

Una mirada al panorama de los emprendimientos privados en Cuba

A Look at the Panorama of Private Enterprises in Cuba

Adriana Heredia Sánchez^{1*} <https://orcid.org/0000-0002-9287-1377>

Lourdes Souto Anido^{1**} <https://orcid.org/0000-0003-0661-5914>

¹ Facultad de Economía, Universidad de La Habana, Cuba.

* Autor para la correspondencia: adryjei@gmail.com

** Autor para la correspondencia: lourdes@fec.uh.cu

RESUMEN

El emprendimiento en Cuba, aunque no representa un fenómeno nuevo, sí ha recibido un notable impulso por parte del Estado a partir de la reforma económica que tuvo lugar en el país en el año 2008. En estos momentos, si bien se reconoce el importante papel que desempeñan los trabajadores por cuenta propia para ayudar a estimular el crecimiento económico nacional, todavía persisten limitaciones e inconsistencias que frenan el desarrollo adecuado de estas formas de gestión. El presente artículo tiene como objetivo lograr un acercamiento a las condiciones actuales en las que operan los emprendimientos privados en Cuba, a fin de identificar los principales obstáculos a los que se enfrentan.

Palabras clave: economía cubana, limitaciones, trabajadores por cuenta propia.

ABSTRACT

Entrepreneurship in Cuba, although not a new phenomenon, has received a significant boost from the State since the economic reform that took place in the country in 2008. At present, although the important role played by self-employed workers in helping to stimulate national economic growth is recognized, there are still limitations and inconsistencies that hinder the proper development of these forms of management. The present article aims at achieving an

approach to the current conditions under which private enterprises operate in Cuba, in order to identify the main obstacles they face.

Keywords: *Cuban economy, limitations, self-employed workers.*

Recibido: 2/7/2020

Aceptado: 21/7/2020

INTRODUCCIÓN

Desde el año 2008 la economía cubana se encuentra inmersa en un proceso de transformaciones, donde uno de los ejes fundamentales es la búsqueda de eficiencia mediante el redimensionamiento del Estado y sus funciones. De esta forma, se trata de transitar desde un modelo basado en el Estado como propietario y administrador central absoluto a otro más descentralizado. Entonces, solo los recursos fundamentales y actividades a gran escala permanecerían en manos de instituciones estatales –quienes, además, tomarían decisiones con mayor grado de autonomía–, dando paso al desarrollo de empresas privadas y cooperativas en producciones de pequeña y mediana escala. A pesar de esto, la práctica no ha resultado tan alentadora. Aún persisten limitaciones e inconsistencias que frenan el desarrollo adecuado de estas formas de gestión, en particular la forma de gestión privada.

En este contexto, el presente artículo pretende lograr un acercamiento a las condiciones actuales en las que operan los emprendimientos privados en Cuba, a fin de identificar los principales obstáculos que enfrentan. Para ello, en un primer momento se define el papel de los emprendimientos privados en la economía cubana. Posteriormente, se demuestra la importancia de que estos actores sean dotados de personalidad jurídica, partiendo del análisis de las incongruencias que implica el uso del término trabajador por cuenta propia (TCP). Por último, se realiza un breve examen del entorno en el que operan, a fin de identificar los principales obstáculos que deben ser eliminados, o al menos minimizados, con la implementación de la nueva estrategia económica anunciada.

EL PAPEL DE LOS EMPRENDIMIENTOS PRIVADOS EN LA ECONOMÍA CUBANA

Aunque las visiones más ortodoxas han asumido el desarrollo de emprendimientos privados como un mal necesario, es creciente el número de académicos y decisores que insisten, de manera muy acertada, en su importancia para garantizar un adecuado funcionamiento de la economía cubana, tal como se refleja en la conceptualización. En primer lugar, estos constituyen una importante fuente de generación de empleo, función que el sector estatal no puede mantener, como lo hacía anteriormente, si pretende ser eficiente. En el 2018 ya los TCP daban cuenta del 12 % del empleo en el país. Por su parte, en el año 2019 se registraron más de medio millón (617 974) de TCP, de los cuales el 33 % eran jóvenes y el 36 % mujeres. Asimismo, se observa una tendencia en cuanto a concentración en territorios y actividades, ubicándose en solo seis provincias (La Habana, Matanzas, Villa Clara, Camagüey, Holguín y Santiago de Cuba) el 65 % del total de trabajadores en esta modalidad (Cubadebate, 2019). Hay cuatro de las actividades autorizadas que concentran a más del 50 % del total de TCP: elaboración y venta de alimentos (que representa un 9 %, para un total de 56 600 TCP), el transporte de carga y de pasajeros (con un 8 %, o 51 263 TCP) y el arrendamiento de viviendas, habitaciones y espacios (5 %, con 34 610 TCP). Por su parte, los llamados trabajadores contratados representan el 26 %, y se agrupan sobre todo en las dos primeras actividades (Cubadebate, 2019).

En sentido general, el sector de TCP ha experimentado un rápido desarrollo en los últimos años, lo que refuerza su papel como generador de empleo. Además, esta forma de gestión permite aprovechar capitales internos (ahorro) o externos (como pueden ser las remesas) en función de la generación de valor en la economía, de forma tal que complementa el papel del Estado como inversionista. De igual modo, garantiza el desarrollo de determinadas producciones y servicios que no solo permiten cubrir espacios de mercado y demandas insatisfechas sobre los cuales el sector estatal no había tenido capacidad de incidir, sino que también pueden contribuir de manera notable al crecimiento articulado de nuestra economía, sobre todo si se crean las condiciones propicias para ello. El problema parece radicar en el cómo y en el cuándo. Finalmente, debe considerarse que los TCP resultan un motor que estimula la creatividad y la innovación, dos elementos indispensables para la reactivación

económica. Urge encontrar soluciones creativas a los problemas que enfrentamos y una mayor articulación entre los diferentes actores de la economía.

Teniendo en cuenta lo anterior, se han dado pasos para impulsar el desarrollo del sector. Se puede destacar como el elemento más distintivo el reconocimiento de la propiedad privada en la carta magna de la república, en febrero del 2019, como uno de los actores del entramado económico del país. En cuanto a la concentración de la propiedad, se sustituye el término «prohibir» por «regular», lo cual, teniendo en cuenta las condiciones actuales de la economía, pudiese considerarse una acepción más pragmática.

Si bien todo lo anterior evidencia que existe cierta intencionalidad política –al menos en cuanto a lo que se refleja en el discurso público– de potenciar el desarrollo del sector privado como un complemento necesario para el estímulo de la economía, la práctica no ha resultado tan alentadora. Por años se han arrastrado una serie de restricciones e incongruencias que, lejos de impulsar, han limitado el desarrollo de dicho sector. Sin embargo, volvió a brillar la luz al final del túnel cuando, el 16 de julio de 2020, el gobierno cubano anunció el diseño de una nueva estrategia económica, que entre sus pilares fundamentales contempla el tan ansiado redimensionamiento del sector privado en la economía. El reconocimiento de la personalidad jurídica de estos agentes constituye una condición necesaria para garantizar la efectividad de este proceso.

DE TRABAJADORES POR CUENTA PROPIA A EMPRESARIOS PRIVADOS: UNA TRANSICIÓN NECESARIA

Uno de los principales obstáculos que enfrentan los emprendedores es la existencia de un marco regulatorio plagado de contradicciones y centrado en prohibiciones que restringen el adecuado progreso del sector y deja muchísimo espacio para el comportamiento discrecional de los entes reguladores. Las contradicciones parten del propio uso del término «trabajador por cuenta propia» para hacer alusión a la forma de gestión privada, pues se emplea para denominar a aquellos individuos que son autoempleados, a los dueños del negocio que emplean trabajadores y a aquellos que laboran en condición de subordinación.

Esto tiene como trasfondo un problema medular: el no reconocimiento de la personalidad jurídica de estos actores ni de la micro, pequeña ni mediana empresa en el sector privado en Cuba. El desafío no queda solamente en terreno conceptual, sino que tiene implicaciones para el propio desarrollo de los negocios, ya que el reconocimiento de estos sujetos como verdaderos empresarios mercantiles les permitiría adoptar una forma jurídica organizativa, deslindando su patrimonio personal del de la sociedad mercantil que han creado. De hecho, es frecuente que nuevos negocios quiebren, pues los dueños no logran distinguir entre recursos propios y los recursos del negocio. A la larga, no hacen un buen manejo del capital y se ven imposibilitados de continuar las operaciones.

