

**FOMENTO DE MICRO, PEQUEÑAS Y MEDIANAS
EMPRESAS PRIVADAS EN CUBA:
APUNTES PARA UNA POLÍTICA**

**Ileana Díaz Fernández
(Coordinadora)**



**FOMENTO DE MICRO, PEQUEÑAS Y MEDIANAS
EMPRESAS PRIVADAS EN CUBA:
APUNTES PARA UNA POLÍTICA**

FOMENTO DE MICRO, PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS PRIVADAS EN CUBA: APUNTES PARA UNA POLÍTICA

Ileana Díaz Fernández
(Coordinadora)



Red de
Emprendimiento
e Innovación
Universidad de La Habana

La Habana, 2024

AGRADECIMIENTOS

Agradecemos a la Universidad de la República del Uruguay por haber apoyado esta investigación mediante intercambios de expertos en el tema tanto en Uruguay como en Cuba, así como por la posibilidad de publicar este libro.

De igual manera agradecemos a la Fundación Friedrich Ebert por apoyar la realización del Foro sobre Fomento de MIPYMES, organizado por el Centro de Estudios de la Economía Cubana, en el cual se intercambió con académicos, funcionarios y se pudo contar con la participación de Felipe Correa, funcionario de Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).

FOMENTO DE MICRO, PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS PRIVADAS EN CUBA:
APUNTES PARA UNA POLÍTICA

© Ileana Díaz Fernández (Coordinadora)

© Sobre la presente edición:

Editorial Ciencias Económicas, 2024

ISBN 978-959-85010-3-8

ISBN 978-959-85010-1-4 (PDF)

ISBN 978-959-85010-2-1 (EPUB)

Edición, corrección, diseño, ilustraciones y emplane: Ing. José Quesada Pantoja

Editorial Ciencias Económicas

Calle 22 No. 901 esq. 9na, Miramar,

Playa, La Habana, CP 11300, Cuba

Teléfono: (+53) 72045309

Correo electrónico: editorial@anec.cu

AUTORES

Maite Echarri Chávez

Martha Zaldívar Puig

Ileana Díaz Fernández

Evelyn Torres Estrada

Armando Amorós Rodríguez

Francisco Fidel Borrás Atiénzar

Luis Alberto Barreiro Pousa

Jusmary Gómez Arencibia

Rafael Betancourt Abbio

Amanda Serrano Díaz

Dayma Echevarría León

CONTENIDO

PRÓLOGO / XIII

INTRODUCCIÓN / 1

ILEANA DÍAZ FERNÁNDEZ

- ¿Por qué un libro como este en Cuba? / 2
- ¿Son importantes las MIPYMES? / 2
- ¿Qué queremos de las MIPYMES en Cuba? / 3
- ¿Qué significa fomentar a las MIPYMES? / 3
- Características y premisas del libro / 3

Capítulo 1. Transformación productiva. Una mirada desde el clúster / 5

MAITE ECHARRI CHÁVEZ Y MARTHA ZALDÍVAR PUIG

- 1.1. Experiencias internacionales / 5
- 1.2. Aspectos conceptuales / 10
- 1.3. Situación de la transformación productiva y las MIPYMES en Cuba / 14
- 1.4. Transformación productiva basada en clúster para las MIPYMES / 19
- Bibliografía / 23

Capítulo 2. Acercamiento a la innovación en las MIPYMES / 25

ILEANA DÍAZ FERNÁNDEZ

- 2.1. Experiencias de América Latina sobre políticas de innovación / 26
- 2.2. Conceptualización sobre innovación / 32
- 2.3. Situación de la innovación y las políticas de innovación en Cuba / 37
- 2.4. Aspectos centrales de la política para Cuba / 39
- 2.5. Indicadores / 44
- Bibliografía / 44

Capítulo 3. Mecanismos de fomento de las MIPYMES de base tecnológica / 46

EVELYN TORRES ESTRADA

- 3.1. Aspectos conceptuales de las empresas de base tecnológica / 47
- 3.2. Experiencia Internacional / 50
- 3.3. MIPYMES de base tecnológicas en Cuba / 55

3.4. Políticas, objetivos y mecanismos para el fomento de empresas de base tecnológica en Cuba / 65

3.5. Indicadores / 68

Bibliografía / 68

Capítulo 4. Fomento para la internacionalización de las MIPYMES / 71

AMANDA SERRANO DÍAZ

4.1. Apuntes conceptuales / 72

4.2. Experiencias internacionales / 73

Contenido de las políticas de fomento, objetivos y resultados preliminares / 73

4.3. Fomento exportador en Cuba para las MIPYMES / 81

4.4. Política de fomento para la internacionalización de las MIPYMES cubanas / 88

Bibliografía / 94

Capítulo 5. El financiamiento a las MIPYMES. Propuesta de mecanismos financieros de fomento / 97

FRANCISCO FIDEL BORRÁS ATIÉNZAR

5.1. Fuentes de financiamiento a las MIPYMES / 98

5.2. Principales tendencias internacionales en el financiamiento a los emprendimientos / 101

5.3. Situación actual del financiamiento bancario a las MIPYMES en Cuba / 104

5.4. Propuestas de mecanismos financieros para el fomento de las MIPYMES / 113

Conclusiones / 120

Bibliografía / 121

Capítulo 6. Servicios de desarrollo empresarial para las MIPYMES / 125

LUIS ALBERTO BARREIRO POUSA

6.1. Experiencia internacional en políticas de apoyo o asesoramiento para el desempeño de la gestión de las MIPYMES / 126

6.2. Conceptualización de los servicios de desarrollo empresarial / 134

6.3. Servicios de desarrollo empresarial para las MIPYMES en Cuba / 136

6.4. Política de servicios de desarrollo empresarial / 138

Bibliografía / 145

Capítulo 7. MIPYMES socialmente responsables / 147

JUSMARY GÓMEZ ARENCIBIA, RAFAEL BETANCOURT ABBIO Y AMANDA SERRANO DÍAZ

7.1. Experiencias internacionales / 147

7.2. Conceptualización de la responsabilidad social empresarial / 152

7.3. Cuba desde la óptica de la responsabilidad social empresarial / 156

7.4. Política de responsabilidad social empresarial para las MIPYMES / 160

7.5. Indicadores generales de la política / 163

Conclusiones / 163

Bibliografía / 164

Capítulo 8. Fomento de emprendimientos en grupos de personas que viven en condiciones de vulnerabilidad / 168

DAYMA ECHEVARRÍA LEÓN

8.1. Análisis de la experiencia internacional: los últimos 15 años en América Latina / 169

8.2. La vulnerabilidad en Cuba y el impulso de las MIPYMES: asignatura pendiente / 174

8.3. Política de fomento de emprendimientos para grupos que viven en condiciones de vulnerabilidad / 180

8.4. Indicadores / 183

Conclusiones / 184

Bibliografía / 185

PRÓLOGO

Porque la economía es en definitiva economía política, existe un aspecto crucial en la economía de las micro, pequeñas y medianas empresas que es también un aspecto de economía política. Y es el tema del poder. Es a lo que quisiera referirme en el prólogo a este libro que llega en un momento tan necesario en el contexto cubano actual.

Si se trata del tema del poder y de su vínculo con las MIPYMES, una analogía útil puede hallarse a partir de la noción de república. Las repúblicas modernas están basadas en principios derivados de la filosofía política, y uno de ellos es el principio democrático. Y es según este principio democrático que cada ciudadano tiene igual importancia en la elección de los delegados, responsables por tomar las decisiones para el bienestar de las comunidades. La igualdad democrática asegura un piso base sobre el cual se construye la república, determinando que, en principio, ningún individuo tiene el poder de orientar la política a la satisfacción de intereses egoístas. Pues si en una república los delegados políticos tienen más poder político que el resto de los ciudadanos, es porque los ciudadanos así lo han juzgado conveniente. Y este poder se entrega a quienes la ciudadanía considera los más aptos para ejercer este poder.

La economía de las MIPYMES –y puede decirse también de las cooperativas, trabajadores por cuenta propia y de los proyectos de desarrollo local– tiene una semejanza con el principio de igualdad democrático de las repúblicas. En un ecosistema económico-productivo en que predominan las MIPYMES y otras organizaciones y empresas de menor tamaño, la capacidad de ejercer el poder eco-

nómico para fines egóicos que cada empresa tiene es muy limitado, pues ninguna por sí sola tiene el poder de manipular los precios o la calidad de los productos sin tener inmediatas consecuencias adversas para sí mismo.

El fomento de las MIPYMES, de las empresas y organizaciones de la economía social y solidaria, y de la economía popular, tiene la virtud de fortalecer el principio de igualdad básico del poder en el sistema económico y productivo, del mismo modo en que la existencia de elecciones democráticas fortalece el principio de igualdad básico del poder en el sistema político.

Dicho esto, debe señalarse también que un ecosistema productivo saludable requiere de algunas empresas grandes, sobre todo en sectores en que existen grandes economías de escala (también llamados monopolios naturales). Y en este sentido es importante cuidar que las empresas grandes sean a su vez grandes empresas, es decir, que sean empresas que no ahoguen a las de menor tamaño, sino que, al contrario, las empresas grandes cumplan el rol que cumplen los grandes árboles de un bosque, es decir, dar cobijo a especies de menor tamaño para que estas puedan también crecer, florecer y dar frutos. Y tal como un ecosistema biológico saludable requiere de distintas especies de diferentes tamaños que cultiven una relación simbiótica, un ecosistema productivo saludable requiere de distintos tipos de empresas de distintos tamaños que cultiven una sana interdependencia. Un bosque en el que solo existen árboles grandes es un bosque destinado a la explotación, en medio del cual una vida buena se hace imposible.

El libro que usted tiene en sus manos es un esfuerzo que ha desarrollado un colectivo de investigadores por ahondar en algunos de los tópicos relevantes actuales en Cuba para políticas dirigidas a la prosperidad no solo de las MIPYMES, sino de un ecosistema productivo saludable en el que una vida buena pueda realizarse, aceptando que para que esto es necesario fortalecer la posición actual de las MIPYMES. Algunos de los temas tratados en torno a estas políticas posibles, que consideran tanto la experiencia de otros países como la propia historia y la realidad nacional son los

clústeres de empresas y la asociatividad empresarial, la innovación productiva, el fomento de empresas de alta técnica, las exportaciones de bienes y servicios y la internacionalización de las empresas, el financiamiento público y privado de estas empresas, los servicios de desarrollo empresarial públicos y privados, la responsabilidad social empresarial, y las empresas conformadas por personas en situación de vulnerabilidad. La información contenida en este texto considera una amplia revisión de experiencias e instituciones, todo lo cual es útil de considerar para pensar y abordar los desafíos de Cuba considerando el contexto propio y las necesidades del corto y mediano plazo.

El hecho de que las MIPYMES sean empresas de menor tamaño determina que no cuenten por sí solas con las economías de escala necesarias para proveer un incremento sostenido de las ventas y la productividad, ralentizando su progreso en comparación a las empresas grandes. Por ejemplo, es posible que para el incremento sustantivo en la productividad se requiera contar con una maquinaria que solo es rentable bajo ciertas condiciones mínimas de producción. Y debido a que posiblemente las MIPYMES no logren esa cantidad de producción, la adquisición de la maquinaria se vea imposibilitada, anulando la posibilidad de acceder al incremento de la productividad otorgada por la máquina. Esto es cierto no solo para la tecnología, sino también para el conocimiento acerca de cómo exportar, o para alcanzar volúmenes mínimos de producción que permitan exportar o para acceder a conocimientos específicos relacionados a la innovación de productos y procesos o a incluso a una correcta contabilidad, herramienta a la cual muchas microempresas no pueden acceder por no poder costear un contador a tiempo completo.

La dificultad para acceder a tecnologías, servicios, conocimientos o recursos de varios tipos abre un espacio para la acción de la política pública. Es así como en los países de América Latina y el Caribe una de las institucionalidades más fuertes es la de apoyo y fomento de las MIPYMES. Por ejemplo, es frecuente encontrar, en los ministerios de economía y de la producción de los países, direcciones, vicedirecciones o subsecretarías de apoyo a las MIPYMES. Es el caso de

Perú con el Viceministerio de micro y pequeñas empresas, Venezuela con el Viceministerio para la pequeña y mediana industria, Chile con la Subsecretaría de empresas de menor tamaño, Guatemala con el Viceministerio de desarrollo de la MIPYME, Bolivia con el Viceministerio de la micro y pequeña empresa, República Dominicana con el Viceministerio de fomento a las MIPYMES, Paraguay con la Subsecretaria de Estado de MIPYMES y Uruguay con la Dirección nacional de artesanías, pequeñas y medianas empresas. En Brasil, incluso, se creó recientemente el Ministerio de emprendimiento, micro y pequeña empresa. Todo esto ilustra la importancia política que tiene el tema MIPYMES en las políticas públicas de los países de la región.

Los países respaldan estas formas empresariales no solo porque, en general, entreguen la mayoría del empleo, sino también porque concentran el empleo de los sectores sociales menos aventajados (particularmente en forma de microempresas), donde hay más necesidades de desarrollo, ganando con esto el respaldo de estos sectores de la población. Una buena relación con las MIPYMES es siempre una buena relación con la población en general, y en particular con los ocupados que trabajan en este segmento empresarial.

Es por todo esto que las necesarias políticas de fomento y desarrollo de las MIPYMES, y de ecosistemas productivos saludables, pueden contribuir a hacer realidad las esperanzas de una vida buena, considerando al mismo tiempo los elementos económicos relacionados al ingreso, el empleo y la satisfacción de necesidades materiales básicas, y los elementos de economía política vinculados a una igualitaria distribución del poder económico a través del sistema productivo. Todo esto, con vistas a un desarrollo productivo que apunta siempre al bienestar y el florecimiento humano.

FELIPE CORREA-MAUTZ

Economista y Doctor en Filosofía

Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL)

INTRODUCCIÓN

Desde 1968 el gobierno nacionalizó¹ toda la propiedad privada existente, en la llamada *ofensiva revolucionaria*, con excepción de los agricultores y porteadores de camiones, por lo que la economía cubana ha operado desde esa fecha mediante empresas estatales, en tipos de negocio donde no es racional su desempeño.

El trabajo por cuenta propia se aprobó en 1976 como parte de las medidas del sistema de dirección y planificación de la economía. Según el censo de 1981 representaba el 1,6 % del total de ocupados (Núñez, 1998: 5) y en 1985 eran 39 000. A finales de la década de los años ochenta, con el Proceso de Rectificación de Errores y Tendencias Negativas,² se limitó la entrega de licencias y, por tanto, el crecimiento de este tipo de trabajo.

En la década de los años noventa la crisis hizo florecer el trabajo por cuenta propia. En 1995 creció hasta 138 000 ocupados y en 1999 llegó a un punto máximo de 157 000 (ONE, 2000). Con posterioridad se generó un lento pero sostenido proceso de reducción cuyo punto más bajo fue en 2007 con un nivel similar al de 1995.

Fue en el 2010 cuando el sector privado, todavía como trabajo por cuenta propia, aparece con la voluntad de “llegar para quedarse”. Aunque como persona natural con posibilidad de contratar fuerza de trabajo y en ese momento estuvo limitado a una cantidad reducida de actividades permitidas.

¹ La *ofensiva revolucionaria* se le llamó al proceso de nacionalización de la pequeña propiedad privada que aun operaba en Cuba en 1968.

² Proceso iniciado en 1985 que desarticula el sistema de dirección y planificación de la economía por considerar que presentaba errores en su ejecución.

El trabajo por cuenta propia siempre se concibió como una manera de solucionar situaciones coyunturales, tales como: la deteriorada economía de la década de los años setenta, la crisis de oferta y empleo de la década de los años los noventa y, de hecho, la necesidad de reubicación de empleo en los 2000.

En el 2021, en la *Gaceta Oficial* No. 94 Ordinaria, se publican las regulaciones que permiten realizar la apertura a las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES), la reintroducción de las cooperativas no agropecuarias y el perfeccionamiento del trabajo por cuenta propia, fue este un paso importante y una deuda con lo aprobado en la “Conceptualización del modelo económico y social y con la Constitución de la República”, representa el reconocimiento y regulación de los actores económicos no estatales.

En esta *Gaceta Oficial* aparece el Decreto-Ley No. 46, que reconoce las micro, pequeñas y medianas empresas privadas, refrendadas en la Constitución de la República desde el 2019.

A dos años de emitido el Decreto-Ley 46 existen en el país más 9 000 MIPYMES y más de 500 000 trabajadores por cuenta propia, cifras que deben continuar aumentando.

¿Por qué un libro como este en Cuba?

En tantos años de experiencia de emprendimiento con el trabajo por cuenta propia, el país nunca asumió política de fomento alguna, resulta entonces necesario que se concientice lo indispensable que es asumirla para que estos actores emprendedores crezcan y aporten, con mejores condiciones, a la economía del país.

El lector puede recibir de este libro las experiencias internacionales de fomento de MIPYMES en diversas áreas objeto de estudio, lo que permitirá comprender la importancia que otorgan los países a este tipo de acciones. La mayoría de los gobiernos, aún en países con diferentes niveles de desarrollo económico, han adoptado un enfoque estratégico para su política de MIPYMES, integrándolas en su estrategia de desarrollo económico.

¿Son importantes la MIPYMES?

Las MIPYMES representan más del 95 % del tejido empresarial en cualquier región del mundo, pero Cuba aún se encuentra muy lejos de

ello, no obstante, se debe aprender de los errores de otros países y comprender la importancia de las MIPYMES para nuestro país.

Las MIPYMES representan empleo, oferta, flexibilidad productiva, rápida adaptación a las exigencias de los mercados, entre otras oportunidades, todos aspectos imprescindibles para lograr un tejido económico que permita explotar las oportunidades y hacer del desarrollo del país un objetivo viable.

¿Qué queremos de las MIPYMES en Cuba?

Parece no estar muy precisa la visión que, como país, se propone con las MIPYMES; políticas, medidas y acciones contrapuestas, muestran evidencia de no existir una posición clara al respecto y, por tanto, de su papel en la estrategia de desarrollo del país.

Las MIPYMES deben desempeñar un papel dinamizador y disruptivo que de conjunto con el resto de los actores de la economía garanticen el desarrollo del país

¿Qué significa fomentar a las MIPYMES?

Teniendo en cuenta las vulnerabilidades de las micro, pequeñas y medianas empresas al mismo tiempo que la necesidad de su aporte a la economía, se hace necesario que el Gobierno adopte políticas de fomento de diverso tipo para apoyarlas en su crecimiento y desarrollo.

Características y premisas del libro

Al momento de escribir este libro la economía del país pasa por una fuerte crisis que afecta de modo particular a las MIPYMES sobre todo por inconvertibilidad de la moneda y ausencia de un mercado cambiario, distorsiones microeconómicas de precios, unido a una inflación que dificulta el encadenamiento entre todos los actores y falta de claridad y por tanto, fragmentación jurídica y de reglas de juego sobre las MIPYMES, por esta razón puede que las propuestas que se contienen sean muy propias de las circunstancias actuales.

Este estudio se ha realizado para las áreas de transformación productiva desde la mirada de los clústeres, innovación, empresas de base tecnológica, internacionalización, desarrollo empresarial, responsabilidad social e inserción de vulnerables.

En todos los casos se ha trabajado la experiencia internacional, las bases conceptuales, la situación de Cuba y una propuesta que se le llama de políticas, aunque son más bien bases para una política de fomento a MIPYMES, donde se exponen los objetivos para un horizonte temporal de tres años, los mecanismos para lograr estos objetivos e indicadores.

Se consideraron sectores priorizados la producción de alimentos, la exportación, las empresas de base tecnológica y la industria de manufactura.

Si bien este libro se dirige a MIPYMES, es totalmente válido para cualquier emprendimiento, realizando los ajustes necesarios en caso de tratarse de una cooperativa, empresa estatal o trabajador por cuenta propia.

Transformación productiva. Una mirada desde el clúster

1.1. Experiencias internacionales

En las políticas de desarrollo productivo se encuentra la mayor parte del instrumental y herramientas para lograr la transformación estructural de las economías, aunque su éxito demanda políticas concurrentes en materia macroeconómica, de formación de recursos humanos, seguridad social y derechos laborales (OIT, 2016).

Para la región Latinoamericana, las décadas de los años sesenta y setenta del siglo xx se caracterizaron por la introducción de un conjunto de políticas de desarrollo productivo dirigidas a la promoción industrial y la sustitución de importaciones, incluyéndose distintos tipos de intervenciones verticales. En la mayoría de los casos los incentivos incluían exenciones al impuesto sobre la renta, exoneraciones de derechos arancelarios y la provisión de crédito subsidiado. La estrategia de fomento vertical inicialmente fue exitosa en promover la expansión del sector industrial y los avances tecnológicos, aunque pronto se observaron debilidades, como un bajo valor agregado interno y una magra generación de empleo. El resultado final de las intervenciones verticales, en combinación con la sustitución de importaciones, fue el establecimiento de industrias de dudosa sostenibilidad económica.

A principios de la década de los años ochenta, en la mayoría de los países de la región se inició la reorientación de las políticas de desarrollo productivo hacia la atracción de inversión extranjera directa y el aumento de la capacidad exportadora. Con frecuencia, estas intervenciones acabaron generando economías duales, con sectores relativamente dinámicos ligados a la actividad exportadora, junto con

sectores poco dinámicos enfocados al consumo local (Cuevas, Manzano y Rodríguez, 2014).

Las políticas de fomento productivo experimentaron un cambio de giro a principios de la década de los años noventa, con la difusión de las recomendaciones del Consenso de Washington. Los paquetes de medidas que se aplicaron en los países latinoamericanos tenían objetivos aperturistas para el comercio de bienes y los movimientos de capitales, situando al mercado como el mejor articulador y asignador de recursos en la economía. En consecuencia, se privatizaron empresas públicas y se otorgó un rol determinante al sector privado, el cual avanzaba a medida que el Estado se retiraba de la economía. Prevalcieron las políticas de corte horizontal; es decir, más bien generales, no discriminatorias o no selectivas. Es en este contexto, a mediados del decenio, cuando las PYMES logran ocupar una posición de mayor preponderancia en la agenda de los gobiernos, en tanto se consideraban una posible salida a los problemas de desempleo, que se agravaban con los efectos de la liberalización económica sobre la producción local (Ferraro, 2011).

La bibliografía reconoce que la reorientación de las políticas de desarrollo productivo en la región debe estar ligadas al menos a tres factores (Ghezzi, 2020; OECD, UNCTAD, ECLAC, 2020; Cuevas, Manzano y Rodríguez, 2014; Ferraro, 2011):

- Mejorar el aprovechamiento de los tratados comerciales firmados por la región.
- Promover la adaptación de los países ante la evolución del marco normativo para el comercio internacional.
- Promover un mejor desempeño del sector externo y reducir las vulnerabilidades fiscales.

Se coincide en plantear que el modelo de desarrollo ha de ser repensado, en aras de diversificarlo, a través del aumento de la productividad, la búsqueda de la competitividad a nivel mundial y la adaptación de la estructura productiva según sus ventajas competitivas.

La implementación de políticas de desarrollo productivo se asocia con estos elementos (OECD, UNCTAD, ECLAC, 2020; Cuevas, Manzano y Rodríguez, 2014; Ferraro, 2011):

- Mantener la estabilidad macroeconómica es una condición necesaria, pero no suficiente, para el exitoso desarrollo de actividades productivas.

- Solucionar las fallas de mercado y de gobierno.
- Eliminar barreras para desarrollar un negocio y trámites burocráticos, o la disminución de obstáculos al financiamiento.
- Mejorar la provisión de infraestructura y los sistemas de educación.
- Lograr que la orientación general de las reformas se base principalmente en las políticas de desarrollo productivo horizontales, con las políticas verticales utilizadas con carácter excepcional y solo cuando están claramente justificadas.
- Implementar políticas horizontales que son las más apropiadas cuando las restricciones sobre el crecimiento y la competitividad abarcan todos los sectores de la economía.
- Implementar una transformación institucional que acompañe la implementación de las políticas.
- Eliminar la debilidad institucional y los problemas de comunicación entre el sector público y privado.
- Establecer las coordinaciones público-privada, que parte de que los agentes económicos nacionales identifican oportunidades que informan a los tomadores de decisiones
- Lograr la competitividad de las exportaciones, lo cual depende de las condiciones en todas las etapas de la producción
- Reducir la burocracia para los trámites de exportación y darle más importancia a las ventanillas únicas.

Es válido anotar que, si bien la identificación de fallas de mercado sirve como justificación para contar con políticas de desarrollo productivo en los países de la región, estas no se han argumentado, o en caso contrario, no existe comprensión de los instrumentos de política requeridos para una solución adecuada. A esto hay que sumar que la ausencia de sistemas de seguimiento y medición del impacto, lo que impide una mejora sistemática del diseño e implementación de las políticas de desarrollo productivo en Latinoamérica.

El Banco de Desarrollo del América Latina, resume que los principales retos para la transformación productiva en la región se concentran en cuatro grandes áreas (CAF, 2014).

Adopción tecnológica que permita a las empresas acercarse a las fronteras productivas.

- Educación para la productividad y la competitividad.

- Crear ambientes de negocio.
- Crear y fortalecer la infraestructura.

Dentro del panorama de las políticas de desarrollo productivo es necesario valorar el papel de las pequeñas y medianas empresas, que son importantes agentes económicos para promover el desarrollo de los países de América Latina y el Caribe. Una parte significativa de la población y de la economía depende de la actividad y el desempeño de estas empresas debido a su reconocida capacidad para generar empleo y su participación en la producción. Los gobiernos de la región han desarrollado instrumentos y programas de apoyo a las PYMES para fomentar su crecimiento, lo cual ha mejorado su desempeño económico y productivo y se ha creado un ambiente de negocios favorable. Se han puesto en marcha iniciativas relacionadas con el acceso al crédito, la asistencia técnica para introducir mejoras en la gestión y la calidad, la ampliación y búsqueda de mercados, la participación en el comercio exterior, la capacitación de los recursos humanos y el desarrollo empresarial (Ferraro, 2011).

En los casos en los que las agendas nacionales reconocen el rol importante de las MIPYMES para la transformación del país y plantean ejes de acción para estimular su desarrollo, se observan debilidades significativas:

- Los planteamientos acerca de las MIPYMES y de las respectivas políticas de fomento contenidas en las estrategias nacionales no siempre sobreviven al cambio de administración, y cuando eso ocurre, a menudo experimentan variaciones significativas en el grado de prioridad que le asigna la nueva administración.
- Las propuestas contenidas en las agendas nacionales no siempre se traducen en metas claras que definan con precisión cuáles son los resultados que se esperan lograr en relación con el desarrollo de las MIPYMES, ni cuáles son los instrumentos mediante los que se espera alcanzar estos.
- Hay una apuesta clara al desarrollo de las empresas de menor tamaño que, sin embargo, se focaliza exclusivamente en uno o dos instrumentos de fomento, lo que circunscribe la efectividad de las medidas de apoyo para estas empresas a pocas acciones puntuales.

Además, otro aspecto que obstaculiza una mayor integración entre las políticas nacionales de transformación productiva y las políticas para

MIPYMES es el alto grado de fragmentación de la institucionalidad de fomento que se encarga de estas. Aunque todos los países identifiquen una entidad pública que lidera formalmente el tema, sus atribuciones y recursos son escasos y su capacidad efectiva de coordinación, muy limitada. Faltando este liderazgo no se logra elaborar un planteamiento estratégico sobre las MIPYMES y sus potencialidades de desarrollo, ni existe un actor suficientemente fuerte que ejerza la presión adecuada para introducir estos temas en la agenda nacional de fomento productivo (Dini y Rueda, 2020).

Los estudios realizados por la Organización Internacional de Trabajo (OIT, 2014) y el Banco Interamericano de Desarrollo (BID, 2011), reconocen que la productividad de las economías de América Latina se encuentra a niveles cercanos a la mitad de la productividad de los países líderes y, peor aún, durante las últimas dos décadas la brecha de productividad entre ambos grupos de países se ha ensanchado en lugar de reducirse.

En buena medida es la estructura productiva de las economías latinoamericanas lo que explica el resultado anterior, tanto en su dimensión sectorial, en la que coexisten relativamente pocos sectores de muy alta productividad, con una mayoría de sectores o actividades de muy baja productividad, como en su dimensión por tamaño de empresa, en la que predominan las micro y pequeñas empresas, y los trabajadores por cuenta propia (Monge y Salazar-Xirinachs, 2016).

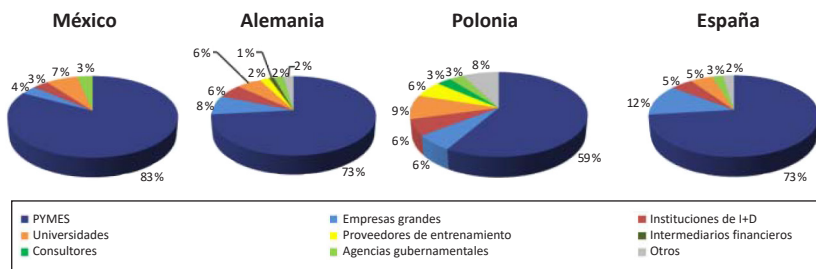
En ese sentido, la estrategia competitiva MIPYMES tiene como objetivos centrales: elevar la competitividad de las MIPYMES, impulsar la articulación productiva entre las MIPYMES, así como con las grandes empresas y clústers y estimular el crecimiento económico nacional y la generación de empleos productivos y bien remunerados (Ferraro, 2011).

América Latina no ha estado ausente de probar políticas de transformación productiva a través de programas de desarrollo de clústers desde inicios de la etapa de industrialización, y con gran fuerza desde la década de los años 2000. La experiencia en América Latina con políticas de desarrollo de clústers, si bien muestra resultados positivos para los clústers en términos de incremento en ventas, empleo y exportaciones, también señala importantes retos en materia de coordinación pública-privada y pública-pública. Los resultados parecen depender de la manera como se desarrollan las redes y la colaboración entre los actores clave, tanto las relativas al intercambio de informa-

ción, como las relacionadas con la colaboración entre los actores, así como del diseño y ejecución de las políticas de desarrollo de clústeres en estos países (Monge y Salazar-Xirinachs, 2016).

La composición de los participantes de un clúster es muy importante para una exitosa cooperación dentro de la agrupación. Es necesaria la adquisición de diferentes competencias, esto con el objetivo de facilitar las capacidades de innovación y la competitividad de todos los agentes del clúster. Si ciertos actores y competencias clave no existen, esto puede generar un impacto negativo en la capacidad de innovación del clúster (Hantsch, Kergel, Muñoz y Nerger, 2015).

En todas las iniciativas de clúster las empresas suelen representar el mayor número de participantes, en cuanto a tipos de actores, y de estas, el grupo predominante son las empresas PYME, por ejemplo, para México representan el 83 %, para Alemania el 73 %, para Polonia el 59 % y para España el 73 % (Fig. 1.1).



Fuente: Tomado de: Hantsch, Kergel, Muñoz y Nerger, 2015.

Fig. 1.1. Composición estructural de los tipos de empresas en los clústers en países seleccionados.

Es oportuno señalar que al ser los participantes del clúster en su mayoría empresas PYME, no poseen generalmente suficientes recursos internos para salir al exterior, razón por la que pueden beneficiarse de que el clúster se haga responsable de los esfuerzos de internacionalización de sus miembros y les ofrezca medidas adaptadas a sus necesidades e instrumentos que les permitan internacionalizarse.

1.2. Aspectos conceptuales

Se entiende por políticas de desarrollo productivo a intervenciones gubernamentales orientadas a promover el desarrollo de los sectores

productivos y su objetivo general debe ser el aprovechamiento de las ventajas comparativas que las industrias o sectores tienen, para generar una transformación económica frente a la existencia de fallas de mercado (Cuevas, Manzano y Rodríguez, 2014).

La formulación de políticas estatales de transformación productiva y un análisis de los factores particulares de los procesos productivos permiten (Maldonado y Sánchez, 2012):

- Identificar ventajas asociadas al comercio.
- Establecer espacios para llevar a cabo procesos de transformación productiva, correctamente direccionados.
- Enmarcar en una política industrial y comercial de largo plazo los procesos de transformación productiva

Hay países cuya canasta exportadora se concentra en bienes del sector primario o en extracción de recursos naturales, que tienen un bajo valor agregado requieren un cambio en su estructura productiva (Maldonado y Sánchez, 2012). Ese cambio es conocido en Latinoamérica como transformación productiva (Cepal, 2008) y su objetivo es incrementar el valor agregado de los bienes y servicios producidos por países en la región.

Muchos países han intentado lograr tal transformación productiva mediante políticas industriales o de desarrollo productivo, dentro de las que se incluye el apoyo al desarrollo de clústeres o aglomeraciones de empresas dentro de una cadena de valor y una zona geográfica específica.

Al decir de Alfonso (2010) es importante dar una mirada a lo que en otras latitudes se ha denominado política de clústers, porque esas experiencias parecen acercar elementos que propicien el blindaje para la consecución de los resultados previstos en los programas de transformación productiva y en el fomento de las PYMES.

El clúster en la transformación productiva

En el contexto de las políticas de desarrollo productivo, la forma de incorporarse a la economía nacional que tienen las MIPYMES se dividen en dos grandes grupos (Alvarez y Durán, 2009):

- Integración vertical: incorpora la posibilidad de integración con las grandes empresas.

- Integración horizontal: funciona entre MIPYMES y se evidencia a partir de redes, clúster, y proyectos territoriales.

En el modelo de integración horizontal una red se conforma voluntariamente entre empresas de un mismo sector y locación geográfica, que generan lazos entre ellas, sin perder su independencia para afrontar en conjunto problemas que les resultarían dificultosos de forma aislada. Si bien existe en la definición un componente de voluntariedad de las empresas, esto no debe ser excluyente de la actividad y políticas que los Estados puedan impulsar en el sector, como alianzas público-privadas o capacitaciones en conjunto que busquen propiciar la generación de estos lazos. Inclusive, la iniciativa pública puede ser importante para romper barreras imaginarias entre los empresarios.

Los clústeres son una aglomeración importante de empresas de un mismo sector, ubicadas en una locación geográfica determinada y no muy extendida, pero que no necesariamente se encuentran relacionadas entre ellas, por esto suele utilizarse el concepto de “polo productivo” como sinónimo.

Los clústeres tienden a aprovechar los factores productivos de una región, como la capacidad técnica especializada y ociosa o los recursos naturales disponibles; pero una de las principales causales de su generación son las políticas fiscales. Así, por ejemplo, las gestaciones de estos polos de producción suelen darse por reducciones impositivas o incentivos fiscales a determinadas ramas productivas, en una determinada región geográfica. Una vez establecidas es beneficioso para las MIPYMES, que se generen redes dentro del clúster para lograr objetivos comunes, ya sean estos de índole exportador, logístico, de capacitación o de reducción de costos, entre los más importantes. Es, además, significativo que en los modelos de Integración vertical los polos de producción generan un espacio propicio para que las micro, pequeñas y medianas empresas actúen como subcontratadas de las grandes empresas, integrándose en la cadena de valor de estas.

En cuanto a los proyectos territoriales, se diferencian con el clúster en tanto comprenden a más de un sector de producción; lo que une a las distintas empresas no es un objetivo común o una determinada política de apoyo o la reducción de costos, sino que son factores sociales, culturales y políticos, dados por la historia y la tradición de la región donde se emplazan.

El clúster puede verse como una de las cuatro etapas en el desarrollo de las economías de agrupamiento. Estas han evolucionado desde el encadenamiento productivo, pasando por la formación de distritos industriales, luego los clústeres, hasta llegar a los parques científico-tecnológicos que cierran el ciclo de desarrollo y maduración de estas formas de organización (Humphrey y Schmitz, 2002).

Las primeras iniciativas de clúster se dieron en el contexto de los países desarrollados, sin embargo, su proliferación ya adquiere un alcance global reflejo de su éxito en materia de desarrollo de la competitividad.

Según Michael Porter, “los clústeres son concentraciones geográficas de compañías interrelacionadas, proveedores especializados y de servicios, empresas en industrias conexas e instituciones asociadas en campos particulares, que compiten, pero también cooperan entre sí”. Este nuevo enfoque de gestión y regulación ha acuñado el término “cooperencia” y ha abierto el camino de la cooperación a los competidores.

Los clústeres se estructuran como organizaciones con perspectiva a largo plazo. No representan soluciones temporales a los problemas agudos. Tienen un sentido de dirección y estabilidad interna que va más allá de la operatividad.

Aunque la forma precisa y la dirección dependen de circunstancias específicas, puede decirse que el ciclo de vida de un clúster generalmente transita por estas fases:

- Aglomeración se ubican un número de compañías y de actores en una región concreta en torno a una actividad central.
- Nacimiento (embrión del clúster): varios actores en la aglomeración empiezan a cooperar alrededor de una actividad central y reconocen las oportunidades comunes a través de su unión.
- Clúster en desarrollo: así como los nuevos actores en las mismas u otras actividades relacionadas emergen o son atraídos hacia la región, nuevos vínculos se desarrollan entre ellos y se establece una dinámica de generación de externalidades positivas. Comienzan a aparecer sitios web y sellos vinculados a la región y su actividad.
- El clúster maduro: ha alcanzado cierta masa crítica de actores, ha logrado desarrollar relaciones más allá de sus fronteras con otros clústeres, actividades y regiones, y además, la creación de nuevas empresas.

- Transformación: al pasar el tiempo, los mercados, las tecnologías y los procesos cambian, así mismo pasa con los clústeres. Por tanto, para que un clúster sobreviva, sea sustentable y pueda evitar el estancamiento y deterioro, tiene que innovar y adaptarse a estos cambios.

1.3. Situación de la transformación productiva y las MIPYMES en Cuba

El modelo económico y social cubano de desarrollo socialista reconoce, en sus lineamientos generales aprobados en el VII Congreso del Partido Comunista de Cuba (2016-2021), se establece que desde el punto de vista territorial, este se orienta a impulsar el desarrollo de los territorios a partir de la estrategia del país, de modo que se fortalezcan los municipios como instancia fundamental, con la autonomía necesaria, sustentables, con una sólida base económico-productiva, y se reduzcan las principales desproporciones entre estos, aprovechando sus potencialidades.

En la esfera empresarial, según el lineamiento 14 este modelo se dirige a priorizar y continuar avanzando en el logro del ciclo completo de producción mediante los encadenamientos productivos entre organizaciones que desarrollan actividades productivas, de servicios y de ciencia, tecnología e innovación, incluidas las universidades, que garanticen el desarrollo rápido y eficaz de nuevos productos y servicios, con estándares de calidad apropiados, que incorporen los resultados de la investigación científica e innovación tecnológica, e integren la gestión de comercialización interna y externa, entorno en el que las MIPYMES encuentran un espacio favorecedor para su inserción.

En el “Plan nacional de desarrollo económico y social” 2030 se establecen seis ejes estratégicos, diseñados bajo un enfoque sistémico, que articulan la propuesta de desarrollo económico y social de Cuba a 2030. En los seis ejes estratégicos se transversaliza el enfoque de género, la reducción de las desigualdades, el crecimiento económico, la sostenibilidad ambiental y el hambre cero, integrando las tres dimensiones del desarrollo sostenible.

El plan es el documento rector del Sistema Nacional de Planificación e incluye las estrategias, objetivos y acciones generales en materia económica, social y política, concebidas de manera integral y

coherente para orientar la conducción del desarrollo y resolver los desequilibrios estructurales de la economía con una visión estratégica y consensuada a mediano y largo plazo. A su vez, constituye la herramienta principal para lograr los objetivos esenciales que se enuncian en la “Conceptualización del modelo económico y social cubano de desarrollo socialista”.

Los seis ejes estratégicos del “Plan nacional de desarrollo económico y social” 2030 son:

- Gobierno socialista, eficaz, eficiente y de integración social.
- Transformación productiva e inserción internacional.
- Infraestructura.
- Potencial humano, ciencia, tecnología e innovación.
- Recursos naturales y medio ambiente.
- Desarrollo humano, equidad y justicia social.

En torno a estos ejes estratégicos se establecen 22 objetivos generales y 106 objetivos específicos.

Estos son expresados en macroprogramas y programas, que se articulan con los objetivos y metas de la Agenda 2030. Este sistema de trabajo busca contribuir a alinear visiones con respecto a las prioridades, focalizando la atención en las principales problemáticas nacionales y no en las funciones y competencias de las instituciones. Ello facilita la coordinación y coherencia de las políticas y acciones.

Entre las principales limitaciones del enfoque que trasluce el plan nacional de desarrollo económico se pueden mencionar (Torres, 2020):

- Se continúa sobredimensionando el papel de la industria manufacturera, genéricamente definida, en la transformación productiva, cuando parece que la dotación de recursos y factores fundamentan un sector más pequeño con alta especialización.
- Las menciones a sectores no se producen como parte de una perspectiva clara de la transformación, sino que prima una mirada hacia el interior de estas actividades.
- De igual manera no parece haber un vínculo entre las que se resaltan en el eje y las que se incluyen como “sectores estratégicos” en el propio documento.
- En adición, las exportaciones, vehículo clave de transformación estructural en economías pequeñas, solo se mencionan de forma general.

- Se incluye un número demasiado amplio de sectores con un alcance poco definido, lo que impide una adecuada concepción de la política económica debido a la ausencia de un foco. Este problema es aún más importante en las condiciones de un país pequeño, donde se verifican aspectos estructurales que condicionan un acceso limitado al mercado mundial y al ahorro externo.

El Torres (2000) relata un conjunto de problemáticas que persisten para lograr los objetivos de transformación productiva en el país:

- Los volúmenes de producción se han contraído en términos absolutos para la mayoría de las actividades y la industria se ha reprimarizado, con la notable excepción del complejo biofarmacéutico.
- Se evidencia una concentración de servicios sociales, lo que resulta incompatible con el crecimiento sostenido a largo plazo, a la vez que supone una subutilización de la fuerza de trabajo calificada.
- El dominio de los servicios en las exportaciones constituye una característica atípica para un país del tamaño y el nivel de desarrollo de Cuba, lo que sugiere que existe un potencial desaprovechado cuyo desarrollo puede conducir a un cambio en la composición de estas ventas.
- Una parte abrumadora de las ventas de servicios médicos, productos farmacéuticos y refinados de petróleo dependen de condiciones especiales amparadas en acuerdos gubernamentales.
- La provisión estandarizada y uniforme de estos servicios por una única entidad limita de manera significativa la posibilidad de revelar las verdaderas ventajas del servicio prestado y la generación de capacidades comerciales que posibilitarían la penetración en otros mercados en condiciones competitivas.
- La creación de puestos de trabajo es muy baja, que ha determinado que una proporción muy reducida de los empleados totales participe de modo desproporcionado en las ventas externas.
- Se han creado más puestos de trabajo en el sector privado y cooperativo que en entidades estatales, aunque una buena parte del empleo creado se asocia a actividades muy necesarias, pero de bajo valor agregado.
- La cantidad y variedad de encadenamientos productivos que proveía el complejo agroindustrial cañero no puede ser reemplazado por ninguna de las actividades dinámicas emergentes.

- Evidencia de una economía con un menor grado de integración interna.

El desarrollo debe tener, también, una mirada local, razón por la cual, los lineamientos derivados del VI Congreso del Partido, presentó un escenario favorable para la descentralización y la generación de oportunidades desde lo local. Sin embargo, son siete los obstáculos para que el desarrollo local sea una realidad en el país (Núñez, 2014):

- Centralización y falta de autonomía de los municipios.
- Desarticulación y sectorialismo en el trabajo de las instituciones y proyectos.
- Obstáculos de naturaleza jurídica.
- Limitaciones en la participación social en los procesos de toma de decisiones.
- Insuficiente generación de capacidades para el desarrollo local.
- Coexistencia de pluralidad de nociones de desarrollo local.
- Aprovechamiento limitado de los conocimientos, tecnologías e innovaciones locales.
- Limitaciones en el acceso a información relevante para el ejercicio del desarrollo local.

A estos se suman otros que, de manera general, están asociados al escaso aprovechamiento de los recursos locales, ya sean humanos, productivos, naturales, ambientales u otros.

La actual situación requiere un esfuerzo político para asegurar una respuesta que incluya reformas focalizadas en una permanente actualización del modelo de desarrollo del país. Resulta importante que la reactivación económica induzca una transformación productiva, cual política para cerrar las brechas y proporcionar el salto cuantitativo y cualitativo que se anhela.

Una vía para la transformación productiva en la Cuba actualmente puede ser a partir de la creación de clúster, al constituir un motor de ventajas competitivas, que integra a las MIPYMES y permiten aspectos tales como:

- Elevaría la productividad, gracias al acceso eficiente a insumos especializados, servicios, fuerza de trabajo, información, apoyo institucional, asistencia técnica, entre otros.

- Inducen a la especialización, aprovechando las señales de la demanda y las posibilidades que existen en el comercio minorista y mayorista.
- Permiten identificar nuevos espacios para la creación de empresas y nuevas oportunidades de empleo.
- Crean mercados más eficientes y con menores costos, dinamizando a su vez la productividad.
- La concentración geográfica acelera la acumulación y difusión de conocimientos y mejores prácticas.
- Estimulan y facilitan la innovación y experimentación, ya que mejoran la habilidad de las empresas para percibir oportunidades de inversión.
- Enfocan las necesidades de los territorios.
- Se articulan perfectamente con las políticas de desarrollo estratégico territoriales y con los programas de cambio hacia una matriz productiva de mayor valor agregado que permita impactar más velozmente el desarrollo nacional de la mano de una participación mayor de Cuba en el mercado internacional a través de la exportación.
- En consonancia con el lineamiento 24 está orientada a alcanzar mayores niveles de productividad y eficiencia en todos los sectores de la economía a partir de elevar el impacto de la ciencia, la tecnología y la innovación en el desarrollo económico y social, así como de la adopción de nuevos patrones de utilización de los factores productivos, modelos gerenciales y de organización de la producción.

Hay aspectos generales a considerar para la implementación de políticas de clúster en Cuba:

- Un clúster puede responder o no a un proyecto planificado, sin embargo, para fomentarlo y mantenerlo debe seguir una serie de pasos elementales como son el análisis del sector, la evaluación y selección de empresas, la clasificación de las empresas con potencial de participación según nivel de rentabilidad, flexibilidad y sostenibilidad; la elaboración de planes de desarrollo empresarial, y el diseño de proyectos destinados a facilitar la integración o el agrupamiento.
- Es importante que todos los agentes económicos tomen conciencia en forma colectiva de las virtudes de esta estrategia. En efecto, tal toma de conciencia equivale a un proceso de planificación estratégica, en que se aúnan voluntades y se coordinan esfuerzos.

- Esto lleva a que se reduzca la incertidumbre, se trabaje más cerca de la frontera del sector terciario y la producción de bienes, se maximicen las rentabilidades y por ende se multiplique la acumulación, así como la eficacia de los factores productivos de los territorios con aglomeraciones.
- Los pasos generales a dar incluyen la labor de sensibilización y capacitación de todos los actores locales para identificar los clústeres potenciales existentes en diferentes escalas territoriales para fundamentarlos proponen proyectos de este orden a las autoridades competentes que se designen al respecto.
- Someter a consideraciones de las autoridades las prioridades visualizadas a diferentes escalas, a saber: clúster en la esfera alimentaria, construcción, turístico-culturales, biotecnológicos y otros.
- Considerar las herramientas y mecanismos necesarios a armonizar para poder auspiciar, desarrollar y dar seguimiento oportuno a los clústeres.
- Promover la capacitación, como elemento clave por su efecto sinérgico respecto al fomento del clúster.

1.4. Transformación productiva basada en clúster para las MIPYMES

Objetivo

Fomentar la participación de MIPYMES en relaciones de cooperación y redes empresariales para mejorar la competitividad, a partir de clústeres que permitan la asociatividad de diferentes cadenas de valor, plataformas tecnológicas y actores claves.

Mecanismo

Creación de clústeres que favorezcan encadenamientos productivos sostenibles de MIPYMES:

- Dirigido a MIPYMES y otras formas productivas.
- Organizado por los gobiernos locales.
- Financiamiento del presupuesto local y aportes privados.

La creación de los clústeres implica tener en cuenta un conjunto de aspectos tales como:

- Identificar MIPYMES con patrones de especialización, tecnologías facilitadoras clave y cadenas de valor capaces de generar ventajas competitivas en el territorio.
- Construir un sistema de selección de MIPYMES con potencial de integración en cadenas de valor o agrupamientos de marca.
- Diseñar un modelo de gobernanza y planeación estratégica enfocada en la generación y excelencia de clúster.
- Potenciar, en los programas de desarrollo territoriales, la creación de incubadoras de MIPYMES y redes empresariales a partir de cofinanciamiento público-privado y la cooperación internacional.
- Promover la internacionalización de sus miembros y ofrecer medidas adaptadas a sus necesidades e instrumentos que les permitan internacionalizarse.
- Direccionar los servicios prestados por la administración del clúster hacia actividades de investigación, desarrollo e innovación de los participantes.
- Proporcionar estructuras de cooperación y lograr que la cooperación entre los miembros sea más eficiente en el proceso de innovación de negocios.
- Tener en cuenta las necesidades y requerimientos de los participantes del clúster y, en particular las MIPYMES, para lograr una adaptación óptima.
- Diseñar instrumentos de evaluación y seguimiento de impactos significativos y sostenibles de participantes del Clúster en diferentes ámbitos de actuación (investigación, desarrollo e innovación, internacionalización, cooperación y presencia en los medios).
- Financiar a actividades destinadas a desarrollar la competitividad de las MIPYMES y los clústeres, tanto de sus planes de negocio, capacitación, comunicación e internacionalización.
- Identificar fuentes de financiamiento del clúster como fondos públicos, ingresos generados por los servicios con cargo, cuotas de afiliación, así como de otras fuentes o donaciones privadas y contribuciones en especie (no en efectivo).

Indicadores

En la tabla 1.1 se muestran algunos indicadores que permiten evaluar los avances en la formación de clúster integrado por MIPYMES.

Tabla 1.1. Indicadores de evaluación de los clústeres

Etapa o grado de madurez del clúster	Indicadores de partida	Indicadores de seguimiento	Observaciones
Iniciación	MIPYMES identificadas por sectores o marca	Total de MIPYMES incorporadas en redes (por sectores)	
		Totales de redes de colaboración	
		Total de clústeres por sectores	
		Constitución legal del clúster	
Formación	Creación de instituciones de gobernanza	Total de instituciones de gobernanza de clúster formalizadas legalmente	
	MIPYMES conectadas a cadenas de valor local	MIPYMES conectadas a cadenas de valor regional (provincial o nacional)	Refiere porcentaje de cobertura del mercado local
	Total de empleos	Total de empleos	Dinámica del aumento de empleos. Puede desagregarse información de cualificación y género
	Definición de una marca local	Marca insertada en el mercado local	
	Total de proyectos que involucran a la academia	Financiamiento recibido a través de proyectos conjuntos con la academia	
	Total de ingresos por empresa	Total de ingresos por empresa y a nivel de clúster	

Etapa o grado de madurez del clúster		Indicadores de partida	Indicadores de seguimiento	Observaciones	
Expansión	Cobertura del mercado nacional		Porcentaje del producto interno bruto		
	Inserción de la marca en el mercado nacional		Parámetros de calidad de la marca establecidos		
	Empresas con potencialidades para certificación nacional de productos y procesos		Total de empresas certificadas a nivel nacional		
	Existencia de proyectos con la academia		Total de proyectos internacionales con financiamiento		
	Total de ingresos por empresa		Total de ingresos por empresa y a nivel de clúster		
	Consolidación	Internacionalización de la marca (ventas conjuntas)		Cuota de participación en las exportaciones totales por sector	
		Participación en ferias internacionales (promoción)		Total de contratos firmados	
		Disponibilidad de fondos propios		Ingresos derivados de la firma de contratos	
		Empresas con potencialidades para certificación internacional de productos y procesos		Total de inversiones realizadas a partir de fondos propios	
		Total de ingresos por concepción de exportación		Total de empresas certificadas internacionalmente	
			Porcentaje del producto interno bruto nacional		

Bibliografía

- Alvarez, M. y Durán Lima, J. E. (2009). *Manual de la micro, pequeña y mediana empresa: una contribución a la mejora de los sistemas de información y el desarrollo de las políticas públicas*. San Salvador: GTZ-DESCA-CEPAL.
- Aragón, C., Aranguren, M. y Iturrioz, C. (2010). *Evaluación de políticas clúster El caso del País Vasco*. Orkestra: Instituto Vasco de Competitividad Fundación Deusto.
- BID (2011). *The Imperative of Innovation: Creating prosperity in Latin America and the Caribbean*. Inter-American Development Bank.
- CAF (2014). Qué es la transformación productiva. Disponible en: <https://www.caf.com/es/actualidad/noticias/2014/05/que-es-la-transformacion-productiva/>
- CEPAL (2008). La transformación productiva: 20 años después. Viejos problemas, nuevas oportunidades. Santiago de Chile: Trigésimo segundo periodo de sesiones de la CEPAL. Disponible en: http://www.eclac.cl/publicaciones/xml/7/33277/2008-117-SES.32-Latransformacion-WEB_OK.pdf
- CEPAL (s.a.). Observatorio Regional de Planificación para el desarrollo. Plan Nacional de Desarrollo <https://observatorioplanificacion.cepal.org/es/planes/plan-nacional-de-desarrollo-economico-y-social-2030-de-cuba>
- Cornick, J. (2016). *Políticas de desarrollo productivo en América Latina: Discusiones recientes, creación de empleo y la OIT*. Lima: Organización Internacional del Trabajo.
- Cuevas, M., Manzano, O. y Rodríguez, C. (2014). *Promoviendo la transformación productiva en Centroamérica y República Dominicana*. Banco Interamericano de Desarrollo.
- Dini, M. y Rueda, M. (2020). Avances y desafíos de las políticas de fomento a las MIPYMES. En: M. Dini y G. Stumpo (coords.). *Mipymes en América Latina: un frágil desempeño y nuevos desafíos para las políticas de fomento*. Documentos de Proyectos. Santiago: CEPAL.
- Ferraro, C. (2011). *Apoyando a las pymes: políticas de fomento en América Latina y el Caribe*. Santiago de Chile: CEPAL.
- Ghezzi, P. (2020). *Políticas de desarrollo productivo para la transición a la formalidad en la economía rural de América Latina y el Caribe*. OIT-Américas.

- Hantsch, S., Kergel, H., Muñoz, M. y Nerger, M. (2015). *Excelencia en la administración de clústers en México. Clústers de TI Mexicanos en comparación con sus pares europeos*. Berlín: ESCA.
- Heredia, A. y Dini, M. (2021). *Análisis de las políticas de apoyo a las pymes para enfrentar la pandemia de COVID-19 en América Latina*. Documentos de Proyectos. CEPAL.
- Maldonado, N. y Sánchez, E. (2012). Rutas de transformación productiva. *Cuadernos de Economía* 31(Esp. 57). Disponible en: http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0121-47722012000200006
- Monge, R. y Salazar-Xirinachs, J. M. (2016). *Políticas de clústeres y de desarrollo productivo en la Comunidad Autónoma del País Vasco. Lecciones para América Latina y el Caribe*. Lima: OIT, Oficina Regional para América Latina y el Caribe
- OECD/UNCTAD/ECLAC (2020). *Revisión de las políticas de transformación productiva de la República Dominicana. Preservando el crecimiento, generando resiliencia evaluación y recomendaciones*. Traducido por el Consejo Nacional de Competitividad de República Dominicana. Paris: OECD Publishing.
- OIT (2014). *Panorama Laboral Temático. Transición a la formalidad en América Latina y el Caribe*. Lima: Oficina Regional de la OIT para América Latina y el Caribe.
- Prado, R. y Wilson, J. (2019). *Medición de impacto de clúster ¿cómo y cuándo medir resultados?* Webinar LATAM TCI NETWORK
- Torres, R. (2020). La transformación productiva en Cuba y las propuestas contenidas en el Plan Nacional de Desarrollo hasta 2030. *Economía y Desarrollo*, 164(2): e2.

Acercamiento a la innovación en las MIPYMES

La innovación en las micros, pequeñas y medianas empresas no debe ser estudiada desde el prisma de una gran empresa con departamentos de investigación, desarrollo e innovación, gastos considerables de recursos, financieros, laborales y de tiempo, cuando estas empresas por su tamaño no siempre les es posible ni poseer un departamento, ni siquiera dedicar personal en esto.

Sin embargo, nadie duda la necesidad de la innovación para crecer y sobre todo para desarrollarse y ser sostenibles, entonces, parece que existe una contradicción no soluble a simple vista, pues no todas son unicornios, con un lanzamiento de producto o servicio de premio, sino que la mayoría si bien son creativas y resilientes, en general poseen limitaciones de personal, financiero y de tiempo.

Al mismo tiempo a los gobiernos les interesa que las empresas crezcan, porque esto significa creación de empleos, más oferta, entre otros, por lo que como norma se proponen fomentar la innovación mediante diversos programas y proyectos, involucrando a la academia y otros emprendimientos.

Este capítulo tiene el propósito de exponer consideraciones conceptuales de la innovación en este tipo de empresas, no siempre conocidas ni comprendidas y mostrar una sistematización de experiencias de fomento en diversos países de América Latina, así como la situación de esta problemática en Cuba.

Por último, se realiza una propuesta ajustada a Cuba, de objetivos, mecanismos e indicadores para una política de fomento de la innovación en micro, pequeñas y medianas empresas cubanas.

2.1. Experiencias de América Latina sobre políticas de innovación

La innovación es central para la transformación productiva que se desee alcanzar y son dos políticas que deben estar muy alineadas. Lograr empresas dinámicas con proyectos de negocio con visión de futuro, es necesario para un mejor tejido empresarial de calidad.

El estudio realizado en países de América Latina como: Argentina, México, Uruguay y Chile, así como diversos trabajos de CEPAL, dan cuenta de que no existen, como norma, instituciones dedicadas a la innovación para MIPYMES.

Las acciones de incentivo a la innovación se gestionan por entidades de ciencia y técnica y por los institutos o agencias de fomento. En ambos tipos de organizaciones la innovación en MIPYMES no es el eje central. Se reseña que no existe coordinación entre las entidades antes descritas, ni entre las competencias de fomento y las de diseño de incentivos.

Las instituciones ciencia y técnica contemplan incentivos a investigadores y a investigaciones científicas para la innovación, para todo tipo de empresas incluidas las MIPYMES. En general los programas para incentivar la innovación poseen la tendencia de estar dirigidos hacia las grandes empresas sin tomar en cuenta las particularidades de las MIPYMES y, como norma, se dirigen a las MIPYMES dinámicas, lo que amplía la brecha entre estas y el resto de un nivel más bajo.

América Latina se caracteriza por MIPYMES en sectores primarios y en la producción en masa, a diferencia de Europa y en general los países desarrollados donde estas se direccionan a nichos y a ser proveedoras de las grandes empresas; también se pueden agrupar en clústeres para reducir sus vulnerabilidades y generar capacidades de exportación e innovación.

Se han desarrollado algunas herramientas de fomento para la creación de empresas de base tecnológica, incorporación de nuevas tecnologías en empresas, sistemas productivos tipo clúster o parques. De igual forma instrumentos colectivos para alcanzar objetivos de mayor alcance, con horizontes de más largo plazo, por ejemplo, el dirigido a las cadenas productivas.

Los instrumentos de fomento a la innovación se han centrado en:

- Redes horizontales: están relacionadas con estrategias asociativas, que permiten construcción de herramientas colectivas que empujan a los empresarios a erradicar prácticas informales de gestión, permite la adopción de estándares y controles de calidad y en resumen amplía las posibilidades competitivas de las pequeñas empresas.
- Redes verticales: están más relacionadas con las relaciones proveedor-cliente, donde la empresa líder, generalmente grandes, influye en las pequeñas hacia la mejora e innovación.
- Clúster y proyectos territoriales: agrupamientos de empresas de un mismo territorio, que construyen cadenas de valor e integran saberes. La gobernanza es asumida por la academia, las cámaras empresariales y los gobiernos territoriales.
- Aceleradoras: empujan a las MIPYMES con potencial a escalar y crecer, haciendo intercambiar a diferentes tipos de empresas.

Estos instrumentos están dirigidos a crear la capacidad de relacionarse con las grandes empresas, el entorno productivo local e ingresar en redes, esto es más importante que los incentivos en incrementar investigación y desarrollo. Son instrumentos indirectos y se utilizan de forma selectiva para un conjunto de empresas.

Los instrumentos financieros más utilizados son: créditos, subsidios y crédito fiscal. Sobre todo, los dos primeros. También existen fondos presupuestados dirigidos al fomento y en algunos casos específicos para innovación.

Los fondos se libran por convocatorias para fines u objetivos específicos o por ventanilla permanente. Un problema que persiste es el acceso a la información para aplicar a los fondos.

La experiencia convoca a realizar un conjunto de recomendaciones para MIPYMES, en relación con la innovación (Dini, *et al.*, 2014):

- El objetivo debe estar centrado en el fortalecimiento de capacidades, cualquier otra vía está limitada al corto plazo.
- Deben existir políticas selectivas y específicas.
- La política debe definir estrategias y políticas de largo plazo, que involucre a todos los actores del sistema y al mismo tiempo sea flexible para modificarse según los cambios que se operan.
- Comprensión de las diferencias de estas empresas y la necesidad de entramarlas con el resto.

- Deben existir estrategias, agendas y acciones concretas de corto, mediano y largo plazo.

Las políticas de innovación deben ser tanto horizontales como verticales o selectivas. Las primeras abarcan un amplio espectro de MIPY-MES, sobre todo para la creación de capacidades en las más débiles, en tanto, las verticales, seleccionan las empresas objetivo para fortalecerlas y ampliar sus posibilidades de crecimiento y competitividad.

A continuación, se exponen dos ejemplos de instituciones que accionen sobre el fomento de la innovación.

Colombia

INNpulsa es una entidad del gobierno de Colombia que surgió en el año 2012 a partir de la necesidad de fomentar el crecimiento dinámico, mediante la innovación.

En sus inicios sus actividades se enfocaron en crear cultura emprendedora y acciones a las empresas según su tamaño, posteriormente se mantuvo la creación de la cultura innovadora y se enfocó en el crecimiento mediante la innovación para empresas de cualquier tamaño y bajo la metodología de “aprender haciendo”. “La perspectiva de INNpulsa Colombia se centraba en una gestión estratégica integral, donde la definición de innovación va más allá de la tecnología, centrado en la estrategia y el replanteamiento de los modelos de negocio, más cerca al lenguaje de los empresarios” (Vega, 2015: 34).

Las fuentes financieras de las cuales se nutre son del crédito, transferencias de capital, del Estado, entre otras, y se ha destinado en su mayoría al crecimiento intensivo de las empresas y al crecimiento empresarial regional.

La cultura emprendedora se enfocó sobre todo desmitificándola como una actividad que estigmatizaba a los individuos, para esto se realizaron acciones de comunicación de todo tipo y por todos los medios, desarrollando historias y narrativas de individuos y emprendimientos, construcción de redes con líderes de opinión, se contrató investigaciones, entre otras.

Respecto a las acciones para un crecimiento empresarial extraordinario se libran convocatorias, en general mediante cofinanciamiento, algunos con reembolso en alguna proporción o sin reembolso. Para

algunos proyectos se convoca con un tope máximo de financiamiento (Tabla 2.1).

Tabla 2.1. Algunas propuestas de títulos de convocatorias

Dirigido al crecimiento extraordinarios (1)	Dirigido a Fortalecimiento de capacidades (2)	Dirigido a proyectos de innovación abierta (2)
Adjudicar recursos de cofinanciación no reembolsables para el desarrollo de un proyecto (negocio) con el potencial de crecer de manera rápida, rentable y sostenida	Realizar talleres prácticos dirigidos a fortalecer las capacidades en estructuración de negocios y preparación de pitch de emprendedores	Desarrollo del programa piloto de innovación abierta para el sector de hidrocarburos y minería (PIAGE)
Adjudicar recursos de cofinanciación no reembolsables a propuestas que tengan por objeto fortalecer o desarrollar proyectos o ideas de negocio que pertenezcan al sector de industrias culturales y creativas en Colombia	Aunar esfuerzos para el diseño, planificación e implementación de programas y proyectos que promueven negocios basados en ciencia, tecnología e innovación en Medellín	
Promover a las empresas e instituciones inmersas en procesos de innovación, facilitándoles recursos de crédito en condiciones financieras favorables	Fortalecer las capacidades de los emprendedores, empresarios e innovadores en escenarios internacionales y robustecer su red de contactos	

Fuente: Vega (2015).

En las convocatorias dirigidas al crecimiento extraordinario aparece el valor total del proyecto y el valor a cofinanciar, así como la cantidad de proyectos a beneficiar, en las restantes solo se establece el número de proyectos beneficiados

Uruguay

La Agencia Nacional de Investigación e Innovación es una agencia del gobierno Uruguayo que surgió en el 2006 y promueve la investigación y la aplicación de nuevos conocimientos a la realidad productiva y

social del país. Agencia Nacional de Investigación e Innovación pone a disposición del público fondos para proyectos de investigación, becas de posgrados nacionales e internacionales y programas de incentivo a la cultura innovadora y del emprendedurismo, tanto en el sector privado como público.

La Agencia Nacional de Investigación e Innovación funciona como mecanismo de articulación y coordinación entre los actores involucrados en el desarrollo del conocimiento, la investigación y la innovación.

Algunos de los programas de la Agencia Nacional de Investigación e Innovación son: “Proyecta Uruguay”, “Validación de negocios” y “Emprendedores innovadores”.

Programa “Proyecta Uruguay”

El programa “Proyecta Uruguay” busca identificar, atraer, acelerar y financiar emprendimientos innovadores con potencial de crecimiento del exterior que busquen escalar desde Uruguay al mundo. Está dirigido a emprendimientos innovadores con potencial de crecimiento y escalables globalmente, que se encuentren facturando y que quieran instalarse en el país. El programa tiene dos etapas:

- Preaceleración: talleres *online* que incluyen temáticas relevantes para instalar tu empresa en Uruguay. Esta etapa finaliza con una presentación en formato *elevator pitch* ante el comité de evaluación e inversores
- Aceleración: para la exploración comercial o desarrollo de operaciones del emprendimiento en Uruguay. Los emprendimientos que lleguen a esta etapa reciben un financiamiento de hasta USD 70 000 de parte de la Agencia Nacional de Investigación e Innovación (en modalidad de apoyo no reembolsable), correspondiente al 70 % del costo reconocible del proyecto (los emprendimientos deben aportar al menos el 30 % restante).

Programa “Validación de negocio”

El objetivo del programa “Validación de negocio” es acompañar a los emprendedores en el proceso de validación de una idea de negocio o de una validación técnica. Se pueden presentar proyectos que planteen la validación de negocio o una prueba de concepto para validar técnicamente la solución planteada.

Con este se busca financiar proyectos que generen un valor diferencial o innovación en producto, servicio, proceso o forma de comercialización, respecto al mercado en que se pretende ingresar.

Los emprendedores deben postular ante una Institución Patrocinadora de Emprendimientos apoyada por la Agencia Nacional de Investigación e Innovación y la Agencia Nacional de Desarrollo Emprendedor para la selección de proyectos mediante la modalidad de concurso.

La ficha de la convocatoria específica:

- Institución oferente: Agencia Nacional de Investigación e Innovación.
- Tipo de apoyo: financiamiento.
- Cobertura: nacional.
- Público objetivo: emprendedores e innovadores.
- Rango de edades. 18 a 35 años, 36 a 50 años.
- Modalidad: convocatoria-concurso y ventanilla abierta.

El proyecto “Emprendedores innovadores” es un fondo dirigido a la puesta en marcha y despegue de una nueva empresa que desarrolle productos, procesos, servicios o sistemas de comercialización innovadores.

Se presenta bajo dos modalidades: empresas jóvenes y emprendedores innovadores.

Para postular se debe contar con una institución patrocinadora (organizaciones que brindan servicios y asesoramiento a emprendedores), que acompañará la formulación, ejecución y cierre del proyecto.

La ficha de la convocatoria específica:

- Institución oferente: Agencia Nacional de Investigación e Innovación.
- Tipo de apoyo: financiamiento.
- Cobertura nacional.
- Tipo de emprendimiento: innovación.
- Etapa emprendedora: puesta en marcha-incubación.
- Público objetivo: emprendedores.
- Modalidad: ventanilla abierta.

Existen convocatorias permanentes, tales como desafíos empresariales, herramientas de innovación y potenciar la innovación.

Los desafíos empresariales es una convocatoria creada entre el Laboratorio Tecnológico del Uruguay y la Agencia Nacional de Investi-

gación e Innovación, que busca soluciones a problemas y demandas planteadas por el sector productivo en la forma de desafío, a través del desarrollo de proyectos innovadores.

Las herramientas de innovación es una convocatoria para el apoyo a empresas para que incrementen y fortalezcan sus capacidades internas para innovar, de manera que estén mejor preparadas para diseñar e implementar sus proyectos. El apoyo a las empresas consiste en aportes financieros no reembolsables de una parte del presupuesto del proyecto.

Se apoya en las herramientas de innovación, estos tipos de proyectos:

- Proyectos de contratación de expertos internacionales.
- Proyectos de circulación de talento.
- Proyectos de contratación de profesionales.
- Proyectos de validación de ideas tecnológicas.

La convocatoria potenciar la innovación, apoya a emprendimientos para que desarrollen y fortalezcan sus proyectos de innovación exitosos, donde se incluyen la realización de pruebas piloto, la protección intelectual y la profundización de sus vinculaciones con los mercados destino. El tipo de apoyo que se presta es de asistencia técnica y mentoría. Aplican los proyectos innovadores que hayan realizado exitosamente la etapa de implementación de la innovación y que requieran desarrollar de manera más profunda su vinculación con sus mercados de destino, a través de proyectos o actividades tales como:

- Perfeccionamiento de la calidad del diseño de la innovación.
- Ajuste técnico y estandarización de las innovaciones.
- Escalamiento para pruebas y ajustes en condiciones reales de las innovaciones (pruebas piloto).
- Validación productiva y comercial de las innovaciones.
- Pruebas con grupos de clientes.
- Ajustes y mejoramientos del modelo de negocios de la innovación.
- Protección de la innovación.

2.2. Conceptualización sobre innovación

La innovación es la base de la competitividad. Ninguna sociedad ha logrado alcanzar elevadas cuotas de desarrollo económico y social sin fomentar adecuadamente la innovación y la acumulación social de

conocimientos. Es en la empresa donde se desarrollan esos procesos que permiten dar solución a los desafíos que supone satisfacer las necesidades materiales y espirituales de las sociedades.

Existen múltiples definiciones sobre innovación, de ellas la más utilizada es la refrendada en el Manual de Oslo (2005) que plantea: “La innovación es la introducción de un nuevo (o significativamente mejorado) producto (bien o servicio), de un proceso, de un nuevo método de comercialización o de un nuevo método de comercialización en las prácticas internas de la empresa, la organización del lugar de trabajo, o las relaciones exteriores” (OECD, 2005b: 56).

Sin embargo, tal y como apunta el *Manual de Bogotá*, los países en desarrollo más que innovaciones radicales se dirigen al proceso de aprendizaje y por esto plantea que la medición debe estar dirigida a: “identificar a las firmas que se muestran activas en materia de cambio tecnológico y presentan promisorios logros en la ‘gestión de la actividad innovadora’, más allá de los resultados (‘innovaciones objetivas’) que obtengan, así como las principales trabas u obstáculos que los procesos innovativos presentan en la región” (RICYT, 2001: 57).

La innovación es un proceso realizado en un contexto donde interactúan diversos agentes, no es determinístico ni lineal, sino con avances y retrocesos en el tiempo. Es un proceso endógeno, acumulativo al interior de las empresas, que implica riesgos y sobre el cual inciden un conjunto de factores. Como norma se mueve en dos patrones vinculados a los planteamientos de Schumpeter: los de acumulación y de destrucción creadora; el primero relacionado con los regímenes rutinizados en las grandes empresas, con los aparatos de investigación, desarrollo e innovación (investigación, desarrollo e innovación) y el segundo vinculado al régimen emprendedor, que, como regla, genera nuevos negocios o empresas que pueden gestarse desde una gran empresa. Los procesos de destrucción creadora pueden conducir al cierre de empresas ineficientes y sustituirlas por otras cuyo desempeño sea eficiente e innovador.

Desde la perspectiva organizacional, la innovación es un proceso interno clave mediante el cual, a partir de requerimientos y condiciones del entorno, y en correspondencia con sus objetivos y estrategias, una organización asimila, genera y pone en práctica ideas que devienen en la introducción de nuevos productos, servicios, procesos y enfoques de

gestión, los que enriquecen su propuesta de valor a los clientes cuyas necesidades y demandas debe satisfacer.

Ese proceso exige requerimientos de inversión y aprendizaje, es decir, las opciones técnicas que enfrenta la empresa son “ideosincrásicas”, en la medida que resultan de su propia experiencia y, especialmente, de sus logros y fracasos en “acciones de búsqueda” localizadas y específicas.

Sin embargo, cada vez más los procesos de innovación se desarrollan en colaboración entre diversos tipos de agentes, como las empresas, los centros de conocimiento, el gobierno, entre otros, de ahí el concepto de sistema nacional de innovación.

Existen dos visiones sobre los sistemas de innovación: la estrecha de ciencia-tecnología-innovación y la más amplia de haciendo-usando-interactuando; la primera enfatiza una visión lineal y formal de la innovación, desde la creación de conocimiento desde la investigación y la educación superior, mientras la segunda refuerza los procesos de abajo hacia arriba, no lineales, informales y multidireccionales del aprendizaje en proximidad al sistema productivo (Pizi y Brunet, 2013).

En cualquiera de las visiones es indispensable un conjunto de condiciones externas a las empresas que las apoyen e incentiven en busca de la innovación, como parte del conjunto de condiciones necesarias (no suficiente), es decir, un entorno económico, político y social favorable para la innovación, que permita e incentive inversiones, suficientes y sostenidas a largo plazo, en la construcción de capacidades. El entorno económico general, moldeado por el marco regulatorio, el régimen tributario, las condiciones macroeconómicas, el nivel de competencia en los mercados, y el grado de desarrollo de la infraestructura en general y de las tecnologías de la información y la comunicación, así como el entorno político y social (por ejemplo, en cuanto a estabilidad política) inciden en las decisiones de inversión en innovación de las empresas y del sector público (UNTAD, 2017).

El enfoque haciendo-usando-interactuando, es muy próximo al modo de actuación de las MIPYMES, se aprende a partir de establecer las relaciones lógicas y las interconexiones con el acervo acumulado que surge por la experiencia y el conocimiento adquirido por vías formales y no formales mediante aprender haciendo (*learning by doing*), aprender por el contacto con los clientes (*learning by using*), aprender

mediante la búsqueda de nuevas soluciones (*learning by searching*) y aprender mediante las relaciones con proveedores, socios extranjeros, universidades, entre otros (*learning by interacting*).

Esas formas de aprendizajes son las prevalecientes en los MIPYMES. No son regimenes rutinizados con departamentos de investigación, desarrollo e innovación, ya que son pequeños sin mucho personal especializado, con pocos recursos, sino que mediante la interacción con proveedores y clientes y en general obligado por las exigencias del mercado, es que las MIPYMES generan innovación. Por esta razón se plantea que las estrategias de innovación de las MIPYMES son informales.

En general se identifican algunas regularidades o aspectos significativos relacionados con tales estrategias de las MIPYMES: predominan, en general innovaciones de proceso, mientras que las actividades de investigación y desarrollo son escasamente significativas; la variación intersectorial es significativa. “[...] las estrategias informales de innovación impulsadas por las pymes pueden tener éxito en contextos en que la competitividad se basa en una capacidad de adaptación rápida de productos, procesos u organización, en un escenario caracterizado por una base cognitiva relativamente estable, para integrar los conocimientos individuales con los que se encuentran en el entorno” (Dini y Stumpo, 2011: 14).

Las MIPYMES dependen mucho del conocimiento externo, pero para aprovecharlo se requiere de ciertas capacidades y conocimientos internamente.

El fomento a MIPYMES para la innovación transita por diversos aspectos tales como: financiamiento, creación de capacidades, integración en redes, colaboración (Tabla 2.2).

Tabla 2.2 Instrumentos de fomento a la innovación

Necesidad de las PYMES	Mayor sensibilización y habilidades de innovación	Acceso a financiamiento	Acceso a conocimiento	Construcción de capacidades de gestión	Acceso a mercados	Acceso a infraestructura científica, tecnología e innovación	Desarrollo de redes y vínculos de colaboración
Instrumentos de Política							
Promoción de la colaboración empresarial a nivel local (Clúster)	•	•	•	••		•	••
Desarrollo de vínculos entre PYMES y transnacionales	•	•	••	••	••		•
Promoción de las tecnologías de la información y las comunicaciones	•		••	•	•	•	•
Bonos a la innovación	•	•	••			•	•
Fondos a la innovación	•		•	•		•	•
Servicios de innovación y apoyo tecnológico	•	•	••	•	•	•	

Fuente: UNCTAD, 2017, *Modulo 3.4*, p. 15.

Existen aspectos clave de las MIPYMES a los efectos del diseño de políticas:

- No es posible emplear recetas únicas, por la heterogeneidad de las PYMES.
- Investigación y desarrollo implícito e informal.
- Innovación como transferencia tecnológica pasiva (no se adopta, no se adapta la tecnología a la cultura y al propio sistema productivo).

2.3. Situación de la innovación y las políticas de innovación en Cuba

El crecimiento y desarrollo de las MIPYMES depende, en buena medida, de que los sectores a los que pertenecen sean dinámicos e innovadores.

El país ha realizado tres encuestas nacionales de innovación y el resultado general al que se ha arribado es que “la innovación no ha ejecutado el papel correspondiente en los niveles micro, meso y macro de la economía nacional con un aporte efectivo y suficiente de su impacto en el desarrollo y crecimiento del país” (Cubadebate, 2022).

Y se refuerza que “la innovación no constituye una herramienta decisiva en el accionar estratégico y táctico de los directivos en las empresas” (Cubadebate, 2022), sin embargo, la pregunta es: ¿Cuáles son las causas?

El sistema nacional de innovación presenta insuficiencias y debilidades, los principales desafíos se concentran en cinco aspectos (Rodríguez y Nuñez, 2021):

- Coordinación de políticas como elemento esencial de fortalecimiento de la institucionalidad.
- Limitada cultura de los funcionarios y empresarios.
- Limitadas conexiones del sistema empresarial con los centros generadores de conocimiento.
- El necesario crecimiento del potencial científico.
- La infraestructura, la evaluación del sistema y el financiamiento a la ciencia, tecnología e innovación.

Sin embargo, no se hace mención, entre los aspectos señalados, a los limitados incentivos directos e indirectos a la innovación, que no se refieren solo al financiamiento directo.

La última encuesta de innovación concluida en el 2019, abarca el periodo 2015 a 2017 y en el año 2018 se realizaron talleres con empresarios (Díaz, 2018) los que manifestaron diversos aspectos que incidían en el bajo nivel de innovación en las empresas.

Se planteó como la mayor fortaleza para la innovación en las empresas cubanas, sus recursos humanos, por su nivel de calificación, creatividad, experiencia y actualización constante de sus conocimientos y habilidades. Todo esto se corresponde con alguna de las condiciones de éxito para la innovación y es un aspecto a favor de las empresas cubanas.

Sin embargo, se debe considerar la motivación, el nivel de participación en la solución de los problemas, el ser escuchado o no, el nivel de subempleo que pueda existir, entre otros, por lo que la ventaja no es realmente aprovechada.

En cuanto a aspectos del entorno que afectan la innovación se mencionan, entre otros:

- Un marco regulatorio homogéneo que no respeta singularidades, es disperso y poco flexible.
- Las políticas de ciencia, tecnología e innovación son poco claras.
- Los incentivos a la innovación son pobres y aquellos para colaborar y competir entre los actores son escasos. Existen limitaciones para realizar alianzas que permitan el aprendizaje.
- Existe poca necesidad de vincularse con los centros generadores de conocimientos.
- Hay exceso de controles.

De igual manera se plantea que el plan con un horizonte de corto plazo y de exigencia por su cumplimiento no estimula la innovación, que implica riesgos y, como norma, es de una visión de largo plazo.

Las condiciones económicas desde 2018 hasta la actualidad han empeorado y no han cambiado los estímulos a las empresas que promuevan la innovación, por lo que el escenario de las empresas estatales no es favorable para el establecimiento de redes o clústeres con las MIPYMES, tal y como de alguna manera se recomienda.

No obstante, las MIPYMES, al poseer la autonomía que no tienen las empresas estatales, tienen mayor capacidad de reinventarse, lo que se evidenció con la COVID-19, y la capacidad de resiliencia que demostraron.

Así, en varios foros virtuales realizados con emprendedores en el 2021 se identificaron diversas acciones y estrategias en el periodo de la pandemia, que evidencian creatividad y proactividad, capacidad y posibilidad para la gestión. Entre otros se identifican (Pañellas y Díaz, 2021):

- Rápida incorporación de protocolos de bioseguridad.
- Emigración al mundo digital/socialización en el mundo digital.
- Reorientación de la gestión logística, asociada a la cadena de suministros (uso de productos y producciones locales).
- Servicios y productos adaptados al mercado interno.
- Marca creada y posicionada.
- Relación adecuada calidad precio.
- *Networking*.
- Existencia de propuestas de negocios sólidas, bien fundamentadas.

En cuanto a fomento de innovación en MIYMES, solo existe lo normado para el parque científico tecnológico de La Habana que incuba negocios tanto estatales como privados con ciertas condiciones de apoyo, tales como:

- Emplean un esquema cerrado de financiamiento en divisas que les permite disponer de una parte de los ingresos por exportaciones en moneda extranjera que se generen desde el exterior.
- Tienen régimen especial de tributación que favorece e incentiva los proyectos de investigación en los primeros cinco años de funcionamiento.
- Se eximen del pago de aranceles por concepto de importación de partes, piezas y equipamiento en los primeros cinco años de funcionamiento.

En casi dos años de apertura a las MIPYMES, no ha existido un enfoque de fomento, sino de creación y regulación. En sentido general se puede afirmar que el ecosistema continúa enfocado hacia las empresas estatales sin cambios sustantivos para la micro, pequeña y mediana empresa.

2.4. Aspectos centrales de la política para Cuba

Priorizar la innovación en el país requiere de la definición de la estrategia de transformación productiva, de largo y mediano plazo, que involucre a todos los actores del sistema y que sea flexible, para adap-

tarla según los cambios que se operen en el contexto. Las políticas de fomento a la innovación deben estar alineadas con las políticas de transformación productiva y debe ser un puente con las políticas de ciencia y tecnología.

Cuba posee fuerza de trabajo calificada a diferencia del resto de América Latina, por lo que la inserción en cadenas globales, mediante cierto grado de especialización, puede ser viable por las pequeñas y medianas empresas, ya bien sea directamente o como proveedora de las empresas estatales. Esto puede ser un objetivo a lograr por la transformación productiva para ciertos sectores y privilegiar los proyectos de innovación que se alinean con tales propósitos, lo que indica incentivar a las MIPYMES hacia la satisfacción de nichos de mercado nacionales que puedan extenderse hacia otros países.

Es preciso recomendar como aspectos clave para el éxito del fomento a la innovación:

- Debe existir una política de ciencia y tecnología que incentiven a los investigadores en el desarrollo de la ciencia (fundamentales y aplicadas), que derramen a la economía y se promuevan espacios de concertación ciencia-demandas empresariales, no solo estatales sino también privadas.
- El desarrollo de capacidades de innovación es una necesidad para el sistema empresarial estatal y teniendo en cuenta que la mayoría de los dueños y trabajadores de las MIPYMES, provienen de ese sector, es indispensable crear capacidades de innovación mediante políticas horizontales para todo el universo de MIPYMES. La oferta de capacitación, entrenamientos, talleres y acompañamiento, pueden ser vías para crear capacidades de innovación, de conjunto con otros instrumentos.
- Priorizar la creación de empresas de base tecnológica y el fomento de las MIPYMES vinculadas a la elaboración de alimentos, energías renovables y transformación digital, para lo cual se recomienda que el fomento se enfoque mediante la creación de cadenas productivas y clústeres, eligiendo entre estos sectores.
- La cooperación entre las empresas estatales, privadas y cooperativas, de conjunto con los centros de generación de conocimiento, para la solución de problemas nacionales o locales, debe ser parte necesaria del fomento a la innovación.

- La práctica más usual es que la asignación de fondos a proyectos de innovación sea mediante convocatorias, que se publiquen en todos los medios de comunicación. No obstante, es recomendable crear una plataforma para acceso a información de convocatoria y otras.
- Es conveniente la creación de redes académicas y de especialistas que sirvan de evaluación y apoyo a los proyectos de innovación que se presenten. Los integrantes de esta red debe ser certificados.
- Institucionalidad: se debe crear una institución adscrita al Ministerio de Ciencia, Tecnología y Medio Ambiente que se especialice en el financiamiento a proyectos de innovación (tanto a investigadores como empresas), se recomienda una institución, tipo agencia, con cierta autonomía.

Objetivos

La política de innovación en correspondencia con la estrategia de transformación productiva, debe estar enfocada al logro de determinados objetivos económico-sociales. Al no poseer un referente de tal estrategia en el país, toda propuesta debe proporcionar incrementos de producción en los sectores priorizados a corto y mediano plazo.

Los objetivos de la política de innovación son:

- Crear capacidades de innovación de manera focalizada por tipos de actividad y tamaño.
- Impulsar la innovación en MIPYMES de sectores priorizados.

Mecanismos de aplicación de la política

Crear capacidades de innovación de manera focalizada por tipos de actividad y tamaño

Talleres de creación de capacidades de innovación con acompañamiento a ideas de innovación. Puede vincularse a incubadoras de proyectos de innovación:

- Para micro y pequeñas empresas.
- Organiza: gobiernos territoriales en unidad con centros de investigación y universidades.
- Fondos: presupuestos territoriales y colaboración.
- Las solicitudes se realizan por ventanilla única todo el año. Se definen la cantidad de talleres anuales y se establecen las metas e indicadores de resultados.

Impulsar la innovación en MIPYMES de sectores priorizados

- Proyectos conjuntos para desarrollo de tecnología entre micro, pequeñas y medianas empresas de conjunto con centros de investigación y universidades:
 - Para MIPYMES junto a centros de investigación o universidades.
 - Organiza: Ministerio de Economía y Planificación, Ministerio de Ciencia, Tecnología y Medio Ambiente y Ministerio de Educación Superior.
 - Fondos: Fondo Financiero de Ciencia e Innovación (FONCI) u otro presupuestado. Proyectos por más de tres años. Se establece un monto total del proyecto y debe ser reembolsado en alguna proporción.
 - Se realizan convocatorias para la presentación de proyectos con los requisitos prefijados y son evaluado por pares ciegos (recomendable de la red de expertos)
- Proyecto de innovación desarrollado mediante clústeres, privilegiando a las MIPYMES de elaboración de alimentos o manufactura en territorios:
 - Para MIPYMES articulados entre estos con cooperativas, empresas estatales y la academia.
 - Organiza: gobiernos territoriales.
 - Fondos: de los gobiernos territoriales y de los actores empresariales involucrados.
 - Debe ser una propuesta que se corresponda con la estrategia de desarrollo de los territorios.
- Redes de empresas estatales y privadas que se encuentren involucradas en cadenas de valor, que se planteen alcanzar objetivos concretos de mercado doméstico o internacional de modo innovador:
 - Para MIPYMES y empresas estatales de sectores priorizados.
 - Organiza: entidad del Ministerio de Ciencia, Tecnología y Medio Ambiente
 - Fondos: FONCI u otra fuente. Se fija un monto total para los proyectos y se debe reembolsar una proporción del mismo.
 - Se realizan convocatorias con requisitos pre fijados y se evalúan por pares ciegos de la red de académicos y especialistas.
- Proyectos de innovación propuestos por MIPYMES:
 - Para MIPYMES.

- Organiza: Ministerio de Ciencia, Tecnología y Medio Ambiente.
- Fondos: presupuestados a reembolsar una proporción.
- Apertura por convocatoria en la medida en que existan fondos para ello.

La tabla 2.3 resume los mecanismos que se utilizarían para alcanzar los objetivos.

Tabla 2.3. Mecanismos de aplicación de la política de innovación

Mecanismos	Dirigido a	Organiza	Fondos	Otros
Crear capacidades de innovación de manera focalizada por tipos de actividad y tamaño				
Talleres de creación de capacidades de innovación	Micros y pequeñas empresas	gobiernos territoriales en unidad con centros de investigación y universidades	Fondos del territorio y colaboración	Las solicitudes se realizan por ventanilla única todo el año.
Impulsar la innovación en MIPYMES de sectores priorizados				
Proyectos conjuntos para desarrollo de tecnología	MIPYMES junto a Centros de investigación en los sectores priorizados	Ministerio de Ciencia, Tecnología y Medio Ambiente y Ministerio de Economía y Planificación	FONCI u otro presupuestado	Se realizan convocatorias para la presentación de proyectos
Proyecto de innovación desarrollado mediante clúster	MIPYMES articulados entre ellos con cooperativas y empresas estatales y la academia	Gobiernos territoriales	Del territorio y de los actores empresariales involucrados	Debe ser una propuesta que se corresponda con la estrategia de desarrollo de los territorios
Redes de empresas estatales y privadas	Para MIPYMES y empresas estatales	Ministerio de Ciencia, Tecnología y Medio Ambiente	FONCI u otras fuentes	Se convoca con criterios prefijados y se evalúa por pares ciegos
Proyectos de innovación propuestos por MIPYMES	MIPYMES	Ministerio de Ciencia, Tecnología y Medio Ambiente	Fondos presupuestados a reembolsar una proporción	Se convoca cuando existan fondos

2.5. Indicadores

Las convocatorias que se realicen en función de los objetivos propuestos, tienen sus indicadores específicos de resultados a alcanzar.

No obstante, la política debe definir los indicadores que evalúen su cumplimiento.

Indicadores descriptivos de resultado

- Cantidad de micro y pequeñas empresas que han cursado los talleres.
- Cantidad de ideas innovadoras propuestas por micros y pequeñas empresas como salida de los talleres.
- Implementación total o parcial de las ideas sugeridas y acompañadas.
- Cantidad de proyectos propuestos para desarrollo de tecnologías (territorio, tipo de MIPYME, centro de investigación y sector).
- Clúster en funcionamiento/propuestas de clúster por territorios.
- Redes en funcionamiento con proyectos de innovación para desarrollo de mercado doméstico o internacional.

Indicador de resultado general

- Incremento de la producción de alimentos o manufactura alcanzados por la innovación/fondos presupuestados destinados a la innovación.
- Incremento de la producción de alimentos o manufactura alcanzados por la innovación/fondos del territorio

Bibliografía

Cubadebate (2022). Tres encuestas nacionales de innovación revelan que no se aprovecha al máximo esta potencialidad en las empresas cubanas. Disponible en: <http://www.cubadebate.cu/noticias/2022/08/29/tres-encuestas-nacionales-de-innovacion-revelan-que-no-se-aprovecha-al-maximo-esta-potencialidad-en-las-empresas-cubanas/>

Díaz, I. (2018). La innovación en empresas estatales cubanas: análisis para un debate. *Revista Economía y Desarrollo*, 159(1).

Dini, M. y Stumpo, G. (2011). *Políticas para la innovación de pequeñas y medianas empresas en América Latina*. Santiago de Chile: CEPAL.

- Dini, M., Rovira, S. y Stumpo, G. (2014). *Una promesa y un suspirar. Políticas de innovación para PYMES en América Latina*. Santiago de Chile: CEPAL.
- Ministerio de Finanzas y Precios (2022). Resolución 222. *Gaceta Oficial de la República de Cuba*, 46 (Extraordinaria).
- Pañellas, D. y Díaz, I. (2021). *Emprendimientos privados. Resiliencia y articulación con empresas estatales*. Fundación Friedrich Ebert.
- Sempere, F y Hervás-Oliver, J.L. (2011). ¿Qué explica la innovación en pymes? *Dirección y organización*, 43.
- UNTAD (2017). Curso de formación sobre políticas de ciencia, tecnología e innovación. Modulo 3. Fomento de la actividad innovadora. Disponible en: <https://www.anii.org.uy/institucional/acerca-de-anii/#/acerca-de-anii>
- Vega, R. (2015). El Caso INNpuls Colombia. La evolución de una política para el crecimiento empresarial extraordinario. Serie Políticas públicas y transformación productiva. Bogotá: Banco de Desarrollo de América Latina.

Mecanismos de fomento de las MIPYMES de base tecnológica

El fomento de las MIPYMES y en especial las de base tecnológica es un objetivo estratégico para países que apuestan por transformar productivamente sus economías, por desarrollarse y crecer económicamente. No obstante, las características particulares de estas empresas, la ausencia de una definición compartida y la amplitud de sectores y de industrias donde pueden emerger, imponen grandes retos para los hacedores de políticas públicas, en materia de apoyos financieros, de recursos y acompañamiento. Tanto así que escasamente existen evidencias de apoyo gubernamental explícito para empresas de base tecnológica en América, no es así para países desarrollados donde abundan este tipo de empresas, debido a la estructura de sus economías y sus plataformas de ciencia y tecnología.

A pesar de los ingentes esfuerzos por fomentarlas, grandes problemas han enfrentado los países en su fomento como la falta de institucionalidad, la ausencia de visión estratégica sobre el rol de estas empresas en la transformación productiva, la fragmentación de las políticas de incentivo y la falta de instituciones dedicadas a la innovación. Por esas razones estas políticas deben ser promovidas desde tres grandes ejes o componentes esenciales, clasificados como factores habilitantes, catalizadores y subjetivos, que permitan desarrollar acciones de apoyo y orientar estratégicamente su fomento, y por un ente coordinador que las promueva y oriente.

Como factores habilitantes están las políticas cuyo objetivo es crear condiciones para que estas pequeñas empresas participen en la dinámica productiva en igualdad de condiciones, los factores catalizadores

como las iniciativas de alto impacto que van a actuar como activadores de los procesos de transformación productiva en las MIPYMES y como factores subjetivos los relacionados a la institucionalidad y la participación del sector privado en el diseño de las políticas.

3.1. Aspectos conceptuales de las empresas de base tecnológica

Ileana Díaz Fernández

En las últimas décadas las pequeñas y medianas empresas de base tecnológica han ganado importancia en el ámbito social, económico y de las políticas públicas. Son nuevas y pequeñas empresas que desarrollan bienes y servicios con alto valor añadido de conocimiento, diferente a las empresas tradicionales, muchas de las cuales están basadas en la innovación tecnológica (Chordás y Esquivel, 2007: 98). Su importante rol en la construcción de economías competitivas mediante la introducción de productos nuevos de alta tecnología y de nuevas industrias emergentes (Cunha, Silva y Teixeira, 2013) ha propiciado en muchos países crecimiento económico, desarrollo, mayor estado de bienestar y prosperidad.

A esto se le suma su potencialidad para garantizar mayor empleo de calidad y su papel estratégico en los sistemas nacionales de innovación al favorecer la transferencia tecnológica de las academias, centros de investigaciones y universidades a los sistemas empresariales (Trenado y Huergo, 2007).

La ausencia de una definición comúnmente aceptada, tanto por la academia como por organismos encargados de políticas públicas, ha propiciado la proliferación de conceptualizaciones más amplias o más restrictivas¹ y diversas denominaciones como Nuevas empresas de base tecnológica, pequeñas empresas de base tecnológica, pymes de alta tecnología, pymes innovadoras y otras similares (Fariñas y López, 2006), dificultando su estudio.

Las primeras referencias de estas empresas se conocen de las investigaciones de Arthur D. Little y su grupo de investigación, los cuales

¹ Esto se debe a la disponibilidad de información, ya que una definición restringida suele ser la que detalla las características tecnológicas de las empresas a partir de la información individual que se tiene, mientras que una definición más amplia al carecer de información individual detallada, basan la identificación en características tecnológicas de los sectores (Fariñas y López, 2006).

la definían como: “Negocios propios independientes orientados a la explotación de un invento o innovación tecnológica, lo que implicaba asumir riesgos tecnológicos considerables, de nueva creación, entendiendo por aquellas que cuentan con no más de 25 años de antigüedad” (Little, 1977).

Criterios similares a los de Little exponen los autores Shearman y Burell que las define como “nuevas e independiente cuya actividad se relaciona con el desarrollo de nuevas industrias” (Trenado y Huergo, 2007). A estas definiciones Storey y Tether las consideró de estrechas y restringidas basado en estudios de diversos países, mostrando una definición más amplia como “empresas pequeñas, de propiedad independiente, y de reciente creación que operan en sectores de alta tecnología” (Trenado y Huergo, 2007: 10). Esta última característica lo contempla estudios de March Chordás considerándola como una cualidad específica que las distingue de la mayoría de MIPYMES (Chordás y Esquivel, 2007).

Fariñas y López (2006), por su parte, las muestra como un colectivo empresarial relativamente heterogéneo, compuesto por empresas expertas tecnológicamente en campos altamente especializados, que desempeña un papel importante en el proceso que conduce a la innovación tecnológica. Algunas áreas donde se han desarrollado principalmente estas empresas son la informática, las comunicaciones, la mecánica de precisión, la biotecnología, la química fina, la electrónica y la instrumentación, áreas donde se ha puesto de manifiesto la llamada industria 4.0.

Se hacen énfasis en un elemento importante para la creación de estas empresas, y es el tipo de régimen tecnológico² que predomine en el mercado. Donde en un contexto de mucha asimetría en la producción de nuevos conocimientos, se ha observado que las empresas de base tecnológica tienden a ser el mecanismo más habitual para desarrollar y difundir las innovaciones; dando lugar a la aparición de las *spin-out* y las *spin-off*, son las primeras empresas creadas por trabajadores con experiencia profesional en grandes empresas que desarrollan un

² Está definido por las condiciones bajo las cuales el conocimiento tecnológico es creado, lo que determina la tasa de cambio técnico y el tipo de tecnologías que son creadas, y las oportunidades y restricciones que existen en el uso de ese conocimiento (Daza, 2008).

proyecto individual creando su propia empresa o divisiones de la gran empresa y las segundas so las empresas creadas por grupos de investigación de centros públicos de investigación y de universidades (Fariñas y López, 2006).

Kantis y Angelelli (2020) proponen otra definición, como toda organización creada sobre la base de conocimientos con potencial innovador surgidos de actividades de investigación y desarrollo llevadas a cabo al interior de instituciones académicas y científico-tecnológicas, y de empresas, o en vinculación con ellas, así como del conocimiento que existe y circula a través de otras actividades que hacen al objeto y especialidad de estas organizaciones.

En este caso los autores amplían de igual manera el rol de las empresas de base tecnológica exponiendo que constituyen un fenómeno mucho más amplio que las *spin-off* de las academias, donde tradicionalmente surgían estas empresas, ya que excede lo que sucede en el marco de las universidades, instituciones y centros de investigación y desarrollo (Kantis y Angelelli, 2020).

El estudio de este tipo de empresas ha arrojado, de igual modo, definiciones más focalizadas basadas en diferentes criterios, como lo destaca Delapierre a partir del análisis de este tipo de empresas en casos de estudios en Francia de diferentes autores (Chordás y Esquivel, 2007: 100). Estos criterios son: ser nuevas empresas creadas por científicos; ser empresas de alta tecnología que operan en la frontera entre investigación y producción; ser empresas que transfieren y producen nuevos productos en nuevos mercados mediante la aplicación de nueva tecnología; ser micro empresas innovadoras que desarrollan innovaciones tecnológicas a procesos o productos; ser micro empresas tecno-progresivas que transfieren y adaptan nuevas tecnologías más que la producción de nuevas tecnologías, y enfocadas más a procesos que a productos que proveen a grandes empresas industriales y ser empresas innovadoras que lanzan nuevos productos que no están basadas en nuevas tecnologías.

Algunos autores como Laranja y Fontes, Lutz, Camacho y Delapierre exponen elementos diferenciadores de estas empresas del universo empresarial (Chordás y Esquivel, 2007) como:

- Son empresas independientes (principalmente propiedad de los fundadores) con una orientación muy marcada a la tecnología.

- Son creadas por pequeños equipos.
- Cuentan con personal científico y técnico calificado, con sólida formación en ciencias e ingeniería.
- Productoras de bienes y servicios de alto valor agregado con un contenido tecnológico alto.
- Alta capacidad de transferir conocimiento científico tecnológico a sus nuevos productos y servicios.
- Desarrollan ideas empresariales que las empresas existentes no contemplan, ya que cuentan con gran potencial para desarrollar innovaciones.
- Generan nuevas aplicaciones que propician otros desarrollos tecnológicos claves.
- Crean nuevos puestos de trabajo en empresas de reciente creación y con potencial de crecimiento rápido.
- Su tasa de supervivencia suele ser mayor que la media de las empresas pequeñas e incluso que las empresas en general.
- Mayor tendencia a concentrarse en torno a núcleos como centros de investigación y tecnológicos, universidades y empresas con potencialidades innovadoras de contenido tecnológico y a establecer vínculos con ellos.

Al realizar un análisis de estas definiciones se puede decir que las pequeñas y medianas empresas de base tecnológica son empresas pequeñas, independientes, que operan en sectores de alta tecnología que les permite comercializar productos y servicios innovadores de alto valor añadido de conocimiento, que pueden nacer tanto dentro como fuera de la academia. Donde un entorno facilitador que le permita obtener el financiamiento necesario tanto público como privado, conocimiento empresarial y mano de obra calificada, es decisivo para que logren su creación y posterior desarrollo, lo que permite la materialización sus beneficios en la economía.

3.2. Experiencia Internacional

Las bases donde se fomentan las empresas de base tecnológica en temas de política públicas se encuentran en la combinación de las políticas de innovación, que hacen hincapié en el apoyo a nuevas empresas innovadoras, centradas en la tecnología y con un alto potencial de crecimiento y las políticas de fomento de la iniciativa empresarial,

centradas en la creación de un entorno económico y empresarial en el que puedan surgir y prosperar esas empresas (UNCTAD, 2018: 2).

Los esquemas de fomento incluyen una multiplicidad de áreas de política, así como diversos instrumentos de políticas, definidos estos como los mecanismos, herramientas o técnicas (Tabla 3.1) para implementar o dar efecto a esta política (Sarhou, 2015).

Fondos para la promoción de las MIPYMES tecnológicas de Argentina

La Agencia Nacional de Promoción de la Investigación, el Desarrollo Tecnológico y la Innovación es el ente donde recaen las políticas para fomentar las innovaciones en las MIPYMES. Por medio del Fondo Tecnológico Argentino (FONTAR) y en el marco del programa Plan Argentina Innovadora 2020, se busca financiar proyectos que mejoren la competitividad de las empresas a través de la promoción de la innovación tecnológica. Para lograrlo ofrece siete grandes líneas de apoyo para proyectos de investigación y desarrollo, gastos de patentes y de desregulación, proyectos asociativos, modernización tecnológica, servicios tecnológicos, programas de asistencia tecnológica y capacitación en investigación y desarrollo.

Para las empresas de base tecnológica propiamente el Fondo Argentino Sectorial (FONARSEC) es el instrumento central, que intenta fortalecer la vinculación entre el sector científico-tecnológico y el productivo. Su plan radica en apoyar a estas empresas en áreas potenciales como salud, energía, agroindustria, desarrollo social, nanotecnología, biotecnología, ambiente y cambio climático y tecnología de la información y las comunicaciones. Para esto el programa de impulso es EMPRETECNO, con herramientas de promoción como el plan de apoyo a la creación de empresas de base tecnológicas y facilitadores de flujo de proyectos.

Innovación y desarrollo tecnológico en Chile

La oferta de programas e instrumentos de innovación que lanza Chile anualmente es amplia, prevalecen los programas de investigación y desarrollo, la transferencia tecnológica, en especial a las MIPYMES, y programas enfocados a incorporar procesos de innovación a las empresas en general.

Tabla 3.1. Mecanismos de fomento de empresas de base tecnológica

Área de política		Mecanismos	Características generales
Marco regulatorio y beneficios tributarios	Marco legal		Legislación especial que provee una definición formal del sector MIPYMES en el país, así como lineamientos preferenciales para este sector en particular
	Política tributaria		Beneficios impositivos para empresas de tamaño reducido, así como transferencias no reembolsables para el desarrollo de actividades empresariales en etapas tempranas
Reducción de barreras de entrada	Gobiernos electrónicos		Formalización a través de gobiernos electrónicos. Reducción al máximo los costos y los procesos jurídicos asociados a la conformación de las empresas formalmente
Financiamiento	Instituciones financieras públicas		Bancos de desarrollo o públicos que financian MIPYMES vía préstamos de mediano y largo plazo
	Programas de crédito		Provisión de fondos y líneas de crédito, a través de instituciones financieras del Estado o indirectamente mediante otros organismos del sistema financiero
	Fondos y sociedades de garantía		Mecanismos que proveen las garantías que los agentes financieros prestamistas exigen a las MIPYMES. Los fondos se conforman de capital público, las sociedades pueden formarse con capitales mixtos
	Financiamiento temprano y capital emprendedor		Desarrollo de productos financieros específicos teniendo en cuenta las características, etapas de desarrollo y necesidades de las MIPYMES
	Registros de bienes y servicios de información crediticia		Facilitación de acceso a la información veraz para juzgar los riesgos crediticios

Área de política	Mecanismos	Características generales
Asistencia técnica, transferencia tecnológica y capacitación Innovación y mejora de procesos productivos	Centros de desarrollo empresarial, incubadoras, aceleradoras	Servicios de consultoría y capacitación financiera y técnica
	Programas de transferencia tecnológica	Programas de transferencia de tecnologías que permitan impulsar la productividad de las empresas mediante el uso más eficiente de otros factores productivos
	Desarrollo de Proveedores Locales	Programas que buscan aumentar la capacidad tecnológica productiva de las MIPYMES para proveer insumos o servicios a la producción de las empresas de mayor tamaño que les reporte mejores condiciones económicas
	Programas Sectoriales	Programas que apoyan la investigación y desarrollo y la innovación de MIPYMES de sectores específicos o conjunción de sectores diversos
	Fondos a la investigación y desarrollo empresarial	Fondos sectoriales que combinan instrumentos de subsidio a la demanda y la oferta destinados a actividades de innovación
	Fondos tecnológicos	Créditos y aportes no reembolsables para desarrollar procesos de innovación en empresas, cadenas productivas y consorcios de empresas e instituciones de investigación y desarrollo
Incentivos a la exportación	Centros de innovación	Organizaciones que brindan servicios tecnológicos tales como asistencia técnica especializada, capacitación, control de calidad de insumos y productos, diseño y gestión ambiental
	Fomento a exportaciones	Programas de internacionalización que apoyan en promoción con empresarios de mercados externos, servicios de consultorías y asesoramiento técnico y legal, suministro de información de mercados potenciales, financiamiento preferencial de operaciones de comercio exterior y esquemas de garantía para acceso al crédito

Área de política	Mecanismos	Características generales
Cooperación y articulación en las cadenas de valor	Redes empresariales	Integrar a través de programas con un enfoque sectorial y regional a MIPYMES del mismo ramo para explotar el beneficio de la asociatividad. Estos mecanismos utilizan la provisión de préstamos especiales y tratamientos fiscales preferentes a las MIPYMES que pertenezcan a algún tipo de asociación
	Promoción de clúster	Programas que desarrollan proyectos sobre problemáticas de interés común a un sector o cadena productiva
	Sistemas productivos territoriales	Programas que promueven actividades que benefician a las empresas y miembros de una comunidad, sin distinción sectorial y con multiplicidad de actores locales
Compras públicas	Programas de compras de gobierno	Licitaciones públicas o reducción de costos de transacción para una mayor participación de la MIPYME en estos procesos, la implementación de sistemas de subasta electrónicos

Fuente: Elaboración propia a partir de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos/Banco de Desarrollo del América Latina (2019).

Los Centros de Extensionismo Tecnológico (CET) son prueba de esto, es una iniciativa que ha permitido a lo largo del país adaptar y difundir las mejores prácticas y tecnologías disponibles, y focalizar esfuerzos en sectores productivos estratégicos determinados en la política industrial. Estos centros son organizaciones público-privada co-financiada por la Corporación de Fomento de la Producción (CORFO) que atienden MIPYMES en cuanto a servicios tecnológicos especializados, la realización de diagnósticos de brechas tecnológico-productivas y de innovación; mejoramiento de procesos productivos y logísticos mediante la aplicación de innovación y tecnología; patentamiento industrial; gestión de pruebas industriales, y asesoría en formulación de proyectos de innovación para apalancar recursos públicos y privados, entre otras labores.

Otras iniciativas de innovación implementadas en los últimos años son los *voucher* de innovación, programa que permite el subsidio en la contratación de proveedores de conocimiento para desarrollar soluciones innovadoras en las empresas; los contratos tecnológicos para la innovación que busca promover el vínculo y la colaboración entre empresas y entidades proveedoras de conocimiento, generando transferencia de conocimiento y de tecnologías; el Programa de Difusión Tecnológica Regional de la Corporación de Fomento de la Producción para MIPYMES preferentemente, y programas diversos para desarrollar capacidades de gestión de los procesos de innovación al interior de las empresas.

3.3. MIPYMES de base tecnológicas en Cuba

Resulta casi imposible poder definir exactamente en qué actividades pueden estar contenidos los emprendimientos de base tecnológica en Cuba. El bajo grado de especialización de las actividades aprobadas en un inicio (muchos emprendimientos de este tipo se han desarrollado bajo el amparo de una licencia que no contempla su actividad), la ampliación en el 2021 a más de 2 000 actividades y la falta de información estadística, hace que resulte complejo poder hacer una clasificación.

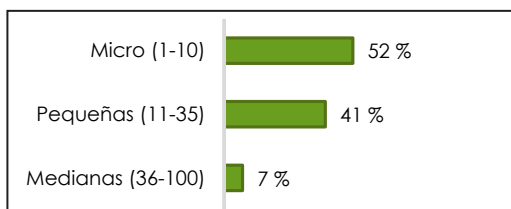
Sin embargo, se podría inferir que se han concentrado mayormente en actividades de programación, reparador de equipos eléctricos y electrónicos, algunos fabricantes de materiales de plástico y metales, reparador de equipos mecánicos y fabricante de maquinarias indus-

triales, por ser actividades donde se ha comprobado un enfoque relacionado al uso y generación de tecnología.

En un estudio realizado a 35 MIPYMES relacionadas con las actividades mencionadas y seleccionadas mediante una muestra intencional y no probabilística y bajo criterios orientadores basados en conceptualizaciones y caracterizaciones de este tipo de empresa aportadas por la literatura académica. Se pudo conocer características y necesidades que ilustran la necesidad de políticas y mecanismos de fomento para su surgimiento y posterior desarrollo.

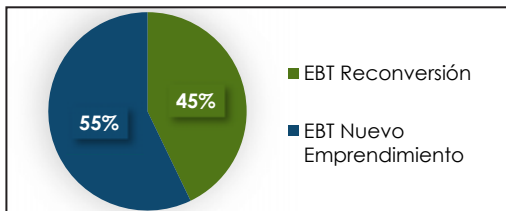
Características generales de las empresas de base tecnológica

El 52 % de las empresas de base tecnológica encuestadas son de tamaño micro, seguido de pequeñas con un 41 %, en relación con la cantidad de ocupados (Fig. 3.1). Estos emprendimientos son en su mayoría jóvenes, el 55 % de estas surgieron entre el 2021 y 2022 con la aprobación de las MIPYMES en el país, y un 45 % son reconversiones de trabajo por cuenta propia a esta nueva forma de gestión no estatal (Fig. 3.2). Algunos de estos emprendimientos reconvertidos cuentan con más de 10 años de experiencia en la actividad.



Fuente: Elaboración propia.

Fig. 3.1. Tamaño de las empresas de base tecnológica.



Fuente: Elaboración propia.

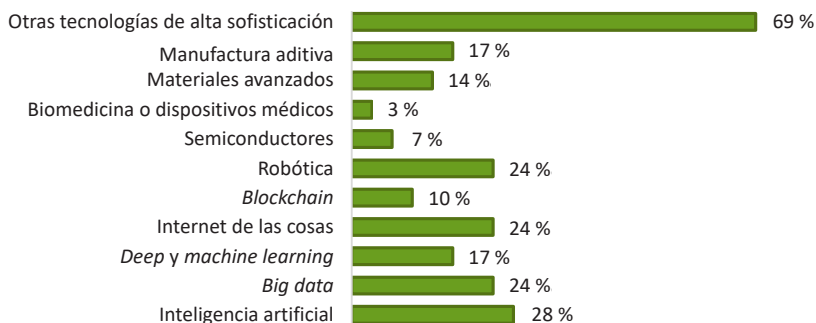
Fig. 3.2. Madurez de las empresas de base tecnológica.

Las actividades principales de estas empresas se centran en las tecnologías de la información y las comunicaciones con el desarrollo y comercialización de soluciones informáticas; en la manufactura aditiva o impresión 3D; en la producción y fabricación de equipos de medición, eléctricos, maquinarias y materiales; en el diseño, fabricación e instalación y mantenimiento de tecnologías para la industria; en la automatización de procesos industriales; en los servicios de climatización, eléctricos y de energías renovables, entre otros. La amplitud de objetos sociales y actividades que realizan hace que muchas de estas empresas pertenezcan a más de un sector, es el más representativo el sector de las tecnologías de la información y las comunicaciones, más de la mitad pertenece a este, seguido por los servicios, la robótica y la industria metalmecánica.

En cuanto a su localización la mayoría se ubican en La Habana, es preciso decir que el 86 % de la muestra pertenece a esta provincia dónde se pudo identificar la mayor cantidad de empresas con características de empresas de base tecnológica del conjunto de MIPYMES aprobadas hasta ese momento en el país. La concentración espacial se puede observar en el municipio Playa y en el Parque Científico Tecnológico de La Habana, donde se encuentran incubadas siete de estas.

En lo que respecta a las principales tecnologías utilizadas (Fig. 3.3.) en la propuesta de valor de estas empresas, están otras tecnologías de alta sofisticación que componen un 69 %, seguido en importancia por la inteligencia artificial, la robótica, el *big data* y el internet de las cosas con más del 20 %. Dentro de otras tecnologías aparecen las del desarrollo de *software* y aplicaciones móviles, la búsqueda avanzada de datos, la administración y gestión de contenido, el control numérico computarizado control numérico computarizado, la realidad aumentada, los videojuegos, el desarrollo del comercio electrónico y otras. En esta propuesta de valor puede confluir más de una tecnología donde destaca mayoritariamente las tecnologías informáticas.

El financiamiento inicial para poner en marcha estos emprendimientos ha sido en su totalidad los ahorros personales y de familiares y amigos. El capital levantado por estas empresas es inexistente, no cuentan con inversiones de algún tipo. Solo el 29 % ha recibido apoyo del estado en cuanto a incentivo tributario por encontrarse incubadas en un parque científico tecnológico.



Fuente: Elaboración propia.

Fig. 3.3. Tecnología en la propuesta de valor de las empresas de base tecnológica.

En resumen, se puede decir que las empresas de base tecnológica privadas en Cuba se caracterizan por ser micros y pequeñas, de pocos años de creación con una media de cuatro años de iniciado el emprendimiento, con representación en casi todos los municipios de la provincia de La Habana y con una concentración marcada hacia el municipio Playa y el Parque Científico Tecnológico de La Habana. Los sectores de actividades principales son las tecnologías de la información y las comunicaciones, los servicios, la robótica y la industria metalmecánica. Las tecnologías que caracterizan su propuesta de valor se basan en combinaciones de tecnologías genéricas (internet de las cosas, inteligencia artificial, *big data*...) con otras tecnologías digitales. Estas características son prueba de la existencia de potencialidades en el país para lograr una transformación digital y de la necesidad del fomento de estos emprendimientos.

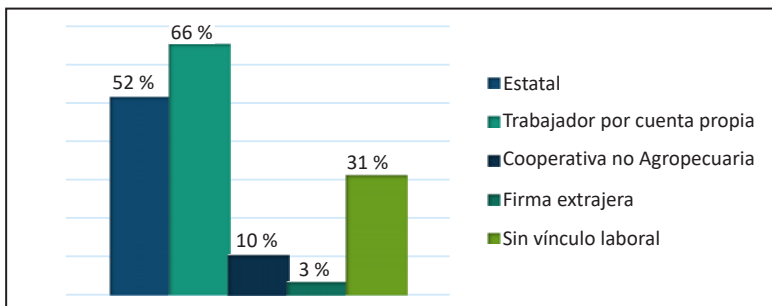
Los orígenes y el equipo

Los orígenes de estos proyectos se concentran en un 41 % de los encuestados a partir de ideas y conocimientos de personas que trabajaban en otra empresa, profesionales que han migrado del sector estatal al privado en su mayoría. En un 45 % los orígenes surgen por otras razones, como ver una oportunidad en el mercado o en la política gubernamental, los deseos de no migrar y desarrollar un proyecto propio, experiencias personales y deseos de crecimiento empresarial, entre otras. Seguido con un 14 % por los proyectos creados a partir

de ideas y conocimientos de estudiantes y profesores, estos proyectos son resultado de labores en universidades (grado, posgrado) de sus fundadores y que se han materializado fuera de estas, en el sector privado. En cuanto a emprendimientos que surgieron sobre la base de resultados de investigación e investigadores de una universidad o centro de investigación “*las spin off*”, no existe ninguno emprendimiento. Las razones se deben a que en el país no existen mecanismos para su creación, además de que la muestra encuestada es del sector privado, por tanto, surge de la motivación individual del emprendedor y de los conocimientos y experiencia con que cuenta.

La inexistencia de *spin off* permite corroborar la validez del concepto de empresas de base tecnológica de Kantis y Angelelli (2020) cuando plantea que las empresas de base tecnológica surgen más allá de las academias y centros de investigación, elemento a tener en cuenta en el diseño de políticas y mecanismos de fomento de empresas de base tecnológica.

Los equipos de emprendedores de estas empresas provienen de diversos sectores como el privado trabajo por cuenta propia, estatal, cooperativas no agropecuarias, firmas extranjeras y sin vínculo laboral (Fig. 3.4). Estos equipos están conformados por miembros de distintos sectores, prevaleciendo porcentualmente los provenientes del sector privado en un 66 %, seguido del estatal con un 52 % y en un 31 % sin vínculos laboral. Esto ilustra la diversidad de conocimientos y experiencias que circula entre sus miembros, además de que más de la mitad de estas empresas cuentan con al menos un 15 % de socios y empleados con estudios de posgrado de perfil científico tecnológico.



Fuente: Elaboración propia.

Fig. 3.4. Sector de origen del equipo emprendedor

Los socios vinculados activamente en la gestión suelen ser pocos, en el 69 % de estas empresas son gestionadas por un socio o dos. Su gestión está permeada de experiencia en el mundo empresarial y como emprendedor, el 86 % tiene al menos un socio que ha trabajado en distintas empresas o tiene experiencia previa como emprendedor. Además, cuentan con una base de formación y experiencia científica tecnológica previa, más del 40 % tiene algún socio con título de posgrado, así como experiencia laboral en el mundo académico.

La presencia de mujeres en los equipos (entre socios y empleados) está en un 82 % de las empresas, existe un 18 % representado totalmente por hombres y donde existen mujeres solo en un 14 % estas representan al menos el 50 %.

Resumiendo, estas empresas nacen en su mayoría por ideas y conocimientos de los socios en el ámbito laboral empresarial y por motivaciones personales y no por resultados de investigaciones realizadas en el seno de una universidad o centro de investigación, donde tradicionalmente la literatura enmarca este tipo de empresas. Los equipos son mixtos de diversos sectores tanto privado como estatal y los socios en su mayoría tienen experiencia previa en empresas, como emprendedor y con formación científica o experiencia académica. Se puede decir que la motivación personal y el conocimiento y experiencia adquirida en empresas tecnológicas y universidades ha dado al traste para su nacimiento. Por otra parte, las mujeres no llegan a ser mayoría mostrando una característica de estas empresas, donde prevalecen los hombres.

Actividades de investigación, desarrollo e innovación y la propiedad intelectual

En cuanto a las actividades de investigación y desarrollo, el 48 % de estas empresas no cuentan con laboratorios ni área formal de investigación y desarrollo, algunas recién comienzan y no está definido aún dentro de su organización, también por su tamaño (Fig. 3.5).

En lo que respecta a la inversión destinada a investigación y desarrollo existe solo en el 45 % de estas empresas en el 2021, debido a que algunas no tenían ventas ni contaban con esa información. Esta inversión es mayoritaria entre un 10 % y un 24 % de sus ventas; solo un cuarto de estas empresas dedica más del 50 %. Esto último puede indicar la necesidad de alguna de estas empresas en realizar actividades constantes que les permita introducir nuevas tecnologías a su mercado o mantenerse en este.



Fuente: Elaboración propia.

Fig. 3.5. Área formal de investigación y desarrollo o laboratorio propio en las empresas de base tecnológica.

Los vínculos con actores del ecosistema para desarrollar actividades de investigación, desarrollo e innovación está presente en casi todas las empresas, solo el 17 % refiere no tener vinculación alguna. Más de la mitad suelen vincularse a más de dos actores que incluyen tanto empresas como instituciones del mundo académico. La mayor cantidad de vinculaciones son con empresas y con parques científicos tecnológicos, laboratorios y centros de investigación y desarrollo de universidades. Las vinculaciones con instituciones o empresas en el exterior representan solo el 17 %, es apropiado facilitar estos vínculos porque son los parques científicos tecnológicos un actor idóneo en la creación de estos nexos.

De manera general se puede decir que estas empresas dedican esfuerzos en investigación y desarrollo y se vinculan casi todas con actores importantes del ecosistema del mundo científico, académico y empresarial, aunque minoritario con actores del exterior. Muchas lo llevan a cabo dentro de áreas formales y laboratorios propios, en su mayoría empresas reconvertidas con experiencia en las actividades que realizan. No todas cuentan con inversiones en investigación y desarrollo motivado por su corto tiempo de creación y no contar con información al respecto. La protección a la innovación se ve en un tercio de estas empresas y las publicaciones científicas vinculadas a sus actividades o tecnologías son casi inexistentes.

Clientes y mercado

Los principales clientes de las empresas de base tecnológica son las grandes empresas estatales (75 %), esto revela la importancia que tie-

ne la gran empresa estatal en el desarrollo de estos emprendimientos y la necesidad de estimular la demanda de productos con alto grado de sofisticación e innovación. En un segundo nivel se encuentran las MIPYMES privadas (36 %) y los consumidores finales (32 %), es minoritario en universidades u otro tipo de organización.

En relación con el sector de actividad de los principales clientes, estos se hallan en el sector terciario con los servicios, el *software* y las tecnologías de la información y las comunicaciones y el sector agroforestal, seguido por el sector de la salud y la industria quimicofarmacéutica y alimenticia.

En cuanto a las exportaciones, solo cinco empresas de base tecnológica (17 %) con ventas en el 2021 tenían exportaciones, cuatro de ellas del sector de las tecnologías de la información y las comunicaciones. Los países de destino fundamentales fueron España y Canadá en casi todas y más de la mitad dedican más del 50 % de sus ventas a exportar. La presencia en el exterior mediante oficinas o alianzas es muy baja, solo tres empresas de base tecnológica (10 %) manifestaron tener alguna representación o alianza, así como desconocimiento de otras empresas de base tecnológica con participación cubana entre sus socios.

Demandas de apoyo

En cuanto a las demandas de apoyo en temas de asesoramiento, contactos³ y financiamiento consideradas valiosas para su desarrollo, destacan principalmente los contactos con inversionistas o fondos de inversión (83 %), los contactos con potenciales aliados estratégicos (72 %) y potenciales clientes (72 %), el financiamiento para el desarrollo de nuevos productos o servicios (66 %), el financiamiento para adquirir maquinarias y equipos (62 %) y el financiamiento para exportar e internacionalizarse (62 %) (Fig. 3.6).

En estas demandas se encierra dos aspectos fundamentales para el fomento de empresas de base tecnológica, que son la necesidad de contar con redes de contactos y colaboradores y de financiamiento para desarrollarse e internacionalizarse.

³ Hace referencia al apoyo para desarrollar contactos (capital social) que faciliten el acceso a mercados y a financiamiento, ambos de alto valor para el surgimiento y desarrollo del emprendimiento.



Fuente: Elaboración propia.

Fig. 3.6. Demandas de apoyo principales

Haciendo un análisis un poco más detallado por tipo de apoyo, en lo que respecta a las demandas en asesoramiento (Fig. 3.7), la identificación de nuevos mercados y la preparación ante inversionistas tienen un peso importante para más de la mitad de estas empresas, seguido por necesidades de asesoramiento en saber cómo exportar y en tecnologías. Las menores demandas se encuentran en asesoramiento en aspectos estratégicos del negocio y en la selección y manejo de los recursos humanos.



Fuente: Elaboración propia.

Fig. 3.7. Demandas de asesoramiento.

Respecto a los contactos es vital el desarrollo de redes de inversionistas, potenciales aliados estratégicos y clientes, donde se concentra la mayor necesidad. No obstante, el contar con consultoras y pro-

veedoras de servicios especializados y potenciales socios con perfiles complementarios, son elementos que indican la necesidad de estas empresas en recursos humanos especializados dentro y fuera de las empresas de base tecnológica.

En materia de financiamiento es de los apoyos que más necesitan las empresas de base tecnológica en todas sus etapas. Especial atención tiene contar con financiamiento para el desarrollo de nuevo productos y servicios, exportar e internacionalizarse y adquirir equipamiento y maquinarias. Poco más de un tercio refiere apoyo en cuanto a recursos humanos altamente calificado, ampliaciones y construcciones de plantas o laboratorio y capital de trabajo.

En conclusión, estas empresas no cuentan con capital desde las primeras etapas para desarrollar sus emprendimientos y salir al mercado exterior, lo que se ve reflejado en las demandas de apoyo en financiamiento para estos fines. Respecto a las demandas de contactos es visible la necesidad de desarrollar redes tanto con inversores como aliados estratégicos y clientes potenciales. De igual modo el apoyo en asesoramiento que demandan como la preparación ante inversionistas, la identificación de nuevos mercados, saber cómo exportar y tecnologías, son una clara intención de estas empresas por expandirse e internacionalizarse.

Barreras percibidas por las empresas de base tecnológica

Las barreras y obstáculos que deben enfrentar las empresas de base tecnológica privadas son diversas, tanto de carácter objetivo como subjetivo. La crisis económica que atraviesa el país sumado a comportamientos y creencias limitantes de algunos actores respecto al emprendimiento privado y la ausencia de una visión estratégica e integral del fenómeno dificulta su pleno desarrollo. Las principales barreras percibidas por los emprendedores son:

- Insuficiente proyección estratégica del fomento a las MIPYMES, prima una visión cortoplacista y un marco regulatorio con lagunas legales.
- Poca integración y desconocimiento de la legislación para las MIPYMES por instituciones de apoyo, ministerios y empresas estatales.
- Excesiva burocracia y lentitud en los procesos de aprobación, legales y contractuales, y falta de información del estado de estos.
- Inexistencia de instituciones de apoyo para las MIPYMES que brinden servicios integrales (centros de desarrollo empresarial).

- Escaso poder de actuación, visión e infraestructura de los parques científicos tecnológicos.
- Elevadas tasas de impuestos para emprendimientos pequeños, poniéndolos al mismo nivel de las grandes empresas.
- Exportación e importación exclusivamente a través de terceros.
- Preferencia de productos extranjeros por encima de productos de emprendedores nacionales, lo que se traduce en baja demanda de estos últimos.
- Prohibición para contratar recién graduados técnicos y universitarios durante su etapa de servicio social y poca vinculación con universidades para que realicen prácticas en MIPYMES privadas.
- Resistencia de directivos de instituciones y empresas en trabajar con MIPYMES privadas, dificultando el logro de encadenamientos productivos.
- Ausencia de un significado compartido en la sociedad de lo que es innovación y por tanto la necesidad de apoyar emprendimientos innovadores.
- Poca o nula tolerancia al riesgo como norma social compartida entre las instituciones y las empresas (pobre cultura de riesgo).
- Inflación y dualidad monetaria.
- Escaso financiamiento en divisa y mecanismos de garantías en los bancos que imposibilita acceder a ellos, además de la inexistencia a largo plazo. Escasos mecanismos para recuperar la inversión e imposibilidad de las empresas de base tecnológica de disponer de las divisas generadas para pago de salarios, dietas y gastos menores.
- Barreras de acceso a laboratorios, plataformas y recursos tecnológicos, rentas de inmuebles y vehículos. Servicios de conectividad de calidad y bajos precios. Cadenas de suministro y proveedores estables en moneda nacional.
- Escasez de capital humano especializado.

3.4. Políticas, objetivos y mecanismos para el fomento de empresas de base tecnológica en Cuba

Aspectos generales sobre la política de las MIPYMES de base tecnológica

Algunos elementos que deben tenerse en cuenta en el diseño de la política son:

- Integrar las políticas MIPYMES a las políticas de transformación productiva y definir prioridades.
- Promover la convergencia de las instituciones de fomento de las MIPYMES.
- Evitar la fragmentación de la intervención en un número excesivo de instrumentos o mecanismos de bajo impacto.
- Diferenciar los instrumentos o mecanismos según las necesidades y potencialidades de las empresas y los territorios.
- Generar sistemas de monitoreo y evaluación de impacto de las políticas.

El país no posee, al menos públicamente, una política clara sobre transformación productiva, solo la Estrategia 2030 que incluye 16 áreas estratégicas, que no esclarecen las prioridades.

Se espera que la política priorice determinados sectores donde fomentar las empresas de base tecnológica, tomando en cuenta que los recursos son escasos y deben dirigirse hacia el logro principal.

Objetivos que se persiguen

- Apoyar financieramente en sus etapas iniciales a empresas con una base tecnológica.
- Crear asociatividad mediante aglomeraciones de empresas e instituciones de las tecnologías de la información y las comunicaciones.
- Aumentar las vinculaciones entre los diversos actores y crear redes de contactos académicos, científicos y empresariales.

Mecanismos de aplicación de la política

Fondos para las etapas tempranas del emprendimiento de base tecnológica

- **Financiamiento:** el financiamiento puede proceder del aporte del desarrollo territorial, de reservas empresariales para la innovación (demandas), de cooperación internacional o de instituciones extranjeras. Los modelos de financiamiento pueden seguir los esquemas de:
 - 20 % no reembolsable a seis meses para prototipado.
 - 80 % reembolsable a 12 meses para piloteo y producción.
 Este financiamiento puede ser sobre un monto fijo por proyecto, priorizando emprendimientos incubados en parques científicos tec-

nológicos o centros de investigación y por un periodo de gracia de tres años para el retorno.

- Destinado: a emprendimientos de base tecnológica en etapas tempranas o nuevas.
- Organismo: Ministerio de Economía y Planificación, Ministerio de Educación Superior y Ministerio de Ciencia, Tecnología y Medio Ambiente.

Aceleradoras para emprendimientos de base tecnológica

- Sector priorizado: sobre todo las MYPIMES con aplicaciones en los sectores Agroalimentario, tecnología de la información y las comunicaciones y manufactura.
- Financiamiento: Fondo de Financiamiento de Ciencia e Innovación, empresas extranjeras y cooperación internacional.
- Organismo encargado: Ministerio de Educación Superior y Ministerio de Ciencia, Tecnología y Medio Ambiente, Ministerio de Economía y Planificación.

Redes de empresas de base tecnológica y centros de generación del conocimiento

- Se realizan convocatorias con requisitos pre escrito y se financia una parte del costo total del proyecto:
- Sector priorizado: MIPYMES de base tecnológica y centros de conocimiento.
- Financiamiento: Fondo de Financiamiento de Ciencia e Innovación, gobiernos locales.
- Organismos: Ministerio de Educación Superior y gobiernos locales.

Compras públicas de productos innovadores

- Se realiza mediante convocatorias de organismos globales, priorizando la participación de empresas de base tecnológica, centros de investigación o universidades donde se esté incubando estos emprendimientos. El financiamiento puede ser de diferentes esquemas, reembolsable o no reembolsable.
- Sector: todos los sectores de la economía.

Como elemento final hay que decir que la propuesta que se plantea es una base de partida, y su aplicación o desarrollo estará determinado por las condiciones económica, políticas y sociales del país.

3.5. Indicadores

- Número de proyectos financiados, número de MIPYMES que operan financiados por los fondos.
- Número de empresas que son atendidas por las aceleradoras. Resultados económicos.
- Número de empresas estatales y privadas tecnológicas por redes sectoriales; nