

Migración, Transnacionalismo y emprendimientos privados en Cuba. Estudio de casos en el Centro Histórico de La Habana

Migration, Transnationalism and private enterprises in Cuba. Case study in the Historic Center of Havana

María Ofelia Rodríguez Soriano*

Manuel Alejandro Cumbrado Muñiz**

ARTÍCULO ORIGINAL | Recibido: 25 de agosto de 2018
Aceptado: 31 de octubre de 2018

Resumen

El presente artículo constituye una aproximación sociológica a un fenómeno de creciente importancia para la sociedad cubana: las prácticas transnacionales de emigrados cubanos en el sector privado, los que cada día tienen mayor presencia en la realidad social y económica de la sociedad cubana. El artículo resume los resultados de un estudio de casos, el cual constituye un intento por explicar cómo las prácticas transnacionales de emigrados cubanos, a partir del envío de remesas, en dinero, bienes materiales y culturales, tienen un impacto fundamental en la concepción, creación y desarrollo de emprendimientos privados, específicamente en ocho de estos pertenecientes a las modalidades bar-restaurante, casa de renta en CUC y cafetería, ubicadas en el Centro Histórico de La Habana. A partir de los resultados obtenidos se pudo constatar la presencia de disímiles prácticas transnacionales en estos, tanto en los casos en que el dueño es el emigrado –porque presenta estatus migratorio en otras naciones y es este el principal emisor de remesas–, como en los casos en que el dueño recibió remesas a partir de redes de familiares y amigos.

Palabras clave

Emprendimientos privados, migración, prácticas transnacionales, remesas, transnacionalismo.

Abstract

The current article constitutes a sociological approach to a topic of increasing importance for Cuban society: the transnational practices of Cuban emigrants in the private sector, that every day has a greater presence in social and economic reality of the society. This article resumes the results of a case study that attempt to explain how the transnational practices of Cuban emigrants, from the remittance, in money, material and cultural goods have a fundamental impact on the conception, creation and development of micro enterprises, specifically in the bar-restaurant modalities, rent house in CUC and coffee shops in the Historic Center of Havana. From the results obtained it was possible to confirm the presence of transnational practices of these, either in cases in which the owner is the emigrant –because it presents migratory status in other nations and this is the main issuer of remittances– or in cases where the owner received remittances from networks of family and friends.

Keywords

Pprivate enterprises, migration, transnational practices, remittances, transnationalism.

* Máster en Sociología. Centro de Estudios Demográficos. Universidad de La Habana. ofelia@cedem.uh.cu

** Lic. Sociología. Escuela Superior Níco López. macm190692@gmail.com

A modo de introducción

Las migraciones internacionales, a pesar de ser un fenómeno de carácter histórico que ha estado presente en todas las etapas de desarrollo de la humanidad, han adquirido en las últimas décadas un dinamismo y complejidad sin precedentes. En la dinámica migratoria que caracteriza el actual contexto global, Cuba no constituye una excepción, si bien no puede negarse que muestra algunas particularidades en el comportamiento del fenómeno migratorio desde su condición de país subdesarrollado e insular.

Aunque desde la conquista y colonización hasta los años 20 de la pasada centuria nuestro país era fundamentalmente receptor de inmigrantes, desde la década de 1930 del propio siglo XX se convirtió en emisor de migración, tendencia que se acentúa a partir del triunfo revolucionario de 1959 y que se mantiene en la actualidad, aunque los principales factores condicionantes de los flujos migratorios externos de cubanos han variado con el paso del tiempo en correspondencia con los diferentes momentos históricos en que estos se han producido, evidenciándose en los últimos tiempos un reforzamiento de su multicausalidad.

Adicionalmente, si bien hay tendencias que se mantienen en el tiempo, han aparecido otras en las últimas décadas, entre ellas la creciente diversificación de los destinos de la emigración cubana. Más recientemente, con la promulgación en 2013 del Decreto-Ley 302 –que modifica en ciertos aspectos la Ley de Migración cubana de 1976– se producen nuevos cambios en el comportamiento de los flujos migratorios: un incremento de las migraciones temporales y las de carácter circular; a la vez que se fortalece el rol de las redes y el transnacionalismo migrante en la sociedad cubana (Aja, Rodríguez, Orosa y Albizu-Campos, 2017).

Al ser Cuba un país emisor de migración, y por las dificultades económicas que ha atravesado la nación sobre todo a partir de la década de 1990, las remesas económicas y en bienes materiales de los emigrados han desempeñado desde entonces un rol fundamental como forma de apoyo a familiares y amigos en la Isla.

Más recientemente, con la aprobación de los Lineamientos de la Política Económica y Social, la implementación de las formas de gestión no

estatal (FGNE), y el relanzamiento del trabajo por cuenta propia, se acentúa el fenómeno del transnacionalismo, porque las remesas enviadas por los emigrados ya no son solamente con el objetivo de apoyar económicamente a sus familiares y amigos, sino también para el establecimiento de emprendimientos privados en el marco de las regulaciones del trabajo por cuenta propia.

Este sector de la economía conocido como “por cuenta propia”, a partir de su relanzamiento en el año 2010, vino a resolver un grupo importante de problemas que afrontaban la economía y la sociedad cubanas. Por ejemplo: sirvió para que el Estado cubano no tuviera que continuar cargando sobre sí a sectores que no son decisivos para la economía, constituyó una nueva fuente de empleo, amplió las ofertas de determinados servicios a la población, facilitó el encadenamiento de emprendimientos privados a sectores económicos importantes –entre ellos el turismo, como ocurre en el Centro Histórico de la ciudad– y contribuyó a elevar los ingresos de los trabajadores que laboran en estas pequeñas empresas. Relacionado con este tema, el estado del arte mostró los resultados de estudios de casos realizados en los últimos cinco años, que evidencian el rol de las remesas y de las redes transnacionales en la creación y desarrollo de determinados emprendimientos privados en Cuba.

A partir de enero de 2014 –fecha en que entra en vigor la aplicación del Decreto-Ley 302–, los emigrados cubanos intervienen de forma cada vez más activa en la realidad económica y social de la nación. En esa dirección, el fenómeno del reasentamiento –también conocido como “repatriación”– ha jugado igualmente un papel decisivo, debido a que muchos cubanos que perdieron su estatus de residentes en Cuba han optado por esta vía para recuperarlo y poder establecer un emprendimiento –en la mayoría de los casos sin perder su estatus de ciudadano de otros países y utilizando esa condición como forma de acceder a bienes y recursos para el desarrollo de sus negocios–. Otros que salieron después de enero de 2014 y han obtenido la residencia en otro país, si han regresado en los plazos establecidos aun cuando vuelvan a salir una y otra vez, no pierden su estatus de residente ni por ende sus derechos en Cuba, por lo que tienen también una condición privilegiada para obtener en

el exterior los recursos necesarios para desarrollar algún tipo de emprendimiento.

Precisiones metodológicas imprescindibles

Con el propósito de realizar otra modesta contribución a esa línea de investigación de reciente creación en el ámbito de la sociología en nuestro país, se decidió realizar un estudio de casos que tuvo como objetivo general: *Explicar el rol que han desempeñado las prácticas económicas transnacionales¹ de cubanos emigrados y/o con doble ciudadanía, en la creación y desarrollo de ocho emprendimientos privados ubicados en el Centro Histórico de La Habana, correspondientes a las modalidades de bar-restaurante, cafeterías y casas de arrendamiento en CUC.*

Las características de esa zona y en particular la presencia significativa de turistas extranjeros en ella, la convierten en un escenario propicio para el establecimiento de ese tipo de negocios, principalmente en las modalidades de bar-restaurante, cafeterías² y casas de arrendamiento en CUC, de ahí la selección del Centro Histórico como marco para la investigación y la importancia del estudio del fenómeno en emprendimientos privados de estas tres modalidades.

La investigación realizada tuvo un carácter esencialmente cualitativo, en tanto se propuso explicar la influencia de las prácticas económicas transnacionales de cubanos emigrados y con doble ciudadanía, en el desarrollo de emprendimientos privados en Cuba, a través de un estudio de

casos de varios de ellos ubicados en el Centro Histórico de La Habana, aspectos que fueron explorados desde la perspectiva de los participantes, en su ambiente "natural" y en relación con el contexto (Hernández, 2010, p. 364). A tales efectos, la técnica fundamental de recogida de información empleada fue la entrevista en profundidad. También se aplicaron otros instrumentos y técnicas como la entrevista tipo cuestionario y la observación no participante. Se realizaron dos entrevistas a expertos: al Dr. Jorge Duany, Director del Instituto de Investigaciones Cubanas y catedrático de Antropología en la Universidad Internacional de la Florida en Miami, y al Msc. Pablo Fonet, Subdirector del Plan Maestro de la Oficina del Historiador.

La selección de la muestra de emprendimientos privados para el estudio de casos no respondió a ningún criterio de representatividad estadística, más bien posee un carácter intencional. Fue una muestra por casos tipos, debido a que el objetivo era la riqueza, profundidad y calidad de la información, no la cantidad ni estandarización (Hernández, 2010). Los elementos de la muestra fueron escogidos de acuerdo a criterios prestablecidos por el investigador. Al no basarse en una muestra representativa, los resultados de investigación no pueden generalizarse más allá de los casos estudiados, pero al ser contrastados con los de algunos estudios de casos realizados previamente en otras localidades de la capital, así como con la teoría, se pueden identificar algunas tendencias e incluso hacer inferencias al menos en términos de hipótesis, que sirvan de base a futuras investigaciones.

La perspectiva transnacional. Aproximación teórico-conceptual

El transnacionalismo es un término extrapolado de las grandes compañías, sobre todo de países desarrollados, que tienen sucursales o sedes en otros países con independencia de estar radicadas en el país originario. Con la migración de personas sucede algo similar: las personas pueden residir en determinado país y a la vez estar en otro territorio o participar en asuntos de diferente índole en este, de ahí que la ciencia debe estudiar al individuo migrante como sujeto global, al igual que las grandes corporaciones. Es una teoría a la cual se le presta

¹ Incluyen, además de las remesas, todas aquellas actividades no oficiales de los emigrados, relacionadas con el país de origen, las que pueden ser de índole económica, política, cultural, entre otras. En el caso específico de este estudio, se considerarán solo aquellas actividades y aportes que realizan los cubanos emigrados y con doble ciudadanía en función del desarrollo de los emprendimientos privados de la muestra.

² Debe aclararse que en la actualidad se han modificado estas modalidades, debido a las más recientes regulaciones que regulan el trabajo por cuenta propia; pero el artículo hace referencia a los resultados de un estudio de casos que culminó en mayo de 2018, cuando aún estaban vigentes las que constituyeron objeto de esta investigación.

especial atención por la carga histórico-estructural que representa sobre los migrantes (Portes, 2003), donde no son las motivaciones los únicos factores que están incidiendo en el proceso migratorio, sino que se observan estos flujos como resultado también de la intención de escapar del subdesarrollo económico para insertarse en naciones con mejores niveles de desarrollo y con una gran necesidad de mano de obra.

La transnacionalidad no constituye un fenómeno nuevo. Durkheim y Mauss ya proponían instrumentos para estudiar los hechos sociales transnacionales, tales como lenguas comunes, ideas literarias y creencias religiosas que atraviesan las fronteras; hechos que no están ligados a un organismo social determinado. Sin embargo, la globalización ha democratizado (en términos relativos) la posibilidad de acercar los Estados naciones y a las personas favoreciendo los flujos migratorios y los vínculos con los países de origen (Ribeiro, 2003).

Frente a las transformaciones del papel del Estado en el contexto de la globalización, el estudio de las dinámicas sociales tiende a adoptar esta perspectiva analítica: el transnacionalismo, que elude las fronteras marcadas por el Estado como contenedores naturales de los procesos sociales (Levitt y Glick Schiller, 2004). Desde el transnacionalismo se revela la existencia de instancias transfronterizas, como espacios novedosos donde se desarrollan los procesos de tipo culturales, religiosos, económicos, sociales y políticos.

Existen nuevas dimensiones de análisis, que suponen trascender las fronteras nacionales en la interpretación de nuevas realidades sociales. Por ejemplo, atender a cómo internet o los medios de comunicación y transporte globales generan una comunidad imaginaria transnacional (Ribeiro, 2003).

Entre fines del siglo XX y comienzos del XXI los estudios sobre este tema han estado protagonizados por investigadores estadounidenses como Steven Vertovec, Min Zhou, Peggi Levitt y Nina Glick Schiller (2004) y los latinoamericanos residentes en Estados Unidos Alejandro Portes y Jorge Duany. El postulado principal de esta teoría es estudiar al migrante no solo en el espacio de origen y/o en el de destino, sino que evalúa aquellos migrantes que mantienen dos nacionalidades y que están en un constante ir y venir entre dos territorios. Estu-

dian las causas que benefician que dicho proceso se esté dando con más frecuencia cada vez.

Jorge Duany define el transnacionalismo como: "el desarrollo y mantenimiento de lazos sociales, económicos, políticos y culturales a través de fronteras nacionales. El transnacionalismo es una de las principales consecuencias de la migración, a través de la cual circulan las personas, las ideas, el dinero, los bienes y la información" (Entrevista a experto realizada a Jorge Duany).

Una de las explicaciones que ha encontrado Portes a través de sus investigaciones es que los sujetos migrantes tienen la necesidad de migrar en busca de mejoras económicas, salariales, entre otras; sin embargo, no pueden despegarse de la sociedad de origen por razones de adaptación, de apego a la familia, de negocios u otras causas (Portes, 1999). La migración internacional ya no es vista como aquel proceso que mantiene separadas durante años a las familias y a las personas que migran. Por el contrario, cada vez son más fuertes los vínculos transnacionales entre los migrantes y la sociedad de origen, sustentados en gran medida por los avances tecnológicos fomentados en el campo de la transportación y las telecomunicaciones. El migrante es visto, desde la perspectiva transnacional, como parte de un proceso que conecta o vincula la sociedad de origen con la sociedad de destino.

Las remesas como expresión del transnacionalismo migrante: apuntes teórico-conceptuales

Uno de las expresiones más visibles del transnacionalismo migrante son las remesas (Duany, 2001). Las remesas son las transferencias y donaciones monetarias, de bienes y de insumos como dinero, equipos, alimentos, medicamentos, productos (Barberia, 2012, citado en Delgado, 2013), realizadas por los migrantes empleados en las nuevas economías y que se consideran ahí como residentes. Pueden ser enviadas a familiares a partir de los criterios de consanguinidad o afinidad, pero también pueden ser remitidas a amigos, vecinos, u otra persona allegada, donde siempre el migrante es el emisor (Carling, 2007).

Al analizar el comportamiento de las migraciones internacionales, se pone de manifiesto que el mayor flujo de migrantes tiene lugar de países con menor desarrollo hacia países desarrollados, pero al mismo tiempo se constata un flujo en sentido inverso de remesas, desde las sociedades receptoras hacia las de origen de esos migrantes. Esas remesas son, en muchos casos, el sustento económico de las familias de los emigrados y uno de los rubros económicos más importantes de la economía de no pocos países subdesarrollados.

Históricamente, las remesas son fondos que los emigrantes envían a su país de origen, normalmente a sus familiares. El envío de fondos por parte de emigrantes es un evento que ha ocurrido desde el siglo XIX con el aumento de las corrientes migratorias, pero recién a fines del siglo XX ha alcanzado un desarrollo elevado debido a la mejora en los sistemas de comunicación a nivel mundial y al mayor desarrollo de la banca a nivel internacional.

El investigador cubano Antonio Aja expresa que las remesas representan un tema complejo, puesto que su cuantificación resulta difícil entre otros aspectos por:

- La diversidad de las transferencias que se efectúan (familiares-colectivas).
- Los canales de remisión (formales e informales). Una proporción desconocida viaja en bolsillos de emigrantes, familia y amigos. La estimación de cuantía escapa a los registros de bancos centrales.
- Los costos del envío y las formas de su reducción.
- Las formas de utilización (consumo, ahorro, inversión) (Aja, 2014[2009], 2004, citado en Perera, 2017).

No obstante, las remesas no son solo económicas, sino que incluyen además las remesas sociales: ideas, comportamientos e identidades, además del capital social que va de las comunidades del país receptor a las comunidades del país emisor. Levitt (2001) plantea que existen otro tipo de remesas: las culturales, entendiendo por ello las expresiones culturales que sufren alteraciones por los movimientos de ida y vuelta que caracterizan los patrones migratorios contemporáneos como son el lenguaje, la música, la literatura, la pintura y otros géneros artísticos y expresivos que se po-

nen de manifiesto en los valores y estilos de vida transmitidos desde la diáspora hacia la patria, donde hay remesas que tienen que ver con temas de clase, raza, género y sexualidad (Flores, 2006).

Como se mencionaba anteriormente, Levitt (2001) propone un nuevo tipo de remesa con la que hace alusión a una transmisión de bienes inmateriales, es decir, un traspaso sociocultural fundamentado en las prácticas sociales que van de las comunidades del país receptor a las comunidades del país emisor. De esta forma, se define como remesa sociocultural: "las ideas, comportamientos, identidades y capital social que fluyen de las regiones de origen a las de asentamiento" (Levitt, 2001, p. 54).

No obstante, existen algunos autores que expresan que estas transferencias son construidas sobre la base de sentimientos como la añoranza, denominándolas "transferencias nostálgicas" (Orozco, 2005, citado en Delgado, 2015, p. 55). Pero es innegable que este tipo de aportaciones se aleja de la visión tradicional en que las remesas han sido percibidas comúnmente, es decir, ingresos monetarios y bienes materiales, prometiendo ser muy útil para comprender lo efectos de los migrantes en sus comunidades de origen.

Por otra parte, el propósito de las remesas es múltiple, sin embargo, su impacto en los hogares de origen de los migrantes tiene gran alcance, ya que pueden satisfacer necesidades básicas como la alimentación, el vestir, contribuir al mantenimiento de la vivienda, entre otros gastos domésticos.