De igual forma, esto tiene implicaciones desde el punto de vista contractual, pues los compromisos son asumidos por los titulares de la licencia directamente y no por la empresa como figura jurídica. Por tanto, es la persona natural la que debe responder con sus bienes ante incumplimiento del contrato. Finalmente, otro aspecto a considerar es que, en el caso de que varias personas decidan invertir de conjunto para la puesta en marcha de un negocio – convirtiéndose por ende en socios–, estos no pueden formalizar su relación, pues solo uno de ellos ejercería como titular de la licencia. El resto de los socios tendrían que figurar como trabajadores contratados, porque la asociación entre TCP no está permitida.

Más allá del vacío que tal disposición deja en cuanto a la relación entre los socios, también representa un detractor para el establecimiento de alianzas con otros emprendedores. El dinamismo que caracteriza a los mercados en la actualidad ha determinado que las empresas tengan que establecer alianzas y externalizar procesos como una forma de abaratar costos, hacer economías de escala o incrementar el valor de los productos. En el contexto cubano, marcado por una fuerte restricción de oferta y una precaria infraestructura, el establecimiento de tipos de organización colaborativas y el desarrollo de encadenamientos productivos para el ejercicio de la actividad es prácticamente una necesidad para la supervivencia de estos pequeños negocios.

Aunque han sido mencionadas como parte de las nuevas medidas económicas anunciadas, aún no se dispone de detalles sobre cómo será el tan ansiado establecimiento de las «empresas privadas de mediana, pequeña y micro escalas» (pymes) y las oportunidades que estas supondrán para los emprendedores. Si bien existe consenso en la importancia del reconocimiento de la personalidad jurídica de estos actores, no bastará solo con esto, sino

que tienen que crearse condiciones para la supervivencia y el adecuado desarrollo de esas pequeñas y medianas empresas. Debe enfrentarse el proceso con la integralidad requerida, lo cual pasa por la creación de un cuerpo legal que establezca claramente las reglas del juego, evitando así el desarrollo de comportamientos discrecionales tanto por parte del emprendedor como de los órganos de inspección.

En este sentido, también es necesario avanzar hacia un esquema donde, en lugar de listar las actividades autorizadas para el ejercicio de trabajo por cuenta propia –128 en la actualidad–, se definan las áreas o sectores que, por resultar estratégicos para el desarrollo del país y el mantenimiento de las conquistas sociales, seguirán siendo gestionadas íntegramente por el Estado. Lo anterior constituiría un impulso significativo a la creatividad y la innovación, así como a la capacidad del emprendedor de atender necesidades insatisfechas en otras áreas que tal vez no encajen en las actividades aprobadas. De igual forma supondría un mayor aprovechamiento del alto nivel de instrucción que caracteriza a la fuerza de trabajo en Cuba. La nueva estrategia incorpora la flexibilización del listado y la posibilidad de realizar actividades de perfil mucho más amplio y donde el alcance se determine a partir del proyecto presentado por el interesado, pero aún queda por definir la forma en que esto cristalizará.

En sentido general, se puede afirmar que el marco regulatorio está plagado de vacíos de políticas, admite la discrecionalidad y está centrado en las prohibiciones. La legislación vigente para el trabajo por cuenta propia presenta contradicciones entre los diferentes instrumentos, lo que impide un funcionamiento armónico del sector y genera inseguridades entre los actores. Si realmente se quiere que las pymes privadas comiencen a posicionarse como un actor relevante en el panorama económico cubano, se tienen que generar paralelamente las condiciones propicias para su desarrollo. Ello implica la corrección de todas las incongruencias que se ponen de manifiesto al analizar el entorno en el que opera dicha forma de gestión.

Hacia la creación de un entorno propicio para el emprendimiento privado

Conocer el entorno en el que se desempeñan los denominados trabajadores por cuenta propia es esencial para entender sus necesidades y, en función de ello, definir estrategias con el nivel de integralidad y profundidad que la situación amerita. Es por ello que el presente apartado pretende brindar un acercamiento a los principales obstáculos que enfrentan los

emprendedores privados, más allá de la incertidumbre que generan las inconsistencias latentes en el marco legal, para arrojar algunas luces sobre posibles líneas de acción.

Podría señalarse que las condiciones para la obtención de insumos y equipamiento figuran como primer elemento que se erige como detractor al adecuado desarrollo de los emprendimientos privados. El bajo nivel de oferta de los mercados formales imposibilita el despliegue de una cadena de suministros funcional a las necesidades de esas actividades. Ello crea un marco propicio para el avance de redes paralelas de aprovisionamiento, muchas de las cuales tienen su origen en el exterior o en el mercado negro.

