la producción de alimentos en monocultivo puede ser aun estratégicamente favorable desde el punto de vista económico y productivo, a corto plazo.

Si a los productos agropecuarios desde la producción agrícola familiar se les agregaran valores a partir del desarrollo de minindustrias locales, se estaría aportando una ganancia mayor para las familias campesinas y para el país, al generar empleos por la ampliación de las etapas de los procesos de producción. La administración pública dejaría de otorgar a partir de subsidios a la canasta básica y la electrificación de viviendas (gracias a la producción y consumo de alimentos y biogás) alrededor de 292 894 000 dólares al año, cantidad que pudiera ser utilizada para el desarrollo de tecnologías apropiadas para las fincas, como celdas fotovoltaicas, molinos de viento y biodigestores, que paulatinamente aportarían a la independencia total del consumo energético convencional en las viviendas de estos campesinos e incrementarían los niveles de ahorro de electricidad en Cuba.

Si bien es cierto que para el escalonamiento de fincas familiares con alta resiliencia socioecológica el Estado incurriría en gastos operativos e inversiones, en el mediano y largo plazo, estos se amortiguarían rápidamente debido al ahorro en recursos, sustitución de importaciones, etc., y se generarían sostenidamente ganancias para el país desde todos los puntos de vista: económicas, medioambientales, socioculturales y políticas.

El modelo agroecológico planteado ofrece otras ventajas:

- Activación de familias de agricultores, que actualmente permanecen en zonas rurales, pero no muestran interés o disposición para dedicarse a la agricultura como principal fuente de ingresos.
- Agroecosistemas resilientes con capacidad para la mitigación y adaptación al cambio climático.
- Ahorro en importación de alimentos e insumos químicos; la producción de más de seis millones de toneladas de alimentos ecológicos equivaldrían a unos mil millones de dólares.
- Recuperación de suelos degradados y conservación de los recursos naturales.

- Fortalecimiento de la cultura y la identidad territoriales.
- Activación y recampesinización de espacios ociosos y de otros que no resultan de interés a la gran empresa agrícola.
- Ahorro en transportación, almacenamiento y distribución de alimentos.
- Nueva corriente cultural basada en la resiliencia socioecológica, el uso de los recursos locales y de las fuentes renovables de energía.
- Posibilidad del desarrollo del turismo rural ecológico.
- Satisfacción de espacios del mercado de alimentos y mejoras en la calidad de la oferta.
- Disminución de los precios de los alimentos en los mercados locales, debido a la reducción de los intermediarios.

Agroecología y agricultura familiar en el ordenamiento jurídico cubano

El análisis de los diferentes cuerpos legales en torno a la agricultura familiar y a la agroecología, muestra la existencia de espacios vacíos y normas en blanco que evidencian la necesidad de crear o reforzar una institucionalidad focalizada en la finca familiar con resiliencia socioecológica, mediante marcos regulatorios específicos y cambios de bases jurídicas.

La estabilidad económica de la agricultura campesina depende de ámbitos de decisión y de normas establecidas. La creación de condiciones económicas, fiscales y de mercado favorables al desarrollo de la agroecología resulta de vital importancia para su supervivencia y generalización, pues la adopción de tecnologías e, incluso, el mismo proceso de innovación depende de los arreglos institucionales y su capacidad de fomentarlas, promocionarlas y difundirlas (González de Molina, 2012).

En este contexto, para el desarrollo de la agricultura familiar agroecológica, no existe articulado específico en alguna norma cubana; no obstante, a la vista de diversas regulaciones se refleja indistintamente el fomento de actividades en torno a la protección medioambiental, que pueden llevar implícito el desarrollo de la AFA.⁴

Cuba carece de una norma común administrativa, lo que es elemento discordante para el desarrollo de la

actividad de fomento por parte del gobierno. Además, no existe cuerpo legal específico que regule dentro de las actividades de la administración, la de fomento, sino que se halla dispersa en varias normas.

Las manifestaciones prácticas de la actividad administrativa de fomento que existen en el país —fundamentalmente las exenciones y bonificaciones tributarias—, como acción de la Administración encaminada a proteger o promover aquellas actividades de los particulares que satisfacen necesidades públicas o se estiman de utilidad general, podrían contribuir, en mayor medida, al desarrollo de estas si disponen de un régimen jurídico propio y coherente.

Desde el punto de vista del desarrollo de la agricultura familiar y la recampesinización, las normativas referentes a la entrega de tierras estatales ociosas en usufructo (DL 259/2008; DL 300/2012 y su reglamento, el DL 304/2012) han sido las más destacadas, sin embargo se presentan algunas deficiencias, como:

- La posibilidad de la existencia de un número mayor de tierras ociosas que no han sido declaradas como tales, por estar en propiedad privada y no estatal.
- El usufructo se concede a título personal. Si se pretende incentivar la continuidad y sostenibilidad en la explotación de esas tierras y la incorporación y permanencia de jóvenes en el sector agropecuario, el otorgamiento podría haberse establecido también a título familiar.
- El Ministerio de Agricultura determina, a partir de un análisis en cada territorio, lo que debe producir el agricultor en el usufructo otorgado. Esto no es prudente, pues cada familia, según su propia cultura, preferencias y convivencia con su sistema productivo, debe determinar cuáles son las producciones más convenientes, de acuerdo con la demanda local, el mercado y las políticas de precios vigentes.
- Los plazos de usufructo limitan el desarrollo de la agricultura familiar. Actualmente se otorgan por veinte años, prorrogables sucesivamente por igual término, pero con causales que pueden extinguir el convenio en cualquier momento y que frenan los proyectos familiares de vida en el campo.

A partir de la puesta en marcha de los decretos leyes 259/2008 y 300/2012, se ha incrementado la producción agropecuaria por parte del sector cooperativo; sin embargo, no es debido a un número mayor de tierras cultivadas, pues la tendencia ha sido a la disminución en la mayoría de los cultivos. Por ejemplo, en 2014 se dedicó 15% menos del área de cultivo a viandas, con respecto a 2009; sin embargo esa producción aumentó 22% en el mismo período. La causa fundamental fueron las mejoras en las políticas de precios de compra a los campesinos y las medidas tomadas a partir de la implementación

de los *Lineamientos de la política económica y social del Partido y la Revolución* (PCC, 2011).

Consideraciones finales

Los resultados de la presente investigación demuestran la necesidad de un marco institucional para el fomento de la AFA en la Isla. A partir de ellos, recomendamos lo siguiente:

- Contextualizar para Cuba el concepto de Agricultura Familiar Agroecológica, su operatividad y alcance.
- Reevaluar políticas que posibiliten créditos blandos y con bajas tasas de interés para familias campesinas.
- Establecer mecanismos preferenciales de financiamiento para los agricultores familiares, facilitándoles la adquisición de medios de producción y tecnologías apropiadas.
- Consolidar un mercado de insumos orgánicos y bienes de producción, en el momento oportuno y a precios adecuados, que se correspondan con los precios recibidos por la producción (Casimiro González, 2007; García *et al.*, 2014).
- Implementar un Seguro Agrícola para la AFA que ofrezca mayor cobertura ante los riesgos.
- Propiciar el acceso a los servicios de asistencia técnica y de extensión rural.
- Promover y ejecutar actividades y tecnologías que generan más valor agregado a las producciones familiares.
- Adecuar programas, leyes y competencias que se formen sobre la base de la resiliencia socioecológica de la finca familiar, que afiancen la independencia del mercado externo a sus agroecosistemas y la capacidad de innovación y validación de tecnologías agroecológicas apropiadas.
- Priorizar los circuitos cortos que disminuyan las distancias físicas y los costos de transacción.
- Educar a la sociedad en general para un consumo solidario y responsable.
- Potenciar el uso de los medios de difusión masiva para concientizar acerca de la importancia de la AFA.
- Crear programas curriculares en todos los niveles de enseñanza para el arraigo de la cultura agroecológica y de consumo responsable.
- Definir políticas de precios diferenciados, según los costos de producción familiar, que aunque pudieran incluir en algún caso subsidios por parte del Estado, posibiliten que la población pueda tener acceso a los alimentos sanos que ofertan las familias campesinas.

- Definir políticas fiscales de fomento a la AFA que incentiven determinadas actividades y el desarrollo de la agroecología, a través de exenciones o bonificaciones tributarias.
- Promover actividades y acciones para la certificación popular de los alimentos provenientes de la AFA.
- Incentivar la participación de los jóvenes en la AFA y en la vida familiar en el campo, mediante el apoyo para el acceso a recursos productivos, con un enfoque integral de sus necesidades.
- Mejorar la infraestructura y los servicios en el entorno rural —como el acceso al agua, el estado constructivo de las viviendas campesinas, los viales y el transporte público, las comunicaciones y el acceso a las nuevas tecnologías de la información, las actividades recreativas, etc.—, para garantizar niveles de calidad de vida similares, e incluso superiores, a los de las poblaciones urbanas.
- Empoderar a la mujer campesina, facilitando su intervención en la toma de decisiones y su participación equitativa.
- Involucrar a la AFA en otras actividades, no agrícolas, que afiancen las relaciones campo-ciudad y con otros actores de la sociedad.
- Potenciar la réplica de faros agroecológicos ya consolidados en el país, como modelos de producción y consumo que se contextualicen a cada territorio con fuerte base local.

La agricultura familiar agroecológica, por varias y probadas razones, es un importante modo de vida inclusivo que debe ser apreciado y valorado por toda la sociedad.

En Cuba, la agricultura familiar alimenta a gran parte de la población, y aunque cuenta con el menor porcentaje de tierras agrícolas, muestra destacados niveles de autosuficiencia y resiliencia, y conserva en mayor medida los recursos naturales y las prácticas culturales, conocimientos y metodologías que se perfeccionan en cada escenario con los aportes de las nuevas generaciones y la sabiduría local. El escalonamiento de la AFA permitirá recampesinar tierras ociosas, restaurar la salud de los suelos y los ecosistemas, incrementar paulatinamente la disposición de alimentos, el autoabastecimiento local y la soberanía alimentaria territorial y nacional, la satisfacción de mercados y la sustitución de importaciones, con lo cual se contribuirá a una mejor balanza de pagos del país, a la alimentación sana y a la disminución de los precios de los alimentos.

Para su fortalecimiento a nivel local y nacional, se necesitan urgentemente políticas públicas que la favorezcan y que frenen el éxodo rural y las corrientes migratorias provocadas por otras formas de vida más atractivas; que incentiven y permitan manejar de forma

holística, con opciones tecnológicas válidas para cada contexto, los recursos que las familias campesinas poseen en su entorno, incorporando acciones colectivas y participativas, además de mejorar sus niveles de vida e incrementar la biodiversidad, la resiliencia y la eficiencia.

Notas

1. Armando Nova (2016) ofrece el porcentaje de la distribución de los volúmenes de producción agropecuaria, según tipo de entidad (estatal y no estatal), en 2015.

2. Esta superficie puede responder al área que ocupa actualmente en propiedad la agricultura familiar campesina en cooperativas de créditos y servicios, o privados (alrededor de 900 000 ha en 100 000 fincas), o en número de fincas que representa un cuarto del total de fincas campesinas que existen en Cuba (alrededor de 400 000), teniendo en cuenta, además, las tierras en usufructo. También bajo el supuesto de fincas que podrían establecerse en áreas declaradas como ociosas.

3. Para estos estimados se tuvieron en cuenta, ente otros, los siguientes datos de partida: 1) cuatro personas como promedio por núcleo familiar; 2) un valor de 39,1 USD para el subsidio estatal de la canasta básica, per cápita por año; 3) producción de abonos orgánicos, a razón de 60 t/año/finca; 4) el consumo eléctrico promedio es de 2 118 kW/año por persona; 5) en las fincas estudiadas por Casimiro Rodríguez (2016), es de 832,5 kW/año por persona; 6) el costo de un kW es de 0,211 USD; 7) consumo promedio de biogás: 6 m³ diario por finca; 8) 1 m³ biogás equivale aproximadamente a 6 kW, y 9) rendimiento de 6,7 t/ha/año en la producción de alimentos.

4. En relación con el régimen agropecuario y la protección medioambiental, existen las siguientes regulaciones: 1) Ley 81/1997, del Medio Ambiente: expresa la posibilidad de otorgar beneficios fiscales o financieros a determinadas actividades que favorezcan el medioambiente y el establecimiento de mecanismos de regulación económica que estimulen la conservación de la diversidad biológica y el empleo de prácticas agrícolas favorables al medioambiente, que tiendan a evitar el uso inadecuado de los suelos, demás recursos naturales y el empleo irracional de agroquímicos. 2) Ley 113/2012 del Sistema Tributario Cubano: faculta al Ministerio de Finanzas y Precios para otorgar beneficios parciales o totales con carácter temporal en el pago de los tributos para el sector agropecuario —ante situaciones climatológicas adversas, para estimular el rendimiento agrícola y diferentes tipos de cultivo, o para el desarrollo de actividades que incidan sobre el medioambiente. El hecho de que no precisa cuáles hace que la posibilidad de otorgar estos estímulos sea confusa, y se convierta en un saco en el que entran distintos comportamientos. Unido a ello el legislador deja a libre apreciación la posibilidad de otorgar o no exenciones y bonificaciones por dicho ministerio, o sea, a discrecionalidad administrativa. 3) Ley 113/2012 (Disposición especial primera): faculta al Consejo de Ministros para establecer otros tributos y modificar o actualizar los ya previstos, por el uso o explotación de recursos naturales y para la protección del medioambiente; esto supone una remisión legal indeterminada a la administración; podría ser conveniente la ordenación de la exención por ley, tanto en lo relativo a la delimitación de su presupuesto de hecho, como de sus consecuencias jurídicas, señaladamente su cuantificación; excluyendo toda remisión a la discrecionalidad administrativa.

Referencias

- Altieri, M. A. (ed.) (2010) *Vertientes del pensamiento agroecológico: fundamentos y aplicaciones*. Medellín: Socla. Disponible en <<http://bit.ly/29NqD6a>> [consulta: 13 noviembre 2017].
- Casas, A. y Moreno, A. (2014) «Seguridad alimentaria y cambio climático en América Latina». *Leisa. Revista de Agroecología*, a. 30, n. 4, 5-7.
- Casimiro González, J. A. (2007) *Con la familia en la finca agroecológica*. La Habana: Cubasolar.
- Casimiro Rodríguez, L. (2016) *Bases metodológicas para la resiliencia socioecológica de fincas familiares en Cuba*. Tesis de doctorado. Medellín: Universidad de Antioquia. Disponible en <<http://bit.ly/2mpaVYK>> [consulta: 13 noviembre 2017].
- Chan, M. y Freyre, E. F. (2010) *Atando cabos. La agricultura cubana: contratiempos, reajustes y desafíos*. La Habana: OXFAM International.
- Cruz, M. C. y Cabrera, C. (2015) *Permacultura. Familia y sustentabilidad*. La Habana: FANJ.
- Cuba. Decreto 304/2012, del Reglamento del Decreto Ley 300/2012, de 22 de octubre, sobre entrega de tierras estatales ociosas en usufructo. *Gaceta Oficial*, de 22 de octubre de 2012, n. 45, ordinaria. Disponible en <<http://bit.ly/2i9xJXI>> [consulta: 13 noviembre 2017].
- _____. Decreto Ley 259/2008, sobre la entrega de tierras ociosas en usufructo. *Gaceta Oficial*, de 11 de julio de 2008, n. 24, extraordinaria. Disponible en <<http://bit.ly/2jqfWPH>> [consulta: 13 noviembre 2017].
- _____. Decreto Ley 300/2012, de 9 de octubre, sobre la entrega de tierras estatales ociosas en usufructo. *Gaceta Oficial*, de 9 de octubre de 2012, n. 43, ordinaria. Disponible en <<http://bit.ly/2jngEx5>> [consulta: 13 noviembre 2017].
- _____. Ley 81/1997, de 11 de julio, del Medio Ambiente. *Gaceta Oficial*, de 11 de julio de 1997, n. 7, extraordinaria. Disponible en <<http://bit.ly/2mRSJqU>> [consulta: 14 noviembre 2017].
- _____. Ley 113/2012, de 21 de noviembre, del Sistema Tributario. *Gaceta Oficial*, 21 de noviembre de 2012, n. 53, ordinaria. Disponible en <http://cort.as/-_IRv> [consulta: 14 noviembre 2017].
- ETC (Technology and Concentration) (2009) «Who will Feed Us? Questions for the Food and the Climate Crises Negotiators in Rome and Copenhagen». *Communiqué*, n. 102, noviembre, 1-34. Disponible en <<http://bit.ly/2i9C8Ke>> [consulta: 13 noviembre 2016].
- Fernández, L., Castiñeiras, L., León, N., Shagarodsky, T. y Barrios, O. (2012) «Doce atributos de la agricultura tradicional campesina cubana». *Agricultura Orgánica*, v. 18, n. 2, 15-20.
- Funes-Monzote, F. R., et al., (2014) «Despegue del sector agropecuario: condición necesaria para el desarrollo de la economía cubana». En: *Economía cubana: transformaciones y desafíos*. CEES (ed.) La Habana: Editorial de Ciencias Sociales, 197-260.
- García A., Nova, A. y Cruz, B. A. (2014) «Despegue del sector agropecuario: condición necesaria para el desarrollo de la economía cubana». En: *Economía cubana: transformaciones y desafíos*. CEEC (ed.), La Habana: Editorial de Ciencias Sociales.
- González de Molina, M. (2012) «Algunas notas sobre agroecología y política». *Agroecología*, n. 6, 9-21.
- Ikerd, J. (2016) «Multifunctional Small Farms: Essential for Agricultural Sustainability and Global Food Sovereignty. Meta-Colombia». Seminario «Sustainable Tropical Production; a Leadership Tool for the Orinoquia». Colombia: Universidad de los Llanos.
- Montalba, R., García, M., Altieri, M. A., Fonseca, F. y Vieli, L. (2013) «Utilización del Índice Holístico de Riesgo (IHR) como medida de resiliencia socioecológica en condiciones de escasez de recursos hídricos. Aplicación en comunidades campesinas e indígenas de la Araucanía, Chile». *Agroecología*, v. 8, n. 1, 63-70.
- Nova, A. (2016) «La agricultura en Cuba». Taller Nacional de Intercambio sobre agricultura sostenible, 15 de octubre. Varadero.
- ONEI (Oficina Nacional de Estadística e Información) (2016) *Anuario Estadístico de Cuba 2015*, «Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca». La Habana: ONEI, 223-50. Disponible en <<http://bit.ly/2iSlQVy>> [consulta: 12 junio 2016]
- PCC (Partido Comunista de Cuba) (2011) *Lineamientos de la política económica y social del Partido y la Revolución* (Resolución del VI Congreso). Disponible en <<http://bit.ly/IX2YXzg>> [consulta: 13 noviembre 2017].
- Pengue, W. A. (2005) «El camino para un Desarrollo Rural Sostenible». *La Tierra, periódico de la Federación Agraria Argentina*. Suplemento Especial Técnico Económico, 8 de diciembre.
- Raigón, M. (2014) «La alimentación ecológica: cuestión de calidad». *Leisa. Revista de Agroecología*, v. 4, n. 30, 10-2.
- Rosset, P. y Martínez, M. (2013) «Rural Social Movements and Diálogo de Saberes: Territories, Food Sovereignty, and Agroecology». En: *Food Sovereignty: A Critical Dialogue. International Conference Yale University*. First, F. (ed.). New Haven: Food First/Institute for Food and Development Policy, 1-29.
- Sánchez, J. M. y Triana, J. (2010) «Panorama de la economía, transformaciones en curso y retos prospectivos». En: *Cincuenta años de la Economía Cubana*. Estrada, G. (ed.). La Habana: Editorial de Ciencias Sociales, 383-423.
- Turbay, S., Nates, B., Jaramillo, F., Vélez, J. y Ocampo, O. L. (2014) «Adaptación a la variabilidad climática entre los caficultores de las cuencas de los ríos Porce y Chinchiná, Colombia». *Investigaciones Geográficas* n. 85, 95-112.
- Ugás, R. (2014) «La agricultura ecológica nutre mejor al campo y a la ciudad», *Leisa. Revista de Agroecología*, a. 4, n. 30, 8-9.
- Van der Ploeg, J. (2013) «Diez cualidades de la agricultura familiar». *Leisa. Revista de Agroecología*, a. 29, n. 4, 3-6.

©TEMAS, 2017

¿Qué pasa con las leyes?

¿Qué peso tiene la legislación en la Actualización del modelo? ¿En qué medida es fundamental en el proceso de implementación de los cambios? ¿Cuáles son los problemas de la instrumentación normativa de las políticas? ¿Cuáles afectan el área específica de la producción de normas? ¿Cómo explicar que la legislación aparezca retrasada respecto a las políticas enunciadas hace un lustro?

Desde diferentes criterios una profesora, una fiscal y tres especialistas de alto nivel reflexionan sobre el papel de la legislación en la política de reordenamiento que acompaña el proceso de cambios en Cuba.

¿Qué pasa con las leyes? Legislación, política y reordenamiento

Hortensia Bonachea
Rosabel Gamón
Fernando Lavín
Miguel Limia
Martha Prieto
Rafael Hernández (moderador)

RAFAEL HERNÁNDEZ: El propósito de esta sesión es hacer una reflexión colectiva sobre el papel de la legislación en la política de reordenamiento que está en curso, el aspecto específico de la producción legislativa, es decir, en qué medida la legislación acompaña el proceso de cambios en Cuba y qué problemas se presentan en esta esfera.

A lo largo de más de ciento cuarenta sesiones de Último Jueves, en quince años, hemos abordado temas relacionados con la cuestión jurídica una y otra vez. Hemos tratado sobre qué es el Estado de derecho, la ley y el orden, en fin, una diversidad de debates que tiene que ver con el derecho y con aspectos asociados con él; de manera que el propósito de esta sesión es el mismo: reflexionar de manera ecuánime, analítica, e intercambiar sobre este tema.

Y sin más, quisiera empezar con la primera pregunta: ¿en qué medida la legislación es fundamental en el proceso de implementación de los cambios?, ¿qué peso tiene en la Actualización del modelo?

FERNANDO LAVÍN: Voy a contestar esta pregunta desde el punto de vista práctico, del trabajo cotidiano. A nosotros nos ha tocado la responsabilidad de coordinar la implementación de los Lineamientos. La Comisión creada al efecto no es un órgano decisorio, sino auxiliar del gobierno para coordinar con los organismos de la administración central del Estado y las entidades ese proceso. Aunque está legislado, muchas personas no tienen suficiente claridad de la misión y de las funciones de la Comisión.

Las transformaciones importantes que estamos haciendo en el campo de la economía, en el empresarial, en otras formas de propiedad, de gestión, en política fiscal, etc., requieren un cuidado y una velocidad que contribuya a no cometer errores costosos e improvisaciones, como ha ocurrido en otras experiencias.

Cuando hablamos de las normas jurídicas estamos hablando de la base de los cambios. Para nosotros es un principio que no haya cambios sin base jurídica. Se han hecho cosas y la base normativa y regulativa ha ido detrás, y aunque nos demoremos un poquito más

Panel realizado en el Centro Cultural Cinematográfico ICAIC, el 29 de septiembre de 2016.

pensamos que estamos haciendo lo correcto, y siempre la base y las normas jurídicas han precedido los cambios, y posteriormente los han acompañado.

Quiero aclarar cuál es la ruta de las normas jurídicas referentes a la actualización del modelo económico; no estoy hablando de otras. Lo primero que nosotros hacemos en la Comisión es conocer la política sobre el tema en cuestión, si es en relación con el agua, la política del agua; con la inversión extranjera, igual. Esa política tiene un diagnóstico, principios, otros elementos, y un cronograma de cómo se cumple. Las políticas constituyen la base de las normas jurídicas, y no al revés. ¿Quién aprueba esas políticas? Ya aclaré al principio que no es la Comisión, sino los niveles decisorios: el Buró Político y el Consejo de Ministros o el Consejo de Estado —depende el tema—, después se ajustan para darle forma jurídica a cada política aprobada.

ROSABEL GAMÓN: Lo que explicaba el compañero Lavín es algo que distingue a nuestra Actualización del modelo económico de otros procesos en otros países. Nuestro gobierno parte de que las decisiones políticas se instrumenten en normas jurídicas; por tanto, la implementación jurídica constituye la base legal e institucional para todas las modificaciones y ajustes que se van a ir produciendo y se han producido en nuestro país.

Quisiera aclarar, pues no todos somos juristas, que cuando se habla de legislación no solo estamos hablando de leyes. La ley es una norma jurídica de rango superior, pero nuestras políticas han ido acompañadas de paquetes de normas, como los llamamos, que pueden ser decretos leyes, decretos, resoluciones y, por supuesto, también leyes, que van acompañando la implementación de las decisiones que se adoptan.

Existe un grupo jurídico, por supuesto, del que formo parte, pero no es el único en este proceso de elaboración de las normas; cuando se elabora una política, participa un grupo multidisciplinario al que se incorporan juristas de los diversos organismos, para no solo plantear propuestas de política, sino que, desde que esta se vaya formulando, aparezca el rango de la norma que la va a implementar, o las normas que se necesitan, y a su vez las que queden modificadas o se deroguen.

Es conocido que en nuestro país ha existido una gran dispersión legislativa, y uno de los propósitos con esto, es concentrar los temas en la menor cantidad posible de normas y que su publicación se haga en un solo número de la *Gaceta Oficial*. Se trata de que cuando la política se presente y se listen las normas jurídicas, no haya posibilidad de que luego cualquier jefe de organismo disponga otra cosa. Si se considera, ya publicada la norma, que quedó algún aspecto que no fue regulado, se debe consultar, por supuesto, y si hay que añadirlo se hace.

Se aprueba una política, se elaboran las normas, y viene todo un proceso de consultas sobre las normas jurídicas que se van circulando. Si durante ese proceso se considera que algún aspecto de la política no ha sido abordado integralmente, o que algo de lo que esté aprobado en la política choca contra una norma de las que tenemos dispuestas y es necesario modificarla, pues se hace. Es un proceso complicado, quizás no todo lo ágil que se quiere, pero legislar es complejo en todas partes del mundo, en nuestro país también.

HORTENSIA BONACHEA: Quisiera que me permitieran realizar una breve introducción en cuanto al tema central del panel: legislación, política y reordenamiento, y preferiría, en ese sentido, que se organizara a la inversa, o sea, priorizando la política, teniendo en cuenta precisamente que de ella se derivan las principales transformaciones que en el orden económico y legislativo se pueden realizar o se realizan en nuestro país.

Coincido con los dos colegas que me han antecedido. El derecho es parte de la sociedad, y la legislación lógicamente se relaciona con los demás factores y productos sociales, demográficos, políticos, culturales, económicos. Considero, además, que las relaciones sociales y económicas constituyen la base de las jurídicas, y como tal pasa a ser la forma en que la norma va a encontrar interacción con esta realidad.

Para hacer las valoraciones, tenemos que dejar sentado que la legislación no es, por lo tanto, un elemento independiente ni actúa como una panacea universal que lo resuelve todo; es un conjunto de acciones y reacciones entre todos los factores sociales, y en

especial con el aparato de poder del que deviene y se le impone. Hay que tener presente que la legislación no es norma y solo norma, sino que está impregnada de elementos sociales, políticos, culturales, económicos, y también de valores morales y de conductas en una sociedad determinada.

La importancia de la legislación, del derecho, es precisamente su carácter regulador, pues fija y consagra lo querido, lo permitido, y puede haber muchos postulados ingeniosos en las políticas para poder avanzar en el plano económico, pero si no existen normas jurídicas que los respalden no podría lograrse actualizar nuestro modelo económico y avanzar en este plano. Ningún sistema económico puede concebirse sin una estructura jurídica. Con la economía no basta para poner orden en las sociedades. Por eso es importante el derecho, para que entre a desempeñar su papel regulador y evitar que las sociedades sean un caos.

Hasta la fecha, la implementación de 21% de los Lineamientos, que ha dado lugar a la emisión de trescientas cuarenta y cuatro normas jurídicas, a la derogación o modificación de otras tantas, es precisamente el reflejo del papel decisivo que tiene la legislación en este proceso de actualización del modelo económico. Estamos conscientes de que esta no es la única reforma legislativa que se requiere, y que tendremos que seguir avanzando en otras modificaciones para poder asegurar y lograr esta actualización y todo este proceso al que estamos todos llamados.

MIGUEL LIMIA: Quiero decir tres ideas; la primera de ellas es que el proceso de actualización del modelo está respondiendo preguntas claves que se plantearon en la sociedad cubana desde el año 2000, abordadas por el Comandante en Jefe, el 17 de noviembre de 2005, en la Universidad. Son antecedentes teóricos y políticos, metodológicos, de la decisión del VII Congreso del Partido, en cuanto a que la actualización del modelo económico y social exige no simplemente una transformación institucional, sino un fortalecimiento de la institucionalidad. Esa es una idea clave, como modo de dirección política del desarrollo del país. En consecuencia, como fundamento de estructuración, de funcionamiento y desarrollo de las relaciones sociales e interpersonales, ese proceso trasciende lo económico y social y lo jurídico.

La segunda idea es que en ese proceso de fortalecimiento institucional y no simplemente de su transformación, corresponde a la normación jurídica, en particular, un papel muy singular, pero no solo a ella. Le corresponde también a otras esferas normativas ejercer un papel fundamental en el plano de la moral, de la estética, etc. Además, se requieren transformaciones organizacionales, de gestión, de control, de mentalidades, de capacitación pública, que van más allá de la labor normativa estricta.

La tercera es que la expresión legal de estas políticas resulta un recurso imprescindible para canalizar las acciones, las necesidades, los intereses, las expectativas, tanto individuales como colectivos, en el proceso del desarrollo económico y social del país para ordenar el escenario y, además, disminuir la arbitrariedad. Eso es muy importante para darle predictibilidad y estabilidad al plan de desarrollo del país.

MARTHA PRIETO: La legislación es decisiva, con condicionantes. No basta con la definición de política, sino que el proceso de creación de las normas tiene que ser de búsqueda de causas y efectos, de definición de los límites; hay que saber hasta dónde se quiere llegar, los medios con que se va a contar, las garantías que se van a ofrecer al ciudadano y al que vaya a tomar la medida, y los instrumentos de control jurídico, que hasta ahora no han sido los más eficaces en sentido general; por lo tanto, creo que la legislación es decisiva si se asienta en esos principios. Como ha quedado claro, las políticas han sido aprobadas de manera precisa, entonces nos tocaría a los juristas ordenar eso.

También habría que tener en cuenta la necesidad del avance coherente. Se está haciendo un esfuerzo sobrehumano —soy consciente de ello— para evitar contradicciones normativas, pero todavía perviven; y desde este punto de vista no permiten que el avance sea lo más coherente posible, y eso afecta la legitimidad de la medida, la actuación del órgano, y las garantías al ciudadano. Entonces, hay que tener en cuenta que no solamente es

ordenar las políticas, sino prever los efectos de ellas y de esas normativas sobre la sociedad, para también tener capacidad de respuesta oportuna y rápida, y brindar garantías.

Cuando yo abordo en clases el concepto de institucionalidad, siempre dejo claro que no es lo mismo que institucionalización. Institucionalidad es darle calidad a lo que tenemos, funcionalidad, efectividad. Las normas de derecho no pueden solas proveerla, tiene que haber también una actuación consciente de todos aquellos que se van a implicar en la transformación, también de la ciudadanía.

MIGUEL LIMIA: Cuando hablé de institucionalidad me estaba refiriendo a la pauta; estamos modificando la pauta del desarrollo económico y social, eso es cierto; pero estamos fortaleciendo el ordenamiento de las pautas en la existencia de la vida de nuestra sociedad. Ese es un elemento muy importante, porque no tiene que ver solo con el derecho.

RAFAEL HERNÁNDEZ: Existe la impresión de que hasta tanto no haya un orden de normas, un orden establecido de cómo hacer las cosas, las políticas no van a aterrizar y no van a desarrollarse de una manera homogénea. Eso, probablemente, es algo más que una impresión.

Ustedes han explicado cómo la legislación no es inmanente, no se genera a sí misma, es un instrumento de cambio, pero sin el cual es imposible que la política se convierta en un orden. Eso puede leerse como un círculo vicioso, por el cual, dado que todavía no estamos seguros de cómo van a ser los impactos de todas las políticas y de todas las nuevas regulaciones, vamos a esperar a ver qué ocurre antes de formularlo de manera legislativa, o normativa, o como sea procedente llamarlo.

¿Cuáles son los problemas que tienen que ver con la instrumentación normativa de las políticas?, ¿qué problemas afectan, en el momento actual, el área específica de producción de normas, de regulaciones que permitan que todos los que están involucrados en su implementación, de San Antonio a Maisí, tengan como referente una sola formulación, un solo orden, una sola normativa, y que no se aplique la política de una manera en un lugar y de otra manera en otro?, ¿qué tipo de problemas permiten explicarse, si no justificar, que la legislación aparezca como retrasada respecto a las políticas que se han enunciado desde hace cinco años?, ¿cómo ustedes explican eso?

FERNANDO LAVÍN: Los trescientos trece lineamientos no son las políticas a las cuales nos estamos refiriendo. Sería imposible aplicar cada lineamiento por separado, ya que tienen una gran relación. Algunas políticas a las que nos referimos implementan un lineamiento, pero la mayoría de las veces a un grupo de ellos, por la política fiscal. Entonces, a pesar de que hay 313 aprobados, y actualizados 274 que se publicaron recientemente, se han aprobado 130 políticas, que generaron la emisión de 344 nuevas normas legales de diferentes rangos: leyes, decretos leyes, resoluciones, decretos; la modificación de 55, y la derogación de 684. Yo no sé si, en cuatro años, esto es mucho o poco; lo dejo a la interpretación de cada cual. Eso encuentra su reflejo en las normas jurídicas hechas y demás; sin embargo, la lenta puesta en práctica de las regulaciones jurídicas y su asimilación han dilatado la implantación de las políticas aprobadas.

Como ya se dijo, se han implementado 21% de los Lineamientos, otro 78% está en diferentes fases de implementación, y 1% no se ha tocado por diferentes razones. Esto demuestra que actualizar el modelo no es un problema de cuatro ni de cinco años. Nosotros estamos estudiando las experiencias chinas y vietnamitas, adecuándolas a nuestras particularidades, porque el socialismo no es igual en todas partes, aunque las bases sean muy similares o iguales.

El presidente Raúl Castro decía, refiriéndose a la Actualización y no a las normas jurídicas: «El obstáculo fundamental que hemos enfrentado, tal y como previmos, es el lastre de una mentalidad obsoleta que conforma una actitud de inercia o de ausencia de confianza en el futuro; no han faltado, como era lógico esperar, sentimientos de nostalgia hacia otros momentos menos complejos del proceso revolucionario cuando existía la Unión Soviética y el campo socialista; en el otro extremo han estado presentes aspiraciones enmascaradas de restauración del capitalismo como solución a nuestros problemas». Eso tiene que ver con las normas jurídicas y con todo.

El primer desafío en la formulación y/o en la aplicación de la legislación dirigida a implementar los cambios económicos, sociales y políticos, planteados en la Actualización, está en proyectar los cambios, las políticas, en medir los impactos de cada política de antemano, sus riesgos, objetivos, metas, y los indicadores para ir comprobando cómo va avanzando, una vez que se hagan las normas correspondientes; no obstante, estas no están exentas de dificultades. Tengo enunciadas algunas y creo que pueden generar algún debate.

Por ejemplo, hay problemas con la preparación del personal jurídico. He apreciado que, a veces, en todas las esferas, esta rama del derecho se ha subestimado, y es importantísima, como decía la profesora. Por otra parte, en determinados momentos se ha manifestado lentitud en el proceso de elaboración de las normas, lo cual enlentece la implantación de las políticas; a veces una política es aprobada y la norma se ha demorado hasta doce meses. Eso es justo reconocerlo.

Hablé de la formulación de las normas, en cuanto a su aplicación, ha habido dificultades en la capacitación del personal encargado de ello y de controlar la legislación. Hablo no solo de los juristas, sino de los cuadros de diferentes niveles: administradores o gerentes, directores, vicedirectores, etc., que son los encargados de ejecutar eso. Tenemos problemas de capacitación no solo con las normas jurídicas, sino con todo, lo que pasa es que estas son lo que se aplica, porque la política no tiene carácter vinculante, lo que tiene carácter obligatorio es la ley, el decreto, las resoluciones, y hay que capacitar a las personas en ese sentido.

Hay un limitado proceso de comunicación y divulgación que no permite un amplio dominio de lo legislado. ¿Dónde empieza la protección al consumidor? En que conozca sus derechos. Lo primero es que el individuo domine la legislación en lo que le corresponde. La primera protección tiene que salir de su conocimiento, y para eso hay que comunicar, divulgar, y eso no es capacitación, es comunicación social.

También tenemos insuficiencia en el control de lo legislado. El control permite ir tomándole el pulso a cómo se está aplicando. Si se controla sistemáticamente —control del Estado, popular, social, como se le quiera llamar—, se puede ir corrigiendo el tiro, y si nos equivocamos en legislar o en la política que fue base de esa legislación, hay que virar para atrás. A veces hemos sido lentos en eso, si la política que se convierte en decreto ley o en resolución no da los resultados que se esperaban, o quedó una rendija por donde se colaron los pillos; y si no hay control, y una reacción rápida, el fenómeno ya se ha generalizado.

Por último, para evitar manipulaciones en otros escenarios, yo prefiero que esta pregunta no hablara de cambios políticos, sino de cambios sociales, económicos.

ROSABEL GAMÓN:

La cantidad de normas jurídicas de las que se ha hablado son las que han tenido relación con la implementación de los Lineamientos. No quiere decir que en este tiempo han sido las únicas dictadas y aprobadas.

Como se ha explicado, el proceso de su elaboración y publicación no es perfecto ni mucho menos; existen dificultades, pero hay que comprender que es un proceso complicado. Muchas personas creen que es muy fácil elaborar una norma después que esté fijada la política, y que en dos días puede salir. No es así. Considero que uno de los desafíos más grandes es que las políticas se ajusten realmente a las realidades. La política no solo identifica los problemas, sino también las propuestas de soluciones. En la medida en que seamos capaces de elaborar políticas integradoras, que lleguen al fondo de los problemas, entonces tocará que la norma jurídica refleje eso y se corresponda exactamente con lo que se quiere, que no sea omisa, que sea también integradora, flexible, abarcadora, lo cual permitirá que sean más o menos duraderas en el tiempo, que es otro gran desafío.

Hablábamos de que los juristas se incorporan desde el inicio a la elaboración de la política, pero no siempre es así; ha habido situaciones en las que la norma propuesta, al no participar juristas en su elaboración, no ha sido la adecuada y ha traído problemas.

Por otro lado, la asignatura Técnica Legislativa no se imparte en las universidades. Ninguno de los graduados, por lo menos de nuestra generación, ha conocido de esa

especialidad del derecho, que es complicadísima, y lo estamos asumiendo como reto; pero no todo el que participa en este proceso, ni siquiera los juristas, tienen la capacidad idónea para enfrentarlo. Tampoco los especialistas y cuadros que participan en la elaboración de la política tienen la preparación jurídica suficiente, y es otro de los retos.

Supongamos que podamos tener una política y una norma jurídica perfectas; luego debe venir el proceso de capacitación de los que las van ejecutar, y de divulgación para que la conozca todo el que será partícipe de ellas, sea destinatario o no, porque hay muchas que tocan a todas las esferas de la sociedad. Divulgar no es solo que se publique en la *Gaceta Oficial*, sino ser suficientemente capaces de llegar al más humilde ciudadano para que se entienda lo que se está legislando; porque lo que sale es la norma, no se explica la política, como se decía. Entonces, las críticas a la norma son porque es lo que la población ve.

HORTENSIA BONACHEA: He podido identificar, de una manera muy similar a la de los colegas, cuáles son los principales desafíos que tenemos para con este propósito. Sin duda alguna, el primero de ellos es lograr la serenidad en la implementación, la capacitación del personal encargado de aplicar la norma. Coincido con ellos sobre el tema de la divulgación y pienso que vale la pena recalcarlo y reiterarlo. Y esto tiene que ir de la mano del control de lo legislado, del cumplimiento de lo que está dispuesto en las normas, para alcanzar la efectividad y evitar que se conviertan en males mayores.

Otro gran desafío es lograr que se supere el mal hábito de esperar —por los que tienen facultades en los niveles medios y de base— a que lleguen las decisiones de la superioridad para poder adoptarlas. No tenemos iniciativas, no somos emprendedores.

MIGUEL LIMIA: Voy a insistir en la complejidad. Me parece que no se puede confundir el deseo con las realidades; hay que tomar en cuenta las constricciones reales y las fortalezas y potencialidades con que se cuenta en este proceso. A veces no nos percatamos de la profundidad de las transformaciones que se están impulsando en el país. Por ejemplo, las relaciones de los organismos de la administración central del Estado (OACE) con el sistema empresarial, que están sujetas a una profundísima transformación, le plantean al derecho retos trascendentales, porque modifican la relación del derecho público con el privado, les crea nuevos desafíos al derecho mercantil, al empresarial, al laboral, en un asunto como la organización de trabajo y salarios cuyos presupuestos organizacionales se tomaron en Cuba en la década de los 70, o cuando el Estado deja de ser empresario y mantiene la condición de dueño, ¿cómo se codifica esa relación en el sistema de órganos de dirección del sistema empresarial? Eso es realmente un reto para el derecho no solo en Cuba.

Una de las líneas que están establecidas en los Lineamientos del VI Congreso es la descentralización, es decir, el paso de facultades, de atribuciones específicas a los territorios, a las provincias y a los municipios requiere hasta tocar el estatuto constitucional, sencilla y llanamente. No es fácil codificar ese tema de una manera distinta, cómo lograr que el Estado, a ese nivel, pueda definir y gestionar políticas públicas. El asunto es también de mentalidades: del legislador y de quien ejecuta la norma; es además organizacional, a veces no vemos que las organizaciones tienen costos de transacción, que cualquier cambio organizacional es sin costo, y no es así. Por lo tanto, no es simplemente reformular la norma, todo eso lleva un proceso de ajustes, de recursos; por eso digo, hay que tomar noción de las constricciones y de las potencialidades. Y digo más: hay que tomar en cuenta los conflictos de recursos, entre agentes, etc., que aparecen en el reordenamiento. Eso le crea una complejidad adicional al legislador porque hay que resolverlos con bajos costos de transacción, mediante negociaciones. Hay que aprender a hacer eso, si no, vamos a recargar a los tribunales; ¿y qué presupuesto público va a poder sostener todo ese proceso?

MARTHA PRIETO: Quiero partir de tres presupuestos. Primero, que las transformaciones que prevén los Lineamientos y el Modelo son económico-sociales, no políticas, que sería transformar el diseño del Estado, que no es lo que se pretende. Entonces, recabar el perfeccionamiento de la Asamblea Nacional, que sea permanente, quizás que tenga menos diputados para

que le cueste menos al presupuesto, que pueda tener un grupo asesor, no es un reclamo de cambio político. En estos momentos se está descentralizando a favor de las provincias, falta todavía llegar al municipio, si no, no hay desarrollo local; pero eso no es transformación política, es perfeccionamiento de la dinámica estatal. Sí, es una reforma administrativa profunda. Eso en un primer presupuesto.

Segundo, algunos cambios que se han hecho, otros que estamos haciendo, y otros que están por venir, o normativas que hemos adoptado, introducen cambios en esquemas, conceptos, nociones, que defendimos durante años, y esto también genera un impacto en diversas esferas de la sociedad; por lo tanto, hay que saber cómo transparentar el proceso de formulación de políticas, no solo de la ley, para que se entienda la toma de decisión y se legitime. Esto es importante.

También ha habido impactos socioideológicos en la población cubana que hay que considerar en todo el proceso de toma de medidas. En el momento en que votamos el texto constitucional, en 1976, éramos una sociedad homogénea. Hoy hay heterogeneidad social, hay un desarrollo de la diversidad, que debe ser tenida en cuenta e incorporarla al proceso de concientización de las políticas y de las normativas que se adopten.

En cuanto a la creación de la ley, yo insisto en el lenguaje claro, no digo lenguaje popular, sino técnicamente claro, con dominio de los principios técnico-jurídicos que son necesarios para que una normativa sea coherente, y eso no es un problema de formación del jurista, porque son contenidos básicos; lo que pasa es que tampoco podemos perder de vista que el jurista formula lo que el decisor le sugiere o le ordena. De ahí la importancia de grupos de juristas, quienes con una visión plural, más diversa, puedan intervenir en las sugerencias, y lo digo por experiencia personal. No es *mi* criterio, es *nuestro* criterio, por lo tanto, va a salir mucho mejor el producto.

Además, hace falta identificar los efectos, no podemos adoptar normativas desde una postura pragmática; hay que tener en cuenta las causas del fenómeno, porque si no se atajan las causas, los efectos se van a seguir produciendo. Este es otro tema que tiene que estar presente en el proceso de creación de las normas, e incluso valorar después los diversos efectos, los deseables, los no deseables, y dentro de estos, los que sabía de antemano que se iban a producir, para poder tener una capacidad de respuesta, para aminorarlos, y eso tiene que estar concebido en el propio proceso de formulación de políticas y de creación de la ley, y mostrado de alguna manera en la normativa a través de las competencias que se le definen a los órganos y las garantías que se postulan para los ciudadanos.

También está el tema de acabar de comprender que hemos confundido principios de ordenación. La administración pública debe poder hacer lo que le está permitido o facultado; por lo tanto, hay que regularle los límites mínimos y máximos de sus facultades para que se pueda controlar lo que está haciendo. Al ciudadano no debe regularse todo lo que puede hacer o no, eso genera contradicciones, disfuncionalidades, salvo en derecho penal, donde sí hay que regular lo que no se puede hacer. Pero hemos creado normativas, por la idea de que todo lo que no esté en blanco y negro no está permitido. Tengo un sinnúmero de ejemplos. También hay que tener en cuenta eso en el propio proceso de creación de la ley.

Debemos romper el verticalismo en la elaboración de la ley. Mis compañeros han hablado de la integralidad, perfecto: un deber ser; ¿pero la hemos logrado en el proceso de creación de las normas, o todavía tenemos normativas que se siguen creando por una postura vertical? Le corresponde al Ministro de Finanzas, al Ministerio del Transporte, etc. Eso genera incongruencias a la hora de la aplicación.

En cuanto a la aplicación de las normas, que era otro desafío, hay que acabar de entender que el respeto a la ley es una expresión válida para todos: dirigentes, funcionarios, y los destinatarios de la norma. Muchas veces el esquema se plantea errado, y se dice «exigencia y el respeto a la ley» y se mira al ciudadano. La exigencia y el respeto a la ley también deben ir para el propio creador de la norma y los que se subordinan a su creación. Algo que vengo defendiendo mucho en mis clases es la necesidad del respeto de la jerarquía normativa. Si la ley establece que se puede hacer algo, no debe haber una normativa inferior que restrinja ese ámbito de actuación. Los controles no solo administrativos o políticos, sino jurídicos,

tienen que activarse y realizarse, y si los que tenemos no son eficientes hay que buscar otros mecanismos de control; no le podemos pedir a la Fiscalía que haga todo eso; tiene que haber una intervención consciente de los tribunales de justicia en la verificación del cumplimiento de la ley, a partir de la reclamación que pueda hacer un ente administrativo o un ciudadano, porque se ha visto afectado de alguna manera.

Sí tenemos retos, pero debemos tener en cuenta de que si se demoran las normas, muchas veces es por esperar a ver cómo nos van quedando, lo más detalladas y explícitas posible. Ahí está el error: si la norma se consigna así, se corre el riesgo de que se quede añeja en un dos por tres, y que queden lagunas, porque el ser humano no lo puede prever todo. Por eso, desde el punto de vista de la técnica legislativa, lo conveniente es que se formulen normas en un sentido general, que delimiten los mínimos y los máximos, y establezcan jurídicamente los mecanismos de control y los entes que pueden participar y estimular estos. Yo voto porque la norma sea previa, pero la realidad no siempre nos acompaña.

RAFAEL HERNÁNDEZ: Vamos a darle la palabra ahora al público.

JUAN C. PEDROSO: La ciudadanía, la gente de a pie, no domina hasta dónde se ha desarrollado el proceso de los Lineamientos. Y otro problema, que para mí es más importante, es que muchos funcionarios que en la práctica tienen que hacerlos valer, no dominan la política, y eso es grave porque se forma un caos. A mí, en particular, me está pasando ahora en el trabajo.

RAFAEL HERNÁNDEZ: ¿Cuál es tu trabajo, Juan Carlos?

JUAN C. PEDROSO: Yo trabajo en demoliciones; parece sencillo, pero no lo es. Trabajamos con el Poder Popular, con los gobiernos de los municipios, y hay muchos compañeros que no saben lo que están haciendo porque no dominan las leyes. Mi sugerencia sería hacer más hincapié en la promoción, dar a conocer hasta dónde llegan los Lineamientos, qué es lo que se ha aprobado, por dónde va la historia. Por ejemplo, hay gente que invierte o está pensando en invertir y no conoce, no domina las leyes. A mí me han preguntado dónde se compra una *Gaceta Oficial*, porque en ningún lugar se dice: «En tal lugar se puede obtener la documentación».

Es cierto que la implementación lleva tiempo, ¿pero cuánto? Esto no se puede alargar demasiado; tiene que haber un límite, porque entonces pierde sentido.

NILS PONCE: El profesor Limia habló sobre el fortalecimiento de la institucionalidad, evitar arbitrariedades, y que es un reto al derecho constitucional. En la Conceptualización yo no vi eso, y así lo planteé en el momento que se discutió. Después de la Constitución del 40, en Cuba se estableció un Tribunal de Derecho Constitucional, y veo que en la del 76 no hay ninguno, y si existe, yo no lo siento, no lo veo; no sé si está previsto o se prevé. Quiero saber si planea establecer, objetiva y concretamente, un Tribunal de Derecho Constitucional que defienda al ciudadano de las violaciones de la Constitución —que las ha habido y las hay. Eso es muy importante, porque la Constitución es la Ley de leyes, la Ley fundamental del país.

MANUEL ALONSO: Soy economista, o sea, sé muy poco de derecho. Se apela mucho a la necesidad de la lentitud en la redacción de las normas, y yo digo que la velocidad es rápida para cerrar el grifo, pero cuando se trata de abrirlo hay que tomarse su tiempo. Las normas que han salido son muy vagas; ¿la jornada laboral es de cuarenta o de cuarenta y cuatro horas semanales? En el siglo pasado aquí corrieron ríos de sangre porque se pagaran cuarenta y cuatro horas por cuarenta de trabajo, y ahora no sabemos si es cuarenta o cuarenta y cuatro porque el Código dejó eso en el aire.

La facultad que tienen los empresarios según el Decreto Ley 281, acordado y concordado, es para pedir permiso; hay ciento ochenta artículos para pedir permiso, no para decidir nada, y los funcionarios tienen garantizada su impunidad. Esto lo he dicho varias veces en distintos paneles, normas a contrapelo de la legislación. Ellos hacen lo que les parece y punto, y nadie les dice nada, porque no hay tribunales, nadie que les hale las orejas.

El retraso en la elaboración de las normas frena el desarrollo de este país, hay que resolverlo, porque citando al presidente Raúl Castro en un discurso de 2010, «nos hundimos, y hundiremos si no resolvemos este problema; seremos arrollados por la misma sociedad que pretendemos normar».

TANIA M. JIMÉNEZ: Tengo una duda y no sé si cabe en este tema, a lo mejor por mi desconocimiento, porque no soy jurista. Soy cibernético-matemática y diplomada en organización del trabajo y los salarios. Trabajando en la Dirección Municipal de Trabajo fue donde aprendí el valor de la ley, que en Cuba, como todos sabemos, se cumple muy poco, y hay muy poco conocimiento de las leyes.

He dicho en varias ocasiones que cuando leo las leyes, veo que se pondera más a los dirigentes y menos al pueblo. Cuando usted va al Código del Trabajo, los dirigentes tienen mucha fuerza, y los trabajadores muy poca, y esto es un problema muy grande para nuestra sociedad.

En el Poder Popular, que hace mucho tiempo está haciendo reajustes, hay una ley para revocar a los delegados de base, pero ninguna para revocar a los dirigentes. Entonces tengo muchas dudas con las leyes, porque hay mucha corrupción, muchos problemas en las entidades, y muchas veces se bota al que quiere que se resuelvan los problemas. En todo esto tiene que ver el desconocimiento —inclusive de delegados y diputados— de las leyes. Es un problema muy complejo y depende de todos solucionarlo para que vayamos adelante.

DARÍO A. ESCOBAR: Soy periodista de profesión; redactor de *El Caimán Barbudo*. Quiero, más o menos, integrar dos preguntas que tienen que ver con lo que los anteriores participantes han mencionado: ¿qué mecanismos de control popular existen sobre esas formas de legislar y de pensar y construir políticas?, y la otra es del ámbito profesional: ¿qué mecanismos tendría hoy un profesional de la información, por ejemplo un periodista, para acceder de manera objetiva, ética, a esa información? Alguna vez traté de hacer un reportaje sobre el matrimonio igualitario en Cuba, y accedí a muchísima información, pero no a la oficial, porque me dijeron que la política estaba —y todavía está según conozco— discutiéndose con los organismos y estudiándose los estatutos sobre eso, y al final no pude hacer el reportaje porque no había manera de saber en qué punto estaba la discusión. Este es un asunto, como tantos, de agenda pública y de agenda mediática súper importante. ¿De qué manera uno puede acceder a esa información profesionalmente, y qué formas de control popular tiene la ciudadanía para acceder a maneras de revocar, de construir, de debatir, de hacer los asuntos mucho más transparentes, más democráticos?

RAMÓN GARCÍA: Después de quince años de asistir a Último Jueves me despidió de *Temas* y quiero hacerlo con una intervención de cinco puntos. Uno: carecemos de muchas leyes, y las que tenemos son ineficaces; pero el país funciona, existe una legalidad en la práctica. Dos: esa legalidad se basa en elementos extrajurídicos y es la expresión de una típica relación de diglosia cultural, que enfrenta la razón de Estado con la vida cotidiana. Entonces, la adopción de un enfoque cultural del proceso político nos lleva al derecho comparado; me refiero a buscar las experiencias, por ejemplo, en el derecho tribal africano, en el derecho consuetudinario malayo, en el derecho chino antiguo; o sea, hay muchas experiencias que podemos desempolvar. Tres: contamos con una tradición de pensamiento que aboga por el Estado de derecho —este es el caso de Fernández Bulté, Gómez Treto y otros— que fija su referente en los años 60, que fue como el canto de cisne del derecho; después vino el normativismo soviético, y toda la cosa que conocemos después, tradición esta que habla de cierta relación entre la ética y el derecho, en medio de una revolución, en el caso nuestro. Y cuatro: sugerimos un giro comunitario que exige la adopción de un sistema de derecho en particular. Pongámonos a pensar eso.

RAMIRO FEIJÓO: Soy jubilado. Considero que sin una Constitución que lo respalde, el hombre deja de ser eso, casi se convierte otra vez en mono. Yo pregunto cuántos de los que estamos aquí hemos leído a conciencia, analizado la Constitución, cuál es su sentido y por qué su existencia y la del derecho constitucional.

El concepto de educación del hombre tiene que variar. Sobre todo si queremos hacer una sociedad nueva, el hombre tiene que empezar a conocer sus derechos desde la cuna. Pienso que no puede ser privativo de un grupo de especialistas y de expertos en derecho. Hay que enseñarle al hombre sus derechos como se le enseña la bandera, el himno y el escudo. El derecho constitucional debe estar entre esos elementos válidos en la sociedad, debe impartirse, hay que enseñar las leyes, debe haber una asignatura, si no en la primaria, en la secundaria, en el preuniversitario, en todos los niveles, que le enseñe cuál es la aplicación constitucional y de derecho en cada especialidad, y sepa cómo actuar en cada momento y lo que implica hacer o dejar de hacer.

ANDRÉS DOVALE: Soy médico y profesor de la Escuela de Medicina. En Cuba hay un grupo decisor —eso quedó bien claro— que indica la política, lo que hay que hacer. Los lineamientos son realmente líneas políticas. En otros países, el poder legislativo es una cámara donde hay senadores, representantes, y a veces se pasan meses discutiendo una ley que va a afectar a todo el pueblo. Aquí es mucho más sencillo. Han sido contadas las leyes que ha hecho nuestra Asamblea Nacional: la Constitución, el Código del Trabajo, y así. Todo lo demás son decretos, y estos vienen de los ministerios. Los ministros son el poder decisor, y cada rama de esas va haciendo sus leyes.

No existen las garantías constitucionales; eso que está en todas partes del mundo. La Constitución se viola groseramente, empezando por que dice cuatro veces, como país socialista que se suponía que iba a ser, que no puede haber explotación del hombre por el hombre, y lo que estamos haciendo desde 2005 para acá es legitimándola con los llamados cuentapropistas. En el campo, en lugar de hacer más cooperativas, entregaron cinco caballerías de tierra a individuos para que las trabajaran con quince y hasta veinte trabajadores asalariados. El trabajo asalariado es capitalismo. Eso no es socialismo. Este no es un país socialista, este es un país de un capitalismo de Estado, que quedó bien claro cuando Marino Murillo, en la Asamblea Nacional, dijo que la empresa estatal era capitalista porque de lo que se ocupaba era de obtener ganancias.

RAFAEL HERNÁNDEZ: Le doy ahora la palabra al panel para que comenten sobre lo que se ha planteado.

FERNANDO LAVÍN: Algunas cosas que se han dicho las compartimos y otras las respetamos; pero, por supuesto, no coincido en que en Cuba se esté construyendo el capitalismo, ni que sea capitalismo a pulso; no comparto que la empresa estatal sea capitalista; es propiedad social, de todo el pueblo, que es quien la debe representar. El socialismo que estamos construyendo es el que estamos actualizando, donde la pequeña empresa privada, la microempresa, tendrá su espacio, pero jamás podrá decidir los destinos de este país, porque una pizzería no decide los destinos de un país.

Una sociedad donde los medios principales de producción son propiedad social, aunque ahora no funcione exactamente así, porque las cosas no son porque uno se las imagina y ya funcionan. Pasamos mucho tiempo con una elevada centralización, ahora estamos dándole más facultades a la empresa estatal socialista, que aún no lo hemos logrado, porque eso, como tantas cosas, no se logra por decreto. Cuando alguien lleva mucho tiempo trabajando de una forma y empieza a trabajar de otra, requiere de un período de adaptación, de mentalidad, de regulaciones y demás.

Un país cuyos destinos se rigen por la empresa estatal socialista, que es la forma principal, donde nadie queda desamparado, donde existe un régimen de seguridad social que abarca a todos, incluidos los cuentapropistas, donde todos reciben parte de la ganancia por la redistribución social, donde todos tienen derecho a la educación gratuita, a la salud gratuita, a igualdad de oportunidades, es muy difícil calificarlo como capitalista, a pesar de que existan negocios por cuenta propia, que pueden coexistir perfectamente con la empresa estatal. Considero que el Estado tiene que concentrarse en las cosas que deciden su futuro, y que garantizan el derecho a las conquistas sociales de la población.

El compañero que habló con un buen sentido del humor, dijo además que en Cuba no teníamos esos problemas de que la Asamblea tuviera que dedicarse a hacer leyes porque no se hacían. Es cierto que tenemos que perfeccionar el trabajo de la Asamblea, en eso no caben dudas, y la profesora aclaró las medidas de perfeccionamiento administrativo que

hay que tomar. En lo particular, no tengo dudas de que nuestra Asamblea tiene que ser más ágil, quizás tenga que sesionar más permanentemente.

Pero los decretos leyes los aprueba el Consejo de Estado, que es el órgano que funciona cuando no sesiona la Asamblea, y después esta los ratifica o no, no es que un ministro, desde una oficina con aire acondicionado, diga: «Voy a hacer mañana un decreto ley». Nada más lejos de la realidad.

Las políticas, antes de aprobarse —y a veces se demoran por eso—, se circulan a todos los ministerios, a todos los gobiernos provinciales, muchas veces a las organizaciones de masas y políticas, y se tiene en cuenta hasta el último criterio antes de definir las. Al final, esos niveles decisores toman una decisión, porque alguien tiene que tomarlas, y a veces se dan dos y tres vueltas y se vuelven a conciliar las leyes parecidas y los decretos leyes parecidos. Ese es el trabajo, ese es el funcionamiento. Aquí no hay autoridades jerárquicas personales que tomen esta clase de decisión.

MIGUEL LIMIA:

Quiero decir dos o tres ideas. La primera, recordar que los Lineamientos tuvieron un nivel de discusión popular sumamente amplio, y fueron la fuente del proceso que se desató después del VI Congreso del Partido. Lo segundo es que soy de la Comisión de Implementación, y les digo que estamos trabajando escrupulosamente con más de noventa mil opiniones que hemos recibido sobre la Conceptualización. Si eso no es ejercicio de democracia yo pido que comparen con otro país y me digan dónde se ha hecho una consulta popular en algo tan trascendental como la institucionalidad, la pauta, las reglas del juego de la organización de la vida económica y social del país, como en este. No es perfecta, es mejorable, efectivamente, pero es una realidad, y yo la testimonio con mi vida, y por eso lo digo aquí con toda franqueza.

La tercera es que antes creía, como científico, que las situaciones sociales se podían resolver de una manera más expedita, y me di de bruces con la realidad, trabajando con los tomadores de decisiones. Todos los años que llevé trabajando en la ciencia no me habían informado de todas las necesidades que hay que cubrir para decidir una norma, una medida, de forma que refleje la voluntad, las expectativas, las necesidades y los intereses del pueblo, y cuente con las potencialidades reales y las constricciones en que está viviendo el país. Esa es mi experiencia muy personal.

La actual es una nueva noción de la construcción del socialismo; pero tiene detrás la historia de Cuba desde el siglo XIX, y la experiencia de la construcción del socialismo durante el siglo XX; no es improvisada. Es una noción compleja que resulta difícil captar. Sí es una visión que entra en diálogo con la manera en que se concebía el socialismo en el siglo XIX y en el XX.

Otra cuestión es que es imprescindible en Cuba hacer un perfeccionamiento del derecho público. Soy diputado a la Asamblea Nacional por la provincia de Granma, y camino el territorio, y también respondo por lo que hago allí, y es verdad que hay que perfeccionar el trabajo de la Asamblea Nacional; esa es una noción y una conciencia que tenemos hace muchos años, y críticamente estamos asumiendo ese problema.

Con respecto al perfeccionamiento de los mecanismos, de las garantías de los derechos, se está trabajando en eso. Efectivamente, hay que mejorarlas, pero desde nuestros principios, los de la Revolución cubana, no desde los que vengan de otro lugar y con otras intenciones. Estoy dando mi opinión, y respeto la de todo el mundo: estoy por que se perfeccionen desde nuestros principios, porque cuando se habla del derecho en los Estados no socialistas esa historia me la conozco porque he trabajado treinta años en las ciencias sociales, y no quiero verla repetida en mi país. Hay que desarrollar nuestro derecho constitucional, el privado, el mercantil, el empresarial; y la concepción que estamos moviendo en la Conceptualización se ajusta a nuestros principios, y ahora se está debatiendo.

En consecuencia, es verdad que hay que mejorar el acceso a la ley, la tutela judicial, los mecanismos de las garantías. En eso hay que trabajar, hay que hacer más perfecta esta sociedad; para eso estamos, esa es nuestra lucha, ese es el sentido de la vida que tenemos cuando nos comprometemos con la noción de revolucionario.

ROSABEL GAMÓN: Hay muchas de las opiniones que no compartimos, aunque respetamos la posición de cada cual. Algún compañero mencionaba que es un país que carece de leyes y sin embargo el país funciona; pero no hay ningún país que pueda funcionar sin leyes.

Coincido con el planteamiento del respeto a la Constitución y con el de la educación jurídica de la población. Tengo un hijo pequeño, y sé que en la primaria y en la secundaria dan la asignatura de Cívica, con la pretensión de educar a los niños en esa formación jurídica, pero todavía no es suficiente. Es cierto que la población no conoce el texto constitucional, mucho menos los deberes y derechos que tenemos. La ministra de Justicia lo ha planteado, es una de las tareas que tiene el Ministerio de Justicia, pero es una labor que requiere tiempo.

Ciertamente podemos considerar que son pocas las leyes aprobadas por la Asamblea Nacional. Se ha reconocido que hay que activar su papel legislativo. En eso se está trabajando. También abogamos porque este proceso sea ágil; entonces es un reclamo por una parte, de que haya muchas leyes, y estas demoran mucho más en concretarse, por lo que hay lineamientos que se están implementando de manera experimental, y no puede ser a través de leyes; por eso se busca otros tipos de normas jurídicas para implementarlos, corregirlos en el tiempo; pero es otro de los problemas que están identificados y abogamos por que la Asamblea tenga un papel más activo, porque sesione más, quizás de manera permanente.

Limia hablaba del proceso de consulta que han tenido los Lineamientos y ahora la Conceptualización. Solo quiero referirme a que el Código de Trabajo fue una ley que se debatió, no solo en la Asamblea Nacional, sino en todos los centros de trabajo, y podemos considerar las opiniones de si se tuvieron en cuenta o no; eso puede suceder. Nosotros fuimos parte del proceso, y fue enorme la cantidad de opiniones que se recibieron, y puedo asegurar que del proyecto que se concibió al que luego salió, el cambio fue total, porque se tuvo en cuenta los criterios planteados por la población.

MARTHA PRIETO: Las leyes no pueden ser —y estoy recogiendo criterios que se han dado tanto desde el lado de la sala como del lado del panel— una sumatoria de intereses, siempre se traza la línea media, y habrá unos que se aseguran, y otros que no.

Lo que creo que tenemos que perfeccionar es ese mecanismo nuestro de recepción de criterios, cuáles acogemos, cuáles no, en todo proceso de debate de cualquier normativa, de las políticas, del modelo, para que la población vea que su participación no fue por gusto, sino que tuvo sentido. Por lo tanto, es vital la transparencia, que sea efectiva, y más porque los medios de difusión son nuestros, no son privados, por lo que no hay inconveniente para hacerlo, como no lo hay para que las sesiones de las asambleas del Poder Popular sean públicas; al contrario, la Constitución manda que sean públicas. Trasmítanlas por radio, pongan afuera los altoparlantes, algo, para que las personas que quieran las oigan; es decir, hay que buscar fórmulas para que de verdad se transparenten plenamente.

En cuanto al reclamo de garantías, voto por el perfeccionamiento de ese sistema. Nosotros concebimos originalmente —digo nosotros porque me impliqué en el voto del texto del 76, como unas cuantas cabezas que veo por aquí— que con las garantías materiales de los derechos sociales era suficiente. El Estado no puede asumir todas las garantías de todos los derechos; tiene que dar posibilidad para que la persona también defienda sus derechos y sus intereses, y eso hay que perfeccionarlo. No solo puede reclamársele a la Fiscalía; su función es el control de la legalidad, no asegurar reconocer o privar de derechos. Esos son los tribunales, por lo tanto, tenemos que llegar a una postura mucho más activa de los tribunales dirimiendo conflictos.

También se ha valorado un Defensor del Pueblo, despegar un poco de la Fiscalía el sistema de protección de los derechos ciudadanos, o vía de las quejas, porque es demasiada carga para una institución. Eso lo puede asumir, con toda plenitud, el Defensor del Pueblo, que existe en otros lugares del mundo. Yo también tengo mis reservas de las copias, porque cuando se va a mirar un modelo hay que saber las disfuncionalidades que tiene adonde existe, para cuando se vaya a recepcionar, no cargar con ellas, o por lo menos tener capacidad de respuesta para esa institución que llega.

Necesitamos una institución que pueda mandar a la Administración a que cumpla lo que no ha cumplido, o que pueda mandar al ciudadano a que respete el espacio privado del otro, y que sea efectiva. Para eso están los tribunales, hay que luchar por la efectividad de esa decisión.

Yo misma he propuesto programas de televisión para explicar la enseñanza de la Constitución y los derechos; siempre empiezo por los derechos, porque parto del criterio de que nadie se matrimonia, me perdonan el ejemplo, para cumplir deberes, sino para disfrutar los derechos de la vida en pareja, y luego, responsablemente, cumple los deberes. Por eso siempre prefiero hablar primero de los derechos, y ahí hay confusión, porque si se regula un derecho como un deber, lo están vaciando, afectando el derecho.

También he abogado por una ley de medios, porque desde mi especialidad he trabajado con muchos estudiantes de periodismo sobre este tema, y ciertamente hace falta para que pauten y delimite las responsabilidades de cada uno en esta dinámica de transparentar, y para que también establezca las obligaciones de la administración pública de darles información a los medios para que la hagan llegar a nosotros como ciudadanos.

Sobre la revocación de mandatos, es verdad que hay que perfeccionar eso. Ahora nada más podemos revocar al delegado municipal. ¿Por qué no al delegado provincial o al diputado, si yo lo elegí? Son situaciones, reglas, que hay que perfeccionar.

En relación con la Constitución, vengo explicando la materia hace cuarenta años, defendiendo el magno texto y sus contenidos; por lo tanto, siempre que sea para salvaguardar los principios y valores que están consagrados en ella, para que sea eficaz jurídica y socialmente, y que pueda constatarse en lo cotidiano su fuerza e imperatividad sobre la actuación de todos, para que sus postulados sean realidad, bienvenido sea. Por ello, no dejo de reconocer la necesidad de perfeccionar los órganos y mecanismos de control de legalidad y de la constitucionalidad.

RAFAEL HERNÁNDEZ:

Para terminar, quiero agradecer a cada uno de los panelistas que desde sus perspectivas y experiencias ayudaron a profundizar en el tema; y a los ocho compañeros que, desde el público, contribuyeron al debate, así como a todos los que hoy nos acompañaron.

Participantes:

Hortensia Bonachea. Fiscal jefe de la Dirección de Formación y Desarrollo de la Fiscalía General de la República.

Rosabel Gamón. Miembro del Grupo jurídico de la Comisión de Implementación y Desarrollo de los Lineamientos. Asesora de la ministra de Justicia.

Fernando Lavín. Jefe del Grupo de divulgación de la Comisión de Implementación y Desarrollo de los Lineamientos.

Miguel Limia. Primer especialista del Grupo de economía y planificación de la Comisión de Implementación y Desarrollo de los Lineamientos.

Martha Prieto. Profesora titular de Derecho Constitucional de la Universidad de La Habana.

Rafael Hernández. Politólogo. Director de *Temas*.

©TEMAS, 2017

ENVIAREMOS

Las diferencias derivadas del acceso a la educación, el género, la multiplicación de la tercera edad, dan lugar a relaciones sociales desiguales.

La polarización entre los medios, y las transformaciones del Estado y de su economía, se traducen en representaciones heterogéneas de lo social, e inciden en la cultura política donde ocurren.

Política y medios de comunicación de masas en América Latina

Leonardo Cruz Cabrera
Roberto Jomarrón Herrera
Javier Negrín Ruiz

Profesores.
Universidad de la Isla de la Juventud.

Una sociedad de la imagen o el simulacro, y de una transformación de lo real en un conjunto de pseudoacontecimientos.

Frederic Jameson

En las primeras décadas del siglo xx, Walter Benjamin, en su ensayo «La obra de arte en la época de su reproductibilidad técnica» (1973), realizaba un paralelismo entre el político y el actor cinematográfico. Diagnosticaba así, tempranamente, un fenómeno hoy cada vez más evidente: la inextricable relación entre política y soportes tecnológicos, entre política y medios de comunicación de masas. Al respecto, señalaba:

El actor ante el mecanismo cinematográfico es la aparición ante el espejo y esta imagen es transportada al público. También en la política es perceptible: la modificación que constatamos trae consigo la técnica reproductiva en modo de exposición. ¡La crisis actual de las democracias burguesas implica una crisis de las condiciones determinantes de cómo deben presentarse los gobernantes...! ¡El parlamento es su público! (este es visto en su discurso por un sinnúmero de espectadores y se convierte en primordial la presentación del hombre político ante esos aparatos); los parlamentos quedan desiertos; así como los teatros, la radio y el cine no solo modifican la función del actor profesional sino que cambian también los mecanismos de gobernación. (38-9)

Como se puede apreciar, el autor se refería ante todo al cine, surgido a finales del siglo xix, pues aún la televisión

y otros medios radioelectrónicos no gozaban del colosal desarrollo y expansión que tienen hoy día. Muchos son los ejemplos, más que elocuentes, de esta temprana relación entre política y medios de comunicación (visuales primero y audiovisuales más tarde).

Indudablemente, el surgimiento y desarrollo de la televisión, en los años 50 de la pasada centuria, fue un factor decisivo en la consolidación de esta singular relación. A partir de entonces, la política conocería un nuevo y privilegiado espacio donde el despliegue de sus resortes y mecanismos de autorreproducción alcanzaría dimensiones jamás vistas. Como bien señalan las investigadoras Mayra Sánchez Medina y Alicia Pino Rodríguez (2006):

Como nunca antes, la política cuenta con prótesis tecnológicas que extienden sus tentáculos hacia el espacio privado y penetran lo emocional, lo subconsciente, lo subliminal [...] es frecuente hablar de la política como espectáculo, puesta en escena, como uso y abuso de reglas como dramatizar, impactar, distraer en lugar de informar, divertir en lugar de implicar, a través de sus aliados, los medios masivos de comunicación. Si por espectáculo puede entenderse la acción desarrollada ante un público, aquello que se ofrece para ser observado, podríamos decir que la política siempre ha sido espectacular, siempre ha establecido límites de participación a las mayorías. (3)

Las presentes reflexiones tienen como principal objetivo demostrar, a partir de ejemplos concretos, lamentablemente aún no muy conocidos, cómo en

América Latina, las clases y grupos que han detentado el poder desde la segunda mitad del siglo xx se han asegurado de consolidar su dominio no solo en el campo político, económico y militar, sino también, de manera muy especial, en el cultural y el ideológico, dentro de los cuales los medios masivos de comunicación desempeñan un papel de primer orden.

Los medios de difusión y las dictaduras del cono sur: historia de una complicidad

Sin lugar a dudas, Latinoamérica es la región donde existe la mayor concentración de medios de comunicación en manos de pocas personas. Se estima que más de 90% de ellos son privados, y solo contadas familias o grupos económicos poseen el dominio del espacio radioeléctrico y de la prensa gráfica.

Desde esta posición privilegiada, esos grupos, fuertemente vinculados a la política, imponen agendas y matrices de opinión de todo tipo con el objetivo de otorgar legitimidad y credibilidad al *status quo* que sirve de sostén y plataforma para sus más espúreos y arraigados intereses de clase.

Las llamadas «libertad de prensa» y «de expresión», ampliamente publicitadas desde estos medios como uno de los valores y conquistas del «orden democrático occidental», son una verdadera cortina de humo que oculta las permanentes apetencias de dominación por parte de las elites instaladas en el poder.

El triste capítulo de las dictaduras militares en el cono sur latinoamericano, durante los años 60 y los 70, tuvo como sus mejores y principales aliados a los medios privados de comunicación. Ejemplos claros lo constituyen las amplias redes de televisoras como O Globo, en Brasil; Globo Visión y Venevisión, en Venezuela; y Caracol, en Colombia; así como diarios de amplia circulación como *Clarín* y *La Nación*, en Argentina, o *El Nacional* venezolano.

En Chile, los medios desempeñaron una función de primer orden en el derrocamiento del gobierno socialista y nacionalista de Salvador Allende, en septiembre de 1973. Ya durante las campañas presidenciales de 1970, la prensa de derecha comenzó una cruzada publicitaria contra la coalición de la Unidad Popular (UP), que tenía como objetivo desacreditar al socialismo y despertar el miedo entre la población. Es conocido que uno de los más importantes diarios chilenos, *El Mercurio*, propiedad del empresario Agustín E. Eastman, se colocó al servicio de la estrategia de descrédito y satanización del gobierno y la figura de Allende, antes, durante y después del golpe de Estado.

Son incuestionables los amplios nexos que esta cadena noticiosa sostenía con el gobierno de Richard Nixon, entonces presidente de los Estados Unidos, así

como con su asesor Henry Kissinger, quienes habían ordenado a la CIA diseñar un plan golpista que incluía el asesinato de Allende y de otros miembros de su gabinete. Una vez consumado, el pueblo chileno sentiría en carne propia la más cruel y despiadada dictadura.

Los casi veinte años del gobierno de Augusto Pinochet estuvieron signados por incontables casos de persecución, torturas, ejecuciones extrajudiciales, desapariciones forzadas, supresión de libertades civiles y derechos constitucionales, entre otros terribles males, todo ello con la desembozada complicidad de gran parte de los más importantes medios de comunicación. No solo *El Mercurio*, sino también diarios como *La Prensa* y *SEPA*, así como poderosas radioemisoras y televisoras, se convirtieron en aparatos legitimadores de la dictadura pinochetista. Durante la ejecución del golpe fueron suprimidos los medios afines al gobierno de Allende, como los diarios *El Clarín* y *El Siglo* y las emisoras radiales Radio Magallanes, Radio Corporación y Radio Portales.

En esta etapa, *El Mercurio* se dedicó a fabricar noticias falsas, que intentaban legitimar al gobierno golpista, y encubrir las torturas y asesinatos llevados a cabo por la Junta Militar de Gobierno. Se construyó una verdadera «relación de maridaje» entre este diario y la Dirección de Inteligencia Militar (DINA), el temible aparato represor de Pinochet, que fue causante directo de la muerte y la desaparición de miles de chilenos.

Clarín fue el soporte de legitimidad de las dictaduras argentinas en los años 60 y los 70, así como de la sistemática oposición a los gobiernos de Néstor Kirchner y Cristina Fernández durante la segunda década del presente siglo. Justamente, una de las prioridades de Cristina fue intentar romper la hegemonía mediática de los grandes medios de comunicación privados, y para ello impulsó, desde diferentes instancias de gobierno, así como desde los sectores y clases populares, la Ley de Servicios de Comunicación Audiovisual —más conocida como Ley de Medios (LSCA 26.522/2010, de 10 de octubre)—, cuyo basamento esencial, a modo de imperativo ético, era la responsabilidad cívica de los entes generadores de información y comunicación y *desconcentrar y desmonopolizar* el mercado mediático. Esta ley fue aprobada en 2009 y redujo la cantidad de licencias en manos de un solo propietario. También dividió el espacio radioeléctrico en tres partes iguales entre el Estado, el sector privado y las organizaciones sin fines de lucro, y creó un nuevo ente regulatorio: la Autoridad Federal de Servicios de Comunicación (AFSCA), entre otras disposiciones.

Otro ejemplo es el papel de Globo Visión, en Venezuela, como vocera de la oposición a los gobiernos de corte popular de Hugo Chávez y Nicolás Maduro.

Todos estos ejemplos, entre otros muchos, han hecho que prestigiosos investigadores y especialistas de

los medios de comunicación de masas —como Armand Mattelart (Cappa, 2014), Ignacio Ramonet (1986; 2003) y Fernando Buen Abad (2016)— hablen, desde hace algunos años, de *dictadura* e incluso de *terrorismo* mediáticos. Este es un fenómeno que, aunque no se limita al ámbito latinoamericano, sí tiene en esta región una connotación más viva y directa. Con ello se quiere significar la enorme capacidad de manipulación y distorsión de la realidad que estos medios difunden entre las amplias capas populares de sus países, en los cuales ha sido una práctica habitual la intromisión directa y grosera de los conglomerados mediáticos en cuestiones de marcado carácter político.

Venezuela y la Revolución bolivariana: comunicación alternativa vs. golpe mediático

Con toda razón se ha dicho que el golpe de Estado perpetrado contra Hugo Chávez, en abril de 2002, no fue solo militar, político y económico, sino fundamentalmente mediático. Investigaciones ulteriores sobre este suceso —como la del cubano Germán Sánchez Otero (2015), en su libro *Abril sin censura*— se han encargado de confirmar esa tesis. Siguiendo el mismo guion utilizado en Chile para derrocar a Salvador Allende, el 11 de abril de 2002 ocurrió un hecho inédito en la historia de Venezuela: un golpe de Estado en el que los medios de comunicación privados tuvieron un papel determinante. En franco contubernio con los grandes medios de la derecha internacional, desencadenaron una ola de violencia y de desinformación que tuvo como objetivo la construcción de un ambiente internacional contra el gobierno del presidente Hugo Chávez, acusándolo de represor del pueblo y violador de los derechos humanos.

Así se convirtieron, de hecho, en el eje más importante que articuló el derrocamiento, por menos de 48 horas, del mandatario venezolano, lo que generó, en ese lapso, una violenta represión social y una salvaje persecución contra los miembros del gobierno bolivariano, con un saldo aproximado de treinta fallecidos y setenta heridos.

Unión Radio, RCR, *El Nacional*, *El Universal*, *El Nuevo País*, Venevisión, RCTV, Televisión y Globovisión (estos últimos denominados «los cuatro jinetes del Apocalipsis») alimentaron el odio de un sector de la oposición, fundamentalmente de la clase media, con un objetivo bien definido: crear el escenario para la total paralización del país, el marco para la instauración de un nuevo gobierno afín a la partidocracia tradicional que por más de cuarenta años había gobernado Venezuela.

Valga de ejemplo esta reseña de *Prensa Web* (2014)¹ sobre aquellos hechos:

La radio y la televisión se dedicaron a transmitir información en la que referían supuestos ataques por parte del pueblo revolucionario a la marcha opositora que se dirigía a Miraflores, nunca enfocaron lo que ocurría al sur del Puente Llaguno, en la avenida Baralt. En esa arteria vial no estaba la marcha opositora sino una ballena (vehículo antimotín) de la Policía Metropolitana que estaba bajo las órdenes del alcalde metropolitano Alfredo Peña, quien traicionó a los votantes chavistas y «saltó la talanquera» pasándose a la oposición.

[...]

Esta emboscada sangrienta se pondría en evidencia a través del comportamiento de los medios audiovisuales cuando horas después de roto el hilo constitucional, en su programación solo se transmitían dibujos animados y música, mientras en la calle el pueblo salía a reclamar el regreso de Chávez a la presidencia. Por su parte, los medios impresos tenían preparado con anticipación grandes titulares anunciando la caída del mandatario.

[...]

La actuación de los medios fue reconocida por los golpistas el 12 de abril, cuando agradecieron públicamente a las empresas privadas de comunicación su participación en esta acción, soportada en una intensa campaña de miedo, manipulación, tergiversación, desinformación de la realidad en los meses previos a abril de 2002.

Es justo resaltar el papel que, en el enfrentamiento y aniquilación del golpe de Estado, tuvieron los medios comunitarios y alternativos, impulsados por el propio Chávez desde su llegada al poder, en diciembre de 1999. Gracias a ellos, los amplios sectores populares caraqueños lograron una rápida y efectiva articulación que dio al traste con el intento golpista.

En este sentido, vale la pena hacer una breve referencia a la utilización de los medios de comunicación por parte de Hugo Chávez y la Revolución bolivariana, como una peculiar alternativa frente a la hegemonía tradicional de las televisiones y los diarios impresos de la derecha. Una de las prioridades del proyecto de gobierno de Chávez fue, justamente, la potenciación de esos medios y de las nuevas tecnologías en la difusión del ideario del «socialismo del siglo XXI» y la reformulación de su estética.

En el pensamiento y la obra de Chávez se percibe el intento de reformular las relaciones tradicionales de la izquierda con los medios de comunicación de masas. En este sentido, la postura que, respecto a estos ha mantenido históricamente la izquierda latinoamericana, y en específico los gobiernos de izquierda, ha presentado las siguientes características:

- Han sido puestos «bajo sospecha» por ser instrumentos que fomentan una cultura de masas que promueve la aceptación acrítica del capitalismo por parte de los espectadores-consumidores, además de alentar la fobia anticomunista. La

A diferencia del «contenidismo» tradicional, el chavismo ha experimentado con productos comunicacionales que se valen de recursos visuales ampliamente explotados en los *mass media* para hacer más atractivo su discurso. Telesur es un buen ejemplo [...] remite a la elegancia y hasta el *glamour* de los grandes noticiarios; sin embargo, su enfoque ideológico es radicalmente diferente.

obra de «puro entretenimiento» es en realidad un dispositivo ideológico concebido para que el público se someta a la hegemonía cultural del capital. Esta línea de pensamiento tiene su raíz en la teoría crítica marxista (Adorno, Horkheimer, Marcuse, etc.) y ha encontrado eco en culturólogos y analistas de comunicación de la izquierda latinoamericana que han utilizado términos y categorías de la Escuela de Frankfurt para examinar la realidad de sus propios medios. Un ejemplo paradigmático es *Para leer al pato Donald*, de Dorfman y Mattelart (2010). Aunque los estudios de este y otros textos desarticulan los mecanismos de dominación diseñados desde los medios, no se plantean la viabilidad de esos u otros mecanismos para la difusión de una ideología contrahegemónica.

- La adopción de los medios de comunicación por parte de los gobiernos de izquierda ha sido marcadamente «contenidista»: la radio o la televisión se consideran instancias para la trasmisión de discursos, noticieros y otros espacios de información o debate político en los que la «forma» es un aspecto secundario y hasta residual. La utilización de recursos típicos de los productos audiovisuales capitalistas ha sido vista como una manipulación que no se aviene con el propósito emancipador de la ideología de izquierda. De esa manera, los medios de la izquierda se automarginan y facilitan que los de derecha planteen una guerra mediática en la que los primeros son vistos como «aburridos», «panfletarios» y «pedagogizantes», mientras los segundos se autoproclaman como «frescos», «dinámicos» y, sobre todo, «entretenidos».

La política chavista intentó romper con estos esquemas heredados de la izquierda tradicional. En primer lugar, se impuso que los medios eran un espacio a conquistar, de ahí la renovación de Venezolana de Televisión y la creación de Telesur en 2005, primer canal multinacional de la izquierda en la región, que se presenta como una alternativa latinoamericana y tercermundista frente a canales de noticias de alcance global y enclavados en metrópolis capitalistas, como la conocida CNN. En esta misma línea, Chávez brindó atención a los medios alternativos, de ahí su apoyo a televisoras y emisoras radiales comunitarias, que han desempeñado un papel importante a favor del gobierno en la lucha mediática venezolana. Además,

desde temprano avizó que las nuevas tecnologías, fundamentalmente Internet y la red telefónica celular, constituían un espacio de difusión alternativa en el que era preciso posicionarse. De esa visión se derivó la creación de su cuenta en *Twitter* @Chavezcandanga, que permitió una estrecha comunicación líder-masa.

Pero esa conquista de los medios implicó también renovar la forma en que han sido utilizados. A diferencia del «contenidismo» tradicional, el chavismo ha experimentado con productos comunicacionales que se valen de recursos visuales ampliamente explotados en los *mass media* para hacer más atractivo su discurso. Telesur es un buen ejemplo: escenografía, vestuario, infografía, música, presentadores, etc., remiten a la elegancia y hasta el *glamour* de los grandes noticiarios; sin embargo, su enfoque ideológico es radicalmente diferente. De esa manera, se ha logrado, desde la izquierda, un producto noticioso «entretenido», que compite en un plano de relativa igualdad con sus similares del primer mundo capitalista. Otros programas de Venezolana de Televisión, más en la línea del análisis político («La hojilla», «Cayendo y corriendo»), se valen de estos mismos recursos. Una tarea pendiente de los medios de comunicación chavistas es lograr productos similares en dramatizados y otras tipologías de programas televisivos.

Indudablemente, gran parte del mérito en esta renovación lo tienen los directivos de las televisoras o radioemisoras y los creadores de los programas, pero el apoyo y las ideas de Chávez fueron básicas en este sentido. Recuérdese el programa «Aló Presidente», en el que demostraba esa rara comunión del político revolucionario con el *showman*, capaz de mantener la atención de un auditorio durante varias horas.

En lo que respecta a Telesur, sería saludable tener siempre presente las sugerencias del investigador mexicano de los medios Fernando Buen Abad (2016), cuando expresó:

Tal como quería Hugo Chávez, Telesur debe avanzar en la transformación de la televisión que informa no solo en términos de estética, narrativa, ritmo y estilo [...] sino en la elección misma del contenido y el enfoque de la información. No es una aventura ingenua, es un proyecto dinámico que entiende los rasgos y los ritmos de una televisoras cuya complejidad de objetivos debe avanzar en terrenos muy ásperos y no pocas veces inéditos. Hay que informar sobre las luchas de los pueblos, sus avances y sus desafíos.

Los medios en la ofensiva reaccionaria contra los gobiernos de izquierda latinoamericanos

En la reciente ofensiva de la derecha contra los gobiernos progresistas de la región, los medios oligárquicos de comunicación han tenido un papel protagónico. Muchas veces no se hace hincapié en esto, pues a esos mismos medios les interesa guardar cierta apariencia de neutralidad y objetividad. En el fondo, los grandes emporios de comunicación en Latinoamérica no solo están apoyando esa ofensiva reaccionaria, sino que son una parte esencial de ella. Su presencia en las últimas maniobras golpistas, desde el derrocamiento de Manuel Zelaya en Honduras hasta el proceso judicial contra Dilma Rousseff en Brasil, pone en evidencia el modo en que manejan los hilos de la política en la región.

Honduras constituye un ejemplo palmario del apoyo de los medios a las acciones golpistas y anticonstitucionales de sectores militares y oligárquicos al servicio del capital transnacional. Aún se recuerdan las sobrecogedoras imágenes del fuerte dispositivo militar desplegado en la pista del aeropuerto de Tegucigalpa, en espera del regreso del presidente Zelaya, luego de haber sido derrocado en 2009. Aunque este ganó las elecciones por el Partido Liberal y su gobierno no tenía un declarado carácter socialista o de izquierda, sí dio algunos pasos importantes en función de mejorar los niveles de salud y educación de las capas y sectores menos favorecidos de la sociedad hondureña, lo cual, como es natural, inquietó sobremanera a las élites burguesas nacionales y a algunas internacionales, lo que generó una violenta arremetida contra su figura y su gestión de gobierno. Una vez más, los grandes medios sirvieron de verdadera punta de lanza. Su utilización por parte de la oligarquía económico-financiera los convirtió en vehículo desestabilizador del gobierno legítimamente constituido. En este sentido, el grupo empresarial y mediático PRISA tuvo un gran protagonismo. Es significativo que este es un grupo en el que los accionistas principales no son ciudadanos hondureños, sino controvertidas figuras de la escena política internacional, como es el caso del ex presidente italiano Silvio Berlusconi.

El caso paraguayano es otro ejemplo de golpe de Estado aupado por los medios de difusión. Como es conocido, Paraguay estuvo gobernado durante treinta y cinco años por una represiva dictadura militar encabezada por Alfredo Stroessner, la que, al igual que las demás dictaduras latinoamericanas de la época, suprimió las garantías constitucionales, mantuvo bajo control las actividades de los partidos políticos y ejerció una dura represión sobre el pueblo, con el apoyo del Ejército y del Partido Colorado. La activa participación de Stroessner en el llamado Plan Cóndor,

que tantas muertes y sufrimientos trajo para los pueblos latinoamericanos, está ampliamente documentada.² Durante aquellos años, los principales medios de comunicación de Paraguay se alinearon con la férrea política dictatorial y, exactamente como hicieron los de Argentina y Brasil, sirvieron de plataforma justificadora de los desmanes y atropellos cometidos por el gobierno de Stroessner, así como de instrumento de legitimación de los intereses y «valores» de los grupos económicos y financieros.

En agosto de 2008, Fernando Lugo Méndez fue elegido presidente de Paraguay. Este obispo católico, que rompió con el continuismo en el poder, por más de sesenta años, del Partido Colorado, trajo un programa progresista, que tenía muchos puntos de contacto con otros gobiernos de izquierda en el continente. En materia social, uno de los principales logros de su administración fue el mejoramiento gradual del sistema de salud, con el objetivo de universalizarlo. A esto se sumó, en 2009, mediante resolución presidencial, la gratuidad de los servicios médicos para toda la población, lo que incluía consultas ambulatorias, medicamentos y hasta intervenciones de alta complejidad en hospitales públicos.

En materia educativa, su administración manifestó un firme compromiso con la instrucción pública. En el marco del programa «Una computadora por niño», se inició la distribución gratuita de laptops a estudiantes primarios con el objetivo de impulsar la enseñanza en nuevas tecnologías en escuelas públicas. Durante su gobierno se incluyó, por primera vez, la merienda escolar, a cargo de las respectivas gobernaciones departamentales.

Durante todo el año 2010 y principios de 2011, Paraguay registró tasas récord de crecimiento económico, generadas en gran medida por la exportación de materias primas y la expansión de los sectores comercial, industrial y de la construcción, y alcanzó un pico histórico de crecimiento: 14,5 puntos porcentuales, entre los mayores de América Latina.

No obstante, la Cámara de diputados del Parlamento paraguayano, teniendo como pretexto los sucesos de Curuguaty,³ en los que murieron diecisiete personas, aprobó la realización de un juicio político que terminó por destituir al presidente Lugo, sentando así un nefasto precedente que ha llegado hasta nuestros días. En este proceso, nuevamente los grandes medios de comunicación estuvieron a la vanguardia. Al respecto Diego Verón de Astrada (2015), secretario de comunicación del Frente Guasú, señaló:

Como en Argentina, los medios que fueron parte de la dictadura en Paraguay continuaron siendo hegemónicos durante la democracia. Los medios que hoy son los más poderosos nacieron, crecieron y se fortalecieron durante la dictadura. Como ejemplo claro de su relación con las dictaduras, en el año 2009, durante el gobierno de

Fernando Lugo, el diario *ABC Color* (medio de mayor tirada impresa en el país) todavía justificaba el golpe de Estado en Chile contra Salvador Allende, justificaba el asesinato de un presidente electo. Y así incitaba a un levantamiento de las fuerzas armadas en Paraguay «porque Lugo estaba yendo por el camino de Allende» [...]

En Paraguay, dos medios de comunicación definen la agenda política nacional. El resto se dedica a reproducir, profundizar y actualizar, aún en el mismo orden de prioridad, sus contenidos. Estos medios son: el diario *ABC Color* y el diario *Última Hora*, ambos pertenecientes a dos de los mayores grupos empresariales del país.

[...]

Los vínculos económicos de los medios de comunicación les garantizan una total impunidad en casos de difamación y calumnia. Ninguno de ellos tiene un *ombudsman*.⁴ El ciudadano común se encuentra completamente desprotegido ante ellos. Sus campañas contra todo tipo de pensamiento crítico o disidente no solo significan violencia simbólica, sino que se pueden convertir en una forma de represión física.

Igualmente, épicas fueron las batallas que el presidente ecuatoriano Rafael Correa encabezó durante diez años (2007-2017) contra los poderosos consorcios mediáticos patrocinados por las élites políticas de la región. La llamada Revolución ciudadana es un proyecto impulsado por el gobierno de Correa y su movimiento Alianza País, que busca la implementación del socialismo del siglo XXI en Ecuador. Este proyecto, declaradamente socialista, hunde sus raíces en la revolución liberal liderada por Eloy Alfaro hace más de cien años. Aunque aquella se basaba en el ala radical del liberalismo, Correa ha insistido en que la Revolución ciudadana es también alfarista. Tuvo como punto de partida una radical oposición al neoliberalismo económico y político que se impuso a los pueblos latinoamericanos durante la década de los 80 y que tan nefastas consecuencias trajo para la región, así como un tenaz rechazo a las políticas del FMI y de otros organismos financieros internacionales. El actual gobierno de Lenin Moreno tiene la responsabilidad de dar continuidad a los logros de la Revolución ciudadana y para eso deberá, entre otras cuestiones urgentes, fortalecer el papel de los medios de comunicación estatales y comunitarios, en función de lograr múltiples espacios alternativos que sirvan de canal y voz a las clases y sectores humildes de la sociedad ecuatoriana.

Desde el inicio mismo de su mandato, el presidente Correa y su gestión de gobierno fueron blancos de los más furibundos y venenosos ataques de los grandes medios comunicacionales de la oligarquía económico-financiera, tanto nacional como internacional, los cuales fabricaron una tendenciosa matriz de opinión que presentaba a Correa como un gobernante autoritario, déspota y corrupto.

Es bien conocido el papel que tuvieron los principales medios privados ecuatorianos (los que, dicho sea de paso, representan 90% del total en el país) antes, durante y después del fallido golpe de Estado en septiembre de 2010. El viceministro Kintto Lucas (2014), en entrevista concedida a *Diario Crítico* (2014), apuntaba lo siguiente:

En Ecuador hubo un golpe de Estado que se empezó a dar bajo la fachada de una instancia reivindicatoria en un regimiento policial. Cuando el presidente Rafael Correa se presenta en el lugar, se consuma claramente que estaban forzando un golpe de Estado y se pasa del plan A al plan B, que era el magnicidio [...] ese jueves 30 de septiembre el pueblo leal al gobierno del presidente Correa actuó con una movilización popular, cosa que nunca antes en los golpes de Estado ecuatorianos había sucedido. En la década de los 90 las movilizaciones se dieron para sacar a presidentes en el Ecuador, pero por primera vez se daban para apoyar a alguno de ellos.

Y más adelante, refiriéndose a la función de los medios de comunicación nacionales en el golpe, señaló:

El rol de los medios de comunicación durante el intento de golpe de Estado fue a favor de la ruptura del hilo constitucional. Mostraban imágenes de saqueos y el supuesto caos que se estaba generando en el país. Eso era lo que querían crear, por lo que el gobierno decidió sacar del aire una cadena que después fue muy crítica alegando que hubo una suspensión de la libertad de expresión. Nunca han dicho que fue un intento de golpe de Estado, continúan con la idea que fue una simple sublevación policial, pero sí hablan de atropello a la libertad de expresión. Dicen que todo el escándalo lo hizo el gobierno. Les duele porque no se esperaban esa reacción.

Sin lugar a dudas, los diarios *El Comercio*, *La Hora* y *El Universo*, así como los canales televisivos Teleamazonas y Ecuavisa, tuvieron demasiado que ver con todas las matrices comunicacionales que fueron propicias al golpe de Estado de septiembre del 2010.

No por gusto el propio presidente Correa (cit. en *Confirmado.net*, 2014), en un conversatorio con varios medios de prensa de su país, el 11 de noviembre de 2014, expresara: «Nuestros grandes adversarios son los medios de comunicación, por eso nuestra lucha es sobre todo comunicacional».

El 12 de mayo de 2016 será recordado como una fecha aciaga en la historia política de Brasil y de Latinoamérica. Ese día, la mayoría del senado brasileño aprobó un *impeachment* contra la presidenta constitucional Dilma Rousseff. Se trató de un recurso que dio inicio a un proceso de destitución por el cual fue separada de sus funciones como jefa de Estado y de Gobierno. De este modo se asestaba un duro golpe a la joven democracia brasileña y se intentaba revertir todos los logros del pueblo brasileño durante los gobiernos de Luiz Inácio (Lula) da Silva y Dilma.

Importantes programas sociales desarrollados por los gobiernos del Partido de los Trabajadores, con Lula y Dilma al frente, como Bolsa Familia, Más Médicos, Mi Casa-Mi Vida y Hambre Cero, que cambiaron la vida de decenas de millones de personas en ese país, se vieron amenazados por esta nueva estrategia de importantes grupos políticos y económicos, no solo de Brasil sino también de los Estados Unidos y de Europa. Como bien denunciara el gobierno cubano el mismo día 12 de mayo,

[1]o que ocurre en Brasil es parte de la contraofensiva reaccionaria del imperialismo y la oligarquía contra los gobiernos revolucionarios y progresistas de América Latina y el Caribe, que amenaza la paz y la estabilidad de las naciones, contraviniendo el espíritu y la letra de la Proclama de América Latina y el Caribe como Zona de Paz, firmada en la II Cumbre de la CELAC en enero de 2014, en La Habana, por los jefes de Estado y de Gobierno de la región. («Declaración del Gobierno revolucionario cubano», 2016: 1)

Por otro lado, Brasil, como economía emergente y miembro activo del BRICS, es visto como una seria amenaza a los intereses de los poderosos bloques económico-financieros mundiales, los cuales buscan por todas las vías posibles la desarticulación y el consiguiente debilitamiento de este importante grupo.

Durante los meses previos a este proceso, tanto Dilma como su equipo de gobierno y el ex presidente Lula fueron objeto de una descomunal campaña de difamación, orquestada por los grandes medios privados de comunicación de ese país. El mecanismo utilizado por la oligarquía y sus medios, conocido como «judicialización de la política», o sea, la vinculación de prominentes figuras políticas, principalmente de la izquierda o de sectores progresistas, con supuestos delitos y crímenes de carácter económico-financiero, hizo posible este lamentable evento. Dicho mecanismo forma parte de lo que se ha dado en llamar «golpe blando» o «golpe parlamentario-judicial», el cual, aunque se diferencie de los tradicionales golpes militares o «golpes duros» surgidos durante los 60 y los 70 en varios países latinoamericanos, incluido Brasil, persigue el mismo objetivo que aquellos: liquidar el avance de los gobiernos progresistas y de izquierda en la región.

El jurista brasileño Braulio Santos Rabelo de Araújo (2014) ofrece datos que dan una idea del colosal nivel de concentración que tienen los medios en ese país:

Los grandes grupos de comunicación que actúan en el país (como Globo, SBT, Bandeirantes, Record, Abril, Folha, Estado y RBS) controlan la mayoría de los canales de televisión y radio, periódicos y revistas, productoras de cine, agencias de noticias, discográficas, editoriales y portales de Internet. La actuación de esos grupos en los diferentes medios de comunicación configura una concentración vertical y cruzada, puesto que les permite una producción y distribución de información y entretenimiento en diferentes modalidades de medios

[...] También existe una concentración horizontal [...] es decir, del poder económico en un mercado específico.

[...]

La concentración también se da en la producción audiovisual. A pesar de que la Constitución brasileña determina el «fomento de la producción independiente» (Art. 221), no hay unas cuotas de obligado cumplimiento para las emisoras de televisión abierta.

Por su parte, el presupuesto de la empresa pública (EBC) en 2012 fue de 466 millones de reales brasileños, equivalente tan solo a 2,4% de la inversión publicitaria obtenida por todo el sistema comercial o a 3,7% de lo que facturó la Red Globo en el mismo año.

[...]

El sistema comunitario, por otra parte, está atrofiado a causa de una reglamentación excesivamente restrictiva. La ley que regula el sector (9.612/98) limita las emisoras comunitarias a una potencia de 25 w y a una cobertura máxima de un radio de un kilómetro, además de dejar un único canal a la radiodifusión comunitaria. Con esas limitaciones, la potencia conjunta de las 4 556 emisoras comunitarias autorizadas [...] equivale a 113 900 w, cerca de un cuarto de la potencia de una única emisora comercial de la ciudad de São Paulo, Radio Transamérica, cuya potencia irradiada es de 400 000 w. Por otra parte, las normas brasileñas que restringen la concentración de la propiedad de los medios de comunicación son insuficientes y jamás fueron capaces de impedir la concentración empresarial del sector. Los límites a la concentración horizontal son tenues y a excepción de una restricción a la participación cruzada entre empresas de radiodifusión y telecomunicaciones (Artículos 5 y 6 de la Ley 12.485/11), no hay leyes que impidan la concentración cruzada ni la vertical en los medios de comunicación.

Con un panorama como este, resulta comprensible el *impeachment* aplicado a la presidenta Dilma Rousseff por parte de un número importante de senadores brasileños, muchos de los cuales, por demás, están procesados por múltiples delitos de corrupción.

Conclusiones

La actual contraofensiva de la derecha en la región, cuyo objetivo prioritario es entronizar la «restauración neoliberal y conservadora» mediante un pretendido cierre del llamado ciclo progresista latinoamericano, está fuertemente cimentada sobre los más espurios intereses de la oligarquía financiera, dueña de los principales y más influyentes medios masivos de comunicación en el continente. El cierre en Argentina del canal multinacional Telesur, a instancias del gobierno neoliberal de Mauricio Macri, constituye un eslabón primordial de este intento restaurador. Sin dudas, Telesur representa una espina clavada en el mismo corazón del imperio mediático de la oligarquía continental. Como expresara Hebe de Bonafini (2016):

[L]os que hablan de pluralidad, de democracia, de escuchar todas las voces, nos van a prohibir ver Telesur

en Argentina. Nos cierran otra boca más, otra cabeza que piensa, que nos cuenta lo que realmente está pasando [...] Es muy triste, pero lo cierran, sí, no es que sacan algunos programas, cierran Telesur en Argentina, no lo tenemos más en nuestras pantallas. Y esto no es casual, se viene con todo la CNN y con eso nos quieren chupar los sesos para que sigamos comprando muñecas Barbies, para que sigamos aplaudiendo a Obama, para que lo dejemos dueño del país durante dos días, como hizo Macri, para eso ponen CNN a cambio de Telesur.

Ante este complejo y difícil panorama, los movimientos de izquierda y los sectores progresistas continentales deberían articular, en la misma dirección trazada por Chávez, una estrategia comunicacional contrahegemónica que permita hacer frente, de un modo eficaz, al sistemático «bombardeo» mediático de la burguesía transnacional sobre nuestros pueblos. Hacerlo no solo desde aquellos espacios oficiales del poder popular donde estos existen todavía, sino desde la misma base de los movimientos sociales que se nutren de las iniciativas comunicacionales generadas a nivel de barrios y comunidades. No se trata, naturalmente, de asumir una actitud de sospecha o satanización, «apocalíptica», al decir de Umberto Eco, ante el fenómeno de los medios, ya que, como nos recuerda el destacado investigador colombiano Jesús Martín Barbero (1999),

[d]ebemos tener en cuenta, por una parte, la necesaria denuncia de la complicidad de la televisión con las manipulaciones del poder y los intereses mercantiles [...] sin desconocer, por otra parte, el lugar estratégico que la televisión ocupa en las dinámicas de la cultura cotidiana de las mayorías, en la transformación de las memorias y las sensibilidades, y en la construcción de imaginarios colectivos desde los que las gentes se reconocen y representan lo que tienen derecho a esperar y desear.

Notas

1. Véase <<http://bit.ly/2A1CagW>>.
2. Según los llamados «archivos del terror» (Mercosur, Derechos Humanos, 2013) descubiertos por Martín Almada en Lambaré, Paraguay, en 1992, el Plan Cóndor dejó en ese país cincuenta mil muertos, treinta mil desaparecidos y cuatrocientos presos. Todo esto con abierto apoyo del dictador Stroessner.
3. En mayo de 2012, en Curuguaty, Paraguay, un centenar de campesinos que protestaban por la escasez de tierras agrícolas ocuparon una finca. El 15 de junio hubo un enfrentamiento con la policía del que resultaron muertos y heridos de ambos bandos. Véase <<http://cort.as/z7DO>>. [N. de la E.].
4. Término sueco que significa «defensor del pueblo». Es un comisionado o representante para garantizar los derechos de los habitantes ante abusos del poder legislativo. [N. de la E.].

Referencias

Argentina. Ley 26.522/2009, de 10 de octubre, de Servicios de Comunicación Audiovisual. *Boletín Oficial de la República de*

Argentina, 2010. Disponible en <<http://cort.as/zLiG>> [consulta: 6 septiembre 2017].

Benjamin, W. (1973) «La obra de arte en la época de su reproductibilidad técnica». En: *Discursos interrumpidos I*. Madrid: Edic. Trassvs., 38-9.

Buen Abad Domínguez, F. (2016) «Hugo Chávez, su filosofía de la comunicación y Telesur». Blog, 28 de marzo. Disponible en <<http://cort.as/z7I3>> [consulta: 29 agosto 2017].

Cappa, M. (2014) «Armand Mattelart: Hay un plan del Pentágono para derrocar al gobierno de Venezuela». *Cubadebate*, 3 de marzo. Disponible en <http://cort.as/_UJb> [consulta: 13 septiembre 2017].

Confirmado.net (2014) «Los medios de comunicación opositores son nuestros “grandes adversarios”, afirma presidente Correa» [en línea], 12 de noviembre. Disponible en <<http://cort.as/z7Jv>> [consulta: 29 agosto 2017].

«Declaración del Gobierno Revolucionario Cubano» (2016) *Granma*, 12 de mayo. Disponible en <<http://cort.as/z7Kn>> [consulta: 29 agosto 2017].

De Bonafini, H. (2016) *Rechazamos el cierre de Telesur en Argentina*. Comunicado de la asociación Madres de la Plaza de Mayo [en línea]. Disponible en <<http://cort.as/z7Md>> [consulta: 29 agosto 2017].

Dorfman, A. y Matterlart, A. (2010) *Para leer al Pato Donald*. Buenos Aires: Siglo XXI Editores. Disponible en <<http://cort.as/zLoB>> [consulta: 6 septiembre 2017].

Lucas, K. (2014) «Medios de comunicación apoyaron golpe de estado contra Correa». *Diariocrítico*. Disponible en <<http://cort.as/z7La>> [consulta: 29 agosto 2017].

Martín Barbero, J. (1999) «Aventuras de un cartógrafo mestizo en el campo de la comunicación». *Revista Latina de Comunicación Social*, n. 19, julio. Disponible en <www.ull.es/publicaciones/latina/biblio/cartagena/64jmb.htm> [consulta: 29 agosto 2017].

Mercosur Derechos Humanos (2013) «Fondo AT-Archivo del Terror» [en línea]. Disponible en <<http://atom.ippdh.mercosur.int/index.php/archivo-del-terror>> [consulta: 6 septiembre 2017].

Ramonet, I. (1986) *La tiranía de la comunicación*. Madrid: Debate.

_____ (2003) «El quinto poder». *Le Monde Diplomatique* [edición española], octubre. Disponible en <<http://monde-diplomatique.es/2003/10/ramonet.html>> [consulta: 13 septiembre 2017].

Sánchez Medina, M. (2006) «Estética y poder. Aproximaciones a la estetización de la política». En: *La Política: miradas cruzadas*. Duharte Díaz, E. (comp.), La Habana: Editorial de Ciencias Sociales.

Sánchez Otero, G. (2015) *Abril sin censura*. Caracas: Ediciones Correo del Orinoco. Disponible en <<http://cort.as/zQ2Z>> [consulta: 8 septiembre 2017].

Santos Rabelo de Araújo, B. (2014) «La concentración de los medios de comunicación en Brasil y la actuación de los movimientos sociales». *Revista Pueblos*, n. 61, segundo trimestre. Disponible en <<http://www.revistapueblos.org/?p=17558>> [consulta: 29 agosto 2017].

Verón de Astrada, D. (2015) «Medios de comunicación, poder. Contexto regional y el caso de Paraguay». *Jerovia-Revista de Política Internacional*, 27 de agosto. Disponible en <www.jerovia.org> [consulta: 29 agosto 2017].

©TEMAS, 2017

Educación sexual integral ante las desigualdades de género en comunidades indígenas

Alba Nelly Valero-Londoño

Profesora e investigadora.

Pontificia Universidad Javeriana. Cali.

El presente artículo aborda algunas reflexiones sobre la importancia de la educación sexual integral en las comunidades indígenas, y su aporte para enfrentar las desigualdades de género. Dichas reflexiones han sido resultado del trabajo comunitario desarrollado con el pueblo indígena nasa del norte del Cauca, Colombia, específicamente en el campo de la salud sexual y reproductiva, y del ejercicio de investigación en el marco de la tesis doctoral en Ciencias sociales, lo que nos ha permitido profundizar en aspectos relacionados con la sexualidad, la reproducción, las relaciones de género, la salud sexual y reproductiva y la educación sexual integral (Valero-Londoño, 2011).

Nos acercamos a algunos conceptos en torno a género y sexualidad desde la mirada de los nasa, cómo viven estas relaciones, las situaciones/problemas que se presentan con respecto a estos campos temáticos, y la experiencia que han ido desarrollando en educación sexual integral en algunas instituciones educativas, como una manera de trazar caminos para enfrentar las desigualdades de género, que a su vez se convierten en retos que dialogan con planteamientos de su cosmovisión como pueblo.

Abordar la educación sexual integral en el contexto de la comunidad nasa implica tomar, en principio, dos aspectos fundamentales de su cosmovisión: uno es que se concibe que «la relación entre varones y mujeres es

de complementariedad», y el otro, que se comprende «el cuerpo como territorio sagrado». Estos conceptos podrían ser una potencialidad para trenzar un diálogo en relación con estas problemáticas, pues fomentan la autonomía y el respeto al cuerpo, lo que podría convertirse en una referencia para promover el cuidado de sí, y del colectivo, y así prevenir la violencia sexual, el maltrato, y promover una sociedad más abierta y sensible a la diferencia y a la valoración de los sujetos que la integran.

Acercamientos al contexto del pueblo nasa

Los nasas conforman uno de los ciento dos pueblos indígenas que existen en Colombia. Habitan, en su gran mayoría, la zona norte del departamento del Cauca, al suroccidente del país. Suman cerca de ciento nueve mil personas, distribuidas en ocho municipios de este territorio.¹ Esta es una región compleja, dada la presencia permanente de grupos armados, desde hace cincuenta años, ahora en proceso de paz,² además de ser un área de cultivos de coca, marihuana y amapola.³ Estos aspectos influyen en las problemáticas relacionadas con la sexualidad, con las formas de vinculación afectiva, y la configuración de las familias.

Para los nasas, el concepto de pueblo pasa por asumirse como colectividad, en un contexto sociopolítico

y cultural muy distinto al pensamiento y la cultura occidentales, con una cosmovisión, unos principios políticos e identitarios que les posibilitan luchar por la pervivencia vinculados con la madre tierra. A partir de esta concepción, trabajan en el fortalecimiento de sus modos de organización social y política para la defensa de sus derechos, y generan estructuras que les permiten proyectar la construcción de alternativas encaminadas a lograr autonomía política y territorial. Para ello han avanzado en la consolidación de propuestas de sistemas de salud y educación acordes con sus necesidades y demandas, resultado de los procesos de organización, lucha y movilización del movimiento indígena a nivel nacional, que logran unificar propuestas generales para todas estas comunidades, haciendo ajustes para su aplicabilidad en cada pueblo, de acuerdo con sus particularidades.

En este sentido, los procesos educativos que promueven la identidad, la educación y el bienestar en armonía con la madre tierra, son abordados desde el Sistema Educativo Indígena Propio (SEIP)⁴ como propuesta nacional, que se concreta en cada pueblo indígena a través del Proyecto Educativo Comunitario (PEC).⁵ Los de promoción y atención de la salud se impulsan desde el Sistema Indígena de Salud Propio e Intercultural (SISPI),⁶ que, en el caso de los nasas, es implementado mediante el Tejido de Salud, de la Asociación de Cabildos Indígenas del Norte del Cauca (ACIN), organización reconocida por el gobierno colombiano como entidad pública de carácter especial, que aglutina los veinte cabildos⁷ que existen en igual número de resguardos⁸ en esta región del país.

Tanto el SISPI como el SEIP integran propuestas enmarcadas en el Decreto 1953 de octubre de 2014, resultante de procesos de organización, movilización social y concertación con el gobierno, por el cual se crea un régimen especial con el fin de poner en funcionamiento, en los territorios indígenas, la administración de los sistemas propios de estos pueblos. Esta normativa implica un alto nivel de responsabilidad por parte de las instituciones indígenas; sin embargo, aún está pendiente su reglamentación.

Concepciones de género y sexualidad en la cosmovisión nasa

En los conversatorios con los sabedores ancestrales⁹ se refleja la relación de complementariedad de la cosmovisión nasa sobre género y sexualidad:

«La familia es un colectivo, para nosotros todo es un colectivo, es hombre y es mujer».

«Las piedras que forman la tulpa,¹⁰ son hombre y son mujer, las semillas también son hombre y también son mujeres, los árboles son hombre y son mujer, nuestros grandes dioses son hombre y mujer, los remedios también

son hombre y son mujer, por lo tanto, es mutuamente el apoyo y la ayuda mutua para poder cumplir con una misión, con un deber».

«Entonces, el ser nasa es colectivo, es complementario, no es solo, no es individual».

Estos planteamientos confirman que desde esta visión del mundo, las relaciones de género se conciben como complementarias, se fomenta la ayuda mutua, y hay una concepción colectiva de la vida. En relación con la sexualidad, es un aspecto que muy pocas veces ha sido dialogado de manera explícita; por eso no se hallaron documentos específicos que pudieran dar cuenta de ello. Para acercarnos a la comprensión que tienen sobre este tema, partimos de diálogos con diferentes actores en los espacios comunitarios:

La sexualidad es parte del origen como indígenas, en tanto si no hubiera sexualidad no habría reproducción humana; que la sexualidad es algo vital en su existencia; que la sexualidad es la relación que tenemos, es el respeto entre ambos: naturaleza y persona, una relación con respeto y responsabilidad.

Es parte de una vida responsable, es parte de un diálogo, de un consenso, de un compartir con una visión hacia futuro, visión hacia familia y que de acuerdo a las épocas y de acuerdo a los momentos se haría la sexualidad, pero es un complemento de una familia que realmente tiene confianza, de personas que tienen confianza y que [esta] es acordada; porque la sexualidad es la fertilidad de las semillas, por eso los mayores antes decían que para poder tener sexualidad había que mirar la luna, porque era época de reproducción, claro una planeación o una planificación. La sexualidad para nosotros es la fertilización, pero planeada de acuerdo a la orientación de los mayores,¹¹ con mucha responsabilidad.

De acuerdo con las reflexiones de los sabedores ancestrales, existe una concepción de la sexualidad fuertemente vinculada con la fertilidad, la reproducción, la responsabilidad y la construcción de la familia. No se incluye, de manera explícita, el placer, el goce, el disfrute.

Sobre la base de las dimensiones de la sexualidad en la vida del ser humano, y su relación con el bienestar, y de acuerdo con las reflexiones de los sabedores ancestrales, podríamos afirmar que la vivencia de la sexualidad implica que seamos capaces de asumir prácticas de cuidado que permitan vivir la vida, la salud, y la propia sexualidad con plenitud, placer y respeto, de tal manera que sea consistente con el Buen Vivir, el estar bien personal y colectivo. *Wët wët finzenxi* —expresión en *nasa ywve*, lengua propia de los nasa—, que significa sentir, pensar y estar bien en todos los aspectos, es la relación de armonía y equilibrio con todos los seres de la naturaleza, y con la vida en comunidad, lo que abre caminos para la educación sexual integral y el abordaje de la salud sexual y reproductiva.

Para los nasas es muy importante la conformación de la familia. Tener una pareja e hijos es una forma

de construir estabilidad personal y organizarse económicamente; aspectos que adquieren un significado importante en la comunidad. No obstante, los roles de hombres y mujeres en la pareja y en la familia siguen siendo los tradicionales, donde el varón asume las labores del campo, y la mujer las del cuidado de la familia, la producción de la huerta tul¹² y colabora con el varón en sus tareas.

A pesar de que la concepción de la sexualidad mantiene estereotipos de género, encontramos que la cosmovisión nasa tiene gran potencialidad para modificar estas condiciones de desigualdad de las mujeres, teniendo en cuenta que sus procesos organizativos reivindican la autonomía, concebida como el control territorial en el marco de lo colectivo/comunitario, que significa tener la capacidad de decidir «en cuanto a lo que nosotros pensamos, en cuanto a lo que nosotros planeamos».

Además, la concepción del «cuerpo como territorio sagrado» podría potenciar el abordaje de problemáticas relacionadas con la educación sexual, en tanto fomenta la autonomía y el respeto al cuerpo, lo que podría convertirse en una referencia para promover —como hemos dicho antes— el cuidado de sí y el colectivo, y de esta manera prevenir la violencia sexual y las relaciones de maltrato que se presentan en la comunidad.

Las relaciones de género

Como hemos comentado, las mujeres nasas se dedican al cuidado de la familia, en particular la preparación de alimentos, la atención a su pareja y a los hijos, el arreglo de ropas, el cuidado de la huerta. En esta estructura familiar y social se hace evidente la subordinación de ellas. En este sentido, las relaciones de poder que desencadenan múltiples opresiones, impregnadas en los discursos, en el acceso a derechos, en las divisiones de tareas, en las maneras de ver y asumir el amor, hacen que se configuren roles de género, muchas veces invisibles desde la óptica de los análisis de clase y los estudios sobre juventud (Acosta-Sánchez *et al.*, 2015: 194).

La mayoría de las mujeres apoyan a la pareja en las labores del campo; otras trabajan en actividades productivas fuera del hogar, y todas ayudan en el sostenimiento de la familia. Por su parte, los varones se dedican mayoritariamente al trabajo productivo fuera del hogar. El escenario de la casa constituye para ellos el espacio de descanso. Elizabeth Jelin (2014) plantea que se puede

reconocer el rezago temporal en el proceso de cambio, el ritmo más lento y las persistencias de ese tradicionalismo. Lo que está claro es que el comportamiento reproductivo y las actitudes que lo determinan son patrimonio de las

mujeres. Los varones aparentemente no tienen nada que ver en el asunto, y sus conocimientos, actitudes y prácticas son irrelevantes para un tema tan femenino como la natalidad y los hijos. (19)

En la cosmovisión y en los discursos de líderes indígenas nasas se plantea que para ambos sexos la familia es muy importante; no obstante, el papel protagónico de la dinámica familiar lo tiene la mujer, y el hombre es atendido igual que los hijos o hijas. Reconocemos que ambos participan en el trabajo y las dinámicas comunitarias, pero para el varón resulta más fácil hacerlo en los espacios de decisión política, dado que no tiene un papel decisivo en el cuidado familiar, por lo que puede asumir niveles de liderazgo en los procesos político-organizativos del pueblo nasa.

Se identificó que socialmente es aceptado que los varones tengan varias parejas simultáneas, mientras que si una mujer lo hace, es tratada de manera peyorativa, descalificada por su comportamiento, y rechazada por la comunidad. Además, las mujeres están sometidas a maltrato por parte de sus parejas, lo que se refleja en situaciones de violencia física y sexual, y feminicidios. La perspectiva de género nos permite profundizar en el análisis de estas formas de relación, tomando esta categoría como foco para entender la experiencia juvenil y sus limitaciones desde la subjetividad de la mujer y sus condiciones particulares de estar en el mundo, de construir su propia historia y de relacionarse con los demás y con las mismas instituciones que la definen (Acosta-Sánchez *et al.*, 2015: 190).

En cuanto a los cuidados de la salud relacionados con la sexualidad, los varones consideran que quienes tienen que cuidarse son las mujeres. Frecuentemente se presentan embarazos en adolescentes; aunque de acuerdo con Mary García (2015), estos no necesariamente se asocian con la falta de conocimientos sobre métodos anticonceptivos (11).

Cuando se presentan infecciones de transmisión sexual, por lo general quien es diagnosticada es la mujer, y en el proceso de atención médica y tratamiento se solicita que la pareja asista. Cuando el varón se niega a concurrir, le envían el tratamiento, que muchas veces no toma, en tanto considera que el problema no es suyo, y al no usar protección como un método de barrera, la mujer se recontagia repetidamente.

Son preocupantes estas situaciones, pues además de estas experiencias, los nasas son también expuestos a otras violencias derivadas del conflicto armado, y de la relación con el mundo externo, lo que hace que se vean en la necesidad permanente de la defensa de sus derechos como pueblo, hacia afuera, olvidando, de cierto modo, defenderlos en la cotidianidad de la familia y la comunidad, aspectos que nos permiten articulaciones con las desigualdades sociales que, como plantea Pablo Vommaro (2016), se intersectan con elementos generacionales, genéricos, de migraciones,

Abordar la educación sexual integral en contextos indígenas promueve el reconocimiento del *otro*, fomenta relaciones más equitativas entre hembras y varones, les da un lugar a niños y niñas, adolescentes y jóvenes.

cuestiones étnicas, culturales, educativas, laborales, territoriales, entre otras (2).

En la tradición cultural del ser nasa se plantea que antes había espacios de encuentro dentro de la familia y de la comunidad alrededor de la tulpa, lo cual es recordado con añoranza por sus integrantes. La tulpa se ha ido perdiendo, especialmente en los jóvenes que hoy construyen otras formas de relación, donde la valoración de la palabra de los abuelos, de sabedores ancestrales, no ocupa el mismo lugar de importancia que en generaciones anteriores.

Estos son espacios que hoy el pueblo nasa lucha por recuperar como una manera de ritualizar la vida, el encuentro, la colectividad, de brindar educación a los niños, de integrarlos a las dinámicas familiares y comunitarias, y de transmitir su cultura. Las autoridades, los médicos tradicionales están trabajando por volver a constituir espacios de encuentro en el seno de la familia, y que ello ayude a mantener viva su cosmovisión, principios y valores como pueblo.

La educación sexual integral en las comunidades indígenas

Respecto a la educación sexual que brindan las instituciones en el pueblo nasa, en los encuentros y conversaciones desarrollados a lo largo de la investigación, nos indicaron que —en la medida en que la sexualidad no ha sido un asunto que ocupe las agendas públicas y los diálogos abiertos de las autoridades indígenas, de la comunidad y de los diferentes espacios colectivos de los nasas— la que brindan las escuelas y colegios agrupados en las treinta instituciones educativas¹³ es limitada; se omite de manera explícita, pero está presente en los comportamientos, en las actitudes y en los referentes que se construyen desde las prácticas cotidianas.

En los diferentes espacios de conversación con los jóvenes de la comunidad, estos plantearon la necesidad de recibir educación sexual, de manera que les posibilite contar con información adecuada, con herramientas para afrontar las diversas situaciones y para la toma de decisiones relacionadas con la sexualidad.

Experiencias de la educación sexual integral

La experiencia a la que haremos referencia surge por la necesidad de iniciar un trabajo de acompañamiento

desde el Tejido de Salud de la ACIN, en convenio con una agencia de cooperación internacional, que permitiera ir construyendo caminos de aprendizajes conjuntos para abordar la educación sexual. Con este fin se adelantó el trabajo en la Institución Educativa Pública, administrada por la organización indígena, ubicada en el municipio-resguardo de Jambaló, que alberga 927 estudiantes, de los cuales 377 son de primaria, y 550 de secundaria (de estos, 75 corresponden a educación de adultos), 70 docentes y cuatro directivos.

La tarea inicial consistió en generar espacios de conversación con los docentes en los que, conjuntamente, se identificaron las necesidades que la institución educativa presentaba en este nivel. Esta etapa evidenció la necesidad de adelantar un proceso de formación que permitió al equipo docente abordar temáticas relacionadas con la sexualidad, hasta ese momento no explícitas en sus espacios de trabajo. De esta manera, emprendimos un proceso de formación encaminado a fortalecer el desarrollo personal y de herramientas conceptuales, pedagógicas y metodológicas para trabajar la educación sexual en este contexto. Posteriormente, se empezó a proyectar la labor con los estudiantes. Para ello se construyeron proyectos transversales dirigidos a estudiantes de los grados desde transición hasta once, mediante talleres participativos con todo el equipo de la institución educativa, en los que se precisaron las necesidades de los jóvenes y los conocimientos de los docentes, lo que dio lugar a contenidos según los grados y las edades. En este sentido, no se partió de los lineamientos del Ministerio de Educación Nacional colombiano para la educación para la sexualidad y construcción de ciudadanía. Como resultado de este trabajo, la institución educativa tiene manuales con los contenidos curriculares del proyecto transversal de educación sexual, articulados con el Proyecto Educativo Comunitario (PEC).

Coincidimos con Laura Santillán (2009), cuando plantea que partimos de entender las *trayectorias educativas* como

recorridos experienciales y de apropiación del conjunto de prácticas ligadas con la crianza, la educación y la formación en la vida de un sujeto, que tiene lugar a partir de múltiples relaciones (con el contexto y con otros actores sociales) y en base a los cursos de acción de quienes los protagonizan (53).

La implementación de los proyectos transversales se desarrolla en las diferentes asignaturas del plan de estudios; además, se adelanta un trabajo de

sensibilización con padres y madres de familia de los estudiantes, a través de conversatorios, talleres, en el que cada vez va aumentando su participación; y anualmente se realizan unas mingas «por la salud, la sexualidad y la vida», actividades ludopedagógicas de un día, a manera de encuentro y festival, donde se elige un tema relacionado con la educación sexual, en articulación con sus prácticas culturales. Estas mingas tienen por sede a las escuelas, con el fin de que toda la comunidad participe. Se programan alrededor de nueve anuales, lo que posibilita ir configurando la instauración de la educación sexual integral en este contexto, e integrar a padres y madres de familia a estas dinámicas, a pesar de que al inicio se resistieron a aceptar la inclusión de esta temática en la institución educativa.

Ello ha permitido avances importantes en relación con las concepciones y los abordajes de la educación sexual integral en contextos indígenas; entre ellos la posibilidad de reconocer que desde esta cosmovisión hay aportes que pueden mejorar las condiciones de vida de la comunidad. Dichos avances están relacionados con los siguientes aspectos:

En primer lugar, con las propias concepciones de la cosmovisión nasa que plantean el carácter sagrado del cuerpo y la complementariedad de las relaciones entre hombres y mujeres, lo que posibilita reflexionar sobre las diversas situaciones que se presentan con respecto a la salud sexual y reproductiva que afectan la vida de las personas y de la comunidad, y profundizar en estas problemáticas en el marco de su cosmovisión.

En segundo, ver una potencialidad en el concepto de Buen Vivir, que es una construcción de los pueblos andinos y una reivindicación importante para el pueblo nasa, y hace referencia a sentir, pensar y estar bien.

En tercer lugar, el hecho de que haya docentes empoderados, comprometidos con sus procesos de desarrollo personal, que asumen la educación sexual y la promoción de la salud sexual y reproductiva como un aspecto importante en la formación de sus estudiantes a través de los planes curriculares, como está estructurado en el proyecto transversal de educación sexual integral.

En cuarto, la implementación de este proyecto ha posibilitado cambios importantes, reflejados en estudiantes que han mejorado la valoración de sí mismos, que reconocen mucho más sus valores, sus potencialidades, su cultura, que están más abiertos al diálogo y a buscar ayuda cuando lo requieren; en las formas en que ha mejorado su comunicación con padres y madres; en la disminución de los embarazos en edades tempranas, etcétera.

En quinto, el desarrollo del trabajo ha permitido visibilizar problemáticas relacionadas con la educación

y la salud sexual y reproductiva, como la violencia, familiar, sexual, hacia las mujeres, y ha abierto la posibilidad de empezar a conversar sobre estas situaciones y cómo afectan a la comunidad. En este sentido, el hecho de que se reconozca que existen tales situaciones y que es necesario conversar sobre ello, denota avances importantes.

En sexto, la construcción de acercamientos y confianzas entre docentes y estudiantes, y entre los mismos alumnos, abre las posibilidades de dialogar sobre las situaciones particulares que ellos viven, lo que permite realizar acompañamientos en los casos que se requieran, y mayores seguridades en sus procesos de formación integral.

En séptimo lugar, este ha sido un proceso que ha partido de las necesidades de los participantes, de sus ritmos, sus tiempos y no los establecidos desde la investigación y las instituciones estatales. Ha sido desarrollado por los directivos y docentes de la institución educativa, y hoy cuenta con el acompañamiento del equipo del Tejido de Salud. Quienes inicialmente asumimos mayores niveles de responsabilidad, en la medida en que ha habido apropiación por parte de los directivos y docentes, nos quedamos como apoyo.

En el desarrollo de este trabajo partimos de la necesidad de dar un lugar a la niñez como sujeto, pues su posición subordinada no implica suponerla pasiva, ya que se articula con representaciones y prácticas que —en tanto *piciwenxu* (pequeños hombres) y *piczomo* (pequeñas mujeres)— les asignan ciertas capacidades, habilidades y responsabilidades (Szulc, 2014: 5).

Además, pudimos generar comprensiones en torno a que la noción de niñez del pueblo nasa no es la que tenemos desde nuestras formaciones y miradas de «occidente», como ellos mismos lo denominan. En este sentido, Andrea Szulc (2014) plantea que los *pueblos indígenas* definen la niñez y educan a sus niños y niñas de diversos modos, y que dentro de un mismo grupo sociocultural también se registran variadas conductas y perspectivas de acuerdo con las diferencias de género, orden de nacimiento y las edades de los niños (7).

Abordar la educación sexual integral en contextos indígenas promueve el reconocimiento del *otro*, fomenta relaciones más equitativas entre hembras y varones, les da un lugar a niños y niñas, adolescentes y jóvenes. Además, este interés por recuperar el punto de vista del otro llevaría a incluirlos como interlocutores válidos para la planificación de políticas, como sujetos portadores de conocimiento, que pueden dar cuenta de sus necesidades y contribuir en la búsqueda de soluciones. Hablaríamos así de la gestación de «políticas de la infancia», del reconocimiento de nuevas prácticas sociales que ya están siendo inventadas por niños y niñas (Giberti, 1997, citado en Colángelo, 2003: 6).

Algunas conclusiones como provocación y horizonte

El reto de abordar la educación sexual integral en el contexto del pueblo nasa implica respetar los principios de su cosmovisión indígena. Esta visión del mundo podría ser una potencialidad para ir trenzando un diálogo sobre estos temas, y promover así una sociedad más abierta y sensible a la diferencia, a la valoración de los sujetos que la integran.

Szulc (2014) propone un enfoque relacional, en tanto esta perspectiva es la que nos permitirá, a la vez que visibilizar las formas en que los «otros» definen la niñez y educan a sus niños, explicitar y desnaturalizar nuestras propias formas de hacerlo, para comprender cómo se van construyendo en interacción, y a partir de allí pensar con más sustento las distintas intervenciones sobre la niñez y su educación.

Recogemos algunas acciones que propone Miriam Abramovay (2012), que nos permiten continuar tejiendo una ruta de trabajo que promueva sociedades más incluyentes y respetuosas del otro, y de esta manera avanzar en el reconocimiento de los sujetos y las diversidades que somos, y de que el fortalecimiento de las relaciones entre la familia y la escuela es fundamental para mejorarlas dentro de esta. Las dos instituciones deben actuar como aliadas en estas acciones; ello implica establecer mecanismos de diálogo más fluidos entre ellas, para facilitar la comprensión de las dificultades, limitaciones y posibilidades de acción conjunta; sensibilizar a las familias y a las comunidades sobre la importancia de su cooperación para prevenir la violencia (79).

Notas

1. Censo realizado por la Organización Indígena de Colombia (ONIC), 2012, y Censo suministrado por los veinte cabildos de la zona norte del Cauca, 2014.

2. La negociación del Acuerdo de Paz en Colombia, cuyo objetivo era terminar el conflicto armado entre las dos facciones en guerra, se inició oficialmente el 4 de septiembre de 2012; el gobierno y las FARC designaron a Cuba y Noruega como países garantes, y más tarde se sumaron Venezuela y Chile. Los diálogos entre las partes del conflicto se desarrollaron en Oslo y La Habana. El 26 de septiembre de 2016 tuvo lugar la firma oficial del primer Acuerdo en Cartagena, que se llevó a plebiscito pero no fue aprobado. El gobierno y las FARC acordaron un nuevo texto para el Acuerdo final de paz, el cual se firmó el 24 de noviembre en Bogotá —ratificado el 29 y 30 de noviembre por el Senado de Colombia y la Cámara de representantes. Es un proceso complejo que continúa teniendo obstáculos e incumplimientos en la conformación de las instituciones de la Justicia Especial para la Paz (JEP), los mecanismos de participación del nuevo partido político, la transición pacífica hacia una economía alternativa al cultivo de hoja de coca, etc. Además, han continuado sucediendo asesinatos

a líderes sociales y miembros reinsertados de las fuerzas implicadas en el proceso de negociación.

3. Estos productos son procesados y comercializados en el mercado de las drogas alucinógenas, ilegales en Colombia.

4. Es concebido como el tejido ancestral y/o conjunto de procesos que desde la ley de origen o derecho mayor recoge el pasado, antepasado y presente de los pueblos indígenas, sus cosmogonías y principios que los orientan, proyectando un futuro que asegura la permanencia cultural y pervivencia como pueblos originarios. Involucra el conjunto de derechos, procesos, procedimientos y acciones que garantizan el derecho fundamental a la educación indígena propia gratuita, asegura el acceso, la equidad, la integralidad, la pertinencia, la diversidad y la interculturalidad con reciprocidad.

5. Es la concepción integral de vida y gestión de saberes propios de los pueblos indígenas, comunidades colombianas de origen africano, raizales y rom, la que les permite recrear diferentes manifestaciones culturales y opciones de vida mediante la reafirmación de una identidad orientada a definir un perfil de sociedad autónoma, creativa, recreativa, reflexiva y comunitaria cimentada en sus raíces e historia de origen en permanente interacción con el mundo global. En este escenario multicultural y plurilingüe, la planificación, gestión y administración de la PEC es la fuente y fuerza motora de la relaboración e implementación de los planes globales de vida acordes a su cultura, lengua, pensamiento, usos y costumbres.

6. El SISPI es la política de salud de los pueblos indígenas que busca fortalecer el conocimiento ancestral, la autonomía y el gobierno propio en salud, así como la búsqueda de la armonía y el equilibrio entre la comunidad, la naturaleza y el territorio, en lo individual y comunitario en articulación con otras prácticas médicas reconocidas por la comunidad.

7. El cabildo indígena es una entidad pública especial, cuyos integrantes son miembros de una comunidad indígena, elegidos y reconocidos por esta, con una organización sociopolítica tradicional, cuya función es representar legalmente a la comunidad, ejercer la autoridad y realizar las actividades que le atribuyen las leyes, sus usos, costumbres y el reglamento interno de cada comunidad.

8. El resguardo es una institución legal sociopolítica en Colombia, conformada por un territorio reconocido de una comunidad indígena, con título de propiedad inalienable, colectiva o comunitaria, regido por un estatuto especial autónomo, con pautas y tradiciones culturales propias.

9. Sabedores y sabedoras ancestrales se les denomina a los recursos propios en salud; todo el grupo que trabaja la medicina tradicional: *Thê Wala*, parteras, sobanderos y sobanderas, pulsadores y pulsadoras.

10. Espacio de diálogo, de conversación e integración alrededor del fogón y los alimentos de la familia y de la comunidad nasa, como manera de ritualizar la vida, el encuentro, la colectividad, y como espacio de educación para la vida.

11. Hace referencia a los *Thê Wala*, médicos tradicionales y guías espirituales del pueblo nasa.

12. Huerto tradicional, espacio de tierra alrededor de la casa, donde conviven las personas, las plantas, los animales y los espíritus, y hay diversidad de cultivos tradicionales, entre ellos las plantas medicinales que el *Thê Wala* siembra. Toda esta organización y relación tiene el fin de revitalizar y armonizar las personas con la naturaleza; y de esta manera sus espíritus los protegen de las enfermedades que atacan a las personas y los cultivos. Es una manera de lograr el *wët>wëf>xizenxi* (Buen Vivir).

13. Institución educativa es un conjunto de personas y bienes promovido por las autoridades públicas o por particulares. Deben contar con licencia de funcionamiento o reconocimiento de carácter oficial, disponer de la infraestructura administrativa, soportes pedagógicos, planta física y medios educativos adecuados para garantizar educación de calidad. Para el caso de las treinta instituciones educativas que hay en el territorio del pueblo nasa, todas son públicas, reconocidas por el Ministerio de Educación Nacional. Una institución educativa puede tener varias escuelas de primaria y un colegio de secundaria.

Referencias

Abramovay, M. (coord.) (2012) *Conversando sobre violência e convivência nas escolas*. Río de Janeiro: FLACSO-Brasil/OEI/MEC.

Acosta, F., et al., (2015) *Jóvenes, juventudes, participación y políticas. Asociados, organizados y en movimiento*. Bogotá, D. C.: Secretaría Distrital de Integración Social.

Colángelo, M. A. (2003) «La mirada antropológica sobre la infancia. Reflexiones y perspectivas de abordaje» [en línea]. Seminario «La formación docente entre el siglo XIX y el siglo XXI». Buenos Aires: OEI. Disponible en <<http://bit.ly/2mOPn5Z>> [consulta: 7 agosto 2017].

García, M. (2015) *Entre o limite de políticas identidades e o resgate do princípio de dignidad e na política: Gênero, raça e classe, modelando juventudes*. Brasil: Ocaso.

Jelin, E. (2014) «Desigualdades de clase, género y etnicidad/raza. Realidades históricas, aproximaciones analíticas». *DesiguALdades. net Working Paper Series*, n. 73. Disponible en <goo.gl/wW3eYc> [consulta: 7 agosto 2017].

Santillán, L. (2009) «La crianza y la educación infantil comocuestión social, política y cotidiana: una etnografía en barrios populares de Gran Buenos Aires». *Antropológica*, n. 27, 47-73.

Szulc, A. (2014) «Diversidad, educación y niñez. Aportes desde la antropología». *Novedades Educativas*, a. 26, n. 284, 29-39.

Valero-Londoño, A. (2011) *De la prevención en salud sexual y reproductiva a las relaciones de cuidado: Experiencia del pueblo indígena nasa del Norte del Cauca. Contextos de transculturalidad*. Tesis de Maestría. Cali: Universidad de San Buenaventura. Disponible en <<http://bit.ly/2j51Vqf>> [consulta: 7 agosto 2017].

Vommaro, P. (2016) «Inflexiones generacionales de las desigualdades: trabajo, educación y territorio. El derecho a la ciudad revisitado desde experiencias juveniles». Seminario Desigualdades y generaciones en América Latina y el Caribe: perspectivas teóricas y experiencias. Curso virtual. Clacso.

© TEMAS, 2017

Inclusión educativa: retos para la enseñanza media superior en Cuba

Patricia Batista Sardain
Jorge Enrique Torralbas Oslé
Profesores. Facultad de Psicología,
Universidad de La Habana.

Evidencias teóricas y empíricas muestran cómo las transformaciones económicas y políticas que ocurren hoy en Cuba han complejizado el escenario social (Zabala *et al.*, 2015). En una sociedad cada vez más heterogénea, se dificulta sostener valores y principios de equidad e inclusión en medio de la notable ampliación de brechas de desigualdad. Sin embargo, es posible plantearse alternativas de transformación tomando como punto de partida los mismos escenarios sociales que están siendo impactados.

La educación en Cuba ha constituido una de las principales garantías sociales en los últimos sesenta años. Su importancia se reconoce en la movilidad ascendente de diferentes grupos y sectores sociales, además de ser una vía hacia el empoderamiento y la participación ciudadana. Se ha mantenido en el centro de todos los momentos de reformas, beneficiándose de políticas que garantizan el acceso masivo y gratuito a las escuelas. La enseñanza obligatoria hasta el noveno grado y las estrategias para extender el período escolar en los adolescentes y jóvenes hasta niveles superiores de enseñanza son muestra del reconocimiento de su importancia como parte del desarrollo social del país.

Sin embargo, la escuela cubana no ha escapado del impacto de las transformaciones y la reproducción de procesos desintegradores que ocurren a nivel macro. El

aumento de la heterogeneidad se constata en las aulas, lo que impone el reto de construir una escuela diferente. Garantizar la educación de los más jóvenes para asumir la diversidad y la participación supone pensar en estrategias inclusivas como punto de partida.

Uno de los retos fundamentales está en desplazar el valor otorgado a la función instructiva de la escuela y resignificar su papel como agente de socialización. El sistema de relaciones que se establece dentro del grupo escolar, así como el vínculo profesor-estudiante constituyen el centro mismo del proceso de enseñanza-aprendizaje. Las estrategias que en materia de educación se diseñan a nivel de país, así como las propias instituciones educativas, son responsables de dichos procesos. Resulta importante pensar en cómo favorecen la formación integral de los niños, niñas, adolescentes y jóvenes para ser agentes de transformación social.

Si bien la escuela no satisface todas las demandas en cuanto a mecanismos para la potenciación de una sociedad más inclusiva y justa, aporta pautas importantes en la formación de ciudadanos más empoderados, y sensibles ante el reto de la equidad.

El sistema de enseñanza es visto como un sitio, o uno de los sitios, donde la sociedad estaría reproduciendo las desigualdades y por esa razón, la educación sería vista como uno de los medios para alcanzar el deseado proceso de cambio social. (Texeira, 2003, citado en Proença Bonilha, 2009).

Una sociedad más inclusiva debe fortalecer el papel de la educación como mecanismo para potenciar la inclusión.

Así, nuestra propuesta pretende discutir sobre retos y potencialidades que caracterizan a la escuela cubana. El grupo escolar como espacio de construcción de relaciones; los criterios que sustentan las diferencias, los conflictos y los rechazos entre los estudiantes; el papel del profesor y el diseño de un espacio docente que garantice la formación integral de los educandos; así como las estrategias institucionales en pos de la inclusión y la efectividad de su ejecución son algunos de nuestros puntos de mira.

La reflexión que proponemos parte de la integración de resultados obtenidos en dos investigaciones: «Cohesión grupal en contextos escolares» y «Procesos de inclusión-exclusión educativa en la enseñanza media superior», realizadas durante el curso escolar 2015-2016, y que tomaron como muestra cuatro institutos preuniversitarios de la capital y uno tecnológico. La caracterización de los procesos que justifican nuestra propuesta fue posible a partir de la observación de los espacios docentes, los grupos de discusión y la técnica sociométrica, aplicados a dos grupos en cada una de las instituciones estudiadas; mediante métodos cualitativos y cuantitativos de procesamiento de los resultados.

La inclusión-exclusión educativa: el contexto cubano

Entender la escuela desde las particularidades del proceso de inclusión-exclusión brinda posibilidades de transformación, implícitas en su carácter procesual, relativo y dinámico; cuenta con un marco conceptual pertinente para comprender procesos de desigualdad desde la subjetividad social/grupal que atraviesa las lógicas institucionales y es capaz de comprender los mecanismos de diferenciación que han sido legitimados por las políticas, trascendiendo una perspectiva individual.

En los países que, como Cuba, han garantizado el acceso gratuito a las instituciones docentes, es posible constatar una creciente heterogeneidad en la composición de las aulas, donde confluyen estudiantes de diferentes grupos de pertenencia, teniendo en cuenta patrones culturales, color de la piel, género, nivel de acceso económico, capacidades, rendimiento docente, entre otros. Sin embargo, la escuela sigue proyectándose «como un espacio homogéneo en cuanto a acciones y sujetos, alejándose significativamente de las realidades de nuestro sistema educacional y con un énfasis implícito en ese centro normativo» (Infante, 2010: 292).

Cuba es uno de los países reconocidos, sobre todo en la región, por sus notables resultados en materia

de educación. La atención a la cobertura educativa, con facilidades para el acceso y permanencia dentro del sistema escolar en todos los niveles, es uno de sus principales méritos: en 2009 tuvo 99% de escolarización primaria y 0,2% de analfabetismo, así como uno de los indicadores más altos de inversión en educación. Entre sus peculiaridades se encuentra la posibilidad de acceder a todos los niveles bajo el respaldo de un sistema legal, como consta en el artículo 51 de la Constitución de la República.

El primer paso para poder hablar de educación inclusiva es que las personas tengan posibilidades de acceso a las instituciones escolares. Sin embargo, como consta en los reportes e investigaciones de países con experiencias similares, estas medidas y estrategias no garantizan la plena inclusión (Blanco, 1999; Echeita, 2012; Donato *et al.*, 2014).

Con la apertura y gratuidad de las escuelas ha aumentado la diversidad de edades, género, etnias; orientación sexual, política, religiosa, cultural, etc. Malos manejos institucionales y estrategias docentes que no reconocen las potencialidades de lo diverso generan prácticas excluyentes sustentadas en prejuicios y estereotipos que favorecen la discriminación.

Ante la interrogante de cómo se enfrenta en Cuba la creciente heterogeneidad dentro de las aulas hay escasas investigaciones que puedan responder. Algunas aproximaciones se pueden hallar en los estudios sobre exclusión social asociada al consumo cultural en aulas de primaria (Padrón, 2007) o enfocados en las particularidades del ingreso y permanencia en la Universidad, donde se analiza la influencia de factores sociales que distinguen a los estudiantes (Tejuca *et al.*, 2015).

Es frecuente referir diferencias en el riesgo educativo ligadas con cuestiones de género, de discapacidades específicas, o con la pertenencia a determinadas minorías étnicas, incluyendo a los hijos de inmigrantes en países con lenguas distintas a la materna, y a diferencias territoriales (Echeita, 2012). En el caso cubano, los sectores vulnerables pudieran estar menos marcados, sin embargo, es necesario atender a diferencias de género, color de la piel, de territorio de residencia, acceso económico, e incluso a trayectorias escolares previas que en muchos casos marcan distinciones.

Echeita (2012) defiende que

para progresar hacia planteamientos más inclusivos, los lugares son importantes [...] resulta difícil aprender y reforzar determinadas competencias sociales, así como algunas actitudes y valores hacia la diversidad del alumnado [...] separando a los estudiantes.

Esta premisa sugiere valorar la voluntad de las instituciones de ofrecer garantías en este sentido, como indicador de su funcionamiento.

Además, insiste en que la institución escolar debe velar por un aprendizaje de alta calidad y que sea exigente con las capacidades de cada estudiante. Por tanto, «trabajar para la inclusión educativa es pensar en términos de las condiciones y procesos que favorecen un aprendizaje con significado y sentido para todos y todas» (Miras, 2001, citado en Echeita, 2012). En ese sentido, el rendimiento escolar es uno de los indicadores más populares para determinar el modo en el que ocurre el proceso de inclusión-exclusión.

Sin embargo, no puede ser el único si se tiene en cuenta los procesos de socialización que allí se (re) producen. Por tanto, al ir de la mano el interés de instruir con la necesidad de formar ciudadanos, es importante valorar otros indicadores del proceso en los cuales incluya la propia convivencia escolar.

Es necesario ampliar el significado de la exclusión en educación y considerar el derecho a la educación como expectativas de actuación social que se concretan (o no lo hacen) en prácticas cotidianas [...] situadas en contextos institucionales —las escuelas— históricamente contruidos en otro marco de expectativas. (Terigi, 2014: 223).

Por eso, estudiar la inclusión-exclusión educativa en las aulas cubanas permite comprender un fenómeno que trasciende el plano interindividual e involucra actores institucionales y legislativos que se comprenden como agentes de transformación. Partimos de entender la inclusión-exclusión educativa como un proceso dinámico y multicausal, relacionado con condiciones que favorecen o dificultan el aprovechamiento docente y la socialización de los estudiantes.

Evidencias del proceso inclusión-exclusión

Hablemos, en primera instancia, de las características sociodemográficas de los grupos estudiados. Son muy significativas las diferencias entre la composición y el municipio donde radica el centro escolar. Los grupos de los preuniversitarios de Plaza de la Revolución (conocido como municipio «luminoso»)¹ están compuestos mayormente por estudiantes blancos, con índice académico promedio mayor de 8 puntos, hijos de madres y padres universitarios. El resto de los centros, en otros municipios, tiene mayor presencia de mestizos y negros, índices académicos más bajos y mayor cantidad de padres con nivel escolar no universitario.

Es necesario comenzar hablando de estas diferencias. Aunque, como es obvio, no son responsabilidad de la escuela, hay puntos de partida diferentes para recibir la influencia educativa, y atraviesan todas las reflexiones que tendremos posteriormente. ¿Qué hace la escuela para visibilizar y manejar estos procesos? ¿Cómo busca

subvertir estas problemáticas y no reproducirlas? ¿Está lista para hacerlo?

La política educativa de la nación está establecida en los documentos y normas que emiten el Ministerio de Educación (MINED) y el de Educación Superior (MES). No obstante, su concreción y éxito están condicionados por las estrategias institucionales para el ordenamiento y trabajo con los grupos, la figura del profesor como mediador más cercano entre la escuela y los estudiantes, así como los procesos grupales que desarrolla cada aula. Hacia estos aspectos dirigiremos la mirada.

La reproducción de los procesos de inclusión-exclusión, como vimos anteriormente, trasciende lo interpersonal y se relaciona con dinámicas institucionales conscientes e inconscientes. Las premisas están contenidas en el currículo escolar definido. Para la enseñanza media superior, este prevé la formación integral de los estudiantes y se apoya en las materias básicas.

Una de esas premisas es la conformación de los grupos de clase.

En algunas de las aulas estudiadas se apreció mucha homogeneidad en su composición. En un mismo centro aparecieron dos grupos muy diferentes entre sí: uno con estudiantes blancos, residentes en el propio municipio Plaza de la Revolución, con índices académicos altos (los más altos del grado y de toda la muestra), con gran presencia de hijos de intelectuales y dirigentes; el otro, con mayoría de mestizos y negros, habitantes de Centro Habana y La Lisa, con índices académicos más bajos e hijos de obreros que trabajan, en su mayoría, en el sector estatal. Con independencia del desbalance de ventajas y desventajas propio de la pertenencia a cada uno de estos grupos sociales descrito en investigaciones recientes (Zabala *et al.*, 2015), es necesario destacar cómo la homogeneidad en los salones de clase potencialmente limita la educación para convivir con las diferencias.

Junto a estas composiciones inconscientes vienen aparejados otros peligros: profesores diferentes, territorios dentro de la escuela con ventajas diferenciadas y en muchas ocasiones «etiquetas» y juicios de valor diferentes: «son los peores», «son los mejores», «a ellos sí se les puede dar clases», «trabajen con ellos para ver si los arreglan», «pórtense bien, porque ustedes siempre hacen de las suyas», entre otras.

La «coincidencia» entre la valoración positiva y el favorable desempeño de un grupo caracterizado por estudiantes de sectores favorecidos, en oposición a las críticas conferidas y el desfavorable desempeño del otro, se complementa con las evidencias de que ambos son conscientes del modo en que son evaluados por sus profesores; incluso pueden reconocer la conexión con sus características sociodemográficas (sobre todo

Entender la escuela desde las particularidades del proceso de inclusión-exclusión brinda posibilidades de transformación y permite comprender la desigualdad desde la subjetividad social/grupal que atraviesa las lógicas institucionales y los mecanismos de diferenciación legitimados por las políticas.

aquellos que perciben la desventaja). Esto conlleva impactos en sus dinámicas internas.

Para los que cuentan con el beneplácito de la escuela, muchas veces resulta esencial la obtención de buenas notas, la preocupación por mantener una imagen de orden, disciplina y buenas relaciones. Cada uno de esos elementos está en correspondencia con las tareas y objetivos de la institución. No obstante, existen riesgos potenciales cuando no se acompañan estos procesos del modo adecuado: los sujetos insertados en estos grupos, cuyas características no satisfacen las expectativas, ven limitada su inclusión y sufren rechazo o aislamiento. En otros casos se dan formas de competición de mucha crudeza que los estudiantes viven con malestar, pues externalizan la preocupación entre la falta de congruencia entre la imagen que proyectan y su dinámica interna.

La relación entre los docentes y sus estudiantes se caracteriza por la poca atención a las dinámicas grupales y a las consecuencias individuales de las manifestaciones de conflicto.

Los profesores refuerzan estos elementos, privilegian la interacción con pocos estudiantes, aquellos que se caracterizan por las mejores calificaciones, generalmente evaluando de forma positiva sus respuestas. Aunque se mantiene la disciplina, en paralelo a la clase ocurren interacciones entre los estudiantes que no son tenidas en cuenta, incluso ofensas y burlas sutiles entre ellos, que el profesor ignora.

A estos grupos privilegiados, la escuela suele asignarles territorios favorecidos: aulas más espaciosas, menos ruidosas, más ventiladas, más accesibles. El ambiente en el que se desarrolla la vida de los grupos influye en su autoimagen. Los propios estudiantes reconocen que las diferencias en cuanto a las condiciones de sus aulas están dadas por ser «merecedores», de acuerdo con los criterios de evaluación pautados por la institución.

Los peor valorados muchas veces construyen su autoimagen de acuerdo con las características con que son identificados por el resto de la escuela: «revoltosos», «bombas», «insoportables», entre otras. Insisten en distinguirse por su indisciplina, el rechazo de los profesores y el desinterés por los resultados académicos. Ello provoca que sus propias expectativas con respecto al desempeño docente y al reconocimiento por la disciplina sean muy bajas. En cambio, y como estrategia

compensatoria, privilegian el valor de las relaciones interpersonales y el respeto a las decisiones de la mayoría (en acciones como la planificación de fugas o las celebraciones extraescolares). Aunque resultan positivos los mecanismos para establecer conexiones entre ellos, existen, al menos, dos preocupaciones evidentes. Por una parte, esas conexiones no están relacionadas con los deberes escolares y, en muchas ocasiones, los obstaculizan; por la otra, también se ven afectados los procesos de inclusión en el grupo de aquellos alumnos centrados en el estudio.

Los estudiantes pueden identificar el malestar con su estatus dentro de la escuela. En algunos grupos se reconoce explícitamente que es consecuencia de las diferencias económicas y de la procedencia de barrios y escuelas diferentes; otros lo relacionan con los resultados académicos. Es frecuente encontrar, en estos colectivos, que los motivos que reconocen como explicativos de su condición de desventaja dentro de la escuela, se reproduzcan con fuerza en el aula, aun cuando no pueden advertirlos con facilidad o racionalizan aquellos comportamientos que los ponen en evidencia.

En estos grupos, los profesores se dirigen a los estudiantes con descalificaciones y constantes llamados de atención por la indisciplina. La evaluación aparece como una alternativa de control y también está enfocada en una minoría. Muchas veces los estudiantes mantienen una actitud de irreverencia y utilizan tonos desafiantes en la comunicación.

Para los docentes que no reconocen la influencia de estos criterios en la diferenciación de los grupos, sus valoraciones están relacionadas con dos indicadores fundamentales: los resultados académicos de los estudiantes y su disciplina dentro del turno de clase. La sobredimensión de las notas como indicador de desempeño grupal se constata cuando aseguran que existe correspondencia entre el grupo mejor valorado y el que mejor promedio tiene. Así, la escuela explicita las prioridades dentro de sus objetivos educativos, no centrados en la formación de otras habilidades educativas.

Las valoraciones sobre la calidad de la disciplina están determinadas por las características de las relaciones estudiante-profesor, el cumplimiento de las tareas escolares, el uso correcto del uniforme y la atención prestada durante los turnos de clase. Su formación

está enfocada en desarrollar la responsabilidad individual y un comportamiento ajustado a las normas institucionales, pero no se insiste en las relaciones entre compañeros o el desarrollo de la autonomía y la participación activa.

En relación con la planificación e implementación de estrategias curriculares, la enseñanza media superior se caracteriza por la transmisión de conocimientos académicos. La formación de valores, la preparación socioemocional de los estudiantes y el desarrollo de habilidades que favorezcan las relaciones sociales están ausentes en la exposición de los contenidos y ejercicios. Se expresa en el pobre trabajo realizado con los textos y temas emergentes durante la clase, así como en la indiferencia de los docentes hacia las problemáticas grupales más evidentes.

Los profesores suelen tener poco conocimiento sobre la vida del grupo y sus miembros, lo que limita la planificación de estrategias que permitan un clima favorable. Priorizan el trabajo que garantice mejor desempeño individual de los estudiantes, fundamentalmente en las pruebas de ingreso a la universidad.

Otros temas como el enfrentamiento al fraude escolar, el uso correcto del uniforme, la prevención de enfermedades de transmisión sexual y del consumo de sustancias adictivas son abordados de manera muy formal cuando constituyen demandas institucionales, regularmente en turnos específicos (como los de Reflexión y debate).

También llama la atención el papel privilegiado de los medios tecnológicos como parte del proceso docente. El uso de teléfonos celulares inteligentes y el aprovechamiento de determinadas aplicaciones como complemento al estudio forman parte de las sugerencias de la mayoría de los profesores (como soporte de los textos estudiados en clase, para copiar guías de ejercicios, diccionarios en idioma inglés, etc.), aunque nunca como una exigencia. Es necesario tener en cuenta sus repercusiones, sobre todo ante la evidencia de que el desigual acceso económico es percibido, de modo explícito, como un condicionamiento de las diferencias, al menos en uno de los grupos estudiados.

Si la tenencia de medios tecnológicos condiciona el aprovechamiento docente, entonces la inclusión se ve limitada. Sin embargo, es posible incorporar medios de este tipo siempre y cuando se basen en el conocimiento de las posibilidades reales de acceso a ellos por parte de todos los miembros del grupo o en el trabajo sobre la creación de redes de socialización que democratizen su aprovechamiento.

El modo en que la institución maneje las características de los grupos y potencie mayor cohesión y dinámicas inclusivas es clave en el proceso educativo. Recordemos que el proceso de diferenciación dentro de un grupo

es consustancial a su existencia. Por tanto, la mera existencia de fronteras internas no constituye un indicador de procesos de inclusión-exclusión. Sin embargo, la naturaleza de las relaciones entre subgrupos, así como las etiquetas con las que estos son categorizados pueden indicarlos o al menos señalar potenciales conflictos en el grupo. En muchas ocasiones, en nuestros casos de estudio, la pertenencia a un segmento u otro está relacionada con la asignación de ventajas y desventajas.

Las generalidades encontradas muestran subgrupos femeninos con etiquetas de «inteligentes», «puchis», «puntualitas», en su mayoría sobre las que portan las características ventajosas descritas anteriormente. Estos subgrupos suelen tener un *alter* con otro femenino, pero con resultados docentes bajos. La relación entre ambos va desde una dinámica de competición entre las de alto índice académico a una relación de alianza entre ellas y de oposición total a las «brutas», «faltas de cerebro».

En el caso de los varones, encontramos dos subgrupos prototípicos: los «deportistas» (la mayoría de piel mestiza o negra, y resultados docentes medios-bajos) y los *gamers*, aficionados a los videojuegos. Estos últimos suelen ser mejor valorados, pues supone mayor acceso a recursos, pero no hay evidencias de grandes conflictos entre ambos tipos de subgrupos.

Es importante señalar que la integración de los varones preocupados por el estudio no corre la misma suerte que sus pares hembras. Este logro suele ser premiado para las mujeres, pero a los hombres suelen descalificarlos sus mismos compañeros, especialmente los de resultados docentes más bajos.

En los grupos suelen darse relaciones conflictuales que obstaculizan la comunicación y profundizan las distancias entre cada uno de los subgrupos, entorpecen la propia actividad de estudio, e imposibilitan el consenso ante decisiones relacionadas con la organización del horario docente o la realización de trabajos en equipo. Los conflictos se perciben con malestar por parte de los miembros, y en muchos de los colectivos resalta la agresividad, vista como característica de las relaciones intragrupalas.

Existe evidencia de las implicaciones asociadas a la pertenencia a diferentes subgrupos. Ellos mismos lo nominan «supervivencia del más apto». Esto dirige la mirada a la existencia de condiciones y características que colocan a algunos en situación de ventaja con respecto a otros. Los estudiantes perciben este fenómeno, pero no logran describir con claridad cuáles son los criterios que lo explican. Los grupos se caracterizan por una notable racionalización de lo que ocurre, y devuelven explicaciones contradictorias a sus comportamientos. Al preguntar directamente sobre este tópico tienden a explicar los agrupamientos de

acuerdo con la música que consumen, los lugares a los que asisten y las actividades que realizan en su tiempo libre (los *rockeros*, los *hippies*, los *repas*, los lectores, los que ven series y telenovelas, los *mangas*, los *gamers*, los deportistas). Con respecto a los gustos musicales, llama la atención el rechazo explícito a los llamados «repas», y la presencia de «rockeros» o *hippies*, como una minoría dentro de los grupos, pero que suponen una condición para el rechazo.

Fueron evidentes las manifestaciones que indican un desigual proceso de inclusión de todos los estudiantes en el grupo, que responde a diferentes criterios: los resultados académicos, la tenencia de recursos económicos, el lugar de residencia, el color de la piel, entre otros elementos. Algunos dicen que es imprescindible tener dinero, otros que el dinero en sí mismo no es importante; sin embargo resulta imprescindible «para pagar a los profesores particulares necesarios para obtener buenas notas», «para tener el pelo cuidado», «tener medios electrónicos», «salir a lugares caros» y «comprar regalos». En algunos grupos, las hembras que conforman subgrupos con esas características suelen ser llamadas «pijas», «plastichulas», «plásticas» o «*fashions*».

Reflexiones finales

La principal limitación para que se puedan desarrollar mecanismos de inclusión tiene que ver con la aparente indiferencia de la escuela sobre estos temas o su imposibilidad de reconocer los indicadores que develan las dificultades. La importancia de trabajar sobre los procesos del grupo, las repercusiones de las diferencias entre los estudiantes, las presiones que ejercen los subgrupos, su relación con el aprovechamiento docente y la garantía de una formación integral no forma parte de estrategias diseñadas y orientadas por la propia institución, con el respaldo del claustro de profesores.

La realidad de los grupos y la posibilidad de garantizar una formación integral de los estudiantes que contenga su preparación para ser parte de una sociedad inclusiva, se encuentran estrechamente relacionadas con el papel que desempeñan los profesores en el proceso de instrucción. Las evidencias muestran pasividad con respecto a algunas de sus funciones en el aula. Las clases se caracterizan por responder a un modelo tradicional, con muy poca interacción estudiante-profesor. Las relaciones se concentran en la evaluación, la exposición de contenidos y la notable inmovilidad de los profesores en el aula (a pesar de existir espacio suficiente), sin aparente preocupación por atender las peculiaridades del grupo o de sus individuos.

Para garantizar mecanismos de inclusión es vital que las instituciones docentes atiendan los procesos grupales que tienen lugar en las aulas, así como sus posibles consecuencias en el desempeño docente y la formación de la personalidad de los estudiantes. Los maestros deben estar preparados para detectar manifestaciones de conflictos, violencia, así como rechazos dentro de los grupos, e intervenir desde el propio diseño curricular. La posibilidad de apoyarse en los materiales y temas propios del currículo para trabajar temáticas sensibles para los grupos, tales como el respeto a todo tipo de diferencias, debe ser explotada con más fuerza.

Los resultados muestran que prestar atención a la repercusión que tienen las valoraciones y etiquetas es parte de las acciones que los profesores pueden asumir para mediar en el proceso de inclusión-exclusión como representantes de la institución. Además, se debe tener en cuenta la mediatización de factores aparentemente inocentes y casuales —como puede ser la propia composición de los grupos— que no garantizan la heterogeneidad y, por el contrario, reproducen estigmas y desventajas sociales. Las evidencias expresadas en este artículo muestran la relación dialéctica donde todos estos elementos son causas y consecuencias a la vez. El efecto Pigmalión² y las profecías autocumplidas³ operan una y otra vez.

El currículo se enfrenta al reto de su actualización de acuerdo con nuevas demandas educativas y sociales. Requiere una mayor intencionalidad en sus objetivos que contribuya a una formación integral de los estudiantes, favoreciendo también su educación socioemocional y cívica, de acuerdo con las características de la edad en la que se encuentran.

En la escuela cubana existen muchas oportunidades para la inclusión, que hay que aprovechar. Aunque las clases no son verdaderos espacios de discusión, como parte del currículo son puestos «sobre la mesa» temas como las diferencias sociales y clasistas, el racismo, la identidad nacional, las desigualdades de género, entre otros afines a ellos, que hacen reflexionar a los estudiantes sobre su propia realidad. Su mejor aprovechamiento depende del modo en que los profesores conduzcan la clase y tracen objetivos centrados en temas que influyen en la propia dinámica del grupo.

Las reformas curriculares son posibles en el marco de un sistema educativo que ha declarado su flexibilidad y ajuste a los contextos en los que se implementa. La preparación de los profesores para ser consecuentes y convertir el espacio de la clase en un agente de transformación social en materia de inclusión-exclusión, supone su sensibilidad con estos temas, el reconocimiento de su papel rector en

la educación de los estudiantes y la importancia del trabajo grupal como estrategia.

Por otro lado, la organización, por parte del centro, de actividades extraescolares que incluyan a todos los estudiantes facilitaría que se creen nuevos lazos y la posibilidad de explorar otros tipos de interacción. Sin embargo, es importante tener en cuenta aquello que se potencia dentro del aula, donde el aprendizaje cooperativo ofrece ventajas individuales y grupales.

La educación en Cuba guarda un lugar protagónico dentro de la política social del país. El marco legal en el que se inserta, respaldado por mecanismos en esencia inclusivos y justos, es una de sus mayores fortalezas. Los documentos que norman su desarrollo (reglamentos, currículos, programas) proponen el accionar de las escuelas y sus maestros, pero se declaran flexibles y abiertos a las necesidades específicas de los centros y de las comunidades en las que se insertan. Aunque las bases fundamentales están sentadas, exigencias formales, lecturas erróneas de los procedimientos y carencias en la formación de directivos y profesores limitan la planificación, creativa y ajustada, de estrategias que potencien la inclusión.

La escuela cubana tiene la posibilidad y la vocación de brindar un espacio diferente e inclusivo. No obstante, debe trabajar con fuerza en elementos como los evidenciados en este artículo que la conducen, peligrosamente, por otros derroteros. La inclusión educativa es la antesala de la inclusión social. La escuela es la antesala de una sociedad presta a lidiar con las diferencias y no permitir que existan perdedores en sus procesos de transformación.

Notas

1. La distinción entre espacio «luminoso» y «opaco» tiene que ver con desigualdades constatadas que impactan de modo especial en los procesos productivos y sociales. Los espacios luminosos se caracterizan por agrupar mayor población con condiciones económicas y sociocupacionales ventajosas. Véase Íñiguez Rojas, 2013.

2. El efecto Pigmalión en psicología y pedagogía, es uno de los sucesos que describe cómo la creencia que tiene una persona puede influir en el rendimiento de otra. [N. de la E.].

3. Una profecía autocumplida o autorrealizada es una predicción que, una vez hecha, es en sí misma la causa de que se haga realidad. [N. de la E.].

Referencias

Blanco, R. (1999) «Hacia una escuela para todos y con todos». *Boletín Proyecto Principal de Educación en América Latina y el Caribe*, n. 48, 55-72.

Cuba. *Constitución de la República de Cuba*. Disponible en <<http://www.cuba.cu/gobierno/cuba.htm>> [consulta: 24 septiembre 2017].

Donato, R., Kurlat, M., Padín, C. y Rusler, V. (2014) *Experiencias de Inclusión Educativa desde la perspectiva de aprender juntos. Estudio de casos en regiones de Argentina*. Buenos Aires: UNICEF

Echeita, G. (2012) *Inclusión y exclusión educativa. De nuevo, Voz y quebranto* [en línea]. Disponible en <<http://cort.as/ztEE>> [consulta: 24 septiembre 2017].

Infante, M. (2010) «Desafíos a la formación docente: Inclusión educativa». *Estudios Pedagógicos*, v. XXXVI, n. 1, 287-97.

Íñiguez Rojas, L. (2013) «Cuba por dentro. Redescubrir los territorios y sus escalas de integración» [en línea], 2 de marzo. Disponible <<http://cort.as/ztLL>> [consulta: 24 septiembre 2017].

Padrón, S. (2007) *¿Nuevas formas de exclusión social en niños? Consumo cultural infantil y procesos de urbanización de la pobreza en la capital cubana*. La Habana: Grupo de Estudios sobre Familia. CLACSO-CROP/CIPS.

Proença Bonilha, T. (2009) «Brasil: la integración versus la exclusión del alumno negro en la universidad». *Revista Iberoamericana de Educación*, v. 4, n. 48, 10 de febrero. Disponible en <<http://bit.ly/2BiMQG0>> [consulta: 24 septiembre 2017].

Tejuca, M., Gutiérrez, O. y García, I. (2015) «El acceso a la educación superior cubana en el curso 2013-2014: una mirada a la composición social territorial». *Revista Cubana de Educación Superior*, n. 3, 42-61.

Terigi, F. (2014) «La inclusión como problema de las políticas educativas». En *Educación y políticas sociales: sinergias para la inclusión*. Feijóo, M. del C. y Poggi, M. (comps.), Buenos Aires: Instituto Internacional de Planeamiento de la Educación IPE-Unesco, 217-35.

Zabala, M. C., Echevarría, C. D., Muñoz, M. R. y Fundora, G. E. (comps.) (2015) *Retos para la equidad social en el proceso de actualización del modelo económico cubano*. La Habana: Editorial de Ciencias Sociales.

©TEMAS, 2017

El envejecimiento demográfico en Cuba. Su significación estratégica

Ernesto Chávez Negrín
Investigador. Centro de Investigaciones
Psicológicas y Sociológicas (CIPS).

Los peligros no han de verse cuando ya se los tiene encima, sino cuando se les puede prever.

José Martí

El envejecimiento demográfico es un proceso de importancia creciente, que se deriva del cambio de los patrones reproductivos de la población —fenómeno conocido como transición demográfica. Este se inicia con niveles elevados, y semejantes entre sí, de natalidad y mortalidad, y finaliza —luego de dos etapas intermedias— con niveles también similares, pero reducidos, de ambas variables (Chávez *et al.*, 2010). El envejecimiento poblacional o demográfico puede definirse como el incremento de la proporción de personas de 60 años o más con respecto al conjunto de la población a la que ellos pertenecen y, en especial, en relación con los niños y adolescentes menores de 15 años (Durán y Chávez, 1998). Su causa fundamental es la reducción de la fecundidad, pues con ello se estrecha la base de la pirámide de edades y se incrementa, en consecuencia, la significación porcentual de los adultos mayores.

En Cuba, la primera fase de la transición demográfica terminó hacia 1930, la segunda llegó hasta mediados de los años 60, la tercera concluyó a fines de los 70, y a partir de entonces hasta la actualidad se extiende la cuarta etapa, caracterizada por niveles muy bajos de natalidad y mortalidad (Durán y Chávez, 1997). Por

tanto, el proceso de envejecimiento se ha acelerado, como se aprecia en la Tabla 1.

Tabla 1. Cuba. Adultos mayores (en miles) y su porcentaje en la población total. 1899-2016.

Año	Adultos mayores	Porcentaje en la población total
1899	72	4,7
1953	400	6,9
1970	770	9,1
1981	1 055	10,8
2002	1 639	14,7
2012	2 041	18,3
2016	2 219	19,8

Fuente: ONE, 2010; 2012; ONEI/CEPDE, 2017.

Hasta diciembre de 2016, las provincias más envejecidas del país eran Villa Clara (23,1% de adultos mayores), La Habana (21,1%), Sancti Spíritus (21,0%) y Pinar del Río (20,4%). Las provincias restantes y el municipio especial Isla de la Juventud también sobrepasaban 17% (ONEI/CEPDE, 2017).

A nivel nacional, el envejecimiento es más intenso en las zonas urbanas (19,9%) que en las rurales (17,5%), y

entre las mujeres (20,5%) que entre los hombres (18,2%) (ONEI/CEPDE, 2017a). Todos estos comportamientos están relacionados con diferencias territoriales en las principales variables sociodemográficas (natalidad, mortalidad y migraciones), y con la sobrenatalidad y sobremortalidad masculinas: nacen unos 105 niños por cada 100 niñas, pero la esperanza de vida masculina es unos cuatro años inferior a la femenina.¹

En relación con las posibles perspectivas del proceso de envejecimiento en Cuba, de acuerdo con la proyección más actualizada disponible, si en estos momentos aproximadamente uno de cada cinco cubanos tiene más de 60 años, se prevé que en 2025 sea uno de cada cuatro, y en 2035, casi uno de cada tres (ONEI/CEPDE, 2015).

Una característica del futuro proceso de envejecimiento que se pronostica es el rápido crecimiento cuantitativo de los mayores de 75 años (la llamada, en ocasiones, cuarta edad), de manera que si en 2015 había 655 000 personas que superaban esa edad y representaban, por tanto, uno de cada 17 cubanos (ONEI/CEPDE, 2017a), se pronostica que en 2035 sumen 1 125 000 y sean la décima parte de la población, y en 2050 lleguen a ser 1 781 000 y constituyan su sexta parte (ONEI/CEPDE, 2015).

Implicaciones del proceso de envejecimiento en Cuba

Un primer aspecto que destacar es que el proceso de envejecimiento no se circunscribe solo, y tal vez ni siquiera principalmente, a los adultos mayores, sino que atañe a todos los grupos etarios y a la sociedad en su conjunto. Si ese proceso se le denominara «desjuvenecimiento» —por tener lugar una reducción en el número y la proporción de personas jóvenes—, sería más evidente esa verdad.

Debe tenerse en cuenta que entre 1990 y 2016 el número de cubanos de ambos sexos con edades comprendidas entre los 15 y los 29 años se redujo en 1 100 000 individuos, casi la tercera parte de la cantidad previa. Al mismo tiempo, este grupo etario disminuyó su proporción en la población total del país de 31,2% a 19,9% (CEE, 1992; ONEI/CEPDE, 2017a). Esta otra faceta, tan importante, del proceso de envejecimiento, por ser su «cara oculta», pasa casi inadvertida y no recibe la debida atención.

Debido a que el envejecimiento demográfico repercute en todos los ámbitos, sectores y actividades de la vida social, resultaría imposible tratar de abarcarlos en su conjunto; por ello, este artículo se centrará en algunas de sus implicaciones de mayor relevancia.

En la esfera laboral, el primer elemento que considerar es su incidencia en la cantidad de personas

en edad laboral. De acuerdo con la legislación cubana, son aquellas que están entre los 17 años y —aunque no existe un límite superior preciso por no haber jubilación obligatoria— los 65 años los hombres, y a los 60, las mujeres. Siempre que cumplan los requisitos del tiempo de labor establecido, tienen derecho a jubilarse a esa edad (Asamblea Nacional, 2009).

Según los estimados de la ONEI, a partir del ya cercano 2021 la población de ambos sexos que arribará a la edad laboral será numéricamente inferior a la que saldrá de ella, lo que se irá agudizando (ONEI/CEPDE, 2015). Ello, por supuesto, incidirá en las posibilidades productivas del país, especialmente en aquellos sectores como la agricultura, la industria y la construcción, que requieren de un mayor esfuerzo físico.²

Al mismo tiempo, la edad media de la población tiende a aumentar rápidamente, y se estima que pasará de 37,3 años en 2015, a 48,0 años en 2035, es decir, un incremento de casi siete años en solo dos décadas (ONU, 2015). Si bien contar con trabajadores experimentados resulta favorable, en algunos sentidos también conlleva dificultades, como la relativa a su movilidad, tanto desde el punto de vista laboral como territorial, ya que les resultaría más difícil cambiar de empleo o de lugar de trabajo.

En otro sentido, debe tenerse en cuenta que varios de los principales sectores de la actividad científica y tecnológica a nivel internacional, y también en Cuba —como la biotecnología, las telecomunicaciones y la cibernética—, se nutren de personal mayormente joven, con capacidad de generar y asimilar nuevas prácticas e innovaciones. El proceso de envejecimiento de la población puede dificultar el relevo generacional en estas áreas, agudizando el ya existente en el potencial científico nacional.³

Durante las últimas tres décadas, Cuba se ha beneficiado de lo que se denomina «bono» o «dividendo» demográfico: una estructura poblacional ventajosa donde predominan las personas en edad productiva. Sin embargo, puede afirmarse que ese «verano» ya ha concluido y que nos encontramos en un breve «otoño», caracterizado por una gran masa de personas —2,6 millones de individuos, o sea, casi la cuarta parte de la población total del país— con edades comprendidas entre 42 y 54 años (ONEI/CEPDE, 2017b), y claras perspectivas de pasar al «invierno» correspondiente, a partir de 2025.

Un asunto muy relacionado con el ámbito laboral es la seguridad social, sobre todo en un país como Cuba, donde tiene un carácter universal, o sea, cubre a toda la población trabajadora. En consecuencia, los gastos en ese rubro han crecido desde 311 millones de pesos en 1970 (Durán y Chávez, 1998) hasta 6 000 millones en 2017 (LPEA 2017, 122/2016, de 30 de diciembre) y

es previsible que se incrementen sustancialmente en los próximos años. Un eventual aumento en las edades de jubilación podría atenuarlos, pero como se alargaron en cinco años en 2009 (LSS 105/2008, de 27 de diciembre), no parece factible realizar su modificación en un futuro cercano.

En lo que respecta a la familia —la célula fundamental de nuestra sociedad, según se reconoce constitucionalmente—, el envejecimiento incide de diversas maneras: tiende a aumentar la proporción de hogares unipersonales o integrados por parejas de personas ancianas; modifica el equilibrio generacional preexistente y la realización de las funciones familiares; crea la necesidad de más casas de abuelos y hogares de ancianos al incrementarse el número de los que no tienen hijos o viven alejados de ellos; modifica los principales motivos para los encuentros familiares, así como los temas de conversación habituales, entre otros aspectos.

