

# EVOLUCIÓN Y PERSPECTIVA DE LA PEQUEÑA EMPRESA NO ESTATAL EN CUBA

Evaldo A. Cabarrouy

Blanco o negro, un gato sólo es bueno si sabe cómo cazar ratones

— Deng Xiaoping<sup>1</sup>

Las medidas de política económica, instauradas por el gobierno cubano entre 1993 y 1994, redujeron el ámbito de acción y la capacidad reguladora de la planificación centralizada y dieron lugar a que surgieran actividades económicas fuera de la esfera estatal. En tales circunstancias, en la medida en que la economía se descentralizaba al permitirse diversificación de las formas de propiedad, emerge poco a poco una “segunda economía” al permitirse la formación de mercados agropecuarios, de cooperativas y pequeñas empresas individuales o familiares (trabajo por cuenta propia) y al concederse autonomía e incentivos a las asociaciones económicas con entidades extranjeras.

Sin duda, la multiplicación de actores económicos ha resultado beneficiosa para la remodelación estructural de la economía. No obstante, las reformas emprendidas alrededor de 1993, aunque en muchos aspectos exitosas, apenas han iniciado el camino de la transformación real de las estructuras productivas, las institucionales y el de la identificación de las nuevas formas de inserción productiva en la economía internacional. El país necesita saltar de un modelo de desarrollo basado en la planificación central con excesiva regulación a otro dominado por imperativos de competitividad, especialización, tecnología y flexibilidad de

adaptación al cambio en los mercados. Así lo exigen no sólo los logros de una inserción exitosa en los mercados mundiales, sino también la utilización eficiente de una fuerza de trabajo abundante en mano de obra calificada. Este trabajo, por lo tanto, pretende contribuir al debate en torno a la reorganización del sistema empresarial cubano sobre cuáles han de ser las fronteras saludables entre lo estatal y lo privado.

Los mecanismos económicos de administración y planificación centralizada presentan problemas notorios tales como: sistemas distorsionados de fijación de precios; ineficiencias al asignar recursos; inversión concentrada en la industria pesada a expensas de otros sectores; y escaso crecimiento del ingreso y del consumo por habitante, entre otros. La hipótesis que proponemos como base de este estudio postula que en Cuba un sistema industrial equilibrado estaría constituido por empresas de diferentes tipos y tamaños, y que las empresas en pequeña escala no estatales serían una buena fuente de dinamismo que ayudaría a mejorar la capacidad productiva del país dentro de un marco de progresiva equidad social.

El diseño de la política industrial cubana debe pues tomar en cuenta las diferencias funcionales entre los distintos tipos de empresas. Sin embargo, para este propósito es necesario tomar en consideración el papel que se atribuye el Estado. De manera que un aspecto importante de la viabilidad de la pequeña em-

---

1. Citado en Antonio Salinas Chávez, “Socialismo de mercado en China: 15 años de reforma económica,” *Comercio Exterior* (México) 44, no. 5 (Mayo de 1994), 465.

presa no estatal en Cuba estaría vinculado al papel del Estado y su relación con la economía. El objetivo del trabajo, por lo tanto, no sólo es el de plantear que el Estado permita la concertación más amplia de estas empresas, sino también en el plano de la estrategia industrial, proponer que la pequeña empresa no estatal pueda percibir al sector gubernamental más en el papel de facilitador que de fiscalizador.

### EVOLUCIÓN DE LA ACTUAL PEQUEÑA EMPRESA NO ESTATAL EN CUBA

#### Antes de 1959

Al igual que en otros países de la América Latina, antes de 1959 la presencia en Cuba de establecimientos de dimensión reducida en la rama de la manufactura, el comercio y los servicios era muy frecuente y generalizada. Aunque no existen datos estadísticos en torno al número y clasificación de todos estos establecimientos, en lo que respecta a las empresas industriales, los escasos datos sugieren que el tamaño de los mismos solía ser pequeño, es decir, que empleaban un número reducido de personas y representaban inversiones de capital relativamente de poca monta.

Así por ejemplo, en 1957 la Junta Nacional de Economía estimó la capitalización de la industria cubana en alrededor de \$3,269 millones de pesos, con 38,384 centros de trabajo. El Cuadro 1 expresa, mejor que todo comentario, el gran número y la pequeñez de las empresas industriales no azucareras que a finales de la década de los cincuenta operaban principalmente para atender la demanda interna general. En ciertos sectores un número extraordinario de pequeñas empresas coexistía con otras de ciertos niveles de productividad más altos y en ocasiones con tecnología más avanzada y equipo mucho más moderno.<sup>2</sup> Debe señalarse también que en algunas de las ramas fabriles — como por ejemplo, en las industrias del

calzado, vestuario y del tabaco— el segmento de las empresas que operaban en pequeña escala aportaba una fracción importante de la producción.<sup>3</sup> Según la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), al finalizar los años cincuenta, 80 por ciento de los establecimientos de la industria no azucarera empleaban a menos de 25 personas.<sup>4</sup> En términos generales, puede decirse que al finalizar los años cincuenta predominaba en Cuba la producción al nivel de pequeña empresa de carácter familiar o casi artesanal.

#### De 1959 a 1970

En el decenio 1959-1968 se realizó en Cuba un radical proceso de transferencia de la propiedad privada de los medios de producción y parte de los inmuebles a la propiedad estatal, afectando a todos los sectores de la economía. A partir de 1959, con el triunfo de la Revolución, se inicia un proceso de colectivización de los medios de producción que transforma con rapidez las formas básicas de la organización económica del país. Como resultado de este proceso, el sistema empresarial cubano sufrió transformaciones de gran magnitud y rapidez.

Al finalizar el 1960 todo el comercio al por mayor y exterior, la banca, gran parte del transporte, la industria, la construcción y el 52 por ciento del comercio minorista, así como más de la tercera parte de la agricultura, se encontraban en manos del estado. El 48 por ciento de la actividad comercial minorista que quedaba en manos privadas estaba distribuida entre grandes y medianos comerciantes (23 por ciento) dedicados principalmente al giro de ropa, zapatos y ferretería, y el resto (25 por ciento) se encontraba en manos de pequeños comerciantes, que trabajaban directamente y con su familia, sin emplear fuerza de trabajo ajena.<sup>5</sup> En el sector industrial, las unidades productivas fueron organizadas, de acuerdo con la

2. Grupo Cubano de Investigaciones Económicas, *Un estudio sobre Cuba* (Coral Gables, FL: University of Miami Press, 1963), 1100.

3. Comisión Económica para América Latina, “La economía cubana en el período 1959-1963,” en *Estudio Económico de América Latina, 1963* (Nueva York: Naciones Unidas, 1964), 272.

4. Comisión Económica para América Latina y el Caribe, *La economía cubana. Reformas estructurales y desempeño en los noventa* (México: Fondo de Cultura Económica 1997), 326.

5. Héctor Ayala Castro, “Los cambios en las relaciones de propiedad: 1961-1963,” *Economía y Desarrollo* 65 (Noviembre-Diciembre 1981), 187-88.

**Cuadro 1. Esquema de la economía industrial de Cuba, 1957**

Grupo	Centros Trabajo	Clasificación	Capital Invertido (Valor estimado)	Estimado Obreros
I	276	Caña, azúcar y sus derivados <sup>a</sup>	\$1,158,850,000	485,231
II	2,579	Tabaco y sus derivados <sup>a</sup>	55,959,400	129,141
III	666	Ganadería y sus derivados <sup>b</sup>	45,416,550	12,744
IV	649	Café, cacao y anexos <sup>c</sup>	16,290,000	7,650
V	18,086	Industrias Agrícolas <sup>d</sup>	60,313,000	85,005
VI	1,259	Forestal, madera, muebles, etc.	16,749,700	16,893
VII	698	Minero-metalurgia e ind. metal. <sup>e</sup>	524,784,300	21,972
VIII	777	Industrias marinas, pesca, etc.	7,831,500	10,866
IX	177	Combustible y anexos	130,194,000	4,345
X	316	Electricidad, gas, agua, etc.	301,521,643	8,360
XI	2,309	Transporte y comunicaciones	645,414,000	47,770
XII	599	Industria químico-farmacéutica	36,132,860	11,999
XIII	309	Construcción, materiales y anexos	17,421,000	19,343
XIV	265	Maquinaria, aparatos y anexos	5,329,000	2,179
XV	5	Materias primas varias <sup>f</sup>	257,600	69
XVI	2,999	Alimentos, bebidas y anexos	76,224,900	34,404
XVII	1,159	Textil, confecciones y anexos	73,270,000	23,833
XVIII	1,257	Indumentaria y tocador	8,643,800	6,970
XIX	1,252	Industrias gráficas y anexos	43,558,100	11,416
XX	122	Papel, cartón, derivados y anexos	8,883,500	2,653
XXI	1,880	Industrias cuero, pieles y anexos	18,259,500	10,019
XXII	192	Menaje, juguetería y bazar	2,260,500	1,731
XXIII	62	Apar. ortopédicos, óptica y científ.	955,500	516
XXIV	220	Joyería, orfebrería, bisutería	3,501,500	2,063
XV	150	Alfarería, vidrio, cerámica, etc.	9,037,500	2,109
XVI	121	Industrias no especif. clasificadas	1,828,470	1,489
	38,384	Total general	\$3,268,887,823	960,770

**Fuente:** Grupo Cubano de Investigaciones Económicas, *Un estudio sobre Cuba*; (Coral Gables, FL: University of Miami Press, 1963), 1100.

- Incluye transformación y manufactura, no la parte agrícola.
- Excluye valor del ganado y fincas.
- También excluye fincas, almacenes y plantaciones de café.
- No incluye caña, tabaco, café, ganado, sino arroz, frutos, vegetales, etc.
- Excluye petróleo y nafta incluidos en el Grupo IX.
- Excluye materias primas incluidas en sus propios grupos clasificados.

naturaleza de su producción, en torno a grandes “empresas consolidadas.” En la segunda mitad de 1960 las empresas estatales ya representaban el 50 por ciento del valor de la producción industrial; un año más tarde esta proporción se había elevado al 75-80 por ciento de ese total. A fines de 1961, de las 38,384 empresas industriales que operaban en 1958, aproximadamente 18,500, responsables del 80 por ciento de la producción industrial, habían sido unidas en varios consolidados.<sup>6</sup>

En diciembre de 1962, con la promulgación de la Ley 1076, se nacionalizaron 4,600 empresas comerciales privadas grandes y medianas, y sus establecimientos, almacenes, depósitos y derechos dedicados a los giros de ropa, calzado, víveres y ferretería, las cuales fueron adjudicadas al Ministerio de Comercio Interior. La orientación que dio Comercio Interior para la aplicación de la ley definía al pequeño comercio como “aquellos en que todos los que trabajan en él son familiares o que sólo tienen un trabajador.” Sin embargo, a pesar de que la ley no afectó a los pequeños propietarios, 218 establecimientos de ese tipo

6. Carmelo Mesa-Lago, *Breve historia económica de la Cuba socialista. Políticas, resultados y perspectivas* (Madrid: Alianza Editorial, S. A., 1994), 28.

fueron nacionalizados. Además, durante 1963, los comercios de pequeña propiedad seguían pasando al Estado: supuestamente sus propietarios estaban ausentes, tenían mercancías ocultas que vendían en bolsa negra, o violaron alguna disposición de la Revolución.<sup>7</sup>

Por otro lado, con la Reforma Agraria que se había puesto en práctica en 1959 fueron incorporadas al patrimonio estatal un 40 por ciento de la tierra en fincas. El 3 de octubre de 1963 fue dictada una nueva ley de Reforma Agraria que estableció el límite máximo de tenencia de tierra en 67 hectáreas. Las propiedades rurales con una extensión que sobrepasaba esta dimensión fueron expropiadas, eliminando con ello a los agricultores medianos. De esta manera, el 70 por ciento de las tierras y el 80 por ciento de la producción agrícola quedó bajo control estatal. A fines de 1963, sólo el 30 por ciento de las propiedades rurales y aproximadamente el 25 por ciento de la actividad comercial minorista estaban en manos privadas. El resto de la economía se encontraba en manos del Estado.<sup>8</sup>

En el verano de 1966 el proceso de colectivización se reanudó con nuevos bríos, concentrándose en las dos bolsas de propiedad privada remanentes: la agricultura y los servicios. En 1967 la colectivización fue reactivada en la agricultura mediante la eliminación de las pequeñas parcelas destinadas al cultivo familiar de las que disfrutaban los trabajadores de las granjas estatales, la compra de granjas privadas por el estado, la expansión del acopio, y la prohibición de ventas directas de los pequeños agricultores a los consumidores.

En marzo de 1968, con la puesta en marcha de la llamada “Ofensiva Revolucionaria,” la colectivización alcanzó su punto máximo cuando se intervinieron estatalmente hasta los más pequeños negocios. El 25 por ciento del comercio minorista que aún quedaba en manos privadas además de la mayor parte del 2 a 5 por ciento de la industria y el transporte fueron co-

lectivizados de un solo golpe (véase el Cuadro 2). Entre los meses de marzo y abril de 1968 se nacionalizaron 58,012 establecimientos, “considerándose que un 10 por ciento de ellos pertenecían a propietarios capitalistas, y afectando en general a 19,450 propietarios y socios que contaban con 8,924 trabajadores. Además quedaron afectados 8,132 trabajadores por cuenta propia.”<sup>9</sup> Los pequeños negocios nacionalizados, más de la mitad ellos establecidos después de 1961, se dedicaban principalmente al giro de comestibles y bebidas, tiendas de servicios personales, talleres de reparaciones, artesanías y vendedores ambulantes.