No obstante, de acuerdo con el criterio de algunos autores (Delgado, 2013, 2015; Aja, 2014[2009]), también pueden ser invertidas en propiedades o ser empleadas como capital de trabajo para la formación y/o expansión de micro, pequeñas y medianas empresas (MiPyME), generando nuevos empleos y contribuyendo al desarrollo de la economía local (Perera, 2017). Su impacto puede ser constatable, por ejemplo, en el desarrollo de emprendimientos privados en los países de origen; en ocasiones los emigrados o residentes en otros países utilizan el dinero y los bienes materiales enviados a familiares y amigos como inversión para emprender negocios que sirvan de sustento, no solo a su familia, sino también a ellos mismos. Las remesas son el resultado del vínculo de los emigrados cubanos con sus familiares y con la nación de

procedencia y en el marco de las transformaciones en el modelo económico cubano los emigrados han tenido mayor participación, sobretodo como financistas de negocios privados.

Resultados del estudio de casos en ocho emprendimientos enclavados en el Centro Histórico de la ciudad

Breve caracterización de los propietarios y empresas de la muestra del estudio de casos

Con respecto a las características sociodemográficas de los dueños de los emprendimientos estudiados, se comprobó que existe mayor presencia masculina. En cuanto a las edades, de los rangos analizados el mayor número se ubica entre los 40 y los 49 años, lo cual es razonable si se tiene en cuenta que los propietarios que presentan ciudadanía en otros países, al igual que los inversores en los casos en que estos no son los dueños, requirieron de varios años para establecerse en otro país, adecuar su estatus migratorio y obtener los bienes necesarios para establecer esos emprendimientos en Cuba. En cuanto al color de la piel hay predominio de blancos –lo cual se corresponde con las estadísticas nacionales que reflejan mayor presencia de personas de piel blanca entre los propietarios en el sector por cuenta propia–, aunque también existen algunos negros y mestizos entre los dueños entrevistados, lo que evidencia la presencia de individuos de diversos grupos raciales, aunque los blancos siguen siendo mayoría.

En lo referente al nivel educacional existe mayor cantidad de universitarios entre los dueños de los emprendimientos. Con respecto al lugar de nacimiento casi la totalidad de los propietarios nació en La Habana, sin existir una tendencia marcada en cuanto a los municipios de origen. El lugar de residencia en Cuba también de la mayoría es la capital, y en particular La Habana Vieja, municipio donde se encuentra enclavado el Centro Histórico de la ciudad. Respecto al país de residencia habitual, del total de entrevistados solo cinco poseen estatus migratorio en otro país, y cuatro de ellos residen habitualmente en Cuba, los cuales son reasentados. Esto demuestra que el reasentamiento y la circularidad migratoria posibilitan una mayor

participación de los migrantes cubanos en diferentes dinámicas de la sociedad cubana.

La muestra de emprendimientos seleccionados para el estudio incluyó 8 negocios privados, 3 de ellos pertenecientes a la modalidad de bar-restaurante, otros 3 de la modalidad casa de renta en CUC y 2 de la modalidad cafetería. En lo relacionado con las características organizacionales y funcionales de esos emprendimientos, se conoció que todos se abrieron después de 2010 –año en el que se produjeron las modificaciones del sector por cuenta propia en Cuba–, con predominio de los iniciados en 2016. De los locales donde se establecieron los emprendimientos de la muestra, la mayor presencia está en casas, y entre las vías por las cuales se obtuvieron, la mayoría lo hizo a través de la compra de esos inmuebles, siendo la modalidad casa de renta en CUC la de mayor valor.

Con respecto al tipo de servicio que brinda cada emprendimiento obviamente en los casos de la modalidad bar-restaurante y cafetería, se caracterizan por ofertar servicios gastronómicos. Sin embargo, se constataron también algunas diferencias entre ellas: en la modalidad bar-restaurante el servicio que se oferta es más especializado –con ofertas que abarcan desde el desayuno hasta la comida y además se brindan servicios de bar–, y en el caso de la modalidad cafetería la oferta es más sencilla, pues sus principales servicios radican en comidas rápidas y de menor elaboración, aunque estas incluyen también ofertas de comidas para llevar y a domicilio. Por su parte, el objetivo de la modalidad casa de renta en CUC es brindar servicio de alojamiento, reflejándose en los emprendimientos objeto de estudio de esta modalidad como elemento en común, la alta calidad, eficiencia y servicio personalizado al cliente por parte de estos negocios. La modalidad con mayor cantidad de trabajadores es la de bar-restaurante, debido a que el servicio está presente durante todo el día, al igual que en lo respectivo al sexo de los trabajadores, la mayor presencia de hombres se encuentra en esta modalidad. Por otro lado, hay mayor presencia de dueños que se dedican a las labores de administración, ya que solo en dos de los casos existe la figura de administradores que no son los propietarios de los negocios.

Prácticas económicas transnacionales de los emigrados en relación con la creación y desarrollo de los emprendimientos

Rol de las remesas

En el caso del *tipo de remesas* utilizadas en el emprendimiento, existe mayor presencia de las destinadas al diseño y gestión del emprendimiento (con un total de 7 casos que recibieron ideas o aportes referidos al tipo de emprendimiento a montar, la forma de gestión, el tipo de comida, el tipo de servicio, entre otros, y también remesas materiales. De ellos, en la modalidad bar-restaurante los tres entrevistados declararon que recibieron estos dos tipos de remesas. Igualmente en la modalidad cafetería, los dos entrevistados plantean que recibieron ideas y bienes con el objetivo de gestionar y diseñar el emprendimiento, y por último, en la modalidad casa de renta en CUC los emprendimientos # 1 y el # 2 reconocen haber recibido remesas con esas características, con la diferencia de que en el emprendimiento # 1 en un primer momento se intentó aplicar un diseño con temáticas de diferentes culturas, pero el entrevistado plantea que la realidad demostró que era más factible realizar el diseño con temáticas cubanas.

La dueña del emprendimiento # 1 en la modalidad casa de renta en CUC, a propósito de lo anterior, explicó en la entrevista: *"...mi hija me recomendaba que montara habitaciones temáticas de diferentes culturas que eso era moda en Europa, pero la experiencia me ha mostrado que al turista que viene lo que le interesa es ver cosas típicas cubanas"* (emprendimiento #1, modalidad casa de renta en CUC).

Con respecto a esto el entrevistado # 3 en la modalidad bar-restaurante dijo: *"Sí, básicamente copié el diseño y la gestión de los bares de tapas españoles..."* (emprendimiento #3, modalidad bar-restaurante).

El otro tipo de remesas con mayor presencia en los casos estudiados está relacionado con los bienes materiales e insumos. Del total de los emprendimientos, 6 entrevistados declararon que recibieron este tipo de remesas, entre ellos los tres de la modalidad bar-restaurante. Los dos de la modalidad cafetería también expresaron haber recibido envíos desde el exterior de este tipo; y, por último,

en la modalidad casa de renta en CUC solo el entrevistado # 2 reconoció la presencia de este tipo de remesas. Declaró: *"...mobiliario y equipos electrónicos los traje de Europa..."*.

Le siguen en orden de importancia las remesas en dinero para desarrollar el emprendimiento, declaradas en 5 de los casos por los entrevistados: en la modalidad bar-restaurante el emprendimiento # 1 y el # 2 recibieron remesas monetarias, en la modalidad cafetería los dos emprendimientos recibieron dinero y en la modalidad casa de renta en CUC solo el emprendimiento # 1 recibió dinero para desarrollarlo. Así lo deja explícito el entrevistado # 2 en la modalidad cafetería: *"...primero en dinero, la primera inversión que estuvo alrededor de los 30 000 USD..."*.

Y por último fueron mencionados los aportes hechos desde el exterior para la promoción, en cuanto a todo lo referido a promoción a través de internet, presencia en guías turísticas internacionales, amigos en el exterior que promocionan el emprendimiento, entre otras formas de promoción internacional. Solo cuatro de los emprendimientos estudiados presentan estas características: en la modalidad bar-restaurant el emprendimiento # 3; y en la modalidad casa de renta en CUC los emprendimientos # 1, 2 y 3.

En la modalidad casa de renta en CUC los emprendimientos estudiados son los que más remesas recibieron en los cuatro elementos, en especial los emprendimientos # 1 y 2; al igual que la modalidad bar-restaurant que la mayoría de los emprendimientos, en especial el # 1 y 2, recibieron el total de remesas analizadas y por último en la modalidad cafetería todos los emprendimientos recibieron remesas en dinero, en bienes materiales, en diseño y gestión.

Como se planteó anteriormente, las remesas pueden ser de diversa índole. En el estudio realizado se evidencia que la mayoría de los emprendimientos accedieron a varios tipos de ellas. Por otro lado, es muy difícil constatar el costo monetario de los bienes materiales importados por los dueños ya que los mismos no lo conocen, y en otros casos no parecen estar dispuestos a brindar esa información.

Pero a partir de la observación se pudo corroborar –teniendo en cuenta las características de cada emprendimiento y la envergadura de los mismos, así como los tipos de bienes importados–

que el costo de esos bienes materiales ingresados al país en cada emprendimiento tiene un alto valor económico, porque no solo es el costo de compra de los productos, también hay que analizar los costos de los envíos y los pagos de aranceles aduanales, tanto en el país emisor de las remesas como en Cuba.