En el análisis del envejecimiento poblacional resulta importante también el enfoque de género, puesto que las mujeres tienen un peso fundamental en lo referido a los adultos mayores. Así, por ejemplo, al cierre de 2016, ellas representaban 53,2% de la población anciana de Cuba, y 55,2% entre las personas de 75 años y más (ONEI/CEPDE, 2017a). Las mujeres cubanas tienen una mayor esperanza de vida geriátrica (23,6 años) que los hombres (21,0) (ONEI/CEPDE, 2017a), pero su calidad de vida es menor, ya que suelen sufrir con más frecuencia enfermedades degenerativas, como demencia, Alzheimer y osteoporosis, y otras crónicas, como diabetes y padecimientos isquémicos y cardiovasculares (Fleitas, 2015).

Una razón que hace del envejecimiento un asunto fundamentalmente de mujeres es que sobre ellas recae la mayor carga en el cuidado de los ancianos, tanto en las instituciones públicas como en los hogares. La falta de tiempo y la multiplicidad de roles que experimentan las cuidadoras de 50 años y más son determinantes directos de sus problemas de salud (Fleitas, 2015).

Debe tenerse en cuenta además que, a diferencia de lo que ocurre en países industrializados, la atención a los ancianos en Cuba no solo es de tipo humano y afectivo, sino también, en la mayoría de los casos, económico, ya que las pensiones y jubilaciones no cubren, por lo regular, los gastos de alimentación, ropa, calzado, medicamentos, etcétera.⁴

El envejecimiento demográfico incide también sobre los servicios de salud y los trabajos de cuidado de tipo institucional, pues aunque la vejez no es una enfermedad en sí misma, a medida que se incrementa la edad, las personas tienden a perder capacidades cognitivas y sensoriales y a tornarse más vulnerables a diferentes padecimientos crónicos. En Cuba, el trabajo

de cuidado institucional se materializa, entre otras formas, a través de las consultas geriátricas, las casas de abuelos y los hogares de ancianos, pero a pesar de lo realizado en ese sentido no se ha podido alcanzar un nivel adecuado de satisfacción de las necesidades, lo que resulta evidente, por ejemplo, cuando se contrasta la cifra total de adultos mayores —2 177 000— con la de los que son atendidos en hogares de ancianos (10 620) y casas de abuelos (9 082). Igualmente, la cantidad de especialistas en geriatría, 477 (MINSAP, 2016), está muy por debajo de la demanda.

Otra esfera de gran importancia en la que el envejecimiento demográfico actúa es la relativa a la defensa del país, si se toma en cuenta que la doctrina militar cubana está basada en el concepto de «guerra de todo el pueblo», cuyos principios suponen la participación masiva de sus ciudadanos en la defensa del territorio nacional.⁵ En la medida en que un elevado porcentaje de la población —hasta una tercera parte, o algo más— sean personas que sobrepasan los 60 años, y que, incluso, la mitad de ellas, tengan más de 75, ello incide en las posibilidades de materializar esta doctrina.

Asimismo, ha tenido lugar un progresivo envejecimiento en la máxima dirección política del país. Como ilustración de ello se tiene que, al fundarse el Partido Comunista de Cuba, el 3 de octubre de 1965, el miembro de más edad de su Buró Político tenía 46 años y sus otros siete integrantes —incluyendo al primer y segundo secretarios— no llegaban a los 40, mientras que en el Buró Político electo en el VII Congreso del Partido, el 19 de abril de 2016, ninguno de sus diecisiete miembros es menor de 46 años, ocho superan los 70 años, y tres de ellos —el primer y segundo secretarios incluidos— se hallan muy próximos o sobrepasan los 85. En la clausura del citado congreso, su primer secretario expresó: «Por inexorable ley de la vida, este VII Congreso será el último dirigido por la generación histórica, la cual entregará a los pinos nuevos las banderas de la Revolución y el socialismo» (Castro Ruz, 2016). Se prevé, por tanto, que en el futuro cercano tenga lugar una renovación sustancial de esa dirección.⁶

A diferencia de lo ocurrido en otras grandes revoluciones como la francesa, la mexicana, la rusa o la china, en el caso cubano los dirigentes y otros participantes directos —integrantes de la llamada «Generación del centenario»— han permanecido al frente del país por casi seis décadas. Después de ese largo período, habrá un cambio de mandato, de lo cual puede esperarse, por una parte, la continuidad de las principales políticas que se venían aplicando y, por otra, la introducción de naturales transformaciones que la incorporación de todo nuevo grupo de dirigentes conlleva.

Debe tenerse en cuenta que, debido a su posición geográfica sumamente estratégica entre las dos Américas, a la entrada del Golfo de México, y entre América y Europa, Cuba fue objeto de interés por parte de diversas potencias coloniales durante varios siglos y, desde principios del XIX, los Estados Unidos la consideró una «fruta madura» que debía caer bajo su dominio.

A su vez, durante las últimas seis décadas se ha ido creando en los Estados Unidos un sector cubanoamericano,⁷ cuya significación política en esa sociedad sobrepasa ampliamente su importancia numérica.⁸ En 2010 eran 1,78 millones (1,2 concentrados en Florida), pero con un estatus educacional y de ingresos superior al de los mexicanos, puertorriqueños y restantes latinoamericanos y caribeños, debido a los niveles de instrucción con el que llegaron a ese país y al trato preferencial recibido por parte de las administraciones norteamericanas (Fajardo, 2015). Esa emigración reviste importancia para Cuba, no solo desde el punto de vista cuantitativo, por su rápido crecimiento,⁹ sino sobre todo por los vínculos afectivos y económicos que mantiene con sus familiares y amigos en la Isla.¹⁰

En caso de que se cumplan las previsiones demográficas y la población cubana continúe su acelerado proceso de envejecimiento —en especial, si esto no va aparejado con un desarrollo económico y tecnológico significativo—, se debilitarían las potencialidades productivas y defensivas del país, lo cual previsiblemente trataría de ser utilizado a su favor por los Estados Unidos.¹¹

Incluso la administración de Barack Obama inició un acercamiento diplomático hacia Cuba y reconoció que ello se debe a un cambio de táctica, pero no de estrategia, y que su objetivo final sigue siendo el mismo que el de sus predecesores: modificar el sistema político de Cuba y hacerlo más afín a los intereses norteamericanos.

El mayor peligro, a largo plazo, por tanto, podría ser la posible absorción y eventual sustitución de la cultura e identidad nacional cubanas por las correspondientes a otras sociedades, riesgo que no se debe ignorar, sino procurar por todos los medios posibles que nunca llegue a suceder.

¿Qué hacer frente al envejecimiento?

Aunque para dar respuesta a los variados retos que implica el envejecimiento demográfico no exista una fórmula mágica, para lograr los mejores resultados posibles parecería necesario potenciar y aprovechar mucho más la inteligencia colectiva y el cúmulo de conocimientos y de experiencia alcanzados en los más

diversos campos por la sociedad cubana, y propiciar una más efectiva participación y un mayor protagonismo de todas las personas en la toma de decisiones sobre los asuntos que atañen a la nación, así como a las comunidades, municipios y provincias. Se requeriría fortalecer, asimismo, la cultura y la identidad nacionales, promover el empoderamiento de las nuevas generaciones y renovar las instituciones, objetivos y métodos.

Entre las acciones más concretas a realizar pudieran estar las siguientes:

- Movilizar la inteligencia y el saber colectivos de la sociedad cubana en función de crear e implementar nuevos métodos de trabajo y de gestión que promuevan un desarrollo económico y tecnológico más acelerado, como premisa indispensable de la sostenibilidad de los avances sociales logrados hasta el presente, así como para el mejoramiento de las condiciones de vida de la población.
- Elaborar, a la mayor brevedad posible, una política integral que dé respuesta a los elevados niveles de envejecimiento que ya muestra la sociedad cubana y a su previsible incremento acelerado en los próximos años, tratando de equilibrar las tendencias demográficas de las últimas décadas relativas a la fecundidad¹² y a las migraciones externas,¹³ respetando, al mismo tiempo, el derecho de cada familia y de cada individuo a determinar su propio destino.
- Fortalecer el trabajo de instrucción, educación y formación de las nuevas generaciones. Los jóvenes no solo constituyen el relevo socioproductivo y la principal fuerza reproductiva del país, sino que aportan una riqueza intangible, indispensable a toda sociedad: rebeldía, pasión, audacia, entusiasmo, renovación, vitalidad. En la medida en que, previsiblemente, vaya decreciendo su importancia cuantitativa, la trascendencia cualitativa de los jóvenes cubanos, en lugar de disminuir, aumentará.
- Procurar una mayor y mejor adecuación de los sectores productivos, laborales y de servicios del país a las nuevas realidades sociodemográficas y, en particular, al acelerado proceso de envejecimiento de la población. Ello obliga a repensar asuntos tan disímiles como el diseño de edificaciones, las vías de comunicación y los medios de transporte; el estímulo a la permanencia laboral más allá de la edad de jubilación; y la búsqueda de respuestas satisfactorias al rápido cambio en la demanda de servicios de educación y salud, entre otros, de acuerdo con las edades de las personas que los utilizan.
- Ampliar los espacios y la significación de las personas de la tercera edad, especialmente en los ámbitos económico, comunitario y familiar. Aprovechar más su experiencia profesional y

El envejecimiento demográfico es un fenómeno en sí mismo, pero a la vez es la resultante de otros procesos sociales; viene a ser la respuesta que la población da, desde el punto de vista demográfico, a sus condiciones objetivas y subjetivas de vida, y a sus expectativas futuras.

humana en tareas de apoyo a la producción y los servicios, en la educación de las nuevas generaciones y en la solución de sus propios problemas materiales o de relación.

- Mejorar la calidad de vida y el bienestar de los ancianos. Hacer de la vejez una experiencia más productiva en lo social y más agradable en lo individual.
- Desarrollar al máximo los conocimientos, las técnicas y los procedimientos del autocuidado, de modo que las personas alcancen edades avanzadas pudiendo valerse por sí mismas, y se reduzca así en todo lo posible la necesidad del cuidado institucional o familiar.
- Asignar mayor prioridad y relevancia estatal y gubernamental a la familia —reconocida constitucionalmente como la célula fundamental de la sociedad cubana y en cuyo seno se forjan las tendencias demográficas del país— a través de medidas como las siguientes (Chávez *et al.*, 2010):
 - Implementar acciones que permitan alcanzar una mayor armonización entre la vida laboral y la vida familiar. En ese sentido, promover el establecimiento de sistemas laborales más flexibles para los integrantes de las familias que así lo requieran.
 - Fomentar, mediante acciones educativas, divulgativas, jurídicas y políticas, mayor equidad entre los géneros, en especial, en lo referido a las actividades domésticas. Valorizar la importancia económica y social de estas.
 - Elaborar y desarrollar programas educativos, para diferentes niveles de enseñanza, que contribuyan al perfeccionamiento de la vida familiar en aspectos como la formación de valores y la identidad cultural, la paternidad y maternidad responsables, la solidaridad entre los géneros y las generaciones, la prevención de expresiones de violencia intrafamiliar, y la solución constructiva de los problemas que se generan en la vida familiar, entre otros.
 - Brindar un mayor apoyo social a las familias jóvenes, por su papel fundamental en garantizar el reemplazo generacional de la población cubana a mediano y largo plazos.
 - Promover, a través de los medios de comunicación, educativos y culturales, el ideal de familia de dos hijos. Propiciar que se cumpla el

plan reproductivo de las mujeres —y de los hombres— que desean tener dos o más hijos y todavía no lo han alcanzado.

Consideraciones finales

A partir de lo que se ha venido exponiendo puede concluirse que el envejecimiento de la población es un proceso de trascendencia altamente estratégica para el futuro de la población y la sociedad cubanas, por lo que requiere la máxima atención.¹⁴

Debe tenerse en cuenta que el envejecimiento demográfico es un fenómeno en sí mismo, pero a la vez es la resultante de otros procesos sociales; viene a ser la respuesta que la población da, desde el punto de vista demográfico, a sus condiciones objetivas y subjetivas de vida, y a sus expectativas futuras.

Cuando el envejecimiento agudo comenzó a ser un asunto que afectaba sobre todo a los países capitalistas industrializados, los autores marxistas lo evaluaron como un signo de la crisis del sistema, una consecuencia de sus deficiencias estructurales y no como una muestra de desarrollo demográfico. Así, por ejemplo, en una obra publicada por un grupo de importantes académicos soviéticos, en la década de los 80, se decía:

En casi todos los países capitalistas desarrollados se experimenta, en el último decenio, una «crisis demográfica» que se profundiza. Estos países, además, chocan con el peligro de la despoblación como consecuencia de la reproducción reducida de toda la población [...] Simultáneamente tendrá lugar una reproducción reducida de la mano de obra, es decir, que cada año el número de jubilados irá superando el número de personas que ingresan a la edad laboral, lo que dificultará seriamente el proceso de renovación profesional y la elevación del nivel de calificación de la mano de obra en su totalidad. (IEMRI, 1984: 145-7).¹⁵

Una situación análoga, salvando las debidas diferencias en cuanto a sistemas sociopolíticos y a desarrollo económico, se presenta ahora en Cuba. Por ello, para enfrentar el envejecimiento demográfico y perfeccionar a la sociedad cubana en su conjunto, si bien es preciso conservar todo lo meritorio y positivo en lo que respecta a la promoción de valores como el altruismo, la equidad, el colectivismo y la solidaridad, y preservar los avances en educación, salud, cultura, deporte, seguridad y asistencia sociales y tranquilidad

ciudadana, al mismo tiempo se requiere «cambiar todo lo que deba ser cambiado».

Notas

1. La esperanza de vida al nacer es de 78,45 años (76,50 para los hombres y 80,45 para las mujeres) (ONEI/CEPDE, 2017a).

2. Al decir del eminente geógrafo, historiador y demógrafo Juan Pérez de la Riva, desde la etapa colonial hasta la tercera década del siglo xx, el principal problema de la economía cubana fue el mismo que el de la Venus de Milo: la falta de brazos. Una situación similar podría volver a producirse en las próximas décadas.

3. En un sentido más general, se ha llegado a considerar la posibilidad de que el envejecimiento avanzado retarde el progreso económico, cultural y político de los países, se afecten sus realizaciones intelectuales y artísticas, y se modifique el espíritu de las comunidades, haciendo que las sociedades se hagan más conservadoras (ONU, 1978).

4. La cuantía media mensual que recibieron los jubilados y pensionados cubanos en el año 2016 fue de 276,94 pesos (ONEI, 2016).

5. «La guerra de todo el pueblo significa que, para conquistar nuestro territorio y ocupar nuestro suelo, las fuerzas imperiales tendrían que luchar contra millones de personas y tendrían que pagar con cientos de miles e incluso millones de vidas, el intento de conquistar nuestra tierra, de aplastar nuestra libertad, nuestra independencia y nuestra Revolución, sin alcanzar a conseguirlo jamás» (Castro Ruz, 1988).

6. De hecho, entre 2011 y 2016 la edad promedio del Buró Político se redujo de 70 a 63 años. Todos los nuevos ingresos tienen menos de 55. La edad promedio del Comité Central pasó de 59 a 54; y la de los primeros secretarios de las quince provincias y el municipio especial Isla de la Juventud es de 46 años. [N. del E.]

7. En 2013 y 2014, por primera vez desde 1960, se reportaron saldos migratorios externos positivos —de 3 302 y 1 922 personas, respectivamente (ONEI/CEPDE, 2017a)—, pero ello se debió a la entrada en vigor de una nueva legislación migratoria, que extendió a veinticuatro meses el período de estancia de los cubanos que viajan al exterior por asuntos particulares, antes de ser considerados emigrados permanentes (DL 302/2012, de 16 de octubre). En 2015 se reportó un saldo migratorio negativo de 24 684 personas (ONEI/CEPDE, 2017a).

8. En 2015, en el Congreso norteamericano había ocho miembros de origen cubano (tres senadores y cinco representantes) (Fajardo, 2015), lo cual más que duplica el peso demográfico de esta población dentro de los Estados Unidos, y dos de los precandidatos a la presidencia por el Partido Republicano durante la última campaña electoral, fueron cubanoamericanos (*Clarín*, 2016).

9. Entre 2000 y 2010, la población cubanoamericana creció a un ritmo medio anual de 3,6%, mientras que en esa misma etapa el crecimiento de la residente en la Isla fue solo de 0,02%. (Cálculos del autor, a partir de estadísticas oficiales).

10. El monto de las remesas monetarias enviadas a Cuba por los cubanoamericanos durante 2012 ha sido estimado en 2 605 millones de dólares, mientras que los envíos en especie (medicinas, alimentos, equipos y recarga de teléfonos celulares), se calculan en otros 2 500 millones, con lo cual se llegaría a un total de 5 105 millones de dólares para ese año (Morales, 2013, citado en Delgado, 2015). La cuantía

ha seguido creciendo, de modo que en 2016 los envíos en efectivo alcanzaron la cifra de 3 448 millones de dólares (EFE, 2017). Una parte importante de las remesas es utilizada como capital de trabajo para el desarrollo de iniciativas privadas (Delgado, 2015).

11. Otra vía posible para fortalecer al país ante los peligros externos consiste en desarrollar y profundizar las alianzas políticas y/o económicas con naciones latinoamericanas y caribeñas —a través de organizaciones o empresas multinacionales como ALBA-TCP, CELAC o Petrocaribe—, o situadas en otros continentes —como Rusia, China o Irán—, aunque ello tiene la limitante de que no depende solo de la voluntad política cubana, sino de la coyuntura internacional.

12. Con el fin de incrementar la fecundidad, no parece factible que se puedan utilizar en Cuba procedimientos análogos a los empleados —no siempre con éxito— en países industrializados, basados sobre todo en estimular económicamente a las familias, según el número de hijos, así como promover la inmigración de población joven y la adopción de niños extranjeros. Se requiere, por tanto, explorar nuevos caminos; fortalecer a la familia como grupo y como institución pudiera ser uno de los más promisorios y factibles.

13. Las corrientes migratorias internacionales, después de constituidas y consolidadas, son difíciles de modificar debido a los nexos familiares, de amigos y conocidos —y a las correspondientes redes de apoyo inicial a la inmigración— que se van creando en los países de destino. En el caso cubano, esos movimientos se vieron estimulados —incluso los de carácter irregular o ilegal— por el trato preferencial que, desde 1960, les otorgan a los ciudadanos cubanos las disposiciones migratorias norteamericanas, en especial, la Ley de Ajuste Cubano.

14. El documento *Plan nacional de desarrollo económico y social hasta 2030: Propuesta de la Nación, ejes y sectores económicos estratégicos*, aprobado en el VII Congreso del PCC, plantea en su párrafo 187: «Uno de los grandes retos de Cuba es su estructura demográfica envejecida, lo que supone presiones importantes por el incremento de las pensiones y el costo de la atención a la salud, e incidirá tanto en el patrón de crecimiento —al convertirse la fuerza de trabajo en un recurso relativamente escaso— como en la estructura de los servicios sociales» (PCC, 2016).

15. Las causas de la despoblación, para personalidades e ideólogos burgueses, están en el movimiento feminista y la utilización de nuevos anticonceptivos muy efectivos. Pero algunos ven causas más profundas. El expresidente de Francia, Valéry Giscard d'Estaing, declaró: «Una de las causas de la baja natalidad radica en la inseguridad en el futuro», y Georges Marchais, secretario general del Partido Comunista Francés, en su artículo «La lucha por la vida», subrayó que las causas de la «crisis demográfica» yacen en la evidente degradación de las condiciones económicas y sociales de la vida de las amplias capas de trabajadores [...] y la falta de fe en el futuro, tanto para sí mismos como para sus hijos» (IEMRI, 1984: 147). Una opinión también crítica en relación con el envejecimiento la expuso el destacado demógrafo francés Alfred Sauvy, cuando expresó: «Cálculos basados en la noción del reemplazo de generaciones probablemente hubiesen adelantado en varios lustros la política familiar de Francia, que a partir de 1939 habría de detener su larga y despreocupada marcha hacia el envejecimiento y la extinción» (citado en Pressat, 1976: 7).

Referencias

Castro Ruz, F. (1988) «Discurso pronunciado el 5 de diciembre de 1988, por el Comandante en Jefe, Fidel Castro Ruz, en el acto en

conmemoración del XXXII aniversario del desembarco del Granma y de la fundación de las Fuerzas Armadas Revolucionarias». Disponible en <<http://cort.as/zZYy>> [consulta: 4 agosto 2017].

Castro Ruz, R. (2016) «Discurso del General de Ejército Raúl Castro Ruz, Primer Secretario del Comité Central del Partido Comunista de Cuba y Presidente de los Consejos de Estado y de Ministros, en la clausura del VII Congreso del Partido, en el Palacio de Convenciones, 19 de abril de 2016». *Granma*, 20 de abril. Disponible en <<http://cort.as/yV2b>> [consulta: 4 agosto 2017].

Chávez, E. et al. (2010) *Las familias cubanas en el parteaguas de dos siglos*. La Habana: UNICEF.

CEE (Comité Estatal de Estadísticas) (1992) *Anuario Demográfico de Cuba 1990*. La Habana: Editorial Estadística.

Clarín (2016) «Elecciones de Estados Unidos 2016: los principales candidatos», 20 de febrero. Disponible en <<http://cort.as/zZYR>> [consulta: 13 septiembre 2017].

Cuba. Decreto Ley 302/2012, de 16 de octubre. *Gaceta Oficial*, n. 44, 16 de octubre de 2012. Disponible en <<http://cort.as/yV2r>> [consulta: 4 agosto 2017].

_____. Ley 105/2008, de Seguridad Social, de 27 de diciembre. *Gaceta Oficial*, n. 004, extraordinaria, 22 de enero de 2009. Disponible en <<http://cort.as/zZZ3>> [consulta: 4 agosto 2017].

_____. Ley 122/2016, del Presupuesto del Estado, de 30 de diciembre. *Gaceta Oficial*, n. 47, extraordinaria, 30 de diciembre de 2016. Disponible en <<http://cort.as/--yFz>> [consulta: 3 noviembre 2017].

Delgado, D. (2015) «Entre el desarrollo y la desigualdad: Familias cubanas receptoras de remesas con iniciativas privadas». Disponible en <<http://cort.as/zZZF>> [consulta: 5 agosto 2017].

Durán, A. y Chávez, E. (1997) *La tercera edad en Cuba. Un acercamiento sociodemográfico y sociopsicológico*. Informe de investigación no publicado. La Habana: CIPS.

_____. (1998) «Una sociedad que envejece. Retos y perspectivas». *Temas*, n. 14, abril-junio. Disponible en <<http://cort.as/zZZJ>> [consulta: 4 agosto 2017].

EFE (2017) «Envío de remesas a Cuba registró un nuevo récord en 2016 con 3 448 millones» [en línea], 26 de julio. Disponible en <<http://cort.as/--yPf>> [consulta: 4 agosto 2017].

Fajardo, L. (2015) «¿Qué tan representativos son los cubanos de los demás latinos en Estados Unidos?». *BBC Mundo*, 13 de abril. Disponible en <<http://cort.as/yVxq>> [consulta: 4 agosto 2017].

Fleitas, R. (2015) «El discurso invisible del envejecimiento: El dilema de género y salud». Convención Internacional de Antropología ANTHROPOS 2015. Celebrada el 9-12 marzo 2015 en el Palacio de Convenciones. La Habana.

IEMRI (Instituto de Economía Mundial y Relaciones Internacionales de la Academia de Ciencias de la URSS) (1984) *Problemas globales de nuestro tiempo*. Moscú: Editorial Progreso.

MINSAP (Ministerio de Salud Pública) (2016) *Anuario de Salud 2015*. La Habana. Disponible en <<http://cort.as/zZZW>> [consulta: 4 agosto 2017].

ONE (Oficina Nacional de Estadísticas) (2010) *Censos en Cuba*. Disponible en <<http://cort.as/zZZh>> [consulta: 4 agosto 2017].

_____. (2012) *Censo de población y viviendas 2012-Informe nacional*. Disponible en <www.one.cu/informacional2012.htm> [consulta: 4 agosto 2017].

ONEI (2016) *Seguridad social. Indicadores seleccionados*. La Habana: ONEI.

ONEI/CEPDE (Oficina Nacional de Estadísticas e Información/ Centro de Estudios de Población y Desarrollo) (2015) *Proyecciones de la población cubana 2015-2050*. La Habana: ONEI. Disponible en <<http://cort.as/yVyN>> [consulta: 4 agosto 2017].

_____. (2017a) *Anuario demográfico de Cuba 2016*. La Habana: ONEI.

_____. (2017b) *Estudios y datos de la población cubana. Cuba y sus territorios 2016*. La Habana: ONEI.

ONU (1978) *Factores determinantes y consecuencias de las tendencias demográficas*, v. I. Nueva York: Departamento de Asuntos Económicos y Sociales.

_____. (2015) *World Population Prospects: The 2015 Revision*. Nueva York: Population Division, Department of Economic and Social Affairs. Disponible en <<http://cort.as/yVyB>> [consulta: 4 agosto 2017].

PCC (Partido Comunista de Cuba) (2016) *Plan nacional de desarrollo económico y social hasta 2030: propuesta de visión de la nación, ejes y Sectores Estratégicos*. La Habana. Disponible en <www.pcc.cu/pdf/congresos_asambleas/vii_congreso/resolucion3.php> [consulta: 4 agosto 2017].

Pressat, R. (1976) *El análisis demográfico*. La Habana: Instituto del Libro.

©TEMAS, 2017

El sistema empresarial cubano como factor de supervivencia y sostenibilidad

Ricardo J. Machado

Profesor. Escuela ramal del Ministerio de Turismo.

Se da como una victoria lo que no fue sino un intento ciego de corregir males que se ven, pero cuya esencia se desconoce y que para mí no es otro que el híbrido formado en la economía soviética. En todos los últimos cambios impera el pragmatismo y la falta de análisis científico.

Ernesto Che Guevara

La vida nos ha aleccionado que no basta con promulgar una buena norma jurídica [...] es preciso además preparar a los encargados de ejecutarlas, supervisarlos y comprobar el dominio práctico de lo establecido.

Raúl Castro

La empresa ha sido, en el socialismo europeo y también en el cubano, la organización «Cenicenta» del entramado institucional. Aunque su desarrollo es esencial para este, no ha habido conciencia de ello por parte de la mayoría de los dirigentes en los niveles superiores. A pesar de ser la base del funcionamiento de todos ellos, no ha sido prioritaria como los sectores militar, deportivo, científico, de la salud, educacional, cuya prioridad se ha expresado principalmente en la calidad de los programas de formación de su personal, con un rigor que se corresponde con los estándares internacionales. En el caso del sector empresarial, el déficit en la preparación de su capital humano es una de las causas —aunque no

la única— de la tendencia generalizada hacia un desempeño deficiente. Predominan programas con graves omisiones de contenido y falta de orientación a largo plazo, por lo que es imposible esperar resultados económicos satisfactorios en la mayoría de las empresas.

De esto se deriva la imposibilidad de proveer de la necesaria fundamentación económica al sistema organizacional que forma la superestructura, lo que provoca en ellas una recurrente agonía financiera y de falta de recursos.

Este fenómeno tributa a la tesis de que en el socialismo histórico se ha padecido de una incompreensión elemental del marxismo. Al parecer, no se ha entendido a derechas, pues en su implementación social lo han invertido, al comenzar por el fortalecimiento de las organizaciones superestructurales. Ello puede explicarse en la observación del presidente Raúl Castro en la clausura de la primera Conferencia Nacional del PCC: «No ha existido ni existirá una revolución sin errores, porque son obra de la actuación de los hombres y pueblos que no son perfectos, enfrentados por primera vez a nuevos y descomunales retos» (Castro Ruz, 2011)

Sin embargo, a pesar de sus errores, el socialismo no tiene por qué avergonzarse —aunque sí arrepentirse— si se tiene en cuenta que su antagonista, el sistema capitalista tiene setecientos años de historia y unos

trescientos gobernando el mundo, lo que deja un planeta al borde del colapso, al crear con su irracionalidad una multicrisis, abandonando, a su paso, el cadáver de la moral burguesa.

¿Pueden las empresas estatales ser eficientes en el socialismo?

Trataremos un grupo de problemas directamente relacionados con las venturas y desventuras del sistema empresarial cubano, principal factor entre los que determinan el nivel de la vida material —y a veces espiritual— de los que habitamos en Cuba. Después del Sexto Congreso del Partido Comunista (PCC), se ha hecho evidente la necesidad de otorgar a la empresa el lugar que le corresponde.

La pregunta que encabeza este epígrafe se la hacen muchos en la Isla, incluso quienes se identifican con el carácter socialista del proyecto cubano, debido a varios factores: a) el fracaso de esa entidad en los países socialistas; b) el desempeño deficiente, incompetencia y decisiones erráticas de una cantidad significativa de empresas estatales (aunque pudieran mencionarse varias que tienen éxito, como Labiofam, Biocubafarma, Habanos S.A. y algunas hoteleras de clase internacional como el Hotel Nacional de Cuba); c) el desarrollo exitoso de los modelos de orientación socialista de China y Viet Nam, en los que las empresas, estatales o no, han tenido un papel determinante en sus impresionantes resultados; d) la existencia de modelos de desarrollo en países como Venezuela y Bolivia, manifiestamente socialistas, pero que dejan un espacio importante al desarrollo de las empresas privadas (Morales, 2008: 114); y e) la experiencia de empresas estatales con alto desempeño, como las del «modelo nórdico» (Suecia, Finlandia, Noruega).¹

Pocas veces ha sido más actual para el proyecto cubano la conocida exhortación de Marx en «Prefacio a la *Crítica de la economía política*» [1859]: «Un país puede y debe aprender de los otros». El modelo cubano ha entrado en los últimos años en una fase de diversidad en cuanto a formas de gestión y de propiedad, como se evidencia en los impulsos oficiales a las cooperativas y trabajadores por cuenta propia, los que podrían alcanzar, en poco tiempo, espacios significativos en la fuerza laboral del país si se considera el hecho de las plantillas infladas en un gran número de empresas estatales. Un nuevo elemento, decisivo en el tema, es la reciente Ley de inversión extranjera, asociada a la Zona de Desarrollo Especial del Mariel, que ampliará los espacios para las iniciativas privadas de origen externo (LIE/2014, de 16 de abril).²

Desafíos. Líneas de análisis y objetivos

El desafío para el gobierno cubano se plantea en los planos siguientes:

- Valoración crítica de las experiencias positivas de las empresas estatales cubanas exitosas a fin de discriminar las variables que determinan sus logros.
- Reinterpretación contextualizada de las experiencias china y vietnamita y de los logros de los modelos emancipatorios latinoamericanos (Bolivia, Ecuador, y en alguna medida Venezuela).
- Monitoreo sistemático de las empresas estatales de los países capitalistas avanzados.

Este proceso valorativo permitirá obtener definiciones más claras sobre un modelo de empresa estatal triunfadora, que tanto necesitamos como contrapeso a los emprendimientos privados de gran escala que están por venir.

Son cuatro las principales áreas de decisiones de cuya efectividad dependerá el esclarecimiento del problema:

- La necesaria transformación del Estado cubano, sus funciones y las modalidades de selección y formación de sus funcionarios (de la calidad de las decisiones tomadas aquí dependen las restantes).
- La pertinencia de los programas de formación de los empresarios.
- El encuentro del punto de equilibrio entre la autonomía empresarial y los límites de competencia del Estado.
- La calidad del diseño de los experimentos en el campo empresarial regional (Artemisa y Mayabeque) y la posterior generalización de sus resultados.

Como vía de obtención de los objetivos esperados en este examen proponemos los siguientes:

- Breve caracterización del Estado cubano, su legado y tendencias de comportamiento.
- Análisis sintético de las normas jurídicas que regulan el funcionamiento de las empresas cubanas y sus implicaciones para la formación de los empresarios.
- Reflexiones sobre el concepto de autonomía empresarial como factor esencial para el desarrollo saludable de la empresa estatal.

Notas sobre el Estado cubano

Un breve análisis de las posibilidades de desempeño del Estado cubano debe comenzar teniendo en cuenta la historia de la Administración Pública en nuestro

país. La tradición de la administración colonialista española ha dejado huellas, a veces imperceptibles, que aún perduran. Esta tuvo notables diferencias con sus homólogas francesa e inglesa que otorgaron mucha importancia a la profesionalización de sus funcionarios, mientras que la española se caracterizó por la incompetencia, la arbitrariedad y las prácticas corruptas.³

Cuba heredó esa tradición de incompetencia y perversión administrativa, que se potenció durante la pseudorepública y, en alguna medida, trascendió al período revolucionario. De manera que parte del personal que trabaja para el Estado tiene la arraigada costumbre de apropiarse de sus recursos para su provecho personal.

Hay que mencionar la influencia del modelo estatal soviético a partir de los años 70, con la incorporación de Cuba al Consejo de Ayuda Mutua Económica (CAME), entidad encargada de facilitar la integración económica de los países de la comunidad socialista. Con estos vínculos, Cuba importó un modelo estatal caracterizado por «mastodontes» burocráticos y un tipo de funcionario sin formación profesional, cuya razón de ser era vigilar para castigar. La Isla replicó el modelo construyendo su versión tropical. Un país pequeño como el nuestro llegó a tener cerca de cuarenta ministerios, diseñados a la usanza soviética, según el carácter ramal de la actividad; algunos de ellos supraministerios, llamados Comités Estatales. Un verdadero «parque jurásico» administrativo, lo que no es un simil caprichoso, pues además de ser organismos lentos, no se caracterizaban por su capacidad para realizar interpretaciones racionales sobre la realidad externa.

Nuestra joven e inexperta sociedad socialista no podía generar soluciones a corto plazo para las masas de desempleados heredados de un capitalismo profundamente deformado. Se carecía de los emprendimientos económicos necesarios para absorberlas. No hubo otra alternativa que recurrir a las plantillas de los ministerios y de las empresas recién nacionalizadas, que fueron convirtiéndose en apéndices administrativos del Estado.

Ese es el origen de la patología acromegálica crónica que padece Cuba, para la cual aún no hemos encontrado una terapia que resuelva el problema sin tomar medidas extremas que hagan surgir masas de personas desesperadas, sin trabajo, y que pudieran generar nuestro propio movimiento de indignados. Es obvio que nuestro contexto geopolítico no permite aplicar soluciones como las chinas y las vietnamitas.

Para concluir esta sumaria interpretación del perfil del Estado cubano, quiero referirme a dos factores. El primero está vinculado con el relativamente bajo nivel profesional de la mayoría de los funcionarios

estatales, quienes no han tenido la posibilidad de recibir una formación administrativa específica. En la casi totalidad de los países del sistema-mundo existen programas de Administración Pública, a nivel de educación terciaria, que proveen a los organismos del Estado de personal especialmente preparado para cumplir sus funciones. La respuesta cubana en esa dirección es muy reciente, con la creación de maestrías en Administración Pública, que no tienen antecedentes en cursos de pregrado; además de un diplomado para los cuadros de los Órganos de la Administración Central del Estado.⁴

En la década de los 40 se crearon en la Facultad de Ciencias Sociales y Derecho Público de la Universidad de La Habana dos programas de formación para funcionarios estatales, al igual que en la mayoría de otros países. Uno de ellos —llamado Carrera Administrativa—, de tres años de duración, permitía acceder a una Licenciatura en Derecho Administrativo. El *pensum* académico de ambas modalidades hacía énfasis en la teoría general del Estado, la organización estatal, el Derecho y los procedimientos administrativos, disciplina esta última de decisiva importancia técnica. Ambos programas fueron eliminados durante la reforma universitaria de 1962, sin dejar otra alternativa de preparación.⁵

Hoy nuestros ministerios están repletos de ingenieros, economistas y otros especialistas de nivel universitario, que no tienen la menor noción de las diferencias entre una circular, un reglamento, una orden, una resolución o un acuerdo. Cuando se intenta explicar el desorden administrativo existente en algunas zonas de nuestro aparato estatal, no es posible dejar fuera la falta de preparación concreta de sus directivos como principal factor causal.⁶

Esta falta de coherencia administrativa ha sido mencionada en varias ocasiones por el presidente Raúl Castro: «Es necesario ir simplificando y armonizando el contenido de cientos de resoluciones ministeriales, acuerdos de gobierno, decretos-leyes y leyes, y proponer consecuentemente a su debido momento la introducción en la Constitución» (Castro Ruz, 2010).

Esta falta de armonía ha sido objeto de otro de sus señalamientos concretos, en este caso a las acciones administrativas del Ministerio de Finanzas,

que al modificar los precios de un grupo de productos agropecuarios tuvo que dejar sin efecto otras treinta y seis resoluciones, ¿quién puede dominar una actividad como esta de los precios de los productos agropecuarios a los que se les pone precio y no están por la oferta y la demanda, treinta y seis acuerdos? Por muchas computadoras que existan, es imposible. Así hay decisiones de este tipo, plasmadas en documentos, unos detrás de otro, uno sustituye al otro, pero todos vigentes. (Castro Ruz, 2010).

Se ha ido conformando durante décadas una estructura estatal más orientada al control que al desarrollo y, en concordancia con ello, se ha formado un personal sin iniciativa, con mentalidad de ejecutores. Existe voluntad en la alta dirección del país de modificar esta situación, pero la fuerza de la inercia mental de los directivos es todavía más fuerte que las orientaciones del gobierno central y a menudo hace resistencia.

La variable independiente, que pudiera reducir estos minicaos administrativos en algunas zonas del aparato estatal, es un sólido programa de reeducación administrativa para los funcionarios —no solo directivos—, cuya mayoría carece de un nivel de conciencia que le permita percibir los riesgos de esta hemorragia de reglamentos, controles, y visitas sorpresivas que suelen ser acompañadas por auditorías, a menudo realizadas por personal inexperto.

El presidente de la Comisión de implementación del modelo, en un informe sobre los resultados de un análisis del modelo de funcionamiento de los Consejos Populares afirmaba: «A pesar de que este resulta adecuado, más racional e integrado, se mantiene la persistencia en algunos organismos y entidades nacionales de un accionar vertical en el proceso de dirección» (Murillo, 2013). Dos años antes, el vicepresidente de esa Comisión, en una reunión ampliada del Consejo de Ministros, señaló: «Sobresale la excesiva cantidad de acciones de control, en muchos casos carentes de integralidad y profundidad en el análisis de las causas de los problemas detectados; planes y medidas formales que generalmente no tienen adecuado seguimiento» (Andollo Valdés, citado en Puig Meneses, 2012)

Sin embargo, cinco años después, el vendaval de controles se mantiene operando como un ladrón de las energías que necesitan los empresarios de base para hacer funcionar con eficacia sus empresas. No se trata de eliminar los controles, una función clave de la ciencia de la administración —aunque el socialismo nunca la ha reconocido como tal—, sino de racionalizarlos sobre bases técnicas y darles mejor preparación a los controladores.

Se ha ido conformando durante décadas una estructura estatal más orientada al control que al desarrollo y, en concordancia con ello, se ha formado un personal sin iniciativa, con mentalidad de ejecutores. Existe voluntad en la alta dirección del país de modificar esta situación, pero la fuerza de la inercia mental de los directivos es todavía más fuerte que las orientaciones del gobierno central y a menudo hace resistencia.

Otro aspecto se refiere al volumen de las plantillas de los ministerios que, en la mayoría de los casos, oscila entre cuatrocientas y quinientas personas, cuyo principal contenido de trabajo es solicitar informes, uno tras otro, desde diferentes segmentos funcionales del

organismo, con la misma información, pero diferente formato. Existe la creencia en algunos directivos de alto nivel de que la fuerza y el poder de mando del Estado reside en la cantidad de sus funcionarios, más que en su competencia técnica. Un ministerio desbordante de funcionarios carentes de la preparación profesional adecuada, a menudo promovidos sin disponer de experiencias suficientes en las unidades de base, no dispone de la autoridad para ejercer un buen gobierno, asunto que ha sido mencionado por personalidades destacadas de la Revolución.⁷

Esta unilateral orientación del aparato estatal cubano hacia el control se basa en la interpretación de la alta dirección del país sobre las causas de la caída del campo socialista. Según esta lectura, lo que ocasionó el desplome fue principalmente la falta de control del Partido y el gobierno sobre el organismo social. Tesis con la que coincido, apoyado sobre todo en la idea de que la primera falta de control fue en los programas de formación de dirigentes de todos los niveles y los correspondientes criterios de selección. Esta insuficiente capacidad de formar dirigentes con los requisitos necesarios ya fue considerada por el importante pensador italiano Antonio Gramsci como una señal de crisis política:

El frecuente sucederse de tales crisis psicológicas indica que un organismo está enfermo, o sea que el conjunto social no está ya en condiciones de generar dirigentes capaces. Se trata, por consiguiente, de crisis políticas y también político-sociales del reagrupamiento dirigente. (Gramsci, 1962: 186).

Capacitación de empresarios

En mayo de 2014, la *Gaceta Oficial* de la República de Cuba publicó una versión actualizada de los Decretos-leyes 252 y 281. En ella se establecen los preceptos legales de funcionamiento de las empresas estatales cubanas.⁸ Es un documento extenso, de 444 páginas y 703 artículos. A la mayoría de los empresarios le costará mucho tiempo asumirlo a cabalidad. Es una especie de proyecto de vida para el sistema empresarial cubano, por lo detallado y por su orientación de futuro. Todavía el grado de familiarización de la mayor parte de nuestros cuadros con él es insuficiente. El presidente

cubano se refirió a ello cuando afirmó: «No es ocioso reiterar que nuestros cuadros tienen que habituarse a trabajar con los documentos rectores que emiten los órganos facultados, y abandonar el irresponsable hábito de engavetarlos» (Castro Ruz, 2011).

Conozco las objeciones que se les hacen a estos decretos desde la academia y los mismos empresarios. Sin embargo, el balance en cuanto a la calidad y las intenciones es positivo. Lo más valioso radica en el énfasis —ahora con base jurídica— en la necesidad de la capacitación continua de cuadros y trabajadores.

Cuatro áreas o aspectos esenciales constituyen el núcleo duro del Decreto Ley 281.

Los principios (Artículo 17)

Esta primera área tiene una importancia determinante para comprender el espíritu del Decreto Ley. Tres de sus elementos de mayor significación son los siguientes:

1. *Identificación con el principio de aprendizaje permanente:* «La preparación del personal nunca culmina, pues es imprescindible constantemente estar preparándolo sobre las nuevas características del proceso».
2. *Exclusión del pragmatismo y los exabruptos:* «Es fundamental garantizar la preparación del personal, partiendo de concebir una correcta organización, sin improvisar acciones».
3. *Programación sistemática de la formación:* «Elaborar el plan de formación de todo el personal basado en los principios del SDG [Sistema de Dirección y Gestión]. Confeccionar el programa donde se definan los temas a impartir; crear un aula de capacitación donde se impartan las clases sobre el SDG [...] en horario laboral».

Las orientaciones explícitas en este artículo son de gran valor, en tanto expresan exigencias normativas que fundamentan jurídicamente una actividad tan decisiva para el desarrollo de la empresa como la capacitación y que, en la práctica, no pocos directivos subestiman.

Las estructuras (Artículo 55)

En este artículo se clarifica una situación que durante muchos años estuvo en penumbras: los subsistemas que definen una empresa. Según los redactores de la Ley, son dieciocho. La ausencia de una definición integral era una seria carencia de los documentos jurídicos anteriores. En esta edición se incluyeron cuatro nuevos: capital humano, gestión ambiental, gestión de la innovación y comunicación empresarial.

Al respecto, solo deseo realizar dos observaciones. En el segundo párrafo del capítulo 11 del Decreto Ley 281 sobre el subsistema organizativo se afirma: «El sistema de organización general constituye la base del SDG e impacta directamente sobre el funcionamiento general de los restantes sistemas». No coincido con este criterio, pues la eficiencia y calidad de ese sistema es resultado del desarrollo previo de otro, que lo condiciona: el de capital humano. Este es el que genera las cualidades del personal, de cuya competencia depende la posibilidad de activar y hacer funcionar adecuadamente los restantes sistemas. Si los diseñadores de los sistemas organizativos no han sido capacitados previamente, no dispondrán de los conocimientos y habilidades que les permitan realizar con éxito ese complicado proceso. Quizás este es el punto más endeble del Decreto Ley, ya que refleja cierta subvaloración del papel del capital humano en el despliegue del sistema en su conjunto.

Por otra parte, el hecho de que el sistema de capital humano se halle entre los últimos incorporados a la ley, evidencia cierta incompreensión de los diseñadores acerca de su función motriz, como vía principal del *input* a todo el sistema. El mismo enfoque con que se redacta el capítulo VII sobre capital humano refleja una concepción un tanto reduccionista, pues se orienta a la descripción de los microprocesos de las actividades laborales, y se mantiene dentro de los límites de la organización del trabajo y los estudios relacionados con la reglamentación de los puestos.

No hay evidencias de que se haya realizado una valoración de los sistemas de capital humano o de recursos humanos y los diferentes modelos conocidos —unos seis o siete— que se aplican tanto en países más avanzados como en muchos que no lo son. Incluso en nuestro país se han realizado, en años recientes, investigaciones sobre esta temática (Morales, 2006). Los logros investigativos en Cuba y en el extranjero no parecen que hayan sido suficientemente valorados. No se trata de copiar los foráneos, puesto que otros países no solo se encuentran en fases de desarrollo diferentes a la nuestra, sino que tienen estructuras sociales que reflejan su naturaleza clasista. Se trata de identificar las invariantes, contextualizarlas y aplicar creativamente el sabio consejo martiano: «Injértese en nuestras repúblicas el mundo, pero que el tronco sea de nuestras repúblicas» (Martí, 1975).

Funciones y facultades (Artículos 64 y 66; 76 y 77; 83 y 84)

Este subconjunto de artículos es esencial para el proceso de implementación del Decreto Ley y debe estudiarse de manera integrada. Es recomendable realizar un cuidadoso cotejo entre los que establecen

las funciones (64, 76 y 83) y los que definen facultades (66, 77 y 84) de los tres niveles del sistema: organismo superior de dirección empresarial (OSDE), empresa, y unidades empresariales de base (UEB). La mayor cantidad de funciones y facultades recae en el OSDE, una especie de miniministerio y que ahora recibe muchas de las funciones ministeriales. Aunque esta estructura acerca un poco más las decisiones a la base, estas todavía quedan a una cierta distancia del proceso de realización de la producción en las UEB. En relación con los OSDE, algunos estudiosos del tema los han comparado con modelos de corporaciones de los países capitalistas desarrollados (Marcelo Yera, 2015).⁹

Uno de los propósitos principales de estos ajustes fue mencionado por Raúl Castro (2011) en su Informe Central al Sexto Congreso del PCC:

Otorgamos mucha importancia a la separación precisa del papel que corresponde jugar en la economía a los organismos estatales por una parte y a las empresas por la otra, asunto que por décadas se ha visto plagado de confusiones e improvisaciones, que estamos obligados a solucionar.

Este conjunto de artículos pretende viabilizar el proceso, ya que muchas de las facultades son nuevas y significan un desafío, tanto para los subordinados como para los jefes, que ahora se enfrentarán a la alternativa de convertirse en un nuevo tipo de ejecutivo, capaz de tener un afilado criterio para escoger a los hombres adecuados y prepararlos para que hagan con eficacia lo que se espera de ellos (facultad que no puede delegar el Estado) y que, al mismo tiempo, tenga suficiente autocontrol para no entrometerse en sus tareas y funciones.

Procedimientos o base reglamentaria (Artículo 113)

Este artículo es decisivo porque representa los mecanismos de inserción con la realidad. Son treinta y dos los instrumentos de administración que propone: seis manuales, trece reglamentos, once procedimientos, un plan y un programa. Es la «caja de herramientas» del proceso de actualización, determinante para el desarrollo del sistema empresarial y la consolidación de su autonomía. No son muchas las empresas que disponen del potencial técnico y profesional capaz de confeccionar estos instrumentos con la calidad requerida, y los diseñadores de la ley lo saben, puesto que en varias ocasiones mencionan la necesidad de que las empresas recurran a la ayuda de casas consultoras y expertos de las universidades. Un aspecto clave es establecer el orden o prioridad con que deben ser confeccionados esos instrumentos y el texto envía un mensaje claro de que se trata de una visión de futuro, una guía para

elaborar un plan perspectivo, de mediano a largo plazo, puesto que es obvio que no se pueden abordar todos al mismo tiempo.

La autonomía: el paraíso perdido de los empresarios cubanos

Existen dos barreras que impiden un desarrollo autónomo de las empresas: la primera es la mencionada tradición de cultura vertical, enraizada en la mente de los cuadros de los niveles superiores del Estado y el Partido, que ven con desconfianza el otorgamiento de demasiada libertad a las empresas y que, con ella, se activen las «células malignas» ocultas en una organización orientada principalmente a obtener resultados económicos en forma de ganancia, como sucedió en los países socialistas. Allí fueron los «empresarios» algunos de los pivotes del regreso al capitalismo,¹⁰ sobre todo en la Unión Soviética. De ahí que resulte lógica y comprensible la cautela del gobierno cubano ante este asunto. Ello se hace evidente en la redacción del Artículo 66, del Decreto Ley 281: «La empresa que aplica el SDG tiene gestión económica, financiera, organizativa, técnica [...] *con autonomía controlada* en cumplimiento de lo establecido por el gobierno y el Estado» (el énfasis es mío).

La otra barrera es el acomodamiento mental de muchos directivos que asimilaban la cultura de la espera; en términos del presidente Raúl Castro (2011),

desarrollaron una alergia por el riesgo que entraña la acción de adoptar decisiones, o lo que es lo mismo, acertar o equivocarnos. Esta mentalidad de la inercia debe ser desterrada para desatar los nudos que atentan al desarrollo de las fuerzas productivas.

En mis contactos con muchos empresarios a lo largo del país, he podido comprobar tres actitudes ante el tema: 1) los escépticos, que no creen que se vaya a otorgar la autonomía que necesitan y tal como la conciben; 2) los indiferentes, que prefieren seguir «consultando» con los niveles superiores para compartir responsabilidades por sí —en opinión de los auditores— algo sale mal y, por tanto, no les interesa una autonomía que sería incómoda, y 3) los optimistas —un grupo más pequeño, de jóvenes—, que están dispuestos a asumir los riesgos, incluso dentro de esa autonomía controlada.

La luz al final del túnel. Encontrar el equilibrio

Quiero adelantar algunas sugerencias relativas a problemas prácticos de la introducción de la autonomía.

Ante todo, debe definirse la unidad del análisis: ¿autonomía para las empresas o para los empresarios? Creo que la pregunta que debe responderse es: ¿a qué tipo de empresario otorgar la autonomía? El factor determinante es el nivel de desarrollo profesional del director y los miembros del concejo de dirección. Debe integrarse un criterio de aplicación gradual para seleccionar aquellos empresarios que reúnan los requisitos previamente establecidos y que dispongan de la madurez para afrontar el dilema entre libertad y responsabilidad. No son pocos los que al recibir esta autonomía, aunque controlada, serían incapaces de ejercerla con racionalidad; y otros de los que piden ahora libertades, luego pedirán clemencia cuando deban afrontar sus riesgos.

Este proceso implicaría, además, valorar la estructura de cada sector, su distribución territorial, así como el momento y la situación en que se encuentre cada empresa. Pienso que habría que fundamentar, una por una, las decisiones de otorgamiento de facultades, sobre la base reglamentaria ya mencionada y orientada por un grupo de monitoreo a nivel central, conformado no solo por funcionarios estatales, sino también por empresarios de experiencia. Todo ello deberá estar sustentado por rigurosos programas de capacitación. Por último, sería necesario identificar, en cada sector, un número reducido de empresas «piloto», que irían ampliando su radio de acción. A este diseño de experimento ha exhortado el presidente Castro (2010):

Con ese propósito se ha seleccionado un grupo de organizaciones empresariales para la realización de experimentos dirigidos a dotarlas de autonomía suficiente y amplias facultades en su gestión económica y financiera, estableciendo un nuevo sistema de relaciones entre las empresas y el Estado. Esta experiencia facilitaría la supresión de frenos existentes para el desarrollo de las fuerzas productivas.

Una vez logrado esto, nuestros empresarios habrán encontrado su paraíso.

Conclusiones

Considero que los sujetos de dirección del país, en los diferentes niveles, son capaces de ver la naturaleza de los padecimientos de nuestro Estado y de su sistema empresarial, pero, como decía Che Guevara (2012), no comprenden del todo las causas, porque desconocen sus esencias. Pero también creo que la posibilidad de conocerlas —como premisa para acceder a las soluciones, según el propio Che— solo será posible mediante la actividad de investigación y el análisis científico.¹¹

Es indispensable que los investigadores y los tomadores de decisiones trabajen mancomunadamente

en pos de configurar un sistema empresarial estatal integrado por unidades exitosas, de prestigio reconocido, dirigidas por personal competente, identificado con la viabilidad del nuevo modelo, y adecuadamente incentivados.

Por último, no tengo ninguna duda en que sin transformar y fortalecer cualitativamente el Estado cubano, como principal instrumento para la implementación de los cambios que exige el despliegue de nuestro modelo de desarrollo, no habrá sostenibilidad ni prosperidad para la nación cubana.

Notas

1. El investigador cubano Luis Marcelo Yera (2010), en su libro *Repensando la economía cubana. El quinto tipo de propiedad*, hace referencia a la confirmación por varios investigadores de que «las empresas estatales de los países capitalistas son dos veces más ineficientes que las de cualquier otro tipo de propiedad [...] No obstante, han de señalarse casos aislados de empresas del Estado que apuntan en otra dirección» (87).

2. Esta ley abrió un nuevo escenario para el desarrollo económico del país, al autorizar, por primera vez, la inversión extranjera directa (Art. 12).

3. En la antigua Facultad de Ciencias Sociales y Derecho Público de la Universidad de La Habana se impartía la asignatura Historia de la Administración Pública en Cuba, donde se demostraba que en los casi cuatrocientos años de dominación española, la gestión de los gobernadores y capitanes generales se caracterizó —casi sin excepciones— por el pobre desempeño técnico y la venalidad de su personal.

4. Una revisión cuidadosa del mencionado programa impartido a los cuadros de ese nivel de dirección permite comprobar que no se incluyen temas como Teoría general del Estado ni Procedimientos administrativos, así como otros aspectos relacionados con la tecnología de la gestión estatal. El programa, hasta ahora, tampoco está dirigido a los especialistas de los órganos del Estado que trabajan en niveles donde se deciden cuestiones claves. Tanto ellos como los directivos del Estado reciben bajos salarios. El potencial técnico del Estado —personal altamente calificado, principalmente de nivel superior— está sujeto a un éxodo interno (hacia empresas extranjeras asentadas en la Isla, que ofrecen un salario diez veces superior) y externo (mediante contratos personales en el exterior, principalmente a Ecuador y Angola).

5. Actualmente se imparte Derecho Administrativo en las facultades de Derecho, pero compite con desventaja con el Penal, el Civil y el Económico, disciplinas mucho más atractivas. Procedimientos Administrativos dejó de ser una asignatura, y se ha convertido en sencillos temas de clase, con muy poca carga docente.

6. Debo aclarar que en este punto, y en otros del presente texto, me resulta muy difícil separarme, en el análisis, de mis vivencias, tanto profesionales como de otro tipo. Por otra parte, he investigado durante años el desarrollo y características del funcionamiento de decenas de empresas cubanas y he acumulado una base de 80 000 datos, de cuyos resultados infero muchas de mis interpretaciones.

7. Una opinión tajante y radical sobre el asunto la ofreció Alfredo Guevara (2013) en una de sus conferencias: «Ha habido mucho desorden en el Estado, ha sido por muchos años —no quiero ser

tan duro, voy a decirlo con amor— el refugio de todos los vagos y de toda la gente que no sirve para mucho. Vamos a olvidarnos de los burócratas, que son una plaga, pero ¿ha habido eso en el ejército? Casualmente no» (142).

8. Existe una disonancia entre las fechas de publicación de estos decretos. El 323 fue publicado en la *Gaceta Oficial* el 28 de abril de 2014, sin embargo los ajustes del 281 (anterior a aquel) se publicaron un mes más tarde, el 30 de mayo, lo cual se presta a confusión.

9. Luis Marcelo Yera (2015) afirma: «pero la teoría socialista no ha sistematizado ni aprovechado aún lo creado por las corporaciones caitalistas en materia organizativa, en lo esencial ello continúa pendiente».

10. El entrecomillado se debe a que no fueron tales empresarios los que se apoderaron del aparato productivo del socialismo, sino un grupo de oportunistas incompetentes, sin principios, que se lanzaron sobre el aparato estatal y su sistema empresarial como si fuera un botín.

11. Las observaciones que incluyo aquí, relativas a las limitaciones de algunos de nuestros funcionarios estatales, no implican ningún juicio de valor acerca de su integridad ni de su comportamiento ético. No sin cierto pudor —por lo obvia— deseo hacer la siguiente aclaración: no se trata de la calidad humana de estas personas, sino de que representan relaciones sociales e intereses comprometidos con determinadas estructuras, ya obsoletas, que impiden los necesarios procesos de cambio. Aquí valdría recordar la observación de Marx en el Prólogo de *El Capital*: «En esta obra, las figuras del capitalista y del terrateniente no aparecen pintadas color de rosa. Pero [...] aquí solo nos referimos a las personas en cuanto personificación de categorías económicas, como representantes de determinados intereses y relaciones de clase».

Referencias

Castro Ruz, R. (2010) «Discurso pronunciado por el General de Ejército Raúl Castro Ruz, Presidente de los Consejos de Estado y de Ministros, en la clausura del Sexto Período Ordinario de Sesiones de la Séptima Legislatura de la Asamblea Nacional del Poder Popular, en el Palacio de Convenciones, el 18 de diciembre de 2010». Versiones Taquigráficas-Consejo de Estado. *Portal Cuba.cu*. Disponible en <<http://cort.as/-vGn>> [consulta: 3 octubre 2017].

_____ (2011) «Discurso pronunciado por el General de Ejército Raúl Castro Ruz, Presidente de los Consejos de Estado y de Ministros en el Séptimo Período Ordinario de Sesiones de la VII Legislatura de la Asamblea Nacional del Poder Popular, el 1ro de agosto de 2011, “Año 53 de la Revolución”» [en línea]. AIN. Disponible en <<http://bit.ly/2AnFaVR>> (consulta: 22 noviembre 2017).

Cuba. Decreto 323/2014. *Gaceta Oficial*, n. 21, extraordinaria, 28 de abril. Disponible en <<http://bit.ly/2zrv1ax>> [consulta: 22 noviembre 2017]

_____ Decreto Ley 252/2014, sobre la continuidad y el fortalecimiento del sistema de dirección y gestión empresarial cubano de mayo. *Gaceta Oficial*, n. 27, extraordinaria, 30 de mayo de 2014. Disponible en <<http://cort.as/-vsh>> [consulta: 3 noviembre 2017].

_____ Decreto Ley 281/2014, *Gaceta Oficial*, n. 27, extraordinaria, citada.

_____ Ley 118/2014, de 16 de abril, de la Inversión Extranjera. *Granma*, tabloide especial, abril de 2014. Disponible en <<http://cort.as/-vGr>> [consulta: 3 octubre 2017].

Gramsci, A. (1962) *Notas sobre Maquiavelo, sobre política y sobre el Estado moderno*. Buenos Aires: Lautaro.

Guevara, A. (2013) *Dialogar, dialogar (Escuchar, enseñar, afirmar, aprender)*. La Habana: Ediciones Nuevo Cine Latinoamericano.

Guevara, E. (2012) *Apuntes críticos a la economía política*. La Habana: Editorial de Ciencias Sociales.

Marcelo Yera, L. (2010) *Repensando la economía cubana. El quinto tipo de propiedad*. La Habana: Editorial de Ciencias Sociales.

_____ (2015) «Sistema empresarial estatal; una aproximación conceptual a su organización socialista». *Revista INIE*, n. 1.

Martí, J. (1975) «Nuestra América» [1891]. *Obras completas*, t. 6, Editorial de Ciencias Sociales. Disponible en <<http://cort.as/-vH0>> [consulta: 4 octubre 2017].

Marx, C. [1859] «Prefacio a la *Crítica de la economía política*». Disponible en <<http://bit.ly/2B6bw3H>> [consulta: 4 octubre 2017].

_____ (2003) «Prólogo a la primera edición alemana del primer tomo de *El Capital*». Disponible en <<http://cort.as/-vHE>> [consulta: 4 octubre 2017].

Morales, A. (2006) *Contribución para un modelo cubano de gestión integrada de Recursos Humanos*. Tesis de doctorado no publicada. La Habana: Facultad de Ingeniería Industrial, ISPJAE.

Morales, E. (2008) «El presidente boliviano explica lo que considera el «socialismo comunitario»» [entrevista realizada por Fuentes, J.]. *Casa de las Américas*, n. 253.

Murillo, M. (2013) «Informe a la Asamblea Nacional sobre el estado del proceso de implementación de los lineamientos del VI Congreso». *Granma*, 8 de junio.

PCC (Partido Comunista de Cuba) (2011) *Informe Central presentado por el compañero Raúl, 17 de abril*. Disponible en <<http://cort.as/-vHG>> [consulta: 3 octubre 2017].

Puig Meneses, Y. (2012) «Sistematicidad y persistencia: factores claves para el desarrollo del país». *Granma*, a. 16, n. 136, 18 de mayo. Disponible en <<http://cort.as/-vHK>> [consulta: 3 octubre 2017].

©TEMAS, 2017



Tres recorridos histórico-bibliográficos

La presencia de dos figuras esenciales para la historia y las letras llenan las líneas de los dos primeros ensayos de la sección: la zona antimperialista de la obra de Emilio Roig de Leuchsenring y un análisis acerca de una posible poética crítica en los Apuntes de José Martí. Como texto final, un minucioso estudio acerca de los textos sobre el siglo XIX publicados en la revista *Temas* desde su creación.

*lectura
sucesiva*

Emilio Roig de Leuchsenring: un gran antimperialista cubano

Josefina Suárez Serrano
Historiadora.

Este ensayo aborda el antimperialismo de Emilio Roig de Leuchsenring, historiador que ocupa un lugar preferente en las ciencias sociales cubanas, y por ende, en nuestra historia revolucionaria. Ello pudiera atribuirse a la modalidad de antimperialismo que caracterizó al autor, porque figuró entre aquellos que gravitaron hacia la búsqueda de explicaciones históricas del dominio imperial, localizando en el pasado sus antecedentes y consecuencias. Aquí se examina el proceso de desarrollo del antimperialismo en esta figura, desde su génesis, a través de sus hitos fundamentales y se pondera cómo se expresaba en él la conciencia antimperialista latinoamericana en el discurso histórico sobre la región.¹

Iniciación antimperialista

En 1905, el habanero Emilio Roig de Leuchsenring (1889-1964) escribe y publica sus primeras obras: artículos costumbristas que le abren las puertas de periódicos y revistas, pero en el curso de sus estudios universitarios el espectro temático de su escritura y de su acción cultural se diversifica y tiende a especializarse. Las primeras expresiones de su latinoamericanismo se registran entre 1910 y 1912,² y constituyen verdaderos gérmenes de su obra histórica antimperialista. Se trata de «Notas sobre cuestiones internacionales», que inserta en 1910 en la *Revista de Derecho*, y sobre todo del enjundioso texto «Los Estados Unidos y la América Latina», que publica en la *Revista Jurídica*, correspondiente a octubre de 1912 (Roig de Leuchsenring, 1912).

En ese texto examina los criterios del escritor nicaragüense Alejandro Bermúdez (sugerente compendio de las ideas antimperialistas que circulaban por la región), quien, como prueba de los designios de los Estados Unidos hacia América Latina, adjuntaba un documento que, «por su extraordinaria importancia», Roig reproduce íntegramente: la (famosa y controvertida) comunicación del (¿subsecretario?) de guerra norteamericano al general Nelson Miles, comandante en jefe de las fuerzas destinadas a la campaña en las Antillas, fechada el 24 de diciembre de 1897. Roig concluye: «De ser auténtico este documento, como lo creemos, es la prueba más tremenda que pueda darse de la perfidia y de la inmoralidad que encierra la política imperialista de los Estados Unidos» (2012b: 77).

Pasa entonces a enumerar los episodios más sobresalientes de la expansión norteamericana

Desde 1898, en que convertidos en *nación imperialista*, se lanzan [...] a la conquista del mundo. Y se apoderan, en el Pacífico, de Hawai, Filipinas, una de las Ladronas,

varias islas de la Samoa; en el Atlántico de Puerto Rico; intervienen en Cuba, dejan sentir su influencia en Santo Domingo y Haití y en Sur América [...] y por último en Panamá. (358)

Era sabido que los Estados Unidos ambicionaban a Cuba desde 1809, y también que económicamente dependíamos de ellos desde hacía muchos años. Pero «nuestra situación geográfica envidiable y cercanía a la nación americana, son además dos grandes amenazas para nuestra soberanía, sobre todo cuando esté terminado el Canal de Panamá». El hecho de que los Estados Unidos no se hubieran apoderado de Cuba todavía no debía, por lo tanto, imputarse «a exceso de generosidad por su parte, como pretenden algunos, sino sencillamente a que no lo han creído todavía necesario». Todas las «violencias e inmoralidades» perpetradas por los Estados Unidos en Cuba, podían ser en lo adelante consideradas «no ya como errores particulares de determinados funcionarios, sino como la consecuencia práctica de sus ideas y fines políticos respecto a nosotros en particular, y a la América Latina *en general*» (1912a: 360).

Mediante estos artículos, el joven Roig participa en el movimiento nacional de repulsa a las amenazas y desembarcos de «marines» con el pretexto de la sublevación de los «Independientes de Color» en 1912. Se trata —según Julio Le Riverend (1985b)— de «un punto de arranque muy definido». Emilio Roig inicia de esta manera su carrera antimperialista. El núcleo de preocupaciones que alienta esas obras juveniles habrá de condensarse para impulsar más adelante una línea de investigación que culminará en el libro que resume y da consistencia a lo que había sido pensamiento y vocación en constante desarrollo desde 1912: *Historia de la Enmienda Platt* (1935).

Comunicador eminente, su influjo irradió a través del periodismo, del libro y de diversas tribunas corporativas, pero su foro preferente fue la Sociedad Cubana de Derecho Internacional (SCDI), sus *Anuarios* y su *Revista*. Allí pronunció, en 1919, un valiente discurso que trascendería a toda la región.

El derecho de las pequeñas repúblicas de América Latina

La ocupación de la República Dominicana por los Estados Unidos y el derecho de las pequeñas nacionalidades de América (Roig de Leuchsenring, 1919) se inserta en los momentos en que las conferencias de paz de París reunían a los representantes de las naciones aliadas en la Primera Guerra Mundial, que habían combatido para hacer «que reinasen en el mundo el derecho y la justicia para los grandes y los pequeños,

para los fuertes y los débiles» (9). El joven abogado aprovecha esa coyuntura para demandar justicia para el pequeño pueblo dominicano, que fuera libre, soberano e independiente hasta la ocupación militar por los Estados Unidos, el 29 de noviembre de 1916. Demuestra la falsedad de los pretextos alegados por el vecino del norte, y deja establecido que la ocupación reviste «un carácter esencialmente militar, de conquista y de fuerza», y destaca el contraste entre el idealismo verbal del presidente Woodrow Wilson y su responsabilidad en que fuera privada «de su independencia y soberanía, una nación de América, pequeña, sí, pero tan digna de consideración, respeto y libertad, como la más grande y poderosa potencia» (59, 62).

Pero para Roig los Estados Unidos no son los únicos culpables: suelen serlo también los gobiernos y pueblos afectados. Como solución, recomienda, por una parte, que las repúblicas latinoamericanas adopten el comportamiento que Manuel Márquez Sterling sintetizó en la frase: «Contra la injerencia extranjera, la virtud doméstica». Por la otra, correspondería a los Estados Unidos modificar su política monroísta, adaptándola a las nuevas condiciones sociales de América Latina.

La obra, que había circulado profusamente, conformaba un sólido y conmovedor aporte al discurso histórico sobre la región y ampliaba el horizonte ideológico del Caribe, al poner de relieve la política norteamericana de agresión, generalizada en la zona. Termina proponiendo que la SCDI promueva la inclusión en el proyecto de código americano del Instituto Americano de Derecho Internacional, el artículo: «Ningún Estado americano tendrá el derecho ni podrá ejercer actos de dominio, soberanía o intervención sobre otro Estado del continente americano» (70-1).

Ingenuo, pero tremendamente ambicioso y osado, Roig sueña con un código americano capaz de contener prácticas del imperialismo como la que se abatieran sobre la República Dominicana. Pero hasta la VI Conferencia Panamericana de La Habana, en 1927, nadie se atreverá a proponer, en el seno del panamericanismo, una moción que condenara el derecho de intervención.

En *La Doctrina de Monroe y el Pacto de la Liga de las Naciones* (1920), Roig aborda una cuestión de candente actualidad: como resultado de fuertes presiones de los Estados Unidos, la Doctrina Monroe había quedado incluida en el artículo 21 del Pacto de la Liga de las Naciones (LN), lo que le imprime el carácter de norma de derecho internacional (1920: 5-6). En vano México se había negado tajantemente a avalar ese reconocimiento, y su presidente, Venustiano Carranza, declaró que la

Doctrina constituía «un ataque contra la absoluta independencia de México» y «un protectorado arbitrario», una suerte de «tutela sobre la América española, que no debiera existir bajo ninguna excusa» (1920: 25-6). Roig traza un panorama realista del saldo arrojado por la Doctrina, y sostiene que ha servido para que

los Estados Unidos, pudieran, sin peligro alguno, practicar su política imperialista, ejerciendo, de hecho, una tutela y un protectorado sobre los países pequeños o débiles de la América española [...] Llegan en muchas ocasiones a realizar verdaderos actos de ocupación, de intervención y de conquista. (14)

Pero el jurista cubano no comparte la posición mexicana. Cree imposible ignorar la existencia en América de una gran potencia, «que ha ejercido y continúa ejerciendo una intensa influencia en lo político y en lo económico sobre las repúblicas latinoamericanas», y en las presentes condiciones, estima que sería «utópico» esperar que pudieran llegar a «constituir una liga capaz de contrarrestar y destruir esa influencia que los Estados Unidos ejercen sobre ellas» (32-3). Concluye que el interés de las repúblicas latinoamericanas apuntaría más bien a tratar que «se defina y señale, de una manera clara y precisa, el alcance y significación actual y para el futuro» de la Doctrina Monroe. Y mejor aún, que esa definición o interpretación se alcanzara de común acuerdo entre los Estados Unidos y todas las repúblicas de América Latina (33-4), de modo que quede convertida en un pacto o convenio.³

Como medio para instrumentar su propuesta, Roig pide que la SCIDI solicite al Instituto Americano dedicar su siguiente sesión a discutir «el alcance e interpretación que para el futuro deba tener la Doctrina Monroe» y además se invite previamente a las sociedades nacionales de Derecho Internacional a hacer lo propio (35-6).

Las posiciones de Roig estaban lejos de predominar en el seno de la Sociedad Cubana de Derecho, y en esta ocasión fueron varios los colegas que las impugnaron, preguntándole irónicamente si tenía algún título para expresarse en nombre de América Latina. Su respuesta —a la altura de 1920— resulta premonitoria; admite que no lo tiene,

pero, eso no obsta para que me identifique con sus problemas presentes y trate, en la medida de mis fuerzas, de contribuir a remediarlos. Podrá haber cuestiones que hoy por hoy, no afecten directamente a nuestra patria, pero eso no impide que los cubanos los estudiemos; por espíritu de solidaridad continental debemos hacerlo, en la seguridad, además, de no haber perdido el tiempo; hoy trabajamos por nuestras repúblicas hermanas. ¿Estamos seguros de que no necesitaremos que ellas lo hagan mañana por nosotros? (50)

Cuba no debe su independencia a los Estados Unidos

En los inicios de los años 20, Roig de Leuchsenring poseía una sólida reputación y un prestigio que trascendía los marcos nacionales. Emprende entonces una nueva etapa de su investigación y su escritura, centrada en la temática de Cuba en sus conflictivas relaciones con los Estados Unidos, para profundizar en lo que serán en lo adelante objetos preferentes en su quehacer como historiador.

La continuidad del pensamiento antimperialista cubano, iniciado por José Martí, y continuado a través de sus portadores del siglo xx, es consagrada por una tesis fundamental que los identifica: «que Cuba no debe gratitud alguna al gobierno norteamericano, pues la independencia fue obra del esfuerzo propio» (Le Riverend, 1972: xix) —formulada vigorosamente por Enrique Collazo en 1905 y por Julio César Gandarilla en 1913—, cuya expresión se concentra y reafirma en la *Historia de la Enmienda Platt* de Emilio Roig de Leuchsenring (1935).

Aquella tesis encuentra una primera formulación en su obra de 1920, donde impugna a los que sostenían que Cuba debía su independencia a los Estados Unidos, que se limitaron a precipitar el «feliz desenlace» de las largas luchas cubanas: «nos ayudaron» a conseguir la independencia, pero esta fue el resultado de media centuria de esfuerzo revolucionario de los cubanos (1920: 48).

Dos años después, publica su primera obra sobre el tema: *La Enmienda Platt. Su interpretación primitiva y sus aplicaciones posteriores hasta 1921* (1922), y en 1923, *Análisis y consecuencias de la intervención norteamericana en los asuntos interiores de Cuba*.

No abandona la preocupación y el análisis comprometido de los problemas de América Latina y de los suscitados en cualquiera de sus repúblicas por la acción imperialista. En los centenares de combativos escritos que produjo, las dictaduras se convierten en un blanco preferente; comprende que ellas son hechura de Washington, al igual que las malandanzas del panamericanismo, y en particular sus avatares en la VI Conferencia Panamericana de La Habana. Promotor e irradiador de la cultura de liberación, Emilio Roig dio a conocer en Cuba el pensamiento de José Carlos Mariátegui (Orrillo, 1977: 178-81). Y fue, por expresa voluntad de este, el representante de *Amauta* en La Habana (Cairo, 1978: 341-2).

La obra histórica de Roig tendió a la búsqueda de explicaciones históricas de dominio imperialista sobre la Isla, y localizó en el pasado sus antecedentes, desenvolvimiento y consecuencias. Investiga minuciosamente, desde sus orígenes en los albores del siglo xix, la política seguida por los Estados Unidos

Emilio Roig de Leuchsenring ocupa un lugar preferente en nuestras ciencias sociales, y por ende, en nuestra historia revolucionaria. Ello pudiera atribuirse a la modalidad de antimperialismo que lo caracterizó, porque figuró entre aquellos que gravitaron hacia la búsqueda de explicaciones históricas del dominio imperial, localizando en el pasado sus antecedentes y consecuencias.

en relación con Cuba: de qué manera y por qué medios procuraron apoderarse de la gran Antilla, cómo viabilizaron, por medio de su oportunista intervención en la Guerra de independencia que los cubanos libraban victoriosamente, la frustración de décadas de lucha revolucionaria, mediante la institucionalización entre 1899 y 1902, de una república políticamente supeditada a ellos, mediante la imposición de la Enmienda Platt (una ley norteamericana), como apéndice de la Constitución de la República, y casi enseguida el Tratado Permanente de Relaciones entre los dos países, que consagraba la dependencia de Cuba en términos jurídicos internacionales.

«Después de 1933, a la par que se manifiesta como ser político, emprende una ingente labor de revisión histórica. Y cualquiera que conozca sus obras a partir de entonces se da cuenta de la relación entre ambas direcciones» (Le Riverend, 1972: 131), porque dentro del término político para él solo cabía una defensa tenaz del pueblo cubano frente a la dominación extranjera, una república auténticamente democrática, unos gobernantes realmente cubanos y una cultura al servicio de los intereses verdaderos de la nación. Como apoyo de una política de tal naturaleza, la historia no puede ser sino una investigación que se encamine a destruir leyendas conformistas, a depurar errores, a poner en evidencia cuáles fueron los grandes intereses del pueblo y de la nación en el pasado y cómo los cubanos quisieron realizarlos.

La investigación prolija y multilateral de la génesis de la Enmienda Platt y de las consecuencias de su imposición a la República de Cuba fue, sin duda, el centro de las pesquisas históricas de ERL, junto a la permanente indagación de José Martí, el más eminente de los antimperialistas cubanos, cuyo pensamiento estudió con apasionada dedicación, y aplicó al proceso histórico cubano y latinoamericano, confirmando la certeza de sus previsiones, y concibiéndolo como la fuente de inspiración y de enseñanza en el camino de la liberación nacional y la regeneración de la República. Es ese el futuro que desea y procura: la patria completamente libre y soberana, como el contexto idóneo para constituir la República soñada por Martí.

Pero las concepciones antimperialistas de ERL no maduraron hasta que le fue dado superar las limitaciones que lastraban su evaluación de los

fenómenos sociohistóricos de la región. Él fue, durante muchos años, partidario de buscar solución a los problemas nacionales (y regionales) por la vía de la «virtud doméstica»,⁴ concepción que limitaba la comprensión de las verdaderas raíces de los conflictos latinoamericanos. Roig suponía, entre otras cosas, que la injerencia norteamericana en los asuntos internos cubanos se producía porque sus gobernantes carecían de «la autoridad moral necesaria para evitarla y destruirla», y que si en un país llegaban a reinar la virtud pública y privada, este no tendría que temer de las acechanzas extranjeras (Roig de Leuchsenring, 1927a: 9).

Paralelamente, en 1925, el joven Julio Antonio Mella satirizaba a los que proponían solucionar el problema de las repúblicas latinoamericanas mediante «una dosis mayor de patriotismo y honradez», ignorando o fingiendo ignorar que los Estados Unidos no tolerarían un gobernante que fuera verdaderamente patriótico y honrado: «¿Acaso en nuestra propia república no han impuesto siempre los magnates de Washington y Wall Street al presidente que les convenía a sus intereses?» (Mella, 1975: 181-2). Roig percibía (a cierto nivel) la relación entre el imperialismo y la corrupción republicana, pero no comprendía que «quien no fuera, como Mario García Menocal en esos años, un puro y simple agente de grandes intereses azucareros norteamericanos, no alcanzaba el apoyo necesario (dinero electoral y apoyo diplomático) para ser presidente de la República» (Le Riverend, 1985a: 134).

Más lesivo aún para la integridad de las concepciones de Roig resultó que mantuviera, por lo menos hasta 1930, una percepción errónea sobre el verdadero estatus internacional de Cuba. En ese sentido, refuta la opinión «equivocada» sobre «el verdadero alcance e interpretación del Tratado Permanente con los Estados Unidos», haciéndole ver al pueblo que no mermaba «nuestra condición de pueblo libre, independiente y soberano». Desde esa perspectiva, el 20 de marzo de 1927 publica, en la revista *Carteles*, «Cuba es completamente independiente» (Roig de Leuchsenring, 1927a), donde impugna la opinión del internacionalista mexicano Isidro Fabela en sentido contrario, argumentando que Cuba sí era completamente independiente a pesar del Tratado Permanente (García-Carranza, 2007a: 367).

Por entonces, Mella se proponía esclarecer la confusión popular sobre la verdadera situación político-jurídico internacional del Estado cubano. «Aun dentro

de las teorías políticas de moda en las universidades, Cuba no es un Estado libre, no tiene soberanía», puesto que «obrar como soberano, equivale a decidir en última instancia, sin ulterior ni superior recurso, de un modo inapelable». Y nada demostraba mejor lo ilusorio de la soberanía y la independencia absoluta de Cuba que el examen de la Enmienda Platt (en cuanto parte de la Constitución de la República de Cuba), cuyo primer artículo limitaba las relaciones internacionales del gobierno cubano al prohibirle concertar tratados con poderes extranjeros (Mella, 1975: 176), mientras que el artículo tercero concedía a los Estados Unidos el derecho de intervenir en la Isla. De todas maneras, el Artículo 7 expresaba claramente, según Mella, que Cuba «está como Egipto, o cualquier otro *protectorado*, sometida a la tutela de un Estado imperialista con la máscara de la protección» (177-8).

Roig antimperialista

En 1925, Julio Antonio Mella anunció que la Internacional Comunista había iniciado la formación de Ligas Antimperialistas en América. Roig fue miembro fundador y participante activo del capítulo cubano (1925-1935), que se proponía «luchar contra todos los imperialismos y especialmente contra el imperialismo yanqui que domina a América», y cuyo programa incluía la lucha por la abolición de la Enmienda Platt, la independencia total de Filipinas y Puerto Rico, etc. (Kersfeld, 2007: 465 y 163). Mella dedicó un ejemplar de su folleto *Cuba, un pueblo que nunca ha sido libre* «A Emilito, maestro en estas lides contra el imperialismo yanqui» (Leal, 1973: 10). El joven líder de la Liga le agradecía «un valiente y admirable trabajo» que le había permitido conocer los antecedentes de la intervención norteamericana de 1906 (Mella, 1975: 179).

Desde 1927, Emilio Roig combatiría valientemente las maniobras reaccionarias dirigidas a perpetuar en el poder a Gerardo Machado, quien pronto protagonizaría una sangrienta dictadura, comparable a las de sus pariguales en Latinoamérica. Profundamente asociado a la causa de la independencia puertorriqueña, Roig aprovechó la estancia en Cuba de Pedro Albizu Campos, presidente de su Partido Nacionalista, para constituir la Junta Nacional Cubana Pro Independencia de Puerto Rico, bajo la presidencia de Enrique José Varona y él mismo en la vicepresidencia (Cairo, 1978: 351).

La prensa continental se expresaba en contra de la política monroísta de los Estados Unidos, y la voz de los más prestigiosos intelectuales de la región (Gabriela Mistral, Miguel Ángel Asturias, José Vasconcelos, Manuel Ugarte y Alfredo L. Palacios, etc.) se dejaba oír para respaldar la causa sandinista: Emilio Roig firmaba una protesta, encabezada por Varona, que

condenaba el desembarco de tropas de la marina de guerra norteamericana en Nicaragua (García-Carranza, 2007b: 17).

El año 1928 registra momentos decisivos en el desarrollo de Roig de Leuchsenring como activista y escritor antimperialista, estimulado por los avatares de la VI Conferencia Panamericana, en La Habana. En esta ocasión, se esperaba que, a diferencia las cinco conferencias precedentes, se planteara un problema crucial para todas las repúblicas latinoamericanas: la aplicación de la doctrina de Monroe (Selser, 1981: 415).

El lunes 16 de enero se inauguró la Conferencia, mientras en las calles de La Habana se escuchaban gritos de «¡Viva Sandino!», «Muera el imperialismo yanqui», «Fuera los yanquis de Nicaragua» (421). Como era de esperar, solo un grupo de delegaciones (encabezadas por Argentina, El Salvador y México) dio la batalla en defensa de la independencia y la soberanía latinoamericanas (que en aquellos momentos equivalía a combatir el derecho de intervención), mientras la mayoría se alineaba servilmente en torno a la representación norteamericana.

Finalmente, el sábado 4 de febrero, el jefe de la delegación salvadoreña, Gustavo Guerrero, presentó una moción que debió conmover a toda la región: «Ningún Estado tiene el derecho de intervenir en los asuntos internos de otro Estado» (437). Pero los Estados Unidos y sus acólitos lograron impedir la votación de esa moción y relegar su discusión para el próximo evento panamericano.

El lunes siguiente, el Grupo Minorista dirigió un mensaje al doctor Guerrero felicitándolo a él y a los delegados que «mantuvieron el principio de la no intervención en su forma más radical y efectiva». El nombre de Emilio Roig encabezaba la relación de firmantes, entre los que también estaban Rubén Martínez Villena, Alejo Carpentier y Juan Marinello (Cairo, 1978: 325-6).

En los días de la VI Conferencia Panamericana confluyen, pues, desde muchas repúblicas y entidades latinoamericanas, las que habían sido preocupaciones y propuestas de Roig desde 1919. En el transcurso de la Conferencia aparecen ininterrumpidamente artículos suyos sobre el evento, y durante muchos meses seguirá publicando escritos que describen y valoran diferentes aspectos de esta. Vale la pena caracterizar algunos publicados en la revista *Carteles*: en «Resultados y enseñanza de la VI Conferencia» establece que el primer paso para la independencia de América Latina es la conquista de su independencia económica, y en «Palabras pacifistas, actos bélicos» exalta la figura de Sandino, «que lucha en los montes de su patria por la independencia de Nicaragua y de toda América» (Roig de Leuchsenring citado en García-Carranza, 2007a: 13-7).

Nacionalismo-antimperialismo: cubanismo

Emilio Roig fue, ante todo, internacionalista y antimperialista. Cuando el influjo del marxismo llega a Cuba «ya él —todavía en plena juventud— había quedado formado en las concepciones del radicalismo liberal que [...] configuraba [...] definitivamente sus puntos de vista». Al igual que su maestro Enrique José Varona, «se acercó al análisis del imperialismo por sus propios caminos», y comprendió suficientemente la importancia de los factores económico y social, de manera que pudo «asimilar sin rechazos los enjuiciamientos revolucionarios leninistas del fenómeno imperialista» (Rodríguez, 1980: 2).

Aunque se sintió tempranamente atraído por «las modernas y avanzadas doctrinas sociales, que transforman al mundo», y mantuvo estrechos vínculos con marxistas cubanos (Rubén Martínez Villena, Julio Antonio Mella, etc.) y extranjeros como Mariátegui, Roig no compartió su ideología ni militó en ninguna entidad partidista, porque rechazaba toda limitación a su libertad de acción y de expresión y repelía la propia noción de partido. Continuó siendo un «francotirador», pero «cuando la causa es noble, de justicia, une su esfuerzo a los sectores de avance, aunque estos sean rojos» (Castellanos, 1938: 27-8).

No obstante, no cabe confundir su posición de apertura y colaboración con los comunistas con su identificación ideológica: se mantiene siempre adscrito al lema que titula un artículo que publicó en *Carteles*, en 1927: «Comunismo, no: nacionalismo», en el que rechaza la acusación de comunista que se dirigía contra el Grupo Minorista, reivindicando su nacionalismo, su «cubanismo» (Roig de Leuchsenring citado en García-Carranza, 2007a: 369 y 501); y más adelante reitera su convencimiento de que en Cuba «antimperialismo tiene que ser, y es, sinónimo de *cubanismo*» (Roig de Leuchsenring, 1973b: 261) y proclama que «la labor antimperialista no representaba [...] sino un ideal nacionalista y de cubanidad fervorosa (García-Carranza, 2007b: 19).

Según avanza la década de los 30, madura aceleradamente la comprensión histórica de Emilio Roig de Leuchsenring, no solo porque desaparecen limitaciones y prejuicios teóricos que le impedían juzgar con objetividad los problemas cubanos, sino también porque su propia praxis se enriquece a través de su participación en el convulso proceso revolucionario de esos años. Estas serán las condiciones para la aparición de su obra magna.

Al respecto, Eusebio Leal Spengler (1973) escribe:

Historia de la Enmienda Platt es la síntesis grandiosa de sus trabajos anteriores [...] y una sólida demostración de que Cuba solo conquistaría su definitiva independencia

cuando lograrse la liberación efectiva de la tutela política, de sometimiento económico y de la aplastante penetración cultural de los Estados Unidos. Se trata en fin, de una obra consagrada a la formación de la concepción antimperialista. (12)

Por su parte, Carlos Rafael Rodríguez agrega que su enfoque jurídico y social del imperialismo, que tiene muy en cuenta los componentes económicos, permitió a Roig «realizar el estudio más lúcido y completo que existe entre nosotros sobre la Enmienda Platt, sobre sus raíces, significado y resultados» (Rodríguez, 1980: 2).

Publicada en la histórica coyuntura de la derogación «legal» del llamado Tratado Permanente de Relaciones, «fundamenta con solidez incontestable que el referido Tratado no había sido realmente suprimido, sino solamente modificado para beneficiar aún más los intereses imperialistas». Asimismo, demostraba que el nuevo Convenio de Reciprocidad Comercial entre los Estados Unidos y Cuba (1934), lejos de arrojar beneficios, «de hecho, llevaba la nación al suicidio económico» (Almodóvar, 1986a: 361).

Roig proclama que su libro era «francamente antimperialista». Ello significa también un radical vuelco teórico y metodológico, porque el autor reconoce haber asimilado componentes básicos de la teoría marxista: «En nuestro estudio hemos aplicado el método materialista de análisis y explicación de los fenómenos históricos cubanos» por estimarlo el más propio y adecuado a la índole de aquellos, y por considerar que era el único que podía conducir «a encontrar remedios y soluciones para los males políticos, económicos y sociales que padece nuestro país, los caminos a seguir para la construcción del futuro cubano» (Roig de Leuchsenring, 1973b: 16). Además, subraya que la solución de los problemas nacionales no debía buscarse «en el cambio simplista de hombres y leyes, aunque sean indispensables, [sino] en la transformación total del régimen de explotación de colonia factoría que Cuba ha padecido y padece».

En el contexto de su obra cumbre, Roig se ocupa de definir y deslindar los conceptos «antintervencionismo» y «antimperialismo». Los antintervencionistas circunscribieron —nos dice— «los problemas presentados y de los males sufridos» a las cláusulas de la Enmienda Platt. Los antimperialistas, por el contrario, «fueron hasta las raíces profundas» de ellos, localizándolas en «las condiciones históricas, políticas, económicas y sociales en que Cuba se había desenvuelto [...] y en la absorción de nuestra tierra y de nuestra economía por el imperialismo yanqui», y luchaban «más contra estas que contra la letra del Tratado Permanente» (260-1).

Tras el derrocamiento de la dictadura de Machado, la política imperialista despliega todos sus recursos para frustrar el proceso revolucionario. En la grandiosa Conferencia del Frente único antimperialista, celebrada

en el Teatro Nacional de La Habana, el 15 de septiembre de 1933, como respuesta a las maniobras de los Estados Unidos, Emilio Roig (1973b) ofreció la conferencia «Cuba, colonia económica yanqui», mientras en La Habana y en otros puertos de la Isla se encontraban

las más formidables unidades de la flota yanqui del Atlántico, y pesaba sobre la República la amenaza del desembarco y ocupación por la infantería de marina norteamericana, motivado todo ello por el golpe revolucionario del 4 de septiembre y a fin de impedir la libre determinación del pueblo cubano.

El historiador narra:

A la consigna de «fuera los barcos yanquis» y «abajo la Enmienda Platt y la intervención», la Liga Antimperialista movilizó a los obreros, a los campesinos y a los intelectuales en un acto [...] logrando unir e identificar a elementos del proletariado y de la pequeña burguesía en un frente único de rebeldía y protesta contra la absorción imperialista, contra todo coloniaje económico, contra la injerencia diplomática y la intervención armada yanquis. (492; 270-1)

Emilio Roig hacia la Revolución cubana de 1959

Queda atrás la Revolución del 33 y deja un nuevo saldo de frustraciones sociopolíticas, pero don Emilio permanece fiel a su legado y reasume con entusiasmo sus tareas como historiador de la ciudad de La Habana, aguardando por la revolución definitiva.

La última etapa de su quehacer historiográfico la tipifican trabajos sobre las gestas de independencia, tendientes a fundamentar las tesis sustanciales de su obra. Tal es el caso de *1895 y 1898: dos guerras cubanas. Ensayo de revaloración* (1945), y del más reeditado de sus libros, *Cuba no debe su independencia a los Estados Unidos* (1950), que

puede calificarse de síntesis magistral [...] Las conclusiones a las que arriba, concretas y precisas, demuestran ampliamente que el Estado norteamericano siempre había sido enemigo de la independencia de Cuba. (Almodóvar, 1986: 363)

Por su actitud en las luchas de entonces, Juan Marinello (2004) lo destacaría como ejemplo «de dignidad civil, de decoro criollo, de humana ansiedad, junto a las dos figuras más relevantes de aquella etapa revolucionaria: Julio Antonio Mella y Rubén Martínez Villena (784).

Le quedaban todavía muchos años por vivir, y el triunfo revolucionario de 1959 lo encontraría entusiasta y receptivo, dispuesto a entregarle a Cuba sus últimas energías, y recibiendo de la Revolución todo el reconocimiento que merecía por su quehacer ciudadano e historiográfico.

Notas

1. Su bibliografía activa reúne setenta y cinco libros y folletos, otros tantos en obras de colectivos de autores, y muchos miles de artículos en publicaciones seriadas cubanas y extranjeras, que abarcan temáticas amplias y diversas, divididas en nueve temas generales (costumbrismo; cultura, historia y política; derecho-historia; La Habana; libros-comentarios, críticas, glosas y reseñas; literatura-historia y crítica; y bibliografía martiana. Disponible en <http://bit.ly/2wor2Xy> [consulta: 30 mayo 2017].

2. Los estudiosos de la obra de Emilio Roig ignoran, por lo general, estos escritos.

3. El presidente Woodrow Wilson, siempre parlanchín e irresponsable, reconoció, en 1918, ante un grupo de periodistas mexicanos, que esa doctrina no ofrecía garantías a los pueblos latinoamericanos contra agresiones de los Estados Unidos, y que sería necesario concertar un pacto: «una garantía común, firmada por todos nosotros, de la independencia política y de la integridad territorial». Era casi un sarcasmo su propuesta de garantía: si cualquiera de los Estados, «inclusive los Estados Unidos, viola la independencia política o la integridad territorial de cualquiera de los vecinos, todos estos procederán contra el primero» (Roig de Leuchsenring, 1920: 34-5).

4. Estos enfoques desacertados se manifiestan en obras como *La colonia superviva. Cuba a los veintidós años de la República* (1925) y *Nacionalismo e internacionalismo de Martí; con motivo de un grave error de política internacional cometido por nuestra Cancillería* (1927b).

Referencias

Almodóvar, C. (1986) «Emilio Roig de Leuchsenring: su lucha contra los restos del colonialismo reaccionario y el imperialismo». En: *Antología crítica de la historiografía cubana. (Período neocolonial)*. La Habana: Editorial Pueblo y Educación.

Cairo, A. (1978) *El Grupo Minorista y su tiempo*. La Habana: Editorial de Ciencias Sociales.

Castellanos G. (1938) *Emilio Roig de Leuchsenring*. La Habana: Molina y Compañía.

García-Carranza, A. (2007a) «Colaboraciones en publicaciones seriadas: *Carteles* (La Habana) 1924-1954. Historia y política». En: *Bibliografía de Emilio Roig de Leuchsenring*. T. II. La Habana: Ediciones Boloña.

_____ (2007b) «Trayectoria vital». En: *Bibliografía de Emilio Roig de Leuchsenring*, t. I. Ob. cit.

Kerssfield, D. (2007) *La recepción del marxismo en América Latina y su influencia en las ideas de integración continental: el caso de la Liga Antimperialista de las Américas*. Tesis de doctorado. Ciudad de México: UNAM.

Leal, E. (1973) «Prólogo a la tercera edición» En: *Historia de la Enmienda Platt. Una interpretación de la realidad*. Alonso, N. y Terrón, G. (comps. y notas), La Habana: Editorial de Ciencias Sociales, 10-3.

Le Riverend, J. (1972) «Prólogo» En: *Los americanos en Cuba*. Collazo, E. (ed.), La Habana: Editorial de Ciencias Sociales, VII-XIX.

_____ (1985a) «El antimperialismo en Cuba (1898-1920)». *Casa de las Américas*, a. XXVI, n. 152, septiembre-octubre.

_____ (1985b) «Significación de la obra de Emilio Roig de Leuchsenring». En: *Cuba (1850-1920). Liberación nacional: del antianexionismo al antimperialismo*. La Habana: Ediciones Unión, 124-32.

Marinello, J. (2004) «Carta al doctor Ramiro Guerra». En: *Cada tiempo trae una faena... Selección de correspondencia de Juan Marinello Vidaurreta*, t. II. Suárez, A. (comp.), La Habana: Editorial José Martí.

Mella, J. A. (1975) «Cuba: un pueblo que nunca ha sido libre» [1925]. En: *Julio Antonio Mella. Documentos y artículos*. La Habana: Instituto de Historia del Movimiento Comunista y la Revolución Socialista de Cuba, 181-2.

Orrillo, W. (1977) «Primeras huellas de Mariátegui en Cuba». *Casa de Las Américas*, enero-febrero, a. XVI, n. 100, 178-81.

Rodríguez, C. R. (1980) «Discurso en la clausura del homenaje a Emilio Roig de Leuchsenring en la Academia de Ciencias de Cuba (ACC), 2 de junio». *Granma*, 6 de junio.

Roig de Leuchsenring, E. (1910) «Notas sobre cuestiones internacionales». *Revista de Derecho*. Mayo.

_____ (1912a) «Acotaciones jurídicas». *Revista Jurídica*, a. I, v. II, octubre.

_____ (1912b) «Comunicación al general Nelson Miles, Comandante en jefe de las fuerzas destinadas a la campaña en las Antillas (24 de diciembre de 1897)». *Revista Mensual de Derecho, Legislación y Jurisprudencia El Foro*, v. VIII, n. 3, 15 de julio, 77.

_____ (1912c) «Los Estados Unidos y la América Latina» *Revista Jurídica*, a. I, v. II, octubre.

_____ (1919) *La ocupación de la República Dominicana por los Estados Unidos y el derecho de las pequeñas nacionalidades de América*. La Habana: El Siglo XX.

_____ (1920) *La Doctrina de Monroe y el Pacto de la Liga de las Naciones*. La Habana: El Siglo XX.

_____ (1922) *La Enmienda Platt, su interpretación primitiva y sus aplicaciones posteriores hasta 1921*. La Habana. El Siglo XX.

_____ (1923) *Análisis y consecuencias de la intervención norteamericana en los asuntos interiores de Cuba*. La Habana: El Siglo XX.

_____ (1925) *La colonia superviva. Cuba a los veintidós años de la República*. La Habana: El Siglo XX.

_____ (1927a) «Cuba es completamente independiente», *Carteles*, a. 10, n. 12, 20 de marzo.

_____ (1927b) *Nacionalismo e internacionalismo de Martí: con motivo de un grave error de política internacional cometido por nuestra cancillería*. La Habana: El Siglo XX.

_____ (1935) *Historia de la Enmienda Platt: una interpretación de la realidad cubana*. v. I: XVI; v. II: XII. La Habana: Cultural, S. A.

_____ (1945) *1895 y 1898: dos guerras cubanas. Ensayo de revaloración*. La Habana: Cultural, S. A.

_____ (1950) *Cuba no debe su independencia a los Estados Unidos*. La Habana: Publicaciones de la Sociedad Cubana de Estudios Históricos e Internacionales.

_____ (1973a) «Cuba, colonia económica yanqui». En: *Historia de la Enmienda Platt: una interpretación de la realidad*. Ob. cit.

_____ (1973b) «Nota a la primera edición» En: *Historia de la Enmienda Platt: una interpretación de la realidad*. Ob. cit.

Selser, G. (1981) *Sandino. General de hombres libres*. La Habana: Editorial de Ciencias Sociales.

¿Existe una poética crítica en los Apuntes de José Martí?

Caridad Atencio
Investigadora. Centro de Estudios Martianos.

Cuando pensamos en la concepción que del arte tenía Martí como expresión de verdades universales, magisterio social y actividad creadora que se propone el bien del prójimo, nos viene a la memoria la idea de Marina Tsvietaieva (1986) donde se enuncia que el arte debe reflejar la realidad, pero no como un espejo, sino como un escudo. Tal aserto, además de ser una de las ideas que fundamentan el cuerpo de la estética del Apóstol cubano, es una especie de centro irradiador en el método de su crítica literaria, ejemplarmente descrito y sometido a análisis por renombrados ensayistas. A estudiar las huellas y pruebas de la conformación de dicho método en sus «Cuadernos de apuntes» y «Apuntes en hojas sueltas» se dedicarán estas páginas, donde demostraremos cómo sus preocupaciones y pesquisas sobre las funciones de la crítica, conceptos como el de lectura, sus ideas sobre la literatura y su intrínseca relación con la historia, y otras aseveraciones coadyuvan a la formación de José Martí «como la cabeza más alta de su época, en el seno de un movimiento crítico de vanguardia en América Latina» (Jorge, 1982: 215).

El sentido afirmativo, creativo, amoroso de su crítica queda descrito en casi todas las aseveraciones que sobre el tema aparecen en sus Apuntes, y me percaté de que lo que había descrito en mi libro *Los Cuadernos de apuntes de José Martí o la legitimación de la escritura* (2012) como reflexiones sobre la mediocridad literaria y su compleja conformación y manejos es, en verdad y fundamentalmente, meditaciones, análisis sobre la naturaleza del fenómeno de la crítica literaria en su tiempo y antes de él, del mundo literario y de las relaciones de la literatura con la historia, en las que fama y éxito no son directamente proporcionales al talento y la calidad. Estos juicios, sin duda, lo ayudarían a consolidar el método de su crítica literaria, que se va conformando con la observación, el examen, el autoestudio, del que va dejando huellas en sus Apuntes a través de puntuales citas que le desbrozan el camino sobre lo que él se propone concebir, pertenecientes a importantes escritores de cuyo legado indudablemente va a nutrirse.

«Precisamente en la existencia de un método, y no en la ausencia de él, puede fundamentarse el enorme valor de la crítica martiana, así como la actualidad de muchas de sus concepciones estéticas» (Jorge, 1984: 253). Así en el importante «Cuaderno de apuntes 18», de la década de los 90 del siglo XIX, al que considero el núcleo de su poética en estas anotaciones, aparecen enunciados que profundizan en la naturaleza del crítico y por extensión de la crítica, en el polémico enfoque de su formación y destinos literarios: «Críticos: —*Everyone knows Disraeli's definition of critics as "People who have*

failed in art and literature» (Martí, 1975a: 428).¹ Antes había citado de alguien que no refiere: «Crítica. —De los críticos, decía: —(*“produits impuissants, mentat à leur debut”*)» (428).

Semejantes rasgos negativos o excesos, o, si se quiere, desequilibrios están fundamentados —lo sabe bien Martí— en la carencia de objetividad y sentido creativo de una buena parte de los críticos literarios. En tal sentido, sus reflexiones apuntan a la condición que él le pedía a la crítica literaria y que no encuentra en sus cultivadores: «talentos de arte menor, buenos para mantener y conservar, pero no bastante calientes de adentro para arremeter y *crear*» (281, el énfasis es mío). En reflexiones tales sobre el mundo, muchas veces falso, que rodea a los verdaderos creadores, despliega una profunda curiosidad hacia la mediocridad literaria y la cortedad de miras de muchos críticos: «Los incapaces de crear [siempre] acusan de imitación a los creadores. Los talentos frustrados son los enemigos implacables del talento» (383).² «Reconocer la virtud es practicarla. En eso se conoce al que es incapaz de la virtud, —en que no la sabe conocer en los demás. El hombre que lo niega todo, a quien se niega es a sí mismo» (379).³

Tal sentido de sinceridad, objetividad, de nobleza y jerarquía del juicio, en una palabra, de ética literaria, lo lleva a penetrar en delicados intersticios que a veces solo los escritores atisban: «Siempre a muchos poetas pareció mal lo que hacían otros tan notables como ellos, o mejor que ellos» (406). Es curioso descubrir cómo Martí se percata de los desequilibrios en las relaciones entre los creadores, y la idea que subyace en todas estas reflexiones, de cómo no debía ser la crítica, y de todo el mundo oscuro de pasiones que tendría que dejarse fuera, pues siempre persiguió a todo trance, el equilibrio, la justicia y el respeto.⁴ La prueba de su altitud de miras la recoge en los apuntes cuando reproduce un breve diálogo entre los escritores franceses Paul Bourget⁵ y Henry Beyle, Stendhal:

Où donc trouver pour résister à ces terribles puissances une autre arme que le renoncement absolu et que le nirvana des sages du l'Inde?

Bourget

Dans le plaisir divin de la bonne œuvre accomplie; dans l'épanouissement de l'âme devant la beauté pure et supérieure; dans l'énergie de l'âme pleine du bonheur de la beauté, et de cette espèce de beauté qui est la vertu.

J'ai assez vécu pour voir que différence engendre haine.

Stendhal (Martí, 1975b: 91)

Semejante cita nos recuerda la cardinalidad que en la estética martiana tiene la idea de la unidad entre verdad, bien y belleza en el arte, que muestra su consecuencia primera en lo que él denomina la «utilidad de la virtud».

Más allá de la condición ética de estos razonamientos, que lo ayudan a asumir las dificultades de la existencia y

la naturaleza péfida de los hombres, no debemos pasar por alto el espíritu constructivo, creativo y de amor, y un sentido profundo de equilibrio que preside a dichos juicios, cualidades que están en la raíz de su empeño crítico. También comprobamos las dimensiones de su propósito cuando reconoce el carácter solemne o elevado de la literatura, por encima de cualquier tendencia hueca o estéril que siempre lucha por parecer esencial:

Los hombres en Literatura, son lo mismo que en política. Los caracteriza una necesidad vil de seguir y obedecer. Se encorvan, como las espigas del trigo al viento. Se enternecen y dan, como las damas frágiles, a los brillantes caballeros. —Están casi siempre poseídos del apetito de la novedad de aquella pobre loca de que habla la Santa Escritura. Pues, por Dios que ya que son hombres, deben serlo; y no que en cuanto asoma uno por el gallinero, con cacareos de gallo triunfo, cresta saliente y colorines de Victoria, ya toda la gallinería se puso en pie, y va tras el gallo, y cacarea como él, y usa sus colores. —Los hombres son como césped fino crecido que parece enseñando siempre la mano de las plantas de un gigante. Como a un caballo se le abren los bellos para verle por los dientes la edad, así, a poco que se mire entre lo que escribe cada hombre, puede decirse de seguro: por aquí ha pasado Fulano! —Por Dios que de todo puede hacerse moda, de los miriñaques, de los promontorios, de los moños: pero de la inteligencia, no, que es cosa santa! Y la mayor parte no corta en ella pantalones, sino sayuelas. (226-7)⁶

El carácter sagrado y elevado del arte trae como consecuencia, al manifestarse, la grandeza y autosuficiencia del genio respecto a las veleidades de la crítica deshonesta y malintencionada, idea que va interiorizando Martí y de la que deja huellas en sus apuntes a través de dos puntuales citas, ambas de Charles Medlinger:

Talent, the real thing, has never cared a finger's stop about criticism, whether it be laudatory or condemnatory, kindly or cruel, rapturous or contemptuous, or whether or not it be at all.

A man or woman endowed with the instinct of what is right and what is wrong in artistry, is utterly beyond the reach of such influences. —To a mind conscious by spontaneous convictions of the truth or falsity of its methods; praise or blame is alike indifferent —alike impotent to exhilarate or depress. (Martí, 1975a: 429)

Críticos: —*No that criticism must occupy itself wholly or even mainly with jealous analysis of a work of art or artificiality, with senses avidious for faults and blunders. That of course, means hypercriticism, which is as much of a nuisance and as strongly indicative of disease as hyperaesthesia. And so unavailing is it against the eternal verities of crafts and letters that the world regards it as no more than an interesting abnormality. —Zoilus, the Amphipolite, after his arduous and bitter attacks on Homer, hand only his labour for his pains, and the popular surname of Homer's Scourge. As for the 2 other overnice answers of tradition, all we know of Bavins and Maevins is that they «damned themselves for immortal fame» by provoking a sneer from Virgil and a snob from Horace. (428)*

En su estética el carácter sagrado, afirmativo y constructivo que acompaña generalmente a las grandes obras de arte es algo que siempre debe respetar un crítico. El principio de su crítica que reza que la exégesis debe ser honesta, edificante y el ejercicio del criterio, no objeto de bajas pasiones personales, tiene su base en sutiles intuiciones del escritor como la siguiente: «Muchos críticos creen de buena fe que están cediendo a la justicia cuando están cediendo a la envidia» (343). Semejante parecer, entibiado por la verdad, lo corrobora en un largo pasaje del «Cuaderno de apuntes 18», con ejemplos concretos y propias referencias y experiencias de lectura que le develan que la subjetividad impregna al juicio crítico y puede ser consecuencia del celo profesional:

Crítica, y opiniones críticas:

—Jeffery,⁷ [acerca] de Wordsworth:
«*This will never do*».

—Horace Walpole⁸ calls Dante, «*extravagant, absurd, disgusting, in short, a methodist parson in Bedlam*».

—De la «Instauratio Magna» de Bacon dijo un contemporáneo eminente: «*The chilliest of printed books*».

—Hackett llamó a Milton en su «*Life of Lord Keeper Williams*», «*a petty schoolboy scribbler*», y un crítico dijo del «Paraiso Perdido», —que fuera de su poemalía es una de las obras más majestuosas del hombre, —«*A profane and lascivious poem*».—

—Para un Flaubert, siempre hay un Fraemer.

—Jonhson dijo del autor de «*An Elegy in a Country Church Yard*»:⁹ «*Sir, he was dull in a new way and that made people call him great*».

—Y de Johnson dijo Horace Walpole que era «*a babbling old woman*».

—La opinión de Shelley sobre el «*Ancient Mariner*» de Coleridge, fue esta: —«*No clumsiest attempt at German simplicity he ever saw*».

—De Goethe pensaba así De Quincey, el refinado y sentencioso De Quincey; «*Even Caliban in his drunkenness never shaped an idol more weak an hollow tan modern Germany has set up in the person of Goethe*».

—De Keats afirmó la *Quarterly Review* que sus versos habían sido recibidos con un «*roar of laughter*».

—«*Critics are sentinels in the grand army of letters, stationed at the corners of newspapers and reviews to challenge every newcomer*».

Longfellow

— «*The critic destroys: the poet says nothing but what help somebody*».

Emerson

—*Some critic are like chimney sweepers, they put out the fire bellow, or frighten the swallow from the nest above: they scrape a long time in the chimney, cover themselves with soot, and bring away nothing but a bag of cinders, and then sing from the top of the house as if they have built*».

Longfellow (421-2)

La revisión del manuscrito original correspondiente a estos fragmentos revela, luego del estudio de su letra

cuidada, que Martí pudo haber copiado de un artículo o libro sobre el tópico en cuestión, pero la variedad, interrelación y precisión de los juicios seleccionados hace abrigar también la posibilidad de que tamizara y concentrara ideas sobre un tema que siempre le preocupó, y del que pensaba escribir un estudio, como lo prueba la presencia del siguiente enunciado en el «Cuaderno de apuntes 9»: «Análisis de la fama» (Martí, 1975e: 251). En el pasaje largo anteriormente referido se somete a juicio la capacidad de acierto de los críticos o de los creadores sobre sus propios compañeros de armas, equivocados la mayoría de las veces, pues

los juicios de muchos grandes artistas sobre sus colegas revelan una singular obtusidad de juicio o una pálida y pueril envidia, incapaz de controlarse o de enmascararse [...] Una gran obra clásica y armoniosa puede poner en crisis al autor de una gran obra fragmentaria y secular, poner en duda su legitimidad y, por lo tanto, empujarlo a rechazar sectariamente esa obra clásica, así como también puede suceder lo contrario. En tal caso el juicio es descabellado, pero su unilateralidad se mueve desde un sufrimiento, desde una exigencia creativa, que no lo justifican pero lo explican y le confieren una humana dignidad. (Magris, 2006: 6)

La primera cita de Longfellow alude a algo que siempre ha sido necesario: el papel del crítico como legitimador o el que pone en descrédito, con fundamentaciones, una obra literaria. Y ese papel, en toda sociedad que se respete, se ha materializado desde hace mucho tiempo en las publicaciones periódicas, donde ha existido una idea precisa de lo canónico y de lo creativo. Bien decía Félix Pita Rodríguez que en su tiempo existía en Francia un crítico por quien los escritores lo pensaban dos veces a la hora de publicar, pues era diestro espadachín en magazines y periódicos. La cita de Emerson es bastante cáustica y quizá se refiera a su experiencia personal y a su profundo talento, ocupado en asuntos magnos que solo desde la enunciación creativa y singular de la buena literatura podría llegar al prójimo. La última cita de Longfellow, además de volver a aludir al carácter pérfido e incluso oportunista de algunos críticos, aspectos ya elucidados en este artículo junto a la posición de Martí, se refiere a aquellos que suelen vivir, en el plano de la publicación y el comercio, de los escritores, ya sea moviendo ideas que no son suyas, antologando, atribuyéndose potencialidades de sucesos literarios, pero que entran en todo ese entramado de lo que Martí ha descrito como mediocridad literaria, aquí ya comentada.

Su interés por el género de la crítica, la necesidad de su cultivo en los marcos de la literatura, para que reine un ambiente de sanidad y talento, se hace evidente a través de varios juicios y reflexiones recogidos en el Cuaderno 18 donde percibimos su intuición de que la fama siempre es equivocada y de que la relación que se establece entre las obras talentosas de la literatura, los editores y el público es desigual. En este inapreciable

cuaderno bajo el título de «Crítica y Éxito» aparece una serie de citas que constituyen reflexiones, que, aunque fracturadas en su disposición dentro de él, responden todas al tratamiento de tan delicada problemática, las cuales parecen ser materiales preparativos para el ensayo sobre la fama.

Semejantes desvíos entre resultado y verdad lo animan a concebir la crítica no como «el afán de zaherir una reputación que aún no se ha podido conquistar, sino como la imparcial medida de quien solo por beneficio y prez de las letras emprende tarea tan desagradable y tan dura como un juicio» (Martí, 1975c: 248), y a comprender, como bien afirma en los «Apuntes en hojas sueltas», que el éxito de los hombres no se mide por el inmediato, sino por el definitivo; —no se mide por el dinero que acumularon, sino por el resultado de sus obras» (Martí, 1975b: 91).

En estos excesos, en esta falta de objetividad se detendría la pupila aguda de Martí, para constatar que para que la crítica no fuera objeto de tales requiebros, por fundamento debía ser creativa, junto al necesario «ejercicio del criterio» (Martí, 1975d: 94); que permitiría, según afirma Elena Jorge (1984: 235), el rechazo de la arbitrariedad crítica como la insatisfacción con el análisis estilístico superficial, su sentido superior de la obra literaria y la anteposición de la justicia al arte. Tales enseñanzas son vertidas tempranamente en sus obras distinguiendo entre pasión y objetividad:

A hacer crítica viniera y no justicia, si por crítica hubiera de entenderse mezquino afán de hallar defectos, ese celo del ajeno bien, ese placer del mal ajeno, huéspedes ciertamente indignos de pechos generosos [...] Criticar, no es morder, ni tenacear, ni clavar en la áspera picota, no es consagrarse impiamente a escudriñar con miradas avaras en la obra bella los lunares y manchas que la afean; es señalar con noble intento el lunar negro, y desvanecer con mano piadosa la sombra que oscurece la obra bella. Criticar es amar. (Martí, 1975d: 94)

La necesidad de la existencia de ese noble intento subyace en muchas de sus anotaciones donde refiere lo que él critica y a lo que se opone. Sobre este proceso de estudio, profundización, negación y afirmación de la crítica anterior se asienta su concepción de la crítica, el método de su crítica literaria: «Lo que un crítico dice de otro (Auguste Filon) de Sainte Beuve: —“el padre de la crítica sin alma”» (Martí, 1975a: 426), o esta jugosa definición de Mathew Arnold: «*Criticism is a disinterested endeavor to learn and propagate the best that is known and thought in the world*» (426).¹⁰ El sentido humanista de la definición se vincula directamente con las ideas martianas sobre este género literario, llenas de sentido afirmativo, constructivo y creativo, y con esta otra, de Auguste Filon, ubicada luego de la gran tirada sobre crítica y críticos, que deja afuera cualquier sentimiento malsano o medroso:

La critique n'es utile qu'à révéler les aspects nouveaux d'un talent, les formes nouvelles de l'art ou encore à signaler les symptômes d'un état des âmes; à chercher la loi d'une évolution des esprits. Hors de là il n'ya que puérilités et taquineries» (422).

A lo que sigue una reflexión suya que constituye un fundamento de la poética del arte de la crítica: «Lo esencial es afirmar. (Sobre críticos). Apretar, juntar, crear, confortar, añadir —Agregar, no degregar» (422). Lo que nos recuerda vivamente el concepto y la función de la intertextualidad como texto que reacciona a textos precedentes en un *regressus ad infinitum*, pues, de hecho, solo aprehendemos el sentido y la estructura de una obra literaria en su relación con arquetipos, abstraídos, a su vez, de largas series de textos de los que son en cierta manera la invariante. Esos arquetipos, nacidos de otros tantos «gestos literarios», codifican las formas de uso de ese «lenguaje secundario» que es la literatura. Con los modelos arquetípicos la obra literaria está siempre en una relación de realización, de transformación o de transgresión. Y, en gran medida, es esa relación lo que la define.¹¹ Como ha afirmado Cintio Vitier (1969), en el caso martiano nos hallamos ante una crítica bienhechora, se trata de aumentar, encender el bien del mundo y parte del amor, ya que el amor es para él, esencialmente conocimiento, según lo precisa en los «Cuadernos de apuntes»: «Por el amor se ve. Con el amor se ve. El amor es quien ve. Espíritu sin amor no puede ver» (Martí, 1975a: 419). Por eso en los «Propósitos de la *Revista Venezolana*» [1881] escribe: «Amar: he aquí la crítica», apotegma prodigioso.

Tal carácter bienhechor y afirmativo tiene uno de sus fundamentos en la necesidad de juzgar obras sólidas y de verdadero valor, no las incipientes y sin nada esencial que desentrañar o descubrir, como explica en la siguiente cita de los «Cuadernos de apuntes»:

Porque un crítico no debe juzgar una madera por sus virtudes, estropeadas por el cepillo y mudadas de color como todo lo que corta el hierro y oprime la mano del hombre, sino que ha de esperar, para juzgarla bien, a verla como puntal sosteniendo edificios; o como lanza arremetiendo contra los enemigos, o como casco, ayudando al cargamento de la nave amenazada a sostenerse a flote. (Martí, 1975a: 282)¹²

Solo así podrá convertirse dicho ejercicio del criterio en un acto de creación que no es solo crítica científica o impresionista (juicio contemporáneo), de amor, en un acto de justicia, fruto de una persona auténtica, donde se enumeren y distingan los aciertos y yerros, pues «¿Por qué no se ha de decir lo bueno, sobre todo después de haber enumerado (las condiciones que le quitan las fuerzas excesivas al justo elogio) lo malo? [...] literato / diligente» (Martí, 1975b: 92).¹³ Se propone, como bien afirma Elena Jorge (1984: 235), el aliento a los esfuerzos literarios y las virtudes de la alabanza,

En los Apuntes hay todo un tratado de la poética crítica de Martí que engrandece y explica el método esbozado en sus páginas, que va desde el reflejo de citas de aprendizaje, y la naturaleza de las relaciones escritor-éxito y sociedad, hasta la concepción de sus propias ideas sobre la percepción de la grandeza y autosuficiencia del genio artístico respecto a la crítica.

así como su rechazo a la crítica acumuladora de fallas, incapaz de la penetración simultánea de la obra y del hombre. Por tanto, según señala Vitier (1969: 176), la moderación, la medida y, por tanto, la armonía se erigen como elementos caracterizadores de su método crítico.

La naturaleza del crítico, del escritor como un ser cuidadoso y activo se colige de semejantes reflexiones construidas con la intuición y el tino, en las que prueba que «la honradez no es menos necesaria en literatura que en las demás ocupaciones del espíritu» (Martí, 1975h: 425). El sentido de benevolencia y justicia, armónico y amoroso que debe presidir a toda crítica aflora una y otra vez en los apuntes, como en el siguiente, realizado por el pensamiento por imágenes, y concebido a propósito de lo que se publicaba en el periódico cubano *El Figaro*:

Fígaro venenoso. // Buena es, y como higiene de la mente, la crítica, que baja a su puesto lo que la imaginación sube, y decanta las ideas y las depura y las espuma y avienta; les da color con la fantasía, las viste y atropella; pero esta crítica es buena, por ser leal. Se ha de estudiar la obra ajena, no como una mujer fea estudia a una hermosa, que es como los críticos, incapaces siempre de crear, estudian a los que crean, sino como un padre estudia a su hija. Y en cuanto supone villanías al virtuoso, como la crítica del *Fígaro*, es una infamia. Enturbia las fuentes más limpias. Inquieta los ánimos más seguros. Despuebla y desuela. Oscurece las más limpias figuras. Viola y mancha. // Esos críticos desalmados son los criminales de la pluma. Visten de arte sus ideas, como se disfraza de amante el seductor para gozar de una niña inocente, o de virtuoso se disfraza el malvado para entrar sin peligro y tomar asiento en la compañía de los incautos. (Martí, 1975b: 317-8)

Fijémonos cómo en su concepto siempre la idea de la crítica como creación es recurrente, predomina como cualidad suprema y prenda segura de objetividad. Pero para llegar a este paso, a este momento muchas son las etapas o estadios que debe recorrer el escritor imbuido de profunda vocación, entre las cuales el acto de lectura constituye uno de los primeros modos por los que se puede recibir y sistematizar un saber. Tanto es así que observaciones sobre el tema, recogidas por Martí en «Cuadernos de apuntes», que pudieran parecer inocentes a primera vista, cobran, de momento, relevancia e interrelación. Afirma en uno de los «Apuntes en hojas sueltas»: «Los libros deben siempre leerse con una pluma en la mano; por lo menos los libros de Lord Bulwer» (53).¹⁴ Con

lo que, además de evidenciar que la lectura es una vía de autoconocimiento y autoenseñanza, recurre a una indicación muy buena que casi siempre seguimos los escritores, pues nos permite reconocer mundos propios en otros creadores, o mundos que nos gustaría hacer nuestros, experimentar, y que, aunque vengan de aquellos, no son necesariamente los mismos, pues ha entrado en juego la jerarquía de nuestra selección convertida en elección y, por qué no, en creación. Por eso llega a afirmar que «se lee o ve una obra notable y se siente un noble gozo, como si se fuera autor de ella» (Martí, 1975i: 392). En otro momento de los apuntes afirma: «Para saborear los libros es preciso leerlos, no con la imaginación, sino con la experiencia! Cuántas bellezas se descubren entonces que de otro modo pasan desapercibidas!» (Martí, 1975b: 95).

Así debe leer cualquier persona, pero sobre todo un intelectual, un escritor, un crítico, aguzando bien los sentidos, poniendo en juego todo un cúmulo de lecturas acumuladas, de experiencias de vida y experiencias librescas, viendo en la lectura no solo un placer, sino toda una estrategia imantada o espiral, como escritor que es, estableciendo todo un mundo de relaciones que vinculan inevitablemente una disciplina del conocimiento con otra, una facultad espiritual con otra. Vemos que Martí está consciente de que siempre

cuando leemos una obra, mucho más que una obra; entramos en comunicación con la memoria literaria, la nuestra propia, la del autor, la de la obra misma; las obras que ya hemos leído, y hasta las otras, están presentes en nuestra lectura, y todo texto es un palimpsesto. (Todorov, 1991: 101-2)

Por lo que: «Al leer se ha de horadar, como al escribir. El que lee de prisa, no lee» (Martí, 1975b: 320). Pues al establecer un universo de vínculos es inevitable mostrar agudeza, tino y penetración, traspasar ese instante para unirlo con el mundo de lecturas que ya se tiene y en un futuro se tendrá.

Martí corrobora esas reflexiones, las prueba con creces a través de un fragmento, después de una cita de Levi y un acierto personal que referimos y comentamos a continuación: «¿Qué hay hoy que no haya dicho Lucrecio en latín, Khaiyam en persa, Chamfort en francés? Stendhal, negando el derecho natural, no dijo más que Carneades, el embajador ateniense ante los romanos: (Leví p. 23)» (96). En esta cita, sabiamente recogida por Martí, se vincula lengua y literatura, y especificando excelsitudes, pasa a la conformación de

juicios donde se relaciona la literatura con la historia, como en esta otra aseveración suya, ubicada muy cerca de la de Leví, pero que sin duda es un desprendimiento de aquella:

Las obras literarias, si no son la explosión de una individualidad fantástica y potente, adecuada a todas las edades, son el reflejo del tiempo en que se producen. La mitología engendró la *Ilíada*: el espiritualismo a Fausto; la teología al Dante; la caballería al Tasso. Hay, pues, que reseñar la historia para generar de ella la Literatura y estudiarla en lo que pudo ser y tuvo que ser: —allí donde no haya esas individualidades portentosas. (97)

Asistimos aquí a la manifestación de cómo la autoenseñanza se convierte en precepto. La elucubración personal y la cita enjundiosa dan paso a la reflexión propia después de un proceso depurado y paulatino de lectura, como él mismo describe, donde advertimos «la riqueza del contenido social de su visión, que penetraba con excepcional destreza en los rasgos históricos de su tiempo a través de la plasmación artística» (97).¹⁵

Coincidimos con Alceu Amoroso Lima (1953) en que la base de la crítica martiana es su concepción de la honradez, que es la viva señal del lazo íntimo que une su estética con la visión total de la vida (7), y con Cintio Vitier (1969) cuando proclama que la crítica del Maestro tiene como premisa unir y mejorar a los hombres (190). El consuelo, la fuerza, la protección, incluso la salvación que brinda el arte a los hombres es algo bien cualificado y descrito desde la *Poética* de Aristóteles (1946) donde se enuncia que el arte emplea reproducciones por imitación, donde se puede imitar con medios genéricamente diversos, o por imitar objetos no de igual manera sino de diversa de la que son (1): de lo que resulta claro no ser oficio del arte el contar cosas como sucedieron sino cual desearíamos que hubieran sucedido, lo que le aporta un grado suficiente de universalidad (14). Por tanto sus invenciones serán bellas y nuevas y aportarán valor, protección y engrandecimiento a su espíritu (21). Entonces el arte se ocupará de demostrar y deshacer razones, conmover pasiones —cual de conmisericordia, temor, ira y otras semejantes a estas—, agrandar y empequeñecer, o lo que es lo mismo, provocar resguardo y engrandecimiento del alma humana. Y será esencial discernir quién lo dice o lo hace, para quién, cuándo, cómo, para qué, si por ejemplo, para obtener un mayor bien o para evitar un mal mayor (43).

Entiéndase entonces el trabajo proyectivo y programático de la crítica, de la que ya sabemos que la verdadera debe ser arte, al logro de ese bien —el arte no como una fotografía de la realidad, sino como una fotografía de una fotografía de la realidad, como ha dicho un genio del cine—, de ese enriquecimiento humano, cordial y también ceñido en los marcos y sendas de su desarrollo. En la poética de Martí, tal

asunto es en varias ocasiones subrayado de disímiles maneras, como cuando afirma:

La poesía, que congrega, o disgrega, que fortifica o angustia, que apuntala o derriba almas, que da o quita a los hombres la fe y el aliento, es más necesaria a los pueblos que la industria misma, pues esta le proporciona el modo de subsistir, mientras aquella les da el deseo y la fuerza de la vida. (Martí, 1975j: 135)

En tejido sutil queda esbozado un aserto con lenguaje de futuridad y sello original. La cualidad del arte como sustento del espíritu aparece tratada una y otra vez en trazos aforísticos y osados como cuando dice: «El culto de las artes ennoblece el ánimo y embellece las fisonomías» (Martí, 1975g: 208); «Arte es huir de lo mezquino, y afirmarse en lo grande, y olvidarse, y enaltecerse, y vivir, porque olvidarlo es la única manera de perdonar al creador ese don pesado, incomprendible y loco de la vida» (421); «El arte, como la sal a los alimentos, preserva a las naciones» (Martí, 1975k: 482); «El arte no es venal adorno de reyes y pontífices, por donde apenas asoman la cabeza paterna del genio, sino divina acumulación del alma humana, donde los hombres de todas las edades se reconocen y confortan» (Martí, 1975f: 120). Nos enfrentamos por tanto a una concepción del arte —y por extensión, de su crítica creativa— como forma privilegiada de conocimiento con su divino don de proyección social y novedad al mismo tiempo, y de alimento espiritual que conforta al que lo produce y al que lo consume, como defensa ante el rebajamiento de las bajas pasiones en la que pasa a un primer plano la capacidad sublime y ética del arte.

Quizás por ello muchos de los juicios críticos de Martí conserven vigencia, pues presumiblemente ha concebido, como ha dicho Marina Tsvietáieva (1986), la crítica como oído absoluto para el futuro, y ha coincidido con el juicio interno del objeto en sí mismo, adelantándose a los contemporáneos, pues, y siguiendo con ella, «en la crítica quien no es profeta es artesano. Con derecho al trabajo, pero sin derecho a juicio». Ha demostrado poseer las cualidades que Francesco de Sanctis considera debe adornar al crítico: el sentido del arte, exaltarse contemplando o leyendo, colocarse en la misma situación del artista: ve todo lo que este ha visto, reconstruye en su fantasía la obra, determina el valor de la obra de arte y del artista, examinados, juzgados en sí mismos, y luego la relación con la historia y el tiempo (De Sanctis citado en Portuondo, 2007: 100). Tales fundamentos aparecen ampliamente tratados y aludidos en los «Cuadernos de apuntes» y en los «Apuntes en hojas sueltas», como hemos demostrado en el presente ensayo, y son también parte de los principios rastreados por Elena Jorge en su valioso libro *José Martí, el método de su crítica literaria* (1984), y aplicados a sus anotaciones inéditas. Allí se afirma que en ellas

Se revelan sus preocupaciones teóricas sobre el realismo, la relación establecida por él entre literatura y la historia, los nexos que observaba entre la poesía y la ciencia y la necesidad de una renovación estilística que excediera la pura técnica de efectos sorprendidos externos. (224)

Problemáticas que Martí (1975b) ilustra con las siguientes citas:

No es mi convicción la del libro últimamente llegado, ni me atraen sistemas incompletos, ni me seducen innovaciones caprichosas, ni me enamoro del libro que últimamente leo, ni tiene para mí autoridad hombre alguno, a no ser que lo que diga se confirme por el acuerdo entre su intuición de lo verdadero y el conjunto de hechos históricos. (143)

Parece que es necesaria una reforma en nuestra manera de escribir. No debe escribirse de manera que el escritor luzca por alusiones que demuestran su conocimiento propio de modo que el lector, a la par que admire al escritor, no aproveche de lo que de él lee, ya por lo vago de la alusión, ya porque desconozca el asunto. No debe escribirse para ser admirado, por más que nunca deba ni pueda dejar de pensar en ser estimado y querido del lector, sino para decir las cosas de manera tan sólida, bien estudiada, concentrada, juzgada, depurada, acrisolada, aprovechada, completa, que cada una línea escrita deje conocimiento nuevo al lector, o idea clara y fecunda, muy diluida y probada por el autor mismo antes de darla, lo cual aprovechará más que pomposas aunque afortunadas exhibiciones de facultad de imaginación y composición artística. El estilo de fruto debe sustituir al estilo de alusión. (325-6)

En este otro párrafo, Jorge (1984) indica claramente el camino de la superación del esteticismo por medio de la ciencia: «Fundar la Literatura en la ciencia. Lo que no quiere decir introducir el estilo y el lenguaje científicos en la Literatura, que es una *forma de verdad* distinta de la ciencia» (224).

Como hemos demostrado en el presente ensayo, en los Apuntes hay todo un tratado de la poética crítica martiana que engrandece y explica el método esbozado en sus páginas, que va desde el reflejo de citas de aprendizaje, que ya muestran su ingenio y refinado gusto literario sobre el género en cuestión, y la naturaleza de las relaciones escritor-éxito y sociedad, hasta la concepción de sus propias ideas sobre la percepción de la grandeza y autosuficiencia del genio artístico respecto a la crítica, y el sentido de justicia, afirmativo, constructivo y creativo que deben primar en la valoración crítica. Que implica «la preocupación constante por la «sinceridad» y la «honradez», es decir por la fiel correspondencia entre literatura y realidad» (Portuondo, 1953: 106) y, por tanto, el cumplimiento del principio rector de la concepción estética martiana donde se enuncia que el arte es inseparable de la vida, fuente a su vez de toda verdad, según ha formulado Cintio Vitier (1969). De todo este razonamiento se desprende su defensa de la función espiritual, estética y enaltecida de la literatura.

En estas páginas hemos querido demostrar cómo Martí, además de poseer «una fina sensibilidad, y un grado tal de originalidad», exhibe también un «firme sostén teórico de sus apreciaciones literarias» (Jorge, 1982: 215), y que el seguimiento de todas estas normativas estético-morales evidencian que «nunca ejerció [la crítica] ni concibió esta función como un quehacer profesional sino como un servicio a la cultura» (González y Schulmann, 1961: 257). Pues, como afirma Todorov (1991), los textos literarios están impregnados de ambiciones cognoscitivas y éticas y no existen solo para producir un poco más de belleza en el mundo, sino también para decirnos cuál es la verdad de este mundo, y para hablarnos de lo que es justo e injusto. También el crítico, por su parte, puede formular no solo juicios estéticos, sino también sobre la verdad y la exactitud de las obras, y está consciente de que la crítica es una disciplina con dos vertientes: el conocimiento y el juicio.

Cuando Martí rechaza, en múltiples afirmaciones en estos Apuntes, la mediocridad literaria, la falta de miras de ciertos «creadores», y nos entrega su elevado espíritu, nos viene a la memoria un aserto de Fedro a propósito de los celos entre escritores, muy relacionado con una imagen martiana sobre la poesía —el verso como espada reluciente de un guerrero jinete que va camino al cielo, y la poesía nueva personificada en la metáfora del caballo rebelde— que describe su diferencia respecto a aquellos y la verdadera realce de su crítica: «El espíritu del hombre es portado hacia lo alto y lo verdadero por un caballo, y arrastrado hacia lo bajo de sus miserias por otro» (Magris, 2006: 8).

Notas

1. Se refiere a Benjamin Disraeli (1804-1881), político y escritor británico.
2. A continuación sigue reflexionando sobre el mundillo literario y el celo profesional, ideas que, además de ayudar a edificar el perfil del mediocre, le permiten conformar su método crítico desde una perspectiva legitimadora, amparada en una profunda observación. «En los talentos sucede al revés que en las casas, donde el de arriba es el que envidia al de abajo, y no como en el talento, que el de abajo es el que envidia al de arriba. Es la accesoria que le dice a la casa principal: ¡que me quitas el sol! Y la sacristía, llena de pergaminos y casullas que le sacan el puño a la catedral, porque la ve con naves y torres» (Martí, 1975a: 303).
3. En el propio apunte anteriormente ha citado, luego de una aseveración de Persio, un juicio sobre la naturaleza mercadeable de las plumas de algunos críticos desde la antigüedad, y sobre cómo se van tejiendo en el mundo literario los lazos que tienden a la mediocridad. «Y el que lea a Persio ve que ya había gacetilleros entonces que encontraban numerosa y excelente la poesía de los que daban de comer buen vientre de trucha, y vestían con túnica nueva a los críticos malarropados» (Martí, 1975a: 406).
4. En el propio «Cuaderno de apuntes 18» recoge: «Críticos (?) —Cristo era para Tácito (Ann. XV cap. 44) *Christus quidam*» [Un tal

Cristo] (428). Evidentemente en las miras martianas tales deslices quedaban fuera de lugar.

5. Paul Bourget (1852-1935) Novelista prolífico, dramaturgo y ensayista. Sus principales obras críticas son *Teoría de la decadencia* (1881), donde intentó responder a algunas tendencias literarias y al naturalismo que él interpretaba como decadentismo enfermizo y *Ensayos de psicología contemporánea* (1883), una serie de trabajos muy elaborados donde analiza problemas morales de Francia, y consideró los valores de autores como Hipólito Taine, E. Renán, Charles Baudelaire, Gustave Flaubert y Stendhal.

6. En este razonamiento ya estaban tamizadas las esencias de la siguiente cita del dramaturgo italiano Pietro Cossa (1830-1881), recogida en el «Cuaderno de apuntes 18»: «*Mediocrity, conscios that it can make no useful discovery, will always make what noise it can over more questions of form*» (Martí, 1975a: 429).

7. Martí transcribe «Jeffery», pero se refiere a Francis Jeffrey o Lord Jeffrey (1773-1850), juez de profesión y crítico literario escocés, quien reseñó obras de Wordsworth.

8. Horace Walpole (1717- 1797), IV Conde de Oxford. Político, escritor e innovador arquitecto británico. Escribió la célebre novela *El castillo de Otranto* y multitud de cartas que ofrecen una imagen muy ilustrativa de la aristocracia de su tiempo, particularmente desde el punto de vista intelectual.

9. Se refiere a Thomas Gray (1716-1771) poeta inglés, y a su obra *Elegía sobre un cementerio de aldea*. Fue uno de los hombres más eruditos de su época.

10. Entre cita y cita puede leerse esta nota tentativa: «Leer en la *Contemporary Review* el artículo “Manners of Critics de Andrew Lang”» quien fue un versátil escritor británico, crítico, folklorista, biógrafo y traductor que vivió entre 1844 y 1912, pues a Martí le preocupaban las maneras más adecuadas de cultivar la crítica.

11. Razonamiento que usa como base algunas ideas esbozadas por Manfred Pfister (1997: 26 y 28).

12. En su obra publicada encontramos el siguiente aserto, donde corrobora lo referido en «Cuaderno de apuntes»: «La crítica es siempre difícil y solo una vez noble, cuando señala defectos pequeños de un carácter que vale más que sus defectos; cuando, en vez de limitarse a débiles exigencias de gramática, censura las ideas esenciales con altura de miras e imparcialidad y serenidad de juicio» (Martí, 1975g: 249).

13. Parece ser un apunte para una crítica a Antonio Bachiller y Morales.

14. Se refiere a Edgar George Earl Bulwer-Lytton (1803-1873), novelista, dramaturgo y político británico. Fue un popular escritor de su tiempo que acuñó frases.

15. En «Apuntes en hojas sueltas», Martí también compara la lectura con la imagen del águila, una simbología bien recurrente en su lírica, y lo vemos relacionado con una cita que recoge de Eugenio Rubio y Ors, donde a través del águila se describe el ansia de originalidad en los escritores, y a la lectura como un placer profundo, majestuoso y elevado: «Ah, leer cuando se está sintiendo el golpe de la llama en el cerebro, es como clavar un águila viva, si la mano fuera rayo y pudiera aniquilar el cráneo sin cometer crimen» (Martí, 1975a: 256).

Referencias

Amoroso, A. (1953) «Introducción». En: *José Martí, crítico literario*. Portuondo, J. A. (ed.), Washington D. C./México D. F.: Unión Panamericana/Gráfica Panamericana.

Aristóteles (1946) *Poética*. En: *Obras Completas*. García Bacca, J. (Versión directa, introducción y notas). México D.F.: UNAM.

Atencio C. (2012) «Los Cuadernos de apuntes de José Martí o la legitimación de la escritura», *Cuadernos Americanos*, n. 125, 2008, 109-115. Disponible en <<http://bit.ly/2zav9In>> [consulta: 30 octubre 2017].

González, M. y Schulman, I. (1961) *José Martí. Esquema ideológico*. México: Editorial Cultura.

Jorge, E. (1982) *José Martí, el método de su crítica literaria*. La Habana: Editorial Letras Cubanas.

_____ (1983) «Hipólito Taine y la crítica cubana. El caso de José Martí». En: CIEC (Centro Interuniversitario de Estudios Cubanos) (ed.), *Francia y Cuba. Actas del Coloquio de Burdeos*. Celebrado en diciembre de 1982. Burdeos: Presses Universitaires de Bordeaux.

Magris C. «Literatura y veneno. Cuando los escritores destruyen a sus colegas», *Il Corriere della Sera*, 14 de julio de 2006.

Martí, José (1975a) «Cuaderno de apuntes 18». En: *Obras completas*, t. 21. La Habana: Editorial de Ciencias Sociales.

_____ (1975b) «Fragmentos», t. 22. Ob. cit.

_____ (1975c) «Crónica para la *Revista Universal*», [29 de junio de 1875], t. 6.

_____ (1975d) «Echegaray», t. 15.

_____ (1975e), «Cuaderno de apuntes n. 9», t. 21.

_____ (1975f) «Seis conferencias» «Por Enrique José Varona» [*El Economista Americano*, Nueva York, enero de 1888], t. 5., 119-22.

_____ (1975g) «Boletines de Orestes». *Revista Universal*, [29 de junio de 1875], t. 6.

_____ (1975h) «Palabras en la Sociedad Literaria Hispanoamericana de Nueva York sobre Santiago Pérez Triana», t. 7.

_____ (1975i) «Francia» [*La Opinión Nacional*, Caracas, 7 de marzo de 1882], t. 14.

_____ (1975j) «El poeta Walt Whitman», t. 13, 139-43.

_____ (1975k) «Escenas norteamericanas I (1881-1883)», t. 9.

Pfister, M. (1997) «Concepciones de la Intertextualidad». En: *Intertextualität 1. La teoría de la Intertextualidad en Alemania*. Navarro, D. (comp.) La Habana: Casa de las Américas, UNEAC.

Portuondo, J. A. (1953) *José Martí, crítico literario*. Washington D. C./México D. F.: Unión Panamericana/Gráfica Panamericana.

_____ (2007) «Aspectos de la crítica literaria en Martí». En: *José Martí. Valoración múltiple*, t. 2. La Habana: Fondo Editorial Casa de las Américas.

Todorov, T. (1991) «Conocimiento y compromiso (Northrop Frye)». En: *Crítica de la crítica*. Caracas: Monte Ávila Editores.

Tsvietáieva, M. (1986) «El poeta sobre el crítico (fragmentos)» [1926]. *Estudios*, otoño. Disponible en <<http://bit.ly/2yUNkE5>> [consulta: 9 junio 2017].

Vitier, C. (1969) «Martí como crítico». En: *Temas martianos*, primera serie. La Habana: Departamento de Colección Cubana. Biblioteca Nacional José Martí.

©TEMAS, 2017

No hay Historia que no sea falible, susceptible de reescribirse, de desmentirse, de matizarse, de enriquecerse. Solo en muy puntuales ocasiones, la Historia puede verificarse como una totalidad no «corrupta».

Rufo Caballero

Una mirada desde Temas a la Cuba del siglo XIX

Raúl Pérez Monzón

Profesor e investigador. Facultad de Filosofía e Historia.
Universidad de La Habana.

Las revistas especializadas cubanas se han establecido como centros de reflexión y debate en las últimas décadas. En ellas convergen posturas e ideologías de intelectuales de múltiples disciplinas y generaciones. Con un desarrollo irregular, tanto desde el punto de vista cuantitativo como temático, el sistema de publicaciones ha dado pasos sólidos hacia su consolidación como espacio de difusión científica e intelectual, luego del retroceso que implicó la crisis de los años 90. Dentro de la lenta recuperación que se registró a partir de 1994, comenzaron a circular nuevas revistas y otras ensancharon sus límites temáticos con el objetivo de crear espacios de socialización y reflexión intelectual que abordaran los debates generados en el seno de la sociedad cubana.

En 1995 se publica el primer número de *Temas*. La revista se propuso recoger interpretaciones que enriquecieran el conocimiento de la actualidad, desde una perspectiva multidisciplinaria; estimular la discrepancia y el intercambio y dar sitio a la pluralidad de la producción intelectual cubana, como se declara en las «Palabras iniciales». *Temas* no fue la única,¹ pero sí una de las primeras en plantearse un análisis osado y polémico de asuntos de naturaleza múltiple. La necesidad de un espacio donde incentivar el debate hizo que rápidamente, en un contexto tan complejo como fue la década de los 90 en Cuba, la revista se posicionara en un lugar privilegiado. La calidad de sus números, en cuanto a producción y rigor científico, se fue haciendo indiscutible. Desde su propia fundación, se propuso tratar problemas y temáticas de la cultura, la ideología y la sociedad, poco abordados hasta ese momento.

En este artículo me propongo analizar la mirada de *Temas* a la historia del siglo XIX cubano, a partir de establecer los vínculos entre las nuevas miradas a Cuba que se abrieron desde los 90 y lo escrito sobre esa centuria. En esta relación entre pasado y presente y sobre la propia presencia del siglo XIX en la revista, surgen varias cuestiones que marcan el análisis: ¿qué relación existe entre lo publicado por *Temas* y la producción historiográfica nacional con respecto a esta etapa?, ¿por qué una publicación, uno de cuyos objetivos fundamentales se dirige a reflexionar en torno a los problemas de la Cuba actual desde las perspectivas de las ciencias sociales, la política y la cultura, tiene en

sus páginas tanto espacio para la historia del siglo XIX cubano? ¿Responde esta inclusión de las problemáticas decimonónicas a una política editorial o a algún interés particular de la publicación de asumir la indagación en torno a la centuria como fórmula de diálogo con la realidad contemporánea?

Temas y los estudios históricos desde los 90

Las particularidades de la década de los 90 llevaron a la apertura de nuevas líneas temáticas en los estudios sociales, así como a la reformulación de las formas de abordar otras. Se indagó en torno a los errores del campo socialista y a las diversas interpretaciones de la teoría marxista-leninista, la religión, la existencia de la prostitución en el país, el tema migratorio desde posiciones políticamente menos agresivas, la sociedad civil, las relaciones interraciales y la historia de Cuba. Otros contenidos como la crisis de valores, la doble moral, el desmoronamiento de tabúes sexuales —homosexualidad y erotismo— encuentran lugar en las nuevas miradas a Cuba.

En el caso de los estudios históricos también se experimentan cambios. La Historia de Cuba recupera su carácter de disciplina, algo que había comenzado desde finales de los 80 con el proceso de rectificación de errores y tendencias negativas. En estos años se reorganizan centros de investigación, se amplía la red de museos y, ante la necesidad que imponía el aumento del turismo, se expanden a todo el país las oficinas de historiadores de ciudades, con el fin de promover la conservación del patrimonio cultural. Desde una perspectiva temática, la historiografía abre sus fronteras hacia terrenos que antes escaseaban en la producción nacional: es el caso de los estudios sobre historias social, regional y ecológica. Desde el discurso político de la época se retoman las referencias a la historia nacional y a los valores patrióticos decimonónicos, y a símbolos de resistencia como la Protesta de Baraguá² (Zanetti, 2005: 80).

Otra característica que marcó el discurso historiográfico en los 90 fue la celebración del aniversario de acontecimientos como los quinientos años de la presencia europea en América, el cual suscitó un número de textos sobre la hispanidad y la inmigración española a Cuba. Se celebraron también los centenarios del año 1898 y de la Guerra de 1895. Se distingue en el discurso historiográfico la tendencia a someter a revisión muchas de las formas en que se abordaban las temáticas, a la luz de nuevas fuentes provenientes de archivos no solo nacionales. Sobresale el interés de instituciones españolas en la promoción de estos estudios y en el intercambio con historiadores nacionales. Estos entran en contacto, con algunos años

de retraso, con la producción historiográfica y teórica internacional.

La historia y la historiografía ocuparon un lugar en *Temas*, sin estar esta propiamente especializada en estas áreas. Desde sus páginas se comenzó a repensar los métodos y las formas que caracterizaban la producción histórica. Las temáticas abordadas centran su atención, al menos en los primeros años de la publicación, en aquellos terrenos más novedosos y actuales. La revista dedicó un espacio a la reflexión con respecto a la producción historiográfica cubana desde la perspectiva, no siempre coincidente, de importantes historiadores.³ En estos artículos se ponen bajo el prisma de la crítica y la reflexión las formas y los métodos empleados en la escritura de la historia, así como las dificultades y los retos que tenía por delante la ciencia histórica. Por otro lado, *Temas* cumple una doble función de divulgación y crítica historiográfica, en la medida que pone a nuestra disposición, en el espacio «Lectura sucesiva», reseñas sobre las más recientes publicaciones en el campo de la historia y valoraciones sobre la obra de algún historiador o el comportamiento de determinada temática.

En el caso particular del XIX, la producción historiográfica centra fundamentalmente su interés en las temáticas sociales, y aporta con una visión crítica, desde nuevas perspectivas, elementos a las problemáticas tradicionales. En *Temas* sucede algo similar: el interés fundamental inclina la balanza en favor de la historia social y el pensamiento de las grandes personalidades del período, por encima de las aproximaciones desde la política y la economía. Aun cuando encontramos artículos dedicados a estas últimas, el discurso y los elementos que aportan se encuentran en función de las manifestaciones o consecuencias desde el punto de vista social.

Un análisis de los principales criterios en torno a las problemáticas históricas del siglo XIX permite afirmar que existe diversidad de actitudes entre los autores respecto a determinadas temáticas, lo que contribuye al debate historiográfico. En este sentido encontramos interesantes análisis, desde diferentes posturas, de la figura martiana o de la relación anexionismo-independentismo, ambas temáticas ampliamente abordadas por la producción historiográfica anterior a los 90 y que no pierden validez en los debates de estos años.

La mirada de *Temas* al siglo XIX cubano

La historia social es, sin lugar a dudas, el terreno más explorado por la historiografía nacional en las últimas décadas. La apertura temática que vivió la producción histórica durante los años 90 encontró en

los estudios sociales un amplio terreno por explorar. La historia urbana, los modos de vida, los imaginarios o mentalidades colectivas, los enfoques de género, las cuestiones étnicas, la historia regional y los movimientos sociales, por citar algunas, son temáticas que se hacen presentes en las investigaciones en esta esfera. Una característica dentro de la producción historiográfica de estos años es la tendencia a la *socialización del discurso histórico*, que influye en áreas como la economía o la política. Si bien la historia económica había ejercido un poderoso atractivo para las investigaciones en las décadas de los 70 y los 80, sustentadas en la teoría marxista-leninista, durante los 90 aparecen pocos estudios dedicados a estas temáticas, al tiempo que los existentes emplean las herramientas que les proporciona la historia social (Zanetti, 2005: 84).

En *Temas* se publicaron dos artículos que tratan temáticas de la economía del siglo XIX cubano, pero por la forma y los métodos responden a terrenos inexplorados como son la historia regional y el impulso del capitalismo en Cuba desde un análisis del proceso de diversificación de las industrias menores. José Vega Suñol (2010) propone un acercamiento al proceso de avance del capitalismo en la región holguinera, donde, a partir de ejemplos específicos, registrados en documentos históricos, ilustra el papel que desempeñaron los capitales norteamericanos en el impulso modernizador de la región. Por otro lado, el trabajo de María Antonia Marqués Dolz (2000) se encamina a demostrar cómo, pese al predominio de la industria azucarera, en el período posterior a 1880 se registra una diversificación de las industrias menores. La investigación de la autora destaca por hacer un estudio las características socioeconómicas que definen al empresario insular y el papel que desempeñaron en el proceso económico que analiza.

Estrechamente ligado al proceso de modernización en la Isla está el fenómeno migratorio: inicialmente, la migración forzada de africanos para satisfacer las necesidades de mano de obra de la plantación azucarera y más tarde, las generadas como parte de la transición del trabajo esclavo al trabajo libre en el período de entreguerras. Los grupos migratorios han sido estudiados desde su inserción sociocultural y laboral, su vida social, su participación en las actividades ilegales, la preservación de su identidad y la imagen que tuvieron de sí mismos, sus creencias y rituales. Esta área temática no escapa a la mirada de *Temas* sobre el siglo XIX cubano.

Uno de los grupos de migrantes con un significativo número de estudios y trabajos publicados fue el de los chinos. El artículo de José Baltar Rodríguez (1996), «La sociedad-clan y el proceso de asimilación étnica de los chinos en Cuba», retoma una temática abierta por la historiografía desde la década de los 70, con

las investigaciones de Juan Pérez de la Riva y Juan Jiménez Pastrana. La diferencia fundamental con los estudios precedentes está en el alejamiento de los datos demográficos y económicos, para acercarse más al fenómeno de la inserción de los culíes chinos en la sociedad cubana y su participación en las guerras independentistas.

Otra presencia que dejó su impronta en Cuba fue la norteamericana. En el número 8 de la revista con el enfoque *Culturas encontradas: Cuba y los Estados Unidos*, se publicaron los artículos de José Vega Suñol (1996), «¿Otros colonizadores? Enclaves norteamericanos en Cuba», y de Louis A. Pérez, Jr. (1996), «Tan cerca, tan lejos. Cuba y Estados Unidos (1860-1960)». Ambos trabajos sostienen tesis similares sobre la influencia cultural de los Estados Unidos en Cuba y los factores que influyeron en la introducción de una nueva cultura material y espiritual asociada a la modernidad.

Unida a los estudios del impacto sociocultural de los grupos migratorios se abre una vertiente de los estudios históricos, con antecedentes en la década de los 70, que se enfoca en los estudios de sectores tradicionalmente marginados, como son las mujeres y los negros esclavos (Castañeda, 1996; Barcia, 2000). A la par de estos, surge un área temática poco explorada por los historiadores cubanos, vinculada con la relación deporte-sociedad y el papel de este como espacio donde se expresan los discursos de formación de la nacionalidad cubana en el siglo XIX. La revista *Temas* le dedicó el número 49 con el enfoque *Deporte: terreno cultural*, en el cual se publicó el artículo de Félix Julio Alfonso (2077), «Los estudios sobre deporte y sociedad: ¿una asignatura pendiente?», donde se sistematizan las herramientas y la importancia de darles un enfoque sociocultural. Con respecto al siglo XIX, en ese mismo número de la revista se encuentra, de Carlos E. Reig Romero (2007), «Para una historia de los deportes en Cuba (1800-1899)». En el análisis, el autor establece una interesante relación entre los deportes que se introducen a lo largo del siglo y los cambios operados en el seno de la sociedad decimonónica.

El siglo XIX destaca por ser una época prolífica en el campo del pensamiento intelectual cubano, por su contribución en la formación de la conciencia nacional y por el surgimiento de los primeros proyectos de una nación cubana. La impronta de la sociedad colonial se hace sentir en las letras de los intelectuales del siglo y deja su huella en las concepciones particulares.

En los estudios históricos, la producción en torno al pensamiento y la política estuvo ligada, al menos en buena parte de los años 90, a las conmemoraciones de los centenarios de la Guerra Necesaria, la muerte de José Martí, el fin del dominio colonial hispano y la primera intervención norteamericana. El proceso

En *Temas* se pueden encontrar interesantes reflexiones en torno a los procesos de formación de la nación y las luchas por la independencia. En mi opinión, los enfoques de los artículos que abordan estas áreas dentro de la revista son una invitación a repensar y ampliar las perspectivas consideradas tradicionales dentro del quehacer historiográfico.

independentista siguió en el centro de la historiografía sobre el siglo XIX, pero tuvo lugar el replanteamiento y la revisión crítica de los problemas clásicos: el proyecto martiano, el autonomismo, las tendencias del independentismo y el saldo de la intervención. Otras aristas menos investigadas en las décadas precedentes y tomadas en este período fueron la evolución del Partido Revolucionario Cubano después de la muerte de Martí y las particularidades internas del Ejército Libertador.

El contacto con corrientes historiográficas y metodologías foráneas abrieron nuevas perspectivas en la historiografía política y en el pensamiento crítico, lo cual ha mantenido un ritmo de evolución favorable hasta la actualidad.

En *Temas* se pueden encontrar interesantes reflexiones en torno a ejes temáticos fundamentales dentro de lo escrito y publicado por los historiadores cubanos que valoran o comparan la producción intelectual de ese siglo vinculada con los procesos de formación de la nación y las luchas por la independencia. En mi opinión, los enfoques de los artículos que abordan estas áreas dentro de la revista son una invitación a repensar y ampliar las perspectivas consideradas tradicionales dentro del quehacer historiográfico.

En los primeros números de la revista se encuentran artículos que analizan distintas aristas del pensamiento cubano decimonónico y su evolución a lo largo del siglo XIX, incluida la producción de sobresalientes intelectuales como José Antonio Saco, José de la Luz y Caballero y José Martí (Cairo Ballester, 1996, 1997-1998; Misa Jiménez, 2013). El pensamiento y accionar martiano resulta la más recurrente de las temáticas decimonónicas dentro de la publicación. A raíz de la celebración del centenario de la Guerra Necesaria y la caída en combate del Apóstol, se publicó un gran número de obras y artículos que enriquecieron las visiones sobre una de las personalidades más estudiadas de la historia nacional. Un Martí desde múltiples perspectivas se articula en los siete ensayos y dos debates dedicados al tema.⁴ Se incluyen tópicos como democracia y revolución en su pensamiento, su visión de la sociedad norteamericana y su opinión sobre temas como el negro y la africanía (Armas, 1996; Hidalgo, 1996; 2003; Rodríguez, 2012). También encontramos dos estudios comparativos que buscan las coincidencias y divergencias de su forma de

pensar con otras figuras cimera del siglo XIX como José Antonio Saco y José de la Luz y Caballero, ambos en trabajos de Ibrahim Hidalgo Paz (2009; 2011).

Por otro lado, se le dedica un espacio al análisis del anexionismo y su relación con el independentismo decimonónico. Dentro de este tema existe una pluralidad de criterios en los estudios realizados, pero también muchos prejuicios políticos que dejan su impronta en la construcción de un discurso histórico coherente con la mentalidad del siglo XIX, alejada de los derroteros políticos que marcaron la evolución de este pensamiento durante el siglo XX. En *Temas* se han publicado interesantes aproximaciones que abren nuevos caminos y se alejan de los enfoques más tradicionales. Son los casos de Josefina Suárez (2011), cuya visión no es la más común, o el de Oscar Pino Santos (2004), cuando nos proponen el análisis de las condicionantes del anexionismo vistas desde los Estados Unidos, e incluso una mirada más clásica al pensamiento de Saco y Martí sobre esta corriente de pensamiento.

Releyendo el 98: la inserción de *Temas* en el centenario de 1898

La conmemoración del centenario del fin del dominio colonial español en el año 1898 generó un creciente interés de especialistas cubanos, españoles y americanos por las problemáticas finiseculares. En el campo historiográfico, esto se tradujo en la celebración de eventos y la publicación de libros y artículos relacionados con el tema. En medio del impacto de la crisis de los 90 en el campo editorial, la colaboración de instituciones extranjeras reanimó la publicación de compilaciones, pero también permitió el acceso de historiadores cubanos a importantes documentos en archivos fuera de la Isla. En este sentido, el movimiento en torno al centenario del 98 favoreció el espíritu renovador de la historiografía cubana desde inicios de la década y dejó un saldo positivo en materia bibliográfica. Mucho de lo escrito en torno al tema y su significado está disperso en las páginas de revistas y libros colectivos. Las revistas cubanas se hicieron ecos de los debates y en el año 1998 salieron números especiales en *Santiago* (n. 84-85), *Debates Americanos* (n. 4 y n. 5-6) y *Cuadernos Cubanos de Historia* (n. 1).

Insertándose en este marco, *Temas* convocó a un grupo de especialistas a reflexionar y debatir sobre las repercusiones y trascendencia de ese año, en función de la comprensión del presente, lo que dio origen al número extraordinario 12-13 (octubre de 1997-marzo de 1998), bajo el título *Releyendo el 98*. Como es señalado por la propia revista: «El 98 representa el fin de una época de “reenquiciamiento y remolde” de la que surgió una noción de modernidad cuyos efectos llegan hasta nuestros días».⁵

En este número, la profesora María del Carmen Barcia (1997-1998) aborda el tema de la sociedad civil, tan recurrente en entregas posteriores de *Temas*. En su texto analiza las dinámicas sociales que le permiten comprender el funcionamiento de la sociedad en su tránsito hacia la modernidad, basándose en el análisis de aquellos elementos que son soslayados en los estudios de los acontecimientos de la independencia.

Este número incluye otras problemáticas relacionadas con el tema de la modernidad y la tradición, pero también la relación entre autonomismo e independentismo. Esta es estudiada en los artículos de Pedro Pablo Rodríguez, «Modernidad y 98 en Cuba: alternativas y contradicciones», y de Oscar Loyola Vega, «La alternativa histórica de un 98 no consumado». El aporte fundamental de estos ensayos radica en su mirada, a lo largo del siglo, del problema de la modernización de Cuba y su revalorización de la corriente de pensamiento autonomista, y la idea de que la opción autonomista y la revolución independentista no eran términos excluyentes en cuanto a los problemas que generaba la realidad colonial, a partir de que ambos proponían sus soluciones desde posiciones nacionalistas. Por último, relacionado con el derrotero del Ejército Libertador, se incluye «La disolución del Ejército Libertador: el gran objetivo histórico de los Estados Unidos», de Rolando Rodríguez, donde, desde una narración factual y sustentada en fuentes documentales del período, el autor muestra las acciones de las autoridades interventoras para lograr que desde altos mandos mambises accedieran al licenciamiento.

***Temas*, los 90 y el XIX: precisiones necesarias**

La producción historiográfica a partir de los 90 tuvo entre sus características fundamentales la variedad discursiva y los enfoques multidisciplinarios, elementos de los que se nutre lo publicado en *Temas*, coincidiendo con sus intereses editoriales y temáticos. Sin embargo, no se puede afirmar que la política de la publicación se encaminara a incluir o dar lugar particular a las temáticas históricas. En realidad, el proceso se produjo a la inversa, donde la historiografía encauzó

su producción dentro de los marcos que le permitió la revista, en buena medida por la existencia de pocas publicaciones especializadas en temáticas históricas y la calidad de la propuesta de *Temas* desde sus inicios.

Rafael Hernández, director de *Temas*, reconoce que ellos no han buscado conscientemente seleccionar, privilegiar o enfatizar un tipo de discurso histórico. En determinados momentos y bajo coyunturas políticas y celebraciones de aniversarios cerrados, la revista ha dedicado números monográficos a procesos o acontecimientos históricos cubanos. Estos son el ya mencionado número 12-13, el 22-23 (*Aquella República*, julio-diciembre de 2000) y el 24-25 (*Otra vez la República*, enero-junio de 2001), ambos dedicados al centenario de la proclamación de la República; el 16-17 (octubre 1998-junio 1999), centrado en los 40 años de la Revolución cubana; y los dos dedicados a su aniversario 50, números 55 y 56 (julio-septiembre y octubre-diciembre de 2008, respectivamente).

Según la percepción de Rafael Hernández, la lógica indica que la historia de la etapa posterior a 1940 y particularmente la de la Revolución, es la que estaría más conectada con los problemas contemporáneos, que son los que la revista busca presentar. Sin embargo, sobre el siglo XIX existen en la revista veinticinco artículos y tres debates. En esto influye que, como consecuencia directa del impacto de la crisis de los 90 en el campo de las publicaciones cubanas, no existiera una revista especializada en problemáticas históricas y la irregularidad de otras que, si bien se propusieron recoger los avances en los estudios históricos, no lograron estándares de calidad.

Este no es un fenómeno exclusivo de la década, pero en medio de las transformaciones que sufre el discurso historiográfico en estos años, esos espacios en revistas se hacen cada vez más necesarios; factor que explica el hecho de que, cuando a mediados de los 90 comienza a surgir o resurgir un grupo de publicaciones especializadas, estas tienen que ensanchar sus límites temáticos, a veces al margen de sus intereses editoriales fundacionales, para recoger los debates que se estaban generando en el seno de las ciencias sociales, la cultura y la política. Dos claros ejemplos son *La Gaceta de Cuba* o la propia *Temas*, que ya había circulado antes.⁶

Estos factores propician que encontremos en una revista como *Temas*, que se propone una mirada a la sociedad cubana actual desde la perspectiva de las ciencias sociales, la política y la cultura, un grupo de artículos sobre problemáticas del siglo XIX cubano. Desde la revista, conscientemente, no se ha buscado un diálogo entre el siglo XIX y la contemporaneidad, lo cual se puede demostrar si establecemos la relación entre los artículos sobre el siglo XIX y su ubicación dentro de las secciones de la publicación.

«Enfoque», la sección de mayor peso dentro de la revista, se elige de acuerdo con la relevancia en el contexto actual para la sociedad cubana, siempre en conexión con el acontecer internacional y con la política editorial de la revista, con lo cual podemos afirmar que los artículos que forman esta sección son los más conectados con la realidad y los intereses contemporáneos. Sin embargo, no podemos decir que en el caso de los artículos que tratan la historia del siglo XIX cubano sean los más recurrentes dentro de este espacio. De los «enfoques» con más artículos en torno a la historia decimonónica encontramos el del número 8, *Culturas encontradas: Cuba y los Estados Unidos*, y el 12-13, ambos con cinco. En otros, como el número 5, *Hablar de la mujer* (enero-marzo de 1996) y el 49, *Deporte terreno cultural* (enero-marzo de 2007), solo uno trata el tema. Si tenemos en cuenta que los artículos que abordan el siglo XIX se encuentran en quince números de *Temas*, y solo en cuatro se incluyen en la sección «Enfoque», a lo que podemos sumar que estos cuatro pertenecen a los primeros años de la publicación, entonces no se puede decir que la mirada al XIX se asuma como forma de diálogo con la realidad contemporánea, al menos desde los intereses de la publicación. Por otro lado, los debates de *Temas* sobre problemáticas de ese siglo, que en cierta forma pudieran ser la expresión de su conexión con la actualidad, están circunscritos a una temática específica: José Martí y la nación, y también concentrada en los primeros años de la publicación.

Sin embargo, la pregunta realmente importante en este sentido sería: ¿la mirada que propone *Temas* al siglo XIX cubano está desconectada de la realidad contemporánea? Cualquier respuesta negativa a esta interrogante sería, cuando menos, ingenua. Si bien directamente la revista no se propuso, de modo intencional —a excepción del número dedicado al centenario del 98—, este diálogo entre historia decimonónica y actualidad, resulta imposible divorciar cualquier producción historiográfica del contexto en que se genera, y las aproximaciones a determinada etapa histórica están en estrecha relación con aquellas interrogantes que despiertan el interés de los investigadores desde el presente. En este sentido, la historia siempre remite, de un modo u otro, a problemas del presente, aunque los análisis no siempre hagan explícita esta filiación.

La coyuntura de la década de los 90 trajo consigo un discurso crítico que abrió nuevas perspectivas, tanto teóricas como epistemológicas, que sirvieron de forma enriquecedora a la comprensión de la realidad en su sentido social, histórico y político. La producción historiográfica no fue ajena a estas transformaciones y la indagación en torno a la historia del siglo XIX recogió

lo más actual y novedoso en las páginas de la revista, no siempre de manera consciente y planificada, pero sí en consonancia con los cambios que estaban ocurriendo en la sociedad cubana y con los debates desde el punto de vista político.

Sobre el asunto migratorio, que despertó interés a raíz de la crisis de los balseros de 1994, en los artículos que abordan el siglo XIX encontramos las aproximaciones de José Baltar Rodríguez (1996) con el tema de los culíes chinos y José Vega Suñol (1996; 2010) con el de los norteamericanos. Los debates relacionados con la sociedad civil en medio de la crisis de los 90, que llevaron a mirar al pasado para entender su estructuración y funcionamiento, facilitan entender la recurrencia de este tema en la publicación —se le dedicó el «Enfoque» en el número 46, *Modernidad y sociedad civil*— y en sus debates. La expresión de este interés en las propuestas decimonónicas de *Temas* está en los artículos de María del Carmen Barcia. El problema radica en que no siempre los hilos que se mueven detrás de la producción historiográfica dentro de *Temas* son claros y fáciles de establecer. En otros casos, el diálogo con la actualidad es directo y declarado por el autor, como en el artículo de Ibrahim Hidalgo Paz «Reconquistar al hombre. Notas sobre la revolución de José Martí», donde intenta demostrar la necesidad de recurrir al pensamiento martiano en medio de los retos que impone para el socialismo cubano la crisis de los 90 en materia de valores.

En el caso del número dedicado al centenario del año 1898, donde existe una motivación de fondo desde la publicación para incluir los debates que suscitaron las celebraciones, también se pueden establecer puntos de contacto con la década de los 90. En esta entrega hay artículos que, de manera indirecta, establecen analogías entre el final del siglo XIX y los últimos años del siglo XX, como momentos de crisis en todos los órdenes para la sociedad cubana. Las relecturas y el cuestionamiento de las formas tradicionales en que se afrontaron temáticas como la modernidad, el autonomismo, el anexionismo e incluso el análisis de las distintas alternativas que se le presentaron a la Cuba de fines del siglo XIX, son hechas en un contexto en el que existe un cuestionamiento del proyecto político y social cubano, donde se están manejando las alternativas de supervivencia del proceso revolucionario en medio de las medidas que refuerzan las restricciones a Cuba por parte de los Estados Unidos.

El tema de las relaciones entre Cuba y los Estados Unidos, ubicado en los primeros planos de debate fuera y dentro de la Isla, luego del restablecimiento de relaciones diplomáticas entre ambos países, tiene un lugar dentro de *Temas*. La temática había ocupado en varias ocasiones la sección «Enfoque», y cuenta con otro número considerable de artículos a lo largo de

los casi noventa números que han sido publicados, en los debates que organiza la revista y en *Catalejo*, el blog de la publicación. Entre estos se encuentran *Culturas encontradas: Cuba y los Estados Unidos, La cultura cubanoamericana* (n. 10, abril-junio de 1997), *Migrar al norte* (n. 26, julio-septiembre de 2001), y *Cuba-Estados Unidos: tan cerca, tan lejos* (n. 62-63, abril-septiembre de 2010).

Muchos de los artículos que incluí en la investigación tienen como trasfondo los estrechos vínculos que se establecen durante el siglo XIX entre Cuba y los Estados Unidos, de manera que cualquier aproximación histórica a la relación entre ambos países tiene que pasar por los procesos y acontecimientos decimonónicos. Con ello, no puede asombrar la idea de que, de los veinticinco artículos sobre el siglo XIX, diez se encuentran ligados a la problemática de una forma u otra. Encontramos miradas a los vínculos de la intelectualidad cubana con los Estados Unidos, la influencia social, económica, política y cultural de la emigración norteamericana, el papel de los Estados Unidos en la modernización de la Isla y el de esa nación nortea en los desenlaces del año 1898.

Todo lo anterior nos permite afirmar que, si bien la revista *Temas* no se plantea directamente la construcción de una visión determinada del siglo XIX como forma de diálogo con la realidad contemporánea, en la práctica la forma en que se analizan los temas, los intereses temáticos y el discurso crítico con respecto a determinadas problemáticas más sensibles desde el punto de vista político, se encuentran en diálogo constante con el acontecer actual, lo que sí guarda estrecha relación con los propósitos editoriales de la publicación.

Notas

1. En este período se unen a *Temas* publicaciones también dedicadas a estudios sociales, como *Contracorriente* (1995) y *Debates Americanos* (1996).
2. Un ejemplo de cómo se retoman los valores patrióticos del siglo XIX cubano lo encontramos en el «Juramento de Baraguá», del 19 de febrero del año 2000, y firmado por el pueblo con el objetivo de ratificar el compromiso de resistir y vencer en el nuevo contexto de la lucha por el regreso del niño Elián González y el inicio de la Batalla de ideas.
3. Jorge Ibarra «Historiografía y Revolución» (1995) y «Nuevo debate sobre los problemas institucionales de la historiografía cubana» (2011); Oscar Zanetti (1995) «Realidades y urgencias de la historiografía social en Cuba»; Joel James Figarola (1995) «Urgencias y exigencias historiográficas»; Louis A. Pérez, Jr. (1995) «Historia, historiografía y estudios cubanos: treinta años después»; Constantino Torres Fumero (1995) «Reflexiones en torno a la historia social»; Oscar Loyola Vega (1996) «Reflexiones sobre la escritura de la historia en la Cuba actual».

4. Los debates que tratan directamente el pensamiento martiano son: «Discutir a Martí» (n. 2, abril-junio, 1995) y «“Con todos y para el bien de todos”. La idea de república de José Martí» (incluido en el volumen 1 de *Último Jueves. Los debates de Temas*, 2004). En este caso no se tuvieron en cuenta aquellos debates dedicados a temáticas como la formación de la nación o el pensamiento cubano de manera general que tangencialmente incluyen la figura de Martí o los artículos que abordan aspectos relacionados con su producción literaria.

5. Con estas palabras el equipo editorial introduce la sección «Enfoque» del número 12-13 de *Temas*, correspondiente a octubre de 1997-marzo de 1998.

6. Entre 1984 y 1992 circuló una revista homónima dedicada a temáticas culturales. Cuando en 1995, sale *Temas*, conservó la inscripción en el Registro Nacional de Publicaciones Seriadas de aquella publicación (ISSN 0864-134X), aunque no están directamente vinculadas.

Referencias

- Alfonso López, F. (2007) «Los estudios sobre deporte y sociedad: ¿una asignatura pendiente?». *Temas*, n. 49, enero-marzo, 4-15.
- Armas, R. (1996) «Martí en New York: en busca de respuestas». *Temas*, n. 8, octubre-diciembre, 30-7.
- Baltar Rodríguez, J. (1996) «La sociedad-clan y el proceso de asimilación étnica de los chinos en Cuba». *Temas*, n. 7, julio-septiembre, 13-27.
- Barcia Zequeira, M. (1997-1998) «La historia profunda: la sociedad civil del 98». *Temas*, n. 12-13, octubre-marzo, 27-33.
- _____ (2000) «Mujeres en una nueva época: discursos y estrategias». *Temas*, n. 22-23, julio-diciembre 34-45.
- Cairo Ballester, A. (1996) «Mirar al Niágara. La construcción del pensamiento cubano en el siglo XIX». *Temas*, n. 8, octubre-diciembre, 10-7.
- _____ (1997-1998) «Contra el panhispanismo. De José Martí a Fernando Ortiz». *Temas*, n. 12-13, octubre-marzo, 96-106.
- Castañeda Fuertes, D. (1996) «Demandas judiciales de las esclavas en el siglo XIX cubano». *Temas*, n. 5, enero-marzo, 1-6.
- Hernández, R. (2003) *Sin urna de cristal*. La Habana: Centro de Investigaciones y Desarrollo de la Cultura Cubana Juan Marinello.
- Hidalgo Paz, I. (1996) «Reconquistar al hombre. Notas sobre la revolución de José Martí». *Temas*, n. 8, octubre-diciembre, 110-4.
- _____ (2003) «Democracia y participación popular en la República martiana». *Temas*, n. 32, enero-marzo, 110-7.
- _____ (2009) «Luz y Martí. Coincidencias y diferencias». *Temas*, n. 57, enero-marzo, 115-25.
- _____ (2011) «Saco y Martí. Coincidencias y divergencias». *Temas*, n. 67, julio-septiembre, 103-13.
- Ibarra, J. (1995) «Historiografía y Revolución». *Temas*, n. 1, enero-marzo, 4-14.
- _____ (2011) «Nuevo debate sobre los problemas institucionales de la historiografía cubana». *Temas*, n. 68, octubre-diciembre, 148-51.

James Figarola, J. (1995) «Urgencias y exigencias historiográficas». *Temas*, n. 1, enero-marzo, 129-31.

Loyola Vega, O. (1996) «Reflexiones sobre la escritura de la historia en la Cuba actual». *Temas*, n.6, abril-junio, 94-100.

_____ (1997-1998) «La alternativa histórica de un 98 no consumado». *Temas*, n. 12-13, octubre-marzo, 19-26.

Marqués Dolz, M. (2000) «Industrias menores y diversificación en Cuba (1880-1920)». *Temas*, n. 22-23, julio-diciembre, 55-64.

Misas Jiménez, R. (2013) «José Antonio Saco. Crítica cubana al colonialismo agrícola». *Temas*, n. 76, octubre-diciembre, 91-8.

Pérez, L. A., Jr. (1996) «Tan cerca, tan lejos. Cuba y los Estados Unidos (1860-1960)». *Temas*, n. 8, octubre-diciembre, 4-9.

_____ (1995) «Historia, historiografía y estudios cubanos: treinta años después». *Temas*, n. 2, abril-junio, 22-31.

Pino Santos, O. (2004) «De La Habana al Mississippi. La Isla estratégica y la teoría de la anexión. 1800-1898». *Temas*, n. 37-38, abril-septiembre, 146-58.

Reig, C. (2007) «Para una historia de los deportes en Cuba (1800-1899)». *Temas*, n. 49, enero-marzo, 24-36.

Rodríguez, P. P. (1997-1998). «Modernidad y 98 en Cuba: alternativas y contradicciones». *Temas*, n. 12-13, octubre-marzo, 13-8.

_____ (2012) «El negro y la africanía en el ideario de José Martí». *Temas*, n. 72, octubre-diciembre, 100-4.

Rodríguez, R. (1997-1998) «La disolución del Ejército Libertador: el gran objetivo de los Estados Unidos». *Temas*, n. 12-13, octubre-marzo, 42-7.

Suárez, J. (2011) «Vicisitudes de la voz independencia en el siglo XIX cubano». *Temas*, n. 65, enero-marzo, 46-57.

Torres Fumero, C. (1995) «Reflexiones en torno a la historia social». *Temas*, n. 3, julio-septiembre, 130-4.

Vega Suñol, J. (1996) «¿Otros colonizadores? Enclaves norteamericanos en Cuba». *Temas*, n. 8, octubre-diciembre, 45-54.

_____ (2010) «Norteamericanos en Holguín. Un estudio desde los documentos históricos». *Temas*, n. 62-63, abril-septiembre, 169-79.

Zanetti Lecuona, O. (1995) «Realidades y urgencias de la historiografía social en Cuba». *Temas*, n. 1, enero-marzo, 119-28.

_____ (2005) *Isla en la Historia. La historiografía de Cuba en el siglo XX*. La Habana: Ediciones Unión.

©TEMAS, 2017

¿Cómo suscribirse a *Temas*?

En Cuba

Personalmente en las oficinas de *Temas* o a través de giro postal dirigido a:

Aníbal G. Cersa García
Revista *Temas*
Calle 23 #1155 entre 10 y 12, El Vedado
La Habana. CP 10400

También mediante cheque o depósito bancario a favor de:
UPR Inst. Cub. Arte Industria Cinematográfica.
Cuenta número: 0525040006510118.

Fuera de Cuba

A través de transferencia bancaria a favor de:
UPR Internacional ICAIC

Cuenta número: 0300000002638522.
Banco Financiero Internacional, sucursal Habana Libre,
Calle L, esq a 25, El Vedado, La Habana, Cuba.
SWIFT: BFI CU HH.

También puede contactar con Yolanda G. Pantoja
José María Rico, no. 126 interior 1. Col. del Valle,
Delegación Benito Juárez, CP 03100. México. D.F.
Tel: (00 52 55) 6306 5988 Email: temasmexico@cablevision.net.mx.

Temas online

La modalidad de suscripción *online* permite acceder, durante un año, al sitio web de la revista *Temas*, y consultar TODOS los artículos publicados hasta el momento, así como realizar búsquedas de contenidos, temas y autores. Está disponible para residentes en cualquier parte del mundo, incluyendo Cuba.

Para obtener más información sobre modalidades, pagos y tarifas, regístrese en www.temas.cult.cu o contáctenos en temas@icaic.cu.

NORMAS DE PRESENTACIÓN DE ORIGINALES

1. La extensión de los trabajos no deberá exceder los 40 000 caracteres con espacios, incluidas las notas y referencias bibliográficas. En ningún caso se aceptarán artículos que sobrepasen la extensión declarada.
2. Debe adjuntarse un resumen del trabajo (en español y en inglés) de dos párrafos como máximo y se indicarán palabras claves que describan las esencias del objeto de estudio.
3. Se podrán incluir dos o tres tablas o gráficos sencillos con no más de 8 cm de ancho.
4. Las notas aclaratorias deberán indicarse con números consecutivos, con supraíndices.
5. Las referencias bibliográficas deberán ajustarse al estilo Harvard, la cual consigna entre paréntesis el apellido del autor, el año de publicación, y las páginas referenciadas, en el sitio del texto donde se hace la referencia, y al final del texto se lista el cuerpo de referencias. Para más detalles, puede consultar <http://bit.ly/2mm4KzC>.

Al entregar el trabajo el autor deberá consignar su ocupación, un resumen de su *curriculum vitae*; y dirección, teléfono, dirección electrónica o cualquier otro dato que facilite su localización.

Los artículos pueden ser enviados a la dirección electrónica temas@icaic.cu. También se pueden entregar impresos en las oficinas de *Temas* o enviarlos por correo postal, siempre acompañados de una versión en soporte digital.

Temas está presente en las redes sociales. Invitamos a nuestros lectores a seguirnos también por estos caminos virtuales:



Temas:
www.facebook.com/revistatemascuba



Temas:
www.twitter.com/temascuba



Último Jueves:
www.facebook.com/ultimojuevesdetemas



Temas:
www.youtube.com/temascubatv