**Cuadro 2. Cuba: Proceso de colectivización de los sectores económicos (Por ciento de la producción)**

Sectores	1961	1963	1968
Agricultura <sup>a</sup>	37	70	70
Industria	85	95	100
Construcción	80	98	100
Transporte	92	95	99
Comercio Minorista	52	75	100
Comercio Mayorista	100	100	100
Comercio Exterior	100	100	100
Banca	100	100	100
Educación	100	100	100

**Fuente:** José Acosta, “Cuba: de la neocolonia a la construcción del desarrollo del socialismo (II),” *Economía y Desarrollo* 20 (Noviembre -Diciembre 1973), 179.

a. De la superficie de la tierra

Aunque se sostuvo que estas pequeñas empresas privadas, que abarcaban casi un tercio de la distribución de bienes de consumo, estaban creciendo rápidamente y acumulando cada vez más ganancias, la verdad fue que el pequeño sector privado había estado llenando el vacío creado por el funcionamiento ineficaz de los servicios estatales. La importancia que había logrado tener el sector privado después de los primeros años de la Revolución, en la esfera del comercio y en algunos servicios y producción de artículos industriales, indicaba que la producción privada continua-

7. Ayala Castro, “Los cambios en las relaciones de propiedad: 1961-1963,” 189-91.

8. *Ibid.*, 191-95.

9. Héctor Ayala Castro, “Transformación de la propiedad en el período 1964-1980,” *Economía y Desarrollo* 68 (Mayo-Junio 1982): 19.

ba desarrollándose e incluso compitiendo con éxito con el Estado debido a su mayor iniciativa y flexibilidad y que, por ello, sus productos eran preferidos incluso por el sector estatal.<sup>10</sup>

De hecho, la relación del sector privado con el estatal en la producción y los servicios se había desarrollado notablemente. Héctor Ayala Castro señala que se pudo comprobar que de 45,548 pequeños empresarios privados investigados, el 97 por ciento había vendido al Estado mercancías y servicios por un valor de hasta de 10,000 pesos y 3 lo habían hecho por más de medio millón de pesos en el primer semestre de 1967. Igualmente, el Estado había vendido por menos de 10,000 pesos al 91 por ciento de los privados y a uno por más de 100,000. Tanto la venta como la compra al sector privado se concentraba en unos pocos organismos estatales. En relación con los giros comerciales, los establecimientos privados predominaban sobre los estatales. En el ámbito nacional el 73.6 por ciento de las unidades eran del sector privado y el resto estatales. Si bien es cierto que esto se refiere al número de unidades y no a su volumen, ello indica que el comercio privado estaba diseminado en todo el territorio nacional en muchas pequeñas unidades.<sup>11</sup>

### De 1970 a 1985

A partir de 1970, con la implantación del Sistema de Dirección y Planificación de la Economía (SDPE) y la incorporación de Cuba al Consejo de Ayuda Mutua Económica (CAME), se inicia una política económica distinta a la del período anterior y que prevaleció hasta 1985. En consecuencia, dentro del patrón de planificación central, se utilizaron ciertos mecanismos de mercado (incentivos materiales) y se introdujeron algunas medidas liberalizadoras en la agricultura, los servicios y la vivienda.

En la agricultura, la medida liberalizadora más significativa fue la creación de mercados libres campesinos en 1980, en los que los pequeños agricultores privados podían vender sus excedentes agrícolas (después de cumplir con el acopio del Estado y satisfacer sus propias necesidades de consumo) a precios libremente determinados por el mercado. El objetivo principal de la medida era el de alentar a los agricultores privados a aumentar la cantidad, calidad y variedad de productos agrícolas, e ir eliminando gradualmente el mercado negro y el racionamiento.<sup>12</sup>

En forma simultánea, se suavizaron muchas restricciones contra el autoempleo. En 1980-81 el gobierno legalizó y fomentó el empleo autónomo en servicios; por ejemplo, peluqueros, sastres, jardineros, taxistas, fotógrafos, electricistas, carpinteros y mecánicos, junto a profesionales como arquitectos, ingenieros, médicos y dentistas. Bajo un nuevo sistema de libre contratación de mano de obra, las empresas estatales podían firmar contratos con artesanos y trabajadores autónomos, proporcionándoles insumos a cambio de un 30 por ciento de sus beneficios.

Para 1980, en los principales centros urbanos, había surgido también un grupo de pequeños fabricantes que empezaron a vender sus productos en los mercados libres. Finalmente, en la primera mitad de los años ochenta el Estado relajó las anteriores restricciones sobre la construcción de viviendas privadas y esta política junto a la expansión del empleo autónomo y a un mejor acceso a los materiales de construcción generó un robusto mercado de la vivienda y un gran auge en la construcción residencial.<sup>13</sup>

### De 1986 a 1993

En 1986, a raíz del llamado “Proceso de Rectificación de Errores y Tendencias Negativas,” el gobierno cu-

---

10. Ilustra esta situación un productor de maquinaria agrícola que se estableció en 1964; éste llegó a contar con 89 trabajadores y vendió al Estado en el primer semestre de 1967 \$628,000 pesos con compras por \$146,347 al Estado y \$300,000 a otros privados. Véase Ayala Castro, “Transformación de la propiedad en el período 1964-1980,” 17-18.

11. Ibid.

12. No obstante estos objetivos y la positiva reacción de los agricultores, el gobierno les prohibió vender sus excedentes fuera de la zona donde residían y se proscribieron los intermediarios que compraban el producto para venderlo en los mercados. Véase Mesa-Lago, *Breve historia económica de la Cuba socialista*, 83-86.

13. Ibid.

bano instrumentó una serie de medidas limitando aún más las actividades privadas y el mercado mediante: la abolición de los mercados libres campesinos y la aceleración del proceso de integración de las pequeñas fincas privadas en las cooperativas bajo control estatal; la eliminación de actividades de los pequeños fabricantes privados, propietarios de camiones y vendedores ambulantes y reducción del empleo autónomo; y restricción de la construcción, las ventas y los alquileres de las viviendas privadas y de la herencia de vivienda. Se alegó que los agricultores estaban obteniendo enormes beneficios mediante la venta en dichos mercados, se resistían a la integración en las cooperativas, que muy pocos pagaban impuesto y algunos sólo entregaban al Estado 10 por ciento de sus cosechas e incluso nada.

Bajo el proceso de rectificación los pequeños fabricantes privados, transportistas y vendedores ambulantes también fueron objeto de ataque. Los pequeños empresarios vendían sus productos a un número creciente de cooperativas y empresas estatales, algunos de ellos abrían sus propias tiendas y a veces contrataban algunos trabajadores para expandir la producción y distribución. Los vendedores ambulantes que vendían cerveza y otros productos habían proliferado en las ciudades y playas. Los propietarios privados de camiones se lucraban transportando productos agrícolas de las fincas privadas, mercancías de los fabricantes y personas.<sup>14</sup> No obstante estas medidas antagónicas, el IV Congreso del Partido Comunista de Cuba (PCC) aprobó la reintroducción del empleo por cuenta propia en actividades privadas, pero con considerables restricciones. Por ejemplo, el empleo autónomo debía realizarse después del horario de trabajo en el sector estatal, ser complementario con la acción del Estado, estar limitado a actividades de servicios menores y estrictamente regulado para garantizar que no sea conflictivo con el socialismo. Además, los autoempleados no podían contratar fuera de la familia inmediata.<sup>15</sup>

### Desde 1993

En 1993 el gobierno cubano introdujo reformas que modificaron profundamente el funcionamiento de la economía. Entre las medidas más importantes puestas en marcha en ese año se destacan las de diversificación de las formas de propiedad al otorgar mayor realce a las cooperativas, el trabajo por cuenta propia y las asociaciones económicas con entidades extranjeras. En este panorama, aunque el Estado continuaría interviniendo decisivamente en la economía, una de las acciones más importantes de la liberalización económica fue la desincorporación de la mayor parte de las tierras estatales mediante la creación de Unidades Básicas de Producción Cooperativa (UPBC), proceso que se inició en 1993 y concluyó en 1994. Consecuentemente con esta medida, en octubre de 1994, se formalizó la creación de los “mercados agropecuarios,” donde los precios se fijan libremente en correspondencia con la oferta y demanda de los productos.<sup>16</sup> Los campesinos pueden participar en dichos mercados o recurrir a un representante comercial, con lo que de hecho se reconoce el papel de los intermediarios en el proceso de comercialización agrícola.

También a partir de septiembre de 1993 se comienza a aplicar una política de ampliación del ejercicio legal del trabajo por cuenta propia. En un inicio, el autoempleo estaba presente en actividades vinculadas a las necesidades familiares y personales, a la reparación de la vivienda, a la transportación y a otras, como la artesanal, por mencionar algunas. Las reglamentaciones aprobadas incrementaron el número de actividades que podían ejercerse y personas legalmente autorizadas para realizarlas. En 1993 la legislación autorizaba a ejercer el trabajo por cuenta propia, tanto a trabajadores vinculados laboralmente, así como a los jubilados, amas de casa y personas con capacidad disminuida. Aunque inicialmente se prohibió a los profesionales universitarios ejercer el empleo por cuenta propia, en 1995 se produjo una flexibilización de esta norma que les permite registrarse como traba-

14. *Ibid.*, 130.

15. *Ibid.*, 133.

16. Los únicos productos excluidos de esas transacciones son los derivados de la ganadería vacuna (carne, leche y quesos) y la papa.

jadores por cuenta propia en cualquier actividad u oficio de los que aparecen en el cuerpo legal vigente.<sup>17</sup>

En abril de 1996, se reconoce el cuentapropismo como una alternativa emergente de empleo. La concepción oficial del trabajo por cuenta propia define a este sector como complemento de la actividad económica estatal, como una alternativa más de empleo y una vía para incrementar los ingresos personales. Sin embargo, se prohíbe la utilización del trabajo asalariado y de intermediarios para la comercialización de los productos que elaboran y los servicios que prestan los cuentapropistas. La normativa estatal también prohíbe las relaciones independientes con entidades estatales, privadas o asociaciones con capital extranjero.