En lo respectivo al indicador *monto o cuantía de las remesas*, debe señalarse que es prácticamente imposible en una investigación de esta índole comprobar la veracidad de la información brindada por los entrevistados, sobre todo en lo que respecta al dinero, porque no existe ningún mecanismo legal que se encargue de controlar las remesas monetarias ni en bienes materiales que ingresan al país con destino a emprendimientos privados. Aunque estas ingresen por vías oficiales, no existen mecanismos para saber si el destino final es para invertir en emprendimientos privados en el país. Esto es el resultado de la falta de reconocimiento que tienen estos negocios como pequeñas empresas privadas: al no tener personalidad jurídica no tienen la forma legal de poder importar bienes –tanto materiales como económicos– a nombre de sus empresas, por tanto, estas remesas se hacen a título personal.

No obstante, de acuerdo con los testimonios de los entrevistados, de los 8 emprendimientos estudiados solo en 4 casos los entrevistados declararon los montos aproximados de los aportes del exterior en dinero para poder desarrollar sus emprendimientos: en la modalidad bar-restaurante el entrevistado del emprendimiento # 1 declaró haber ingresado al país en un primer momento 20 000 USD con destino a reparar el local y comprar los insumos que podía encontrar en Cuba, además de envíos mensuales de alrededor de 5 000 USD para cubrir los gastos del emprendimiento hasta que este se autofinanciara; mientras el entrevistado # 2 plantea que se ingresaron al país dos envíos en dinero, el primero con un valor de 15 000 CUC con el objetivo de comprar el local para montar el negocio y el segundo con un valor de 5 000 CUC para repararlo.

Así lo aclara el entrevistado # 1 en la modalidad bar-restaurante: *“toda la inversión para abrir el negocio la puse yo de los resultados económicos que me dio los negocios en Argentina, fueron alrededor de 20 000 USD para todo lo que fue reparación y compra de los elementos que se podían encontrar en Cuba...”*

En la modalidad cafetería solo el entrevistado # 1 declaró que se invirtió 5 000 CUC procedentes del exterior para la reparación del local que se alquiló para montar el negocio: *“La inversión inicial estuvo alrededor de los 5 000 CUC, esto sin incluir el costo de los elementos que se trajeron desde el exterior”*.

Y en la modalidad casa de renta en CUC, al igual que en la modalidad cafetería, solo un entrevistado (el # 1) declaró que se trajo por concepto de remesas, primero 35 000 CUC para comprar el local donde se instaló el emprendimiento, y luego 10 000 CUC para repararlo. Según sus propias palabras: *Primero recibí 35 000 para la compra de la casa y posteriormente 10 000 para poder reparar la casa y comprar el mobiliario*.

Por concepto de compra de insumos, de materiales y decorado para los emprendimientos, solo se pudieron cuantificar las siguientes: en la modalidad cafetería el entrevistado # 2 que dijo que gastó 30 000 USD y en la modalidad casa de renta en CUC se invirtió 20 000 USD también para la compra de insumos.

Por otro lado, mediante la observación no participante sí se pudo apreciar –teniendo en cuenta las particularidades del diseño de los emprendimientos, del tipo de mobiliario utilizado en cada caso y de las formas de promoción empleadas en algunos negocios– que lo dicho por los entrevistados es hasta cierto punto real, debido a que los aspectos anteriormente mencionados tienen presencia visible de elementos foráneos, partiendo del hecho de que en Cuba no se consiguen.

En cuanto a la frecuencia del envío, en las tres modalidades existen remesas que se recibieron solamente al inicio del negocio con el objetivo de poder iniciar las operaciones de los mismos. Estas fueron, sobre todo, en dinero para comprar y reparar los locales, además de insumos y bienes materiales necesarios e ideas en la forma de gestión, administración y diseño de los emprendimientos.

Por otro lado, sí se admitió la recepción periódica de remesas en algunos emprendimientos, entre ellos: en la modalidad bar-restaurante el emprendimiento # 1 recibió remesas mensuales en dinero para poder sostener los gastos hasta que el negocio se autofinanciase, y el emprendimiento # 3 recibe remesas mensuales por concepto de insumos necesarios para poder ofertar la comida

según el diseño del local. En la modalidad cafetería el entrevistado # 1 plantea que recibe remesas frecuentemente cada vez que el inversor del negocio viene de Italia por concepto de insumos para poder elaborar la oferta y el entrevistado # 2 plantea que recibe insumos con una frecuencia trimestral.

De acuerdo con lo expresado por el propietario en la entrevista # 3 en la modalidad bar-restaurante: *"Las recibo todos los meses a través de amigos allá que me la envían, sobre todo cosas para cocinar"*.

En el caso de la modalidad casa de renta en CUC los entrevistados plantean que no reciben remesas periódicas, más que las iniciales.

Las vías por las cuales se realizan las importaciones, como sucede en los casos en los que los dueños presentan estatus migratorio en otros países, fueron a través de los mismos, a partir de viajes al exterior o en los casos que se repatriaron a través de menaje de casa, además estas vías pueden ser diversas y es muy difícil que los entrevistados digan con amplia veracidad cuáles son los métodos que utilizan para acceder a elementos del exterior, debido a que algunos de los empleados por ellos violan leyes como las aduanales. Lo que sí arrojó la investigación es que en algunos casos la vía que utilizaron para ingresar al país insumos y bienes para los emprendimientos fueron: el menaje de casa (caso # 2, modalidad casa de renta en CUC) (cuando un cubano que perdió su estatus de residente en el país se reasienta en el mismo, la ley le permite ingresar menaje de casa con elementos de diferente índole); otra vía es a partir de viajes del dueño del emprendimiento utilizando su condición de ciudadano de dos países simultáneamente (en la modalidad bar-restaurant el caso # 1, en la modalidad casa de renta en CUC el caso # 3 y en la modalidad cafetería los casos # 1 y 2),³ siempre que no se compruebe que sus importaciones tienen carácter comercial y cumplan con lo establecido por la Ley de la Aduana (Aduana General de la República de Cuba, 2014). Además, ese cubano con otra ciudadanía solamente puede importar en CUP una vez al año. Otro caso es a través de redes de

personas que tienen ciudadanía en otro país, específicamente ciudadanía española:⁴ en este caso se les paga a dichos individuos por viajar al exterior e ingresar al país mercancía sin violar lo establecido por las leyes aduanales. Y, por último, a través de envíos por paquetería (como los envíos no pueden tener valor comercial una de las técnicas utilizadas es realizar envíos a diferentes personas y en diferentes momentos, aunque el destino final sea una sola persona o un mismo negocio).

Del objetivo de las remesas

En esta dimensión nos planteamos como objetivo realizar un análisis del uso en Cuba de las remesas enviadas con destino a los emprendimientos objeto de estudio, a partir de los distintos tipos de estas.

Remesas en dinero

Las remesas en dinero, de los 8 emprendimientos estudiados, en las tres modalidades, en solo 5 casos estuvieron destinadas principalmente a la compra y la reparación del local, tanto en la adquisición de materiales de construcción como en el pago de los honorarios de los constructores, de lo que dan testimonio los entrevistados de los casos 1 y 2 de la modalidad bar-restaurante, los emprendimientos 1 y 2 de la modalidad cafetería y el emprendimiento 1 de la modalidad casa de renta en CUC.

Otras remesas en dinero, en 2 de los emprendimientos, el # 2 en la modalidad cafetería y el # 3 en la modalidad casa de renta en CUC, fueron utilizadas –de acuerdo con el criterio de los entrevistados– para la compra de mobiliario, equipamiento electrónico, insumos iniciales para elaborar la comida y elementos decorativos.

En relación con las remesas en dinero, los dueños de los emprendimientos # 1 en la modalidad

³ La Constitución de la República vigente no reconoce la doble ciudadanía, pero si el individuo sale e ingresa al país con pasaporte cubano puede tener libre flujo migratorio, teniendo en cuenta que no necesita visado para ingresar a la otra nación donde tiene ciudadanía.

⁴ Con la aplicación de la Ley de Memoria Histórica y la Ley de Nietos por el gobierno español muchos cubanos descendientes de españoles que llegaron a Cuba huyéndole a la Guerra Civil y a la dictadura de Franco pudieron obtener la ciudadanía española pudiendo viajar sin necesidad de visado a muchos países con los cuales España tiene acuerdos migratorios.

bar-restaurante y # 1 en la modalidad casa de renta en CUC expresaron que las han utilizado para:

“...compra de los elementos que se podían encontrar en Cuba tanto de decoración como mobiliario...” (emprendimiento #1, modalidad bar-restaurante).

“...10 000 para poder reparar la casa y comprar el mobiliario” (emprendimiento #1, modalidad casa de renta)

Remesas en bienes materiales

En el caso de este indicador, el objetivo estuvo marcado por elementos fundamentales para el funcionamiento de estos negocios, como: mobiliario especializado (mostradores para conservar la comida, estanterías, entre los más frecuentes); en materiales de tipo electrónico (televisores, aires acondicionados, neveras); en elementos de decoración (cuadros, lámparas, artículos indicativos de la temática y el servicio ofertado); así como en insumos para el funcionamiento (elementos comestibles para cocinar, mantelería, cubiertos, platos, instrumentos de cocina, entre otros).

Debe tenerse en cuenta que cada modalidad de emprendimiento tiene características particulares, aunque existe gran similitud entre las modalidades bar-restaurante y la modalidad cafetería, debido a que el objetivo fundamental de ambos es brindar servicios gastronómicos, a diferencia de la modalidad casa de renta en CUC en la que el servicio que se oferta es de alojamiento. Ello condiciona el destino y uso de las remesas en cada caso.

En las modalidades bar-restaurante y cafetería, las remesas en bienes materiales a las que se hicieron referencia por los entrevistados, en los 5 casos estudiados, fueron básicamente: estanterías especializadas para guardar la comida y las bebidas, mesas de trabajo, mostradores, soportes especializados para organizar el equipo de cocina, materiales electrónicos –incluidos televisores, equipo de climatización, neveras, batidoras, cocinas eléctricas, entre los más frecuentes–. Las remesas referidas a elementos decorativos estuvieron destinadas fundamentalmente a ilustrar las temáticas, el tipo de comida y el servicio que brindan, al diseño de las cartas y los uniformes de los trabajadores; mientras en lo que respecta a insumos para el funcionamiento, los más comunes fueron: especias y

otros comestibles para cocinar, elementos para decorar la comida, así como tipos de alimentos muy específicos que no se comercializan en Cuba. Por otra parte, con mayor presencia en la modalidad bar-restaurante, se constataron: importación de platos, cubiertos e instrumentos de cocina.

En las entrevistas se pudo constatar:

“...en los elementos para el negocio como el decorado, muchas de las bebidas, algunos elementos de la comida, en equipos electrónicos” (emprendimiento #3, modalidad bar-restaurante).

“...mi socio trajo de Italia todos los elementos para el decorado y algunos insumos...” (emprendimiento #1, modalidad cafetería).

En la modalidad casa de renta en CUC, de los 3 emprendimientos estudiados solo el #2 y el #3 recibieron este tipo de remesas, según lo declarado por los entrevistados. Las remesas materiales tuvieron como objetivo proveer a estos negocios de elementos decorativos que ratificaran las temáticas de cada uno, así como acordes al tipo de clientes al que están destinados sus servicios (por ejemplo, el entrevistado #2 explicó que trabajan principalmente para clientes europeos); pero también de equipos electrónicos como aires acondicionados, televisores, equipos de comunicación, entre otros, para brindar mayor confort y personalización del servicio a los clientes.

Así lo aclaran en las entrevistas en profundidad aplicadas a los dueños de los emprendimientos # 2 y # 3 en la modalidad casa de renta en CUC:

“El negocio está enfocado como te decía a turismo familiar europeo, por eso decoramos el local de forma que hubiera muchos espacios abiertos con amplia iluminación natural, vista a la calle y temático europeo, cada habitación del apartamento está decorada como una ciudad importante europea” (emprendimiento # 2, modalidad casa de renta en CUC).

“...pero sí en algunas cosas el sistema de comunicación, los equipos de clima, los televisores, las neveras, algunos aparatos eléctricos para la cocina y algunos elementos de construcción como las mamparas de baño, las lámparas y algunos materiales para poder decorar las paredes...” (emprendimiento # 3, modalidad casa de renta en CUC).

Remesas por concepto de ideas para el emprendimiento

Como se esclareció en el capítulo teórico, las remesas no son solo de índole material, sino que también existen remesas ideológicas, culturales (Aja et al., 2012, citado en Delgado, 2015).

El indicador de remesas inmateriales que se ha denominado *ideas para los emprendimientos*, en esta investigación, sirvió para explorar los aportes realizados, tanto por los emigrados cubanos que pusieron algún tipo de inversión para llevar a cabo el emprendimiento, como por aquellos que emigraron en un momento determinado y a partir de las transformaciones en la política migratoria y la apertura del sector por cuenta propia, decidieron regresar y establecer algún tipo de negocio, aprovechando el estatus obtenido en ambas naciones.

En lo que respecta al indicador *ideas para los emprendimientos* se midieron los siguientes parámetros: tipo de emprendimiento seleccionado por cada dueño, en la forma de distribución y gestión, en el servicio brindado y en ideas para el decorado. En todos los casos se reconocieron por los entrevistados los aportes desde el exterior, con mayor presencia de los relativos a sugerencias para el decorado: del total de los emprendimientos estudiados, 6 recibieron recomendaciones de cómo establecer el decorado, de ellos los casos # 1 y el # 3 en la modalidad bar-restaurante; en la modalidad cafetería, ambos dueños reconocieron haber tomado ideas del exterior para el decorado de los emprendimientos; y en la modalidad casa de renta en CUC los entrevistados # 1 y # 2 también lo hicieron explícito.

En palabras de los entrevistados # 3 en la modalidad bar-restaurante, # 2 en la modalidad cafetería y # 2 en la modalidad casa de renta en CUC:

“Todo muy español, las paredes fueron decoradas con cosas típicas españolas, las mesas son barriles de madera, se hace alegoría a los equipos de fútbol de España, toros, etcétera (emprendimiento #3, modalidad bar-restaurante).

“...muy llamativa pero sin usar los colores de los negocios que le mencionaba anteriormente, pusimos colores cubanos, rojo, azul, blanco, muchos televisores donde pasan las ofertas constantemente con fotos, vamos como un negocio de comida rápida

americano...” (emprendimiento #2, modalidad cafetería).

“...decoramos el local de forma que hubiera muchos espacios abiertos con amplia iluminación natural y vista a la calle y temático europeo, cada habitación del apartamento está decorada como una ciudad importante europea” (emprendimiento #2, modalidad casa de renta en CUC).

Le siguieron en importancia –tomando en cuenta el número de propietarios que reconoció su presencia–, los aportes referidos a la forma de gestión y diseño del emprendimiento, donde cinco de los ocho emprendimientos estudiados recibieron este tipo de aportes. Específicamente en la modalidad bar-restaurante los tres emprendimientos recibieron aportes de terceras personas o las extrapolaron de sus experiencias personales en el exterior; en la modalidad cafetería solo el entrevistado # 2 plantea que recibió ideas de su hijo para el diseño y gestión; y por último, en la modalidad casa de renta en CUC el entrevistado # 3 fue el único que reconoció haber trasladado su experiencia personal en el exterior a su emprendimiento en Cuba, particularmente en lo referido a la forma de gestión y diseño de este.

Como dejan constancia los entrevistados # 1 en la modalidad bar-restaurante y # 3 en la modalidad casa de renta en CUC:

“Básicamente aplico un sistema parecido al que tengo en los negocios en Argentina, todo muy informatizado, las reservaciones las hacemos vía internet y vía telefónica...” (emprendimiento #1, modalidad bar-restaurante).

“Lo que intentamos a pequeña escala es tener un hotel de lujo con todos los servicios, atención a la habitación, comida y bebida las 24 horas, restaurant, transporte, etcétera. Eso un poco lo copié de los hoteles en los que me he hospedado sobre todo con la calidad de los hoteles en los EE.UU. (emprendimiento #3, modalidad casa de renta en CUC).

En menor medida se identificó la presencia de aportes relacionados con el tipo de emprendimiento a desarrollar, pues solo en 3 de los ocho casos el dueño aclara que recibió ideas desde el exterior o las trasladó de su experiencia personal en otros países para decidir el tipo de emprendimiento, estos fueron los casos # 1 y # 3 en la moda-

alidad bar-restaurante; y en la modalidad cafetería, el caso # 2.

Participación o apoyo del exterior en la promoción del emprendimiento

Aunque al analizar las características funcionales de los emprendimientos de la muestra –específicamente en la dimensión referida al funcionamiento del negocio (desde la promoción hasta la gestión de las ganancias)– se evaluaron las técnicas de promoción de manera general, en este indicador se examina hasta qué punto existe apoyo o participación del exterior en la promoción de estos emprendimientos.

De todos los emprendimientos estudiados, la modalidad que mayor presencia de promoción internacional tiene es la de casa de renta en CUC, ya que los entrevistados declaran en los tres casos que están evaluados por la agencia Tripadvisor que se encarga de calificar los negocios y les dan promoción. También los tres reconocieron que su clientela la gestionan agencias de turoperadores, las que se encargan de dar promoción a sus emprendimientos y les traen clientes. En menor medida –solo los casos # 2 y # 3– realizan promoción a través de páginas web personalizadas para sus emprendimientos (es importante aclarar que en el caso # 2 este sistema de promoción estaba en prueba). Adicionalmente, el caso # 3 se promociona a través de guías turísticas internacionales, y por último, el caso # 2 también se promociona a través de familiares y amigos en el exterior.

Esto fue constatado a través de las entrevistas en profundidad realizadas a los dueños de los emprendimientos # 1 y # 2 en la modalidad casa de renta en CUC, quienes plantearon:

“...a través de compañías turoperadoras, y por la compañía Tripadvisor y como le decía tenemos pensado montar un sistema de reservaciones desde el exterior” (emprendimiento #1, modalidad casa de renta en CUC).

“...estamos avalados por Tripadvisor, nuestra clientela la administran agencias turoperadoras europeas y familiares y amigos que viven en Italia” (emprendimiento #2, modalidad casa de renta en CUC).

En cuanto a los emprendimientos de la modalidad bar-restaurante que se promocionan en el exterior, solo los entrevistados # 1 y # 3 declararon que utilizan este tipo de promoción. Ambos casos se promocionan a través de páginas web, pero en el caso # 1 también se puede hacer reservaciones por esa vía; también el entrevistado # 1 declaró que promociona su emprendimiento en sus negocios en Argentina y el entrevistado # 3 dice que están registrados en guías turísticas españolas: *“...estamos en internet y en algunas guías turísticas españolas”* (emprendimiento #3, modalidad bar-restaurante).

En el caso de la modalidad cafetería, no se declaró por sus propietarios entrevistados la utilización de ninguna técnica promocional en el exterior.

A modo de conclusión del análisis realizado en esta dimensión referida al *objetivo de las remesas*, cabe resaltar que en la totalidad de los casos estudiados correspondientes a las tres modalidades de emprendimiento que fueron objeto de investigación, los entrevistados coinciden en que es fundamental el apoyo del exterior, exponiendo como principal argumento que es muy difícil encontrar en Cuba el financiamiento necesario para poder invertir en estas modalidades de emprendimiento, por lo menos en negocios de alta calidad. Además, señalan las dificultades que se confrontan para encontrar en Cuba –y a buen precio– buena parte del equipamiento técnico y el mobiliario necesario para poder sostener un emprendimiento que brinde un servicio de alta calidad y algunos elementos típicos necesarios para ofertar platos de comida específicos según el diseño, esto último en el caso de la modalidad de bar-restaurante.

Vínculos del/los residentes cubanos en el exterior con la dirección del emprendimiento

En esta dimensión se contemplaron los siguientes indicadores: los casos en que el propietario es el emigrado, el emigrado posee vínculos familiares con el propietario, el emigrado posee relaciones de amistad con el propietario y otros vínculos.

Al respecto, en la mayoría de los casos el propietario e inversor ha residido fuera de Cuba por períodos relativamente prolongados de tiempo. En los casos 1 y 3 de la modalidad bar-restaurante, además de ser los propietarios personas que han

residido en el exterior, también han sido ellos los inversores en dichos negocios: en el caso # 1 este tiene doble ciudadanía –cubana y argentina– y además tiene negocios parecidos en ambos países; y en el caso # 3 el entrevistado es un reasentado que ahora reside la mayor parte del tiempo en Cuba, pero conserva la ciudadanía española, por lo que sale con frecuencia al exterior.

En la modalidad de cafetería, el dueño del emprendimiento # 2 es también un reasentado que reside en estos momentos en nuestro país, pero conserva su estatus de ciudadano norteamericano, adquirido en sus años de residencia en Estados Unidos.

Por último, en la modalidad de casa de renta en CUC, también el propietario del negocio # 2 reside en Cuba, pero conserva al mismo tiempo su residencia en Italia; al igual que el caso # 3, aunque este último mantiene su residencia en los EE.UU.

A diferencia del indicador anterior, son menos los casos en los que *el emigrado posee vínculos familiares con el dueño del emprendimiento*. En la modalidad bar-restaurante solo el caso # 2 tiene esta característica, donde el hijo del dueño es el emigrado e inversor en el negocio. Y en la modalidad casa de renta en CUC únicamente en el caso # 1 la hija del dueño es la emigrada e inversora.

Al parecer, aquí se está dando un fenómeno interesante y que consiste en que los emigrados invierten en negocios en Cuba para que sirvan de sustento a sus familiares en el país y así sustituyen la responsabilidad de enviarles dinero periódicamente.

De los 8 emprendimientos incluidos en la muestra, solo en la modalidad cafetería, específicamente en el caso # 1, el emigrado e inversor es amigo del dueño del emprendimiento.

Así se muestra en la declaración del entrevistado # 1 en la modalidad cafetería: *"Al final hablé con un amigo mío que vive en Italia y que vive la mayor parte del tiempo en Cuba y me propuso la idea de una especie de asociación entre él y yo..."* (emprendimiento #1, modalidad cafetería).

No existen otros vínculos entre los dueños de los negocios y emigrados que se haya podido comprobar durante la aplicación de las técnicas de investigación en los 8 emprendimientos seleccionados en la muestra.

Empresario transnacional

En este caso se exploró *si los propietarios emigrados poseen alguna experiencia previa en la administración y gestión de negocios privados en otro país*.

Ante todo, debe aclararse un elemento fundamental: no en todos los casos el dueño es el emigrado, por tanto solo se examinó el comportamiento de este indicador en los casos en que los emigrados son los dueños de los emprendimientos.

De los 8 emprendimientos estudiados en los que el dueño es el emigrado, solo tres casos poseen experiencia previa en la administración de negocios privados en otro país: en la modalidad bar-restaurante, el entrevistado # 1 posee negocios en el mismo sector en Argentina; mientras que el entrevistado # 3, aunque sí tiene experiencia en administración de negocios, no la tiene en el sector de la gastronomía; y en la modalidad casa de renta en CUC, solo el dueño del emprendimiento # 3 tiene experiencia en administración, lo que en restaurantes.

Los dueños de los emprendimientos # 1 y 3 en la modalidad bar-restaurante, y en la modalidad casa de renta en CUC el dueño del emprendimiento # 3, expresaron respectivamente:

"...he estado vinculado al sector de la gastronomía, tengo doble nacionalidad y por tanto resido entre Argentina y Cuba. En Argentina tengo varios bares..." (emprendimiento #1, modalidad bar-restaurante).

"Yo era empresario de la construcción en España..." (emprendimiento #3, modalidad bar-restaurante).

"Como tenía alguna experiencia en los restaurantes, decidí montar uno en Miramar en casa de mi familia y entonces comencé a aprender cómo funciona esto del cuentapropismo" (emprendimiento #3, modalidad casa de renta en CUC).

Además se indagó respecto a *si esos dueños emigrados poseían otras empresas similares o gemelas en su país de residencia habitual o en otros países*.

En el momento en que se realizaron las entrevistas, solo 2 casos poseían empresas iguales o similares en Cuba o en otro país. En la modalidad bar-restaurante el entrevistado # 1 declaró poseer otros negocios de bares en Argentina; y en la

modalidad casa de renta en CUC el entrevistado # 3 tiene otro emprendimiento privado en Cuba, en la modalidad bar-restaurante, localizado en el municipio Playa. Este último negocio mencionado, sin embargo, fue el primero que tuvo su dueño, y parte de sus ganancias económicas fueron invertidas en el emprendimiento que tiene ahora en el Centro Histórico y que sí fue objeto de estudio.

En el estudio, de los 8 casos se evidenció que 5 de los dueños son emigrados (de ellos en la modalidad bar-restaurante, los emprendimientos # 1 y 3; en la modalidad cafetería, el emprendimiento # 2 y en la modalidad casa de renta en CUC los emprendimientos # 2 y 3).

Los casos en que el emigrado tuvo determinado nivel de participación en el desarrollo de los respectivos emprendimientos son un total de 3 (de ellos en la modalidad bar-restaurante el emprendimiento # 2, en la modalidad casa de renta en CUC el emprendimiento # 1 y en la modalidad cafetería el emprendimiento # 1) –lo mismo mediante inversión en dinero, en el diseño y la gestión, en la promoción o decoración del negocio–. Las experiencias acumuladas en los países donde residieron una vez que emigraron de Cuba –ya sea porque fueron dueños de negocios o los administraban–, así como la experiencia de vida acumulada en esos lugares, jugaron un papel fundamental en la creación y desarrollo de los emprendimientos privados que formaron parte de la muestra.

Del total de propietarios entrevistados, solo 6 reconocieron haberse apoyado en *otros negocios en países diferentes de Cuba*. En la modalidad bar-restaurante, el entrevistado # 1 –quien además es el emigrado– declaró haber tomado experiencias de sus bares en Argentina para desarrollar este emprendimiento en el Centro Histórico; el entrevistado # 2 explicó que el hijo que reside en Canadá fue el que le recomendó que montara una especie de mesa bufet; y el entrevistado del emprendimiento # 3, que coincidentemente es el emigrado, afirmó que su experiencia de vida en España la trasladó de cierto modo a su emprendimiento en Cuba: “*En España abundan los bares de tapas y es una idea genial...*” (emprendimiento #3, modalidad bar-restaurante).

En la modalidad cafetería el entrevistado # 2, que es también emigrado, declaró que trasladó su experiencia como cliente de McDonald y Burger-

King en los Estados Unidos a su emprendimiento en Cuba: “*Lo intentamos hasta donde fue posible acomodarlo a los negocios de comida rápida de los EE.UU. como McDonald y BurgerKing...*” (emprendimiento #2, modalidad cafetería).

En la modalidad casa de renta en CUC, el dueño del emprendimiento # 2, quien residió en Italia cuando emigró de Cuba, expresó durante la entrevista que no tenía experiencia directa acumulada en negocios de este tipo durante el tiempo que residió allí, pero que sus restantes vivencias sí le permitieron enfocarse en el mercado europeo porque durante su tiempo de residencia en ese país pudo aprender cuáles eran los gustos y las exigencias que buscaban los turistas europeos con respecto a este tipo de emprendimientos cuando visitaban Cuba. El entrevistado # 3, que también es emigrado, explica que intentó adaptar su emprendimiento, sobre todo en lo referido a la calidad del servicio en lo que tiene que ver con la atención personalizada y el nivel de lujo y comodidades, a los hoteles en los Estados Unidos.

También se exploraron los casos en que *el propietario opera a través de un representante*. En este indicador se identificaron solo dos emprendimientos cuyos dueños operan a través de un representante, el que se encarga de la administración del emprendimiento. En el caso # 1 de la modalidad bar-restaurante el administrador es amigo del dueño –según se conoció durante la investigación–; y en el emprendimiento # 3 de la modalidad casa de renta en CUC el dueño también tiene un administrador encargado del funcionamiento del negocio.

En los dos casos antes mencionados los dueños tienen otros negocios que administran: en el caso # 1 de la modalidad bar-restaurante el entrevistado tiene otros negocios en Argentina que atender y por ende no permanece todo el tiempo en Cuba; y el dueño del emprendimiento # 3 de la modalidad casa de renta en CUC, tiene un bar-restaurante en otro municipio de La Habana que por la complejidad de este emprendimiento requiere, desde su punto de vista, mayor atención, y prefiere delegar la responsabilidad de la administración de la casa de renta del Centro Histórico a otra persona y dedicar la mayor parte de su tiempo al bar-restaurante ubicado en Playa.

El subdirector del Plan Maestro de la Oficina del Historiador, Pablo Fonet, en la entrevista que

se le realizó durante la investigación, afirmó: "... sí, por supuesto existen extranjeros, cubanos emigrados o cubanos repatriados que están comprando viviendas, hay extranjeros que están, son titulares de las viviendas y que tienen residencia permanente en Cuba, hay por supuesto una cantidad de personas que tienen familia en el extranjero, en muchos casos tú vas a los negocios y preguntas por el dueño y te dicen que está fuera de Cuba, esas cosas se sabe que están pasando, yo no te puedo decir si es significativo o no pero sí suceden (Entrevista a experto, realizada a Pablo Fonet, subdirector del Plan Maestro de la Oficina del Historiador).

El criterio de este experto, así como el análisis de varios de los emprendimientos que fueron objeto de investigación, validan también la presencia de prácticas transnacionales de cubanos emigrados y/o con doble ciudadanía en la dinámica del Centro Histórico de La Habana en general, y en particular en el fomento de esos emprendimientos, lo que sirve de modo de conclusión al análisis de esta variable.

Algunas consideraciones finales

En correspondencia con las prácticas económicas transnacionales de cubanos emigrados y con ciudadanía en el exterior en función del desarrollo de los emprendimientos objeto de estudio, se pudo constatar en primer lugar el rol de las remesas.

En cuanto al tipo de remesas utilizadas en el negocio, existe mayor presencia de las destinadas al diseño y la gestión. El otro tipo de remesas con mayor presencia en los casos estudiados está relacionado con los bienes materiales e insumos. Le siguen en orden de importancia las que son en dinero para desarrollar el emprendimiento, declaradas en 5 de los casos por los entrevistados. Y por último, fueron mencionados los aportes hechos desde el exterior para la promoción, a través de Internet, presencia en guías turísticas internacionales, amigos en el exterior que promocionan el emprendimiento, entre otras formas de promoción internacional. La modalidad casa de renta en CUC es, del total de los emprendimientos estudiados, la que más remesas recibió, incluyendo los cuatro tipos de remesas descritos.

Como se planteó anteriormente, las remesas pueden ser de diversa índole. En el estudio realizado se evidenció que la mayoría de los emprendimientos accedieron a varios tipos de ellas. Por otro lado, es muy difícil constatar el costo monetario de los bienes materiales importados por los dueños ya que en algunos casos ellos mismos no lo conocen, y en otros no parecen estar dispuestos a brindar esa información. Pero a partir de la observación se pudo corroborar –teniendo en cuenta las características de cada emprendimiento y la envergadura de los mismos, así como los tipos de bienes importados– que el costo de estos, ingresados al país en cada emprendimiento, tienen un alto valor económico. En cuanto a la frecuencia del envío, en las tres modalidades existen remesas que se recibieron solamente al inicio del negocio con el objetivo de poder iniciar las operaciones de los mismos, aunque se admitió la recepción periódica en algunos emprendimientos, fundamentalmente de insumos. Las vías por las cuales se realizan las importaciones, como sucede en los casos en los que los dueños presentan estatus migratorio en otros países, fueron esas mismas personas, a partir de viajes al exterior o, en los casos en que ellos se repatriaron, a través del menaje de casa y por último, mediante envíos por paquetería.

En relación con los usos de las remesas se pudo comprobar que estas estuvieron destinadas principalmente a la compra y la reparación del local, tanto en la adquisición de materiales de construcción como en el pago de los honorarios de los constructores. Otros usos frecuentes fueron la compra de mobiliario, equipamiento electrónico, insumos iniciales, para la elaboración de la comida y elementos decorativos. Las remesas en bienes materiales también comprendieron elementos fundamentales para el funcionamiento de estos negocios como: mobiliario especializado, materiales de tipo electrónico, elementos de decoración, así como diferentes insumos.

Pero, como se define en el epígrafe teórico dedicado a las remesas, y en correspondencia con ello en la definición de ese concepto que aparece en el diseño metodológico, las remesas no son solamente económicas y materiales, sino también sociales y culturales. Desde esa perspectiva, al examinar el aporte de las remesas que fueron denominadas *ideas para los emprendimientos*, todos los

casos mencionados reconocieron los aportes desde el exterior, con mayor presencia de los relativos a sugerencias para el decorado, los referidos a la forma de gestión y diseño, y en menor medida la presencia de aquellos relacionados con el tipo de emprendimiento a desarrollar. De todos los negocios que fueron objeto de estudio, la modalidad en la que se reconoce mayor presencia de promoción internacional es la de casa de renta en CUC. Los entrevistados coinciden en que es fundamental el apoyo del exterior para el desarrollo de esos emprendimientos.

Del total de los casos estudiados, solo tres de los dueños declararon poseer experiencia previa en la administración de negocios en otros países, coincidiendo con que estos presentan estatus migratorio en ellos, aunque solo dos casos poseen empresas similares en esos lugares. No obstante, seis de los ocho propietarios entrevistados reconocieron que tomaron elementos de negocios existentes en otros países para desarrollar estos que tienen en el Centro Histórico de La Habana, lo que se evidencia a través de la presencia de elementos transnacionales en estos.

Otra cuestión arrojada por el estudio de casos fue que las prácticas transnacionales de los cubanos emigrados y/o con doble ciudadanía en función del desarrollo de los emprendimientos privados de la muestra, han venido en la mayoría de los casos a suplir un grupo de dificultades a las cuales se enfrenta este sector en nuestro país, sobre todo relacionados con el acceso a los bienes, insumos y recursos económicos necesarios para su funcionamiento.

Futuras investigaciones sobre esta temática, desde diferentes perspectivas y con mayor alcance, podrían aportar nuevos elementos para la comprensión del fenómeno del transnacionalismo y su creciente impacto en la sociedad cubana actual en general –y en particular en los emprendimientos privados–, en el contexto de la actualización del modelo económico.

Referencias bibliográficas

- ADUANA GENERAL DE LA REPÚBLICA DE CUBA. (2014). Resolución número 206/2014. En Gaceta Oficial No. 30 Ordinaria de 11 de julio de 2014.
- AJA, A. (s.f). *Paradigmas teóricos en los estudios contemporáneos de la Migración Internacional*. CEMI, Universidad de La Habana.
- _____. (2000). *La emigración cubana hacia Estados Unidos a la luz de su política inmigratoria*. CEMI, Centro de Estudios de Migraciones Internacionales, La Habana, Cuba.
- _____. (2002). *La emigración cubana. Balance en el siglo XX*. Recuperado de <http://bibliotecavirtual.clacso.org.ar/ar/libros/cuba/cemi/emig.pdf> acceso 5 de noviembre de 2017.
- _____. (2008). *Las migraciones Humanas en el contexto de las relaciones internacionales*. Tabloide No.1 Universidad para todos. La Habana, Cuba.
- _____. (2014[2009]). *Al cruzar las fronteras*. La Habana: Editorial Ciencias Sociales.
- AJA, A. et al. (2012). Evaluación del proceso migratorio externo y la emigración cubana en el período 2010-2015. Principales tendencias e implicaciones para Cuba. Informe anual de investigación del Centro de Estudios de Migraciones Internacionales (CEMI).
- AJA, A., SORIANO, M. O., OROSA, R., Y ALBIZU-CAMPOS, J. C. (2017). La migración internacional de cubanos. Escenarios actuales. *Novedades en Población*, 13(26), 40-57. Recuperado de www.novpob.uh.cu
- AMORÓS, J.E Y ACS, Z.J. (2008). Entrepreneurship and Competitiveness Dynamics in Latin America. *Small Business Economics* (31), 305-23.
- ANDRE, L. (1940). *Historia Económica*. México D. F.: Editorial América.
- ANOKHIN, S. & WINCENT, J. (2012). Start-up rates and innovation: A cross-country examination. *Journal of Business Venturing*, (43), 41-60.
- ARANGO, J. (2000). Enfoques conceptuales y teóricos para explicar la migración. *Revista Internacional de Ciencias Sociales*, (165). Recuperado de: <http://rimd.reduaz.mx/revista/rev1/JoaquinArango.pdf>
- ARNAUD, L. (2005). *Teoría de las Migraciones*. Uruguay: Administración Nacional de Educación Pública.
- ASAMBLEA NACIONAL DEL PODER POPULAR. (2012). Modificación de la ley Migratoria. Decreto-Ley 302. Gaceta Oficial de la República de Cuba. La Habana.

- AUTIO, E. & FU, K. (2015). Economic and political institutions and entry into formal and informal entrepreneurship. *Asia Pacific Journal of Management*, (32), 67-94.
- BANCO CENTRAL DE CUBA. (2008). *Informe Económico 2007*. La Habana.
- BANCO MUNDIAL (2016). *Datos sobre Migración y remesas 2011*. Washington D.C: Banco Mundial.
- BARBERÍA, L. (2012). Entrevista a especialista realizada por Denisse Delgado Vázquez para Trabajo de Tesis de Maestría en Desarrollo Social. La Habana: UCAM-Centro Fray Bartolomé de las Casas.
- BENZ, M. (2009). *Entrepreneurship as a non-profit seeking activity*.
- BLANCO, C. (2000). *Las migraciones contemporáneas*. Madrid: Alianza.
- BUENO, E., MOLINA, J. Y VALLE, G. (1998). El trabajo por cuenta propia en Cuba. Resultado de Investigación. Centro de Estudios Demográficos. Universidad de La Habana.
- CANALES, A.Y ZLOLNISKI, C. (2001). Comunidades transnacionales y migración en la era de la globalización. *Notas de Población* (73).
- CARLING, J. (2007). Interrogar a las remesas: preguntas centrales para reflexiones más profundas y políticas más adecuadas. En Castles, S. y Delgado, R. (Coords.), *Migración y desarrollo: perspectivas desde el Sur*. Colección Migración. México: Instituto Nacional de Migración.
- DECRETO-LEY 143. (1993). *Facultades de la Oficina del Historiador de Ciudad de La Habana (OHCH)*.
- DECRETO-LEY No. 275, de (30 de septiembre de 2010). Modificativo del Régimen de Arrendamiento de Viviendas, Habitaciones y Espacios. Instituto nacional de la Vivienda.
- DEL CASTILLO, L. (2010). Los emprendimientos económicos locales y las formas alternativas de gestión de la propiedad estatal socialista. *Economía y desarrollo*, (146), 42-61.
- DELGADO, S. Y LEYVA, A. I. (2012). Medidas para mejorar el funcionamiento de las UBPC. Autonomía básica para la producción cooperativa. *Granma*, 11 de septiembre de 2012. Online.
- DELGADO, D. (2013). *Dinámica familiar, cuentapropismo y remesas. Estudio de casos en familias del barrio capitalino El Vedado, Cuba* (Tesis de Maestría en Desarrollo Social). Universidad Católica San Antonio (UCAM), España.
- _____. (2015). Entre el desarrollo y la desigualdad: Familias cubanas receptoras de remesas con iniciativas privadas. *Mundi Migratios*, 3(2).
- DOMÍNGUEZ, J. I., PÉREZ, O. Y BARBERIA, L. (EDS). (2007). *La economía cubana a principios del Siglo XXI*. México: El Colegio de México; Cambridge: Harvard University.
- DOUGLAS, M. (1993). *Teorías sobre migración internacional: Una reseña y una evolución*. Recuperado de www.migracionteorias.com.
- DUANY, J. (2001). Redes, remesas y paladares. La diáspora cubana desde una perspectiva transnacional. *Revista Nueva Sociedad*, (174).
- DURAND, J. Y MASSEY, D. (2003). Principios de funcionamiento: teorías de la migración internacional. *Revista Estudios del Desarrollo*. Colección América Latina. México.
- FLORES, J. (2006). La diáspora contratada. Reflexiones sobre las remesas culturales. *Revista Caminos*, (41).
- GACETA OFICIAL DE LA REPÚBLICA DE CUBA. (2010). Resolución No. 32/2010 del Ministerio de Trabajo y Seguridad Social. No. 12 Extraordinaria.
- GACETA OFICIAL DE LA REPÚBLICA DE CUBA. (2011). Resolución No. 298/2011. No. 029 Extraordinaria.
- GACETA OFICIAL DE LA REPÚBLICA DE CUBA. (2011). No. 40 Edición Extraordinaria. GIAMARTINO, G.A. (1991). Will small business be the answer for developing economies? *Journal of Small Business Management*, 29(1), 91-94.
- GLICK SCHILLER, N. (2007). Transnationality. En Nugent, D. & Vincent, J. (Eds.), *A Companion to the Anthropology of Politics*. Malden: Blackwell.
- GÓMEZ, L. J. (2014). *Migración transnacional y presencia política transmigrantes*. Puebla, México: Colegio de Antropología Social.
- HERNÁNDEZ, R. (2010). *Metodología de la investigación*. La Habana: Editorial Félix Varela.
- LEVITT, P. (2001). *The Transnational Villages*. Berkeley: University of California Press.
- LEVITT, P. Y GLICK SCHILLER, N. (2004). Perspectivas internacionales sobre migración: conceptuar la simultaneidad. *Migración y Desarrollo* (3).
- LIÑÁN, F.; FERNÁNDEZ-SERRANO, J. & ROMERO, I. (2013). Necessity and opportunity entrepreneurship: The mediating effect of culture. *Revista de Economía Mundial*, (33), 21-47.
- NÚÑEZ, L. (1997). Más allá del cuentapropismo en Cuba. *Revista Temas* (11), 41-50.
- OHCH. (Oficina del Historiador de la Ciudad de La Habana) (2004). *Propuesta de programa de emergencia para el Centro Histórico de La Habana*.
- ORGANIZACIÓN INTERNACIONAL DE MIGRACIONES (OIM). (2000). Boletín Trimestral. *Tráfico de Migrantes* (21). Recuperado de: http://www.ion.int/espanol/OIM/publications/trafficking_ing_Migrants.htm.

- OROZCO, M. (2011). Remittance recipients and the present and future of micro entrepreneurship activities in Cuba. *Inter-American Dialogue*, (92).
- _____. (2015) *On the "Productive" Use of Remittances and their Significance for Asset Building* (datos no recuperados).
- PARTIDO COMUNISTA DE CUBA (PCC). (2011). *Lineamientos de la política económica y social del Partido y la Revolución*. Online.
- PERERA, A. (2017). Redes sociales transnacionales y emprendimientos privados. Un estudio de caso de arrendadores en divisa del municipio Plaza de la Revolución. Tesis de Licenciatura.
- PORTES, A. (1999). La mondialisation par le bas. L'émergence des communautés transnationales. *Actes de la recherche en sciences sociales*, (129), pp. 15-25.
- _____. (2002). La sociología en el hemisferio. Hacia una nueva agenda conceptual. *Revista Nueva Sociedad*, (178).
- _____. (2003). Theoretical convergencies and Empirical Evidence in the Study of immigrant Transnationalism. *International Migration Review*, 37(3), Vol. 37.
- PORTES, A.; GUARNIZO, L. E. Y LANDOLT, P. (1999). The study of Transnationalism: pitfalls and promise of an emergent research field. *Ethnic and Racial Studies*, 22(2).
- RIBEIRO, G. L. (2003). *Postimperialismo. Cultura y política en el mundo contemporáneo*. Barcelona: Gedisa.
- STIGLITZ, J. E. (2002). Empleo, justicia social y bienestar de la sociedad. *Revista Internacional del Trabajo*, 121(1-2).
- TORRES, R. (2011). Cambio estructural y crecimiento económico en Cuba. Tesis de Doctorado. Centro de Estudios de la Economía Cubana, Universidad de la Habana, La Habana.
- TRIANA, J. (1999). Cuba, transformación económica 1990-1997: supervivencia en el socialismo cubano. Tesis de Doctorado. Centro de Estudios de la Economía Cubana, Universidad de la Habana, La Habana.
- VAN STEEL, A., CARREE, M. Y THURIK, R. (2005). The Effect of Entrepreneurial Activity on National Economic Growth Small Business. *Economics Journal*, 24(3), 311-321.
- VECIANA, J. M. (2005). La creación de empresas. Un enfoque gerencial. *Colección Estudios Económicos* (33). Barcelona: La Caixa.
- _____. (2007[1999]). Entrepreneurship as a Scientific Research Programme. En Cuervo, Á.; Ribeiro, D.; Roing, S. (Eds.), *Entrepreneurship, Concepts, Theory and Perspective*.
- VIDAL, P. Y PÉREZ, O. E. (2011). El relanzamiento del cuentapropismo en medio del ajuste estructural. Presentado en Seminario CEEC. Recuperado de: https://www.nodo50.org/cubasisigloXXI/economia/vidalp_301111.pdf
- VIDAL, P. Y PÉREZ, O. (Eds.). (2012). *Miradas a la economía cubana: el proceso de actualización*. La Habana: Editorial Caminos.
- WENNEKERS, A.R.M. Y THURIK, A.R. (1999). Linking Entrepreneurship and Economic Growth. *Small Business Economics*, (13), 27-55.