En un intento de reducir el nivel de informalidad con el que operan estos agentes en cuanto a la obtención de insumos, se aprobaron varias medidas, entre ellas la posibilidad de compra en Mercabal, mercado mayorista al que solo podían acceder las cooperativas no agropecuarias hasta julio de 2020.¹ A pesar de esto, las compras deben realizarse a través de tarjetas magnéticas respaldadas en moneda libremente convertible (MLC), lo que determina que no todos los TCP puedan acceder a dicha posibilidad.

Por otra parte, en la Resolución 138 de 2019 (Ministerio del Comercio Interior, 2019) se autoriza a las personas jurídicas cubanas a comercializar los excedentes de las producciones y los sobrecumplimientos del encargo estatal o las inejecuciones de las entidades que tienen plan con las formas de gestión no estatales. Por otro lado, en octubre de 2019 se anunció la aparición de una red de tiendas en MLC donde las personas naturales, entre ellas los TCP, podían adquirir una serie de productos, fundamentalmente electrodomésticos (Figueredo *et al.*, 2019). Aunque el repertorio de productos comercializados es poco variado, esto permite la obtención de equipos básicos sin tener que viajar o recurrir a las redes informales.

Finalmente, desde el 11 de marzo de 2020 se encuentra habilitada la Oficina para Trámites de Importación y Acreditación a Clientes, a través de la cual los TCP pueden solicitar la importación del equipamiento y los insumos necesarios para el desarrollo de su actividad (Cubadebate, 2020). Para ello, solo deben firmar un contrato con CIMEX y el comprador especializado; según el producto que se desee importar, se realiza la salida al mercado, cotización y compra, así como la transportación marítima o terrestre hasta donde el cliente desee y se haya pactado en el contrato.

De igual forma, como parte de la nueva estrategia económica planteada, se anuncia la posibilidad de exportación e importación de las formas de gestión no estatal a través de 37

empresas estatales especializadas en la actividad de comercio exterior.² Aunque lo anterior indudablemente supone un salto cualitativo en cuanto a las posibilidades de escalar un negocio privado en Cuba, aún persisten interrogantes y contradicciones que deben ser enmendadas.

Si bien se crea un mecanismo para la importación de los insumos necesarios, uno de los requisitos básicos es la presentación del carnet de TCP, así se cierra esta posibilidad a aquellas personas que necesiten realizar una importación para la apertura de su negocio. Por otro lado, nuevamente se erige como limitante la ausencia de mecanismos financieros en MLC que apoyen el desarrollo de estas actividades.

Finalmente, aunque se resalta la importancia de que las formas de gestión no estatales se inserten en el comercio exterior, la utilización de empresas estatales como intermediarios figura como el único mecanismo válido por el momento. Debe tenerse en cuenta que un intermediario encarece, es un eslabón en ocasiones innecesario en las cadenas de distribución y que resta competitividad. A ello debe sumarse que operar a través de empresas estatales extiende las limitaciones que el bloqueo impuesto por los Estados Unidos supone para dichas entidades. Por tanto, trabajar con ellos debería ser una decisión empresarial justificada por beneficios tangibles esperados y no una obligación administrativa (O. Díaz, 2020).

En sentido general, se puede afirmar que nuevamente se adolece de soluciones integrales que reduzcan el nivel de incertidumbre con el que operan estos agentes y faciliten la toma de decisiones. Parecería haber un problema de secuencia. Poco se ha dicho sobre cómo funcionarán y cuál será el marco legal de las ansiadas pymes; sin embargo, se adelantan otros elementos como la posibilidad de importar y exportar. Es difícil pensar en insertarse en la actividad de comercio exterior sin tener claridad sobre la forma jurídica que estos actores pueden asumir y las implicaciones de este proceso, sin una reforma de la política impositiva o el desarrollo de iniciativas de financiamiento en MLC que permitan escalar de manera sostenibles estos pequeños negocios.

Si bien el análisis del marco legal y de las condiciones de obtención de insumos es importante en tanto pauta las normas del juego, el acceso a financiamiento se erige como otra condicionante que debe ser evaluada al llegar a determinar la posibilidad de materialización de una idea de negocio, su escalabilidad y, en última instancia, su éxito. Internacionalmente los emprendedores disponen de una gran variedad de fuentes de financiamiento para negocios

en etapas tempranas de su desarrollo. Sin embargo, en Cuba la inexistencia de mercados de capitales, el bajo nivel de desarrollo del sistema financiero y, en cierta medida, el exiguo desarrollo del sector privado, deja el financiamiento bancario como una de las pocas alternativas.

A través del Decreto-Ley n.º 289 (Consejo de Estado, 2011), en el año 2011 se aprobaron nuevas políticas para las relaciones de las instituciones financieras con las nuevas formas de gestión no estatal. En el ámbito bancario cubano este marco normativo se conoce como Nueva Política Bancaria. Esta se propone fortalecer las relaciones de los cuentapropistas con las instituciones bancarias ampliando la oferta de productos y servicios a este sector. En este empeño se diseñaron nuevas metodologías para la administración de los riesgos crediticios con los cuentapropistas, aparecieron nuevas estructuras bancarias especializadas en la atención a este tipo de clientes, se introdujo la figura del gestor bancario de TCP y surgieron nuevas formas de garantías para el financiamiento a los emprendimientos, las cuales considerarían sus particularidades.

A pesar de esto, la banca comercial no constituye una alternativa deseable para los TCP. En el año 2017 solo alrededor de 12 000 TCP, un 9 % de los existentes en La Habana para aquella fecha, figuraban como clientes del Banco Metropolitano (Trabajadores, 2017). Los estudios realizados indican que el 22 % de los cuentapropistas reconocen abiertamente que no mantienen relaciones con el banco porque prefieren no mostrar información sobre el negocio (I. Díaz y Pastori, 2020). El escrutinio al que deben ser sometidos los potenciales clientes mantiene alejados de esta institución a un número nada despreciable de cuentapropistas que, sin acceso a mercados mayoristas y a canales de importación formales hasta hace aproximadamente seis años, mantienen un volumen considerable de operaciones al margen de la legalidad. De animarse a solicitar créditos, un cuentapropista en estas condiciones presentaría flujos de caja inconsistentes e incapaces de resistir cualquier análisis, en tanto reflejarían solamente el matiz legal de sus operaciones contables, las cuales tal vez no sean suficientes para cumplir con los requisitos estipulados (León, 2017).

De manera general, se tiene la percepción de que el banco es una entidad fiscalizadora y reguladora, por lo que muchos TCP evitan tener que recurrir a la institución en la búsqueda de financiamiento. Por otro lado, aun cuando la política crediticia se ha flexibilizado ante los exiguos montos de financiamiento canalizados hacia el sector no estatal, según Borrás,

González y Hung (2017), el difícil acceso a las garantías exigidas (Consejo de Estado, 2018) es otra de las principales causas que limitan a los cuentapropistas a solicitar créditos bancarios.

Por tanto, se puede concluir que no existen fuentes de financiamiento diversificadas por parte del Estado dirigidas al trabajo por cuenta propia. Esto implica que se recurra fundamentalmente a fuentes informales y que el financiamiento bancario sea mínimo. A ello ha de sumarse la falta de opciones para obtener financiamiento en MLC en una economía que avanza a pasos agigantados a un proceso de dolarización parcial. De igual forma, la probabilidad de importación y exportación tiene que ir aparejada a la flexibilización de la política fiscal y partir de alinearla con el poder adquisitivo y el nivel de precios real de la economía. No se trata de negar la importancia y pertinencia de la recaudación de impuestos, sino de ajustarla a las condiciones actuales de la economía. La posibilidad de declarar todos los gastos en los que se incurre, el aumento de los mínimos exentos de pago, así como el establecimiento de una escala que no resulte desproporcionada y completamente alejada del nivel de precios existente en la economía, son de los principales elementos que deben ser enmendados si se pretenden crear condiciones propicias para que estos agentes se incorporen a la actividad de comercio exterior.

Actualmente se establece que el mínimo exento de pago son 10 000 CUP, equivalente a 833,33 CUP mensuales, un monto similar al salario medio de un trabajador estatal, con la diferencia de que este no tiene que descontar costos asociados a la actividad de sus ingresos ni pagar un nivel de impuesto tan desproporcionado como el que se les exige a los TCP. Igualmente, la escala progresiva establece que, a partir de los 50 000 CUP como ingresos anuales, equivalente a 2 000 CUC, se debe pagar el 50 % de los beneficios como impuesto, lo que, vinculado a las cuestiones anteriores, induce a la subdeclaración y desestimula la actividad de exportación. A ello ha de sumarse como agravante la imposibilidad de declarar el 100 % de los gastos en los que se incurren en el desarrollo de la actividad, lo que convierte la elaboración de la declaración jurada en un ejercicio completamente desapegado de la realidad del negocio. Asimismo, se desaprovecha la oportunidad de emplear esta política para generar incentivos, ya sea para el desarrollo de ciertas actividades o para la incorporación a esta forma de trabajo de personas vulnerables. Aunque se han anunciado reformas en la política tributaria, aún no se dispone de los detalles.

Por otro lado, también sería pertinente avanzar en la reducción de las trabas burocráticas que enlentecen los procesos, en el establecimiento de un lenguaje común entre las diferentes instituciones encargadas de regular e impulsar el desarrollo de las formas de gestión no estatales, así como en una mayor capacitación de los funcionarios encargados de lidiar directamente con estos agentes, de forma tal que se logre reducir la desinformación y el comportamiento discrecional que asumen.

Para finalizar, ha de entenderse no solo la importancia que tienen estos pequeños negocios para la reactivación económica, sino también su fragilidad y alto nivel de mortalidad. Es por ello que deben diseñarse actividades de acompañamiento a los emprendedores para instruirlos sobre las mejores prácticas empresariales y apoyar la sostenibilidad de sus servicios.

CONCLUSIONES

Los emprendimientos privados en Cuba operan en condiciones de alta incertidumbre. Esto está determinado por la existencia de un marco regulatorio plagado de restricciones, el no reconocimiento de la personalidad jurídica de estos actores, la prohibición de asociación entre TCP, el alto grado de dificultad para acceder a los insumos y equipamientos necesarios, así como el crédito bancario como única fuente de financiamiento formal, entre otros.

Si bien en estos momentos se habla de reestructuraciones y de medidas que flexibilicen el accionar de estos TCP, aún no se tiene una visión concreta de cuáles serán ni cómo se llevarán a cabo. Nuestro sistema económico adolece de soluciones integrales que reduzcan el nivel de incertidumbre con el que operan estos agentes y faciliten la toma de decisiones.

El país debe crear un entorno propicio que ayude al desarrollo de los emprendimientos privados. Debe trabajar en crear condiciones para la obtención de insumos y equipamiento, potenciar el acceso a financiamiento y avanzar hacia la flexibilización de la política fiscal. No es suficiente reconocer el impacto que tienen los emprendimientos en la economía del país, se debe prosperar en la búsqueda de soluciones reales y profundas, lo que supone dejar atrás los prejuicios existentes en torno a esta forma de gestión.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Alonso Falcón, R., Figueredo R. O., Sifonte D. Y. J., Fuentes, P. T., Carmona, T. E., García, A. D., Fariñas, A. L., y Terrero, A. (2020, 22 de julio). Nueva estrategia socioeconómica cubana: ¿Qué acciones impulsarán comercio interior y exterior? *Cubadebate*. Recuperado el 14 de agosto de 2020 de <http://www.cubadebate.cu/noticias/2020/07/22/nueva-estrategia-socioeconomica-cubana-que-acciones-impulsaran-el-comercio-interior-y-exterior/>
- Borrás, F., González, J., y Hung, O. E. (2017). El financiamiento bancario a los pequeños negocios en Cuba. En Francisco Borrás, Ana Fernández y Francisco J. Martínez (comps.), *El emprendimiento: una aproximación internacional al desarrollo económico* (pp. 37-58). Ediciones Universidad de Cantabria.
- Consejo de Estado. (2011, 21 de noviembre). Decreto Ley n.º 289. *Gaceta Oficial de la República de Cuba*, (40) (Extraordinaria). Recuperado el 15 de mayo de 2020 de https://www.gacetaoficial.gob.cu/sites/default/files/go_x_040_2011.pdf
- Consejo de Estado. (2018). Decreto Ley n.º 357. *Gaceta Oficial de la República de Cuba*, (35) (Extraordinaria). Recuperado el 15 de mayo de 2020 de <https://www.gacetaoficial.gob.cu/es/gaceta-oficial-no-35-extraordinaria-de-2018>
- Cubadebate. (2019, 20 de junio). Casi 600 mil trabajadores por cuenta propia. *Cubadebate*. Recuperado el 12 de abril de 2020 de <http://www.cubadebate.cu/noticias/2019/06/20/casi-600-mil-trabajadores-por-cuenta-propia-en-cuba/>
- Cubadebate. (2020, 13 de marzo). CIMEX habilita oficina para trámites de importación y acreditación a clientes. *Cubadebate*. Recuperado el 15 de mayo de 2020 de <http://www.cubadebate.cu/noticias/2020/03/13/tiendas-en-mlc-cimex-habilita-oficina-para-tramites-de-importacion-y-acreditacion-a-clientes/>
- Díaz, Ileana, y Pastori, Hector. (2020). *Emprendimientos privados. Recomendaciones de política*. Casa Editorial Ruth.
- Díaz, O. (2020, 8 de septiembre). Las regulaciones para la importación y la exportación privadas en la balanza. *OnCubaNews*. Recuperado el 25 de septiembre de 2020 de <https://www.oncubanews.com/cuba/economia/las-regulaciones-para-la-importacion-y-la-exportacion-privadas-en-la-balanza/>

- Figueredo, R. O., Sifonte, D. Y. J., Fuentes, P. T., e Izquierdo, F. L. (2019, 15 de octubre). Cuba: autorizan venta en divisas convertibles en tiendas e importación de productos mediante empresas estatales. *Cubadebate*. Recuperado el 12 de mayo de 2020 de <http://www.cubadebate.cu/noticias/2019/10/15/gobierno-cubano-anuncia-nuevas-medidas-economicas-video/#:~:text=El%20Gobierno%20cubano%20autorizar%C3%A1%20la,la%20Rep%C3%ABlica%2C%20Salvador%20Vald%C3%A9s%20Mesa>
- León, J. (2017). Nuevos actores y nuevas políticas en Cuba: rol de la política crediticia. *Revista del Banco Central de Cuba*, 21 (2), 10-17.
- Ministerio del Comercio Interior. (2019, 6 de noviembre). Resolución 138. *Gaceta Oficial de la República de Cuba*, (85). Recuperado el 15 de mayo de 2020 de <https://www.gacetaoficial.gob.cu/sites/default/files/goc-2019-o85.pdf>
- Trabajadores. (2017, 23 de marzo). Banco Metropolitano busca clientes para darles dinero. *Trabajadores*. Recuperado el 8 de abril de 2020 de <http://www.trabajadores.cu/20170323/buscan-clientes-darles-dinero>

Notas aclaratorias

¹ Betsy Díaz, ministra de Comercio Interior, anunció en la Mesa Redonda que a partir del 23 de julio de 2020 comenzaría una «oferta limitada» a partir de la compra por tarjeta magnética para los trabajadores por cuenta propia en el primer mercado mayorista de Cuba, conocido como Mercabal, y destinado hasta ese momento a un grupo de cooperativas.

² Los precios de las importaciones o exportaciones serán acordados entre el cliente y la empresa estatal que ofrezca el servicio, para lo cual se utilizará como referencia el valor de esos productos en los mercados más cercanos. Según Rodrigo Malmierca, (citado por Alonso Falcón *et al.*, 2020) de los ingresos percibidos por exportación, la entidad estatal «descontará un pequeño margen comercial» y los gastos asociados a la operación. «Un porcentaje de los ingresos en divisas los retendrán las formas de gestión no estatal para su propio desarrollo, ya sea para importar o para otros gastos que tengan que hacer en el país. Eso también será acordado entre las partes» (). El resto se pondría en las cuentas en CUC o CUP que se operan por medio de tarjetas magnéticas, con las que no se podrá extraer moneda libremente convertible dada la intención del gobierno cubano de «bancarizar lo más posible el proceso y que no circule la divisa en efectivo», explicó. En cuanto a las importaciones, se incluirá en el monto final el precio de la adquisición de la mercancía más los gastos logísticos, aduanales y de transportación, que serán pagados a través de las cuentas bancarias en divisas.

Conflictos de intereses

Las autoras declaran que no existen conflictos de intereses.

Contribución de las autoras

Adriana Heredia Sánchez: concibió la idea inicial de la investigación, que constituye una síntesis de algunos resultados de su tesis de maestría. Participó en la redacción y edición del texto.

Lourdes Souto: fungió como tutora. Participó en la redacción y edición del texto.