En tales circunstancias, reaparece poco a poco un sector no estatal de cooperativas y pequeñas empresas individuales o familiares que marca el inicio de una sociedad civil asentada en la expansión de las actividades privadas. Al mismo tiempo, estas medidas de liberalización y desregulación han facilitado operaciones comerciales que anteriormente eran consideradas ilegales, mejorando así la satisfacción de importantes necesidades básicas, sobre todo la alimentación. En términos productivos, señala la CEPAL, “la liberalización de actividades ha alentado de manera incuestionable a la producción y ha resultado socialmente benéfica por cuanto tiende a diversificar las fuentes de ingreso y a volver más tolerables los sacrificios de las crisis.”<sup>18</sup>

Aún así, existen todavía numerosas restricciones limitativas a la expansión de las actividades del sector no estatal. Entre otras, cabría señalar las siguientes: (1) impedimento a contratar trabajadores asalariados en las actividades por cuenta propia; (2) acotamiento de

los campos a elegir en el trabajo por cuenta propia; (3) limitaciones al trabajo de empleados públicos en su tiempo libre; (4) restricciones a la realización de transacciones entre el sector de empresas estatales y el sector privado emergente; (5) pago de impuestos elevados; y (6) limitaciones de acceso al crédito o a insumos estratégicos.

## POSIBILIDADES ACTUALES Y PERSPECTIVAS EN CUBA

Tradicionalmente las empresas en pequeña escala han sido parte importante de la estructura industrial de muchos países y constituyen en forma invariable casi todo el universo de unidades productivas, aún en países industrializados. En años recientes y por diversas razones, las potencialidades y el desempeño de la pequeña empresa han despertado gran interés, tanto por parte de quienes manejan la política industrial como entre académicos e investigadores. Esto se debe a la importante contribución que éstas pueden hacer al desarrollo económico para mejorar la calidad de vida de la población y lograr una mejor distribución del ingreso.<sup>19</sup> Entre los aportes que las empresas de menor tamaño pueden realizar al desarrollo económico se destacan los siguientes: incubación de nuevos empresarios que operan en pequeña escala, incremento en el empleo, expansión de las exportaciones y estímulo al ahorro y la inversión familiar.

En Cuba se ha proclamado la necesidad de estudiar y elaborar criterios con relación al papel que puede desempeñar la pequeña y la mediana empresa, dentro del conjunto de transformaciones económicas que se vienen aplicando. Aunque aún no se han adoptado decisiones de largo alcance, se comprende la necesidad de considerar su futura presencia tomando en cuenta la función de este tipo de empresa en el desa-

17. No obstante, el centro de trabajo del profesional debe autorizar a éste para ejercer la actividad por cuenta propia.

18. Comisión Económica para América Latina y el Caribe, *La economía cubana*, 17-18.

19. Existe una amplia bibliografía sobre el papel que puede desempeñar la pequeña empresa no estatal en el desarrollo económico y particularmente en el sector industrial. A modo de ejemplo, véanse entre otros a Carlo Secchi, “El papel de las empresas pequeñas y medianas en el mejoramiento de la estructura productiva de los países en desarrollo,” *Revista de la CEPAL* 27 (Diciembre de 1985), 139-50; Ian M. D. Little, “Small manufacturing enterprises in developing countries,” *The World Bank Economic Review* 1, no. 2 (May 1987), 203-35; Mario Castillo y Claudio Cortellese, “La pequeña y mediana industria en el desarrollo de América Latina,” *Revista de la CEPAL* 34 (Abril de 1988), 139-64; el trabajo clásico de Eugene Staley y Richard Morse, *Industrias pequeñas para países en desarrollo* (México: Editorial Roble, 1968) y las numerosas publicaciones de la CEPAL y del Banco Mundial.

rrollo económico contemporáneo, tanto desde el punto de vista de la flexibilidad e iniciativa que la misma pueda aportar, como por su capacidad para generar empleo con costos de inversión relativamente bajos.<sup>20</sup>

Igualmente, las pequeñas empresas no estatales podrían ser un factor activo en un proceso tendiente a conseguir una mayor articulación socioeconómica. Esto es así porque, a diferencia de otras empresas, la empresa de menor tamaño está más cercana a la demanda, lo que le permite responder en breve plazo a cambios en los niveles de actividad de la economía y ser funcional a la creación de un sistema industrial flexible y eficiente. Por otra parte, las relaciones entre las pequeñas empresas no estatales y las empresas del sector estatal podrían ser una de “complementariedad pasiva” por el lado de la oferta (subcontratación) y por el lado de la demanda (mercados paralelos y segmentados) y no necesariamente de dependencia o competencia. Una segunda área en la cual las empresas de menor tamaño presentan potencialidades es en el desarrollo de las capacidades empresariales. En Cuba el factor empresarial es uno de los recursos productivos más escasos. Por esta razón, la incorporación de nuevos empresarios al proceso productivo sería una de las principales funciones de la pequeña empresa no estatal. Este factor no sólo es beneficioso para una mayor eficiencia del sistema productivo, sino que también constituiría el principal semillero de nuevas iniciativas empresariales, y como tal, un importante estímulo a la oferta agregada a largo plazo.

Finalmente, entre otros aportes que las empresas de menor tamaño pueden realizar al desarrollo económico de Cuba se destacan también la expansión de las “exportaciones en frontera” que incluyen las ventas de bienes y servicios nacionales para satisfacer la creciente demanda del sector turístico y el estímulo a la producción de ámbito local a fin de potenciar el desa-

rrollo de una economía territorial en Cuba. En conclusión, el desarrollo económico es el resultado del esfuerzo organizado de toda la sociedad y no debe ser considerado tan sólo como un ejercicio de planificación desde el Estado Central. Para quienes consideramos a las empresas de menor tamaño como pieza clave en los procesos de industrialización y desarrollo coordinado, la promoción selectiva de la empresa no estatal que opera en pequeña escala puede hacer un aporte sustantivo a la transformación de las estructuras productivas en un marco de equidad social a través de su contribución a la producción, la innovación tecnológica y el desarrollo empresarial. Factor que puede ayudar a un mejor acoplamiento entre la economía emergente y la tradicional en Cuba.

### CONSIDERACIONES FINALES

El desarrollo de la capacidad productiva de un sistema económico es un proceso complejo que no sólo involucra factores directamente económicos, sino que también depende de la estructura social, de los recursos existentes y de las tradiciones culturales.

En este sentido, cuando se estudia el fenómeno de la producción en pequeña escala, se quiere destacar el papel original que ésta tiene no sólo en una estructura industrial, sino también en el desarrollo económico y social de un país. En efecto, ya es tradicional reconocer el potencial de creación de empleo y de movilización de recursos que encierra el desarrollo de las empresas de menor tamaño. Asimismo, existe un creciente reconocimiento de su papel estratégico para el logro de una transformación productiva y la superación de la heterogeneidad estructural, con los siguientes efectos positivos sobre la articulación social y la evolución hacia sociedades estructuralmente más equitativas.

Las experiencias históricas de los países actualmente desarrollados sugieren que en la pequeña empresa existe considerable potencial de desarrollo de empre-

---

20. Véanse por ejemplo, Instituto de Estudios e Investigaciones del Trabajo, *Consideraciones sobre la problemática de las pequeñas y medianas empresas*, Ministerio del Trabajo y Seguridad Social, La Habana, Octubre 1995; Omar Everleny Pérez Villanueva y Viviana Togores González, “La pequeña y mediana empresa en Cuba: viabilidad o utopía,” *Forum Empresarial* (San Juan PR) 2, no. 1 (Mayo de 1997), 1-17 y Gerardo Trueba, “Reflexiones sobre la reestructuración industrial en las condiciones de la actualidad cubana: las pequeñas y medianas empresas,” *Economía Cubana / Boletín Informativo* 23 (Septiembre-Octubre 1995), 9-15.



sarios y de dinamismo tecnológico, así como un elemento de flexibilidad en la estructura productiva. Al mismo tiempo, en la medida en que la revolución tecnológica en curso está cambiando la noción de escala de producción, una serie de actividades abren perspectivas nuevas para la pequeña o mediana empresa moderna. Las empresas que operan en pequeña escala, lo mismo las formales y visibles que las invisibles e informales, han crecido en importancia en los países en desarrollo como fuentes de trabajo para los desempleados o subempleados y como factores que contribuirán al crecimiento económico nacional y a la igualdad económica.

En Cuba existen condiciones para que se desarrolle una mentalidad de pequeño propietario. Por una parte está la existencia histórica de una pequeña empresa, que casi desapareció abruptamente por razones políticas, y no estaba obligada a extinguirse desde el punto de vista económico. Por otra parte, ante una situación caracterizada por una restricción generalizada de recursos, el explosivo aumento de la economía informal y el desempleo, la segmentación de mercados, las rigideces de la capacidad productiva de las grandes empresas estatales y el precario liderazgo empresarial, está resurgiendo con inusitada fuerza la opción por la organización productiva no estatal a pequeña escala como un rasgo esencial de la reorganización del sistema empresarial. Sin lugar a dudas el desafío del mejoramiento de la capacidad productiva de la economía cubana es extenso y de gran envergadura. La empresa en pequeña escala no estatal podría jugar un papel relevante en una nueva estrategia de desarrollo en Cuba. La capacidad de estas empresas para cumplir con dicho papel dependerá tanto de sus características propias como de las condiciones iniciales del marco legal-normativo y del entorno financiero en el cual desarrollan sus actividades.

En su transición de una economía de planificación centralizada a otra con orientación de mercado, la República Popular de China eligió como un elemento clave en la reforma económica la política de la promoción de un sector no estatal, en lugar de recurrir a la privatización o el desmembramiento de grandes empresas estatales ineficientes. El camino escogido por China consiste en someter a todas las empresas productivas, cualesquiera que sean sus propietarios, a las fuerzas del mercado, en lugar de privatizar las fuentes de producción. De igual forma, en octubre de 1992 el XIV Congreso del Partido Comunista de China (PCCH) aprobó una resolución reafirmando una posición política de apoyo al desarrollo de la empresa privada dentro del contexto de la evolución hacia una política global orientada a la reforma con el objetivo de crear una “economía de mercado socialista.” La importancia de esta resolución radica en el hecho de aceptar al mercado como un instrumento para el desarrollo económico, no como la característica definitoria de un sistema social. El carácter socialista de la economía se ha ratificado claramente y se sustenta con la preservación dominante del Estado sobre los medios de producción. La diferencia consistió en postular que la oferta y la demanda del mercado, reguladas por la influencia macroeconómica del Estado, pueden ser compatibles con el socialismo.

La propuesta de China, hasta el momento, no es que el mercado sustituya al socialismo, sino al plan, como instrumento económico.<sup>21</sup> Una de las metáforas favoritas del líder chino Deng Xioping, con la que pronto se identificó la filosofía de toda la reforma económica, fue la famosa frase de que “blanco o negro, un gato sólo es bueno si sabe cómo cazar ratones.” En el fondo, lo verdaderamente importante es que la economía funcione bien para que genere y distribuya riqueza a todos, no tanto su “color” o apariencia sistémica. De modo que después de todo, **lo más importante no es el color del gato ...**

---

21. Salinas Chávez, “Socialismo de mercado en China,” 464-65.

## REFERENCIAS

- Ayala Castro, Héctor. "Los cambios en las relaciones de propiedad: 1961-1963." *Economía y Desarrollo* 65 (Noviembre-Diciembre 1981): 180-97.
- Ayala Castro, Héctor. "Transformación de la propiedad en el período 1964-1980." *Economía y Desarrollo* 68 (Mayo-Junio 1982): 11-25.
- Castillo, Mario y Claudio Cortellese. "La pequeña y mediana industria en el desarrollo de América Latina." *Revista de la CEPAL* 34 (Abril de 1988): 139-64.
- Comisión Económica para América Latina. "La economía cubana en el período 1959-1963." En *Estudio Económico de América Latina, 1963*, 265-96. Nueva York: Naciones Unidas, 1964.
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe. *La economía cubana. Reformas estructurales y desempeño en los noventa*. México: Fondo de Cultura Económica, 1997.
- Cuba. Instituto de Estudios e Investigaciones del Trabajo. *Consideraciones sobre la problemática de las pequeñas y medianas empresas*. Ministerio del Trabajo y Seguridad Social. La Habana, Octubre 1995.
- Grupo Cubano de Investigaciones Económicas. *Un estudio sobre Cuba*. Coral Gables, FL: University of Miami Press, 1963.
- Little, Ian M. D. "Small manufacturing enterprises in developing countries." *The World Bank Economic Review* 1, no. 2 (May 1987): 203-35.
- Mesa-Lago, Carmelo. *Breve historia económica de la Cuba socialista. Políticas, resultados y perspectivas*. Madrid: Alianza Editorial, S. A., 1994.
- Mesa-Lago, Carmelo. "La ofensiva revolucionaria." En *Cuba: Diez años después*, editado por Irving L. Horowitz, 89-114. Buenos Aires: Editorial Tiempo Contemporáneo, 1970.
- Núñez Moreno, Lilia. "Más allá del cuentapropismo en Cuba." *Temas* (La Habana), Julio-Septiembre 1997: 41-50.
- Pérez Villanueva, Omar Everleny y Viviana Togores González. "La pequeña y mediana empresa en Cuba: viabilidad o utopía." *Forum Empresarial* (San Juan PR) 2, no. 1 (Mayo de 1997): 1-17.
- Quintana Mendoza, Didio. "El sector informal urbano en Cuba: Algunos elementos para su caracterización." *Cuba: Investigación Económica* 3, no. 2 (Abril-Junio 1997): 101-20.
- Salinas Chávez, Antonio. "Socialismo de mercado en China: 15 años de reforma económica." *Comercio Exterior* (México) 44, no. 5 (Mayo de 1994): 462-68.
- Secchi, Carlo. "El papel de las empresas pequeñas y medianas en el mejoramiento de la estructura productiva de los países en desarrollo." *Revista de la CEPAL* 27 (Diciembre de 1985): 139-50.
- Staley, Eugene y Richard Morse. *Industrias pequeñas para países en desarrollo*. México: Editorial Roble, 1968.
- Trueba, Gerardo. "Reflexiones sobre la reestructuración industrial en las condiciones de la actualidad cubana: las pequeñas y medianas empresas." *Economía Cubana/Boletín Informativo* 23 (Septiembre-Octubre 1995): 9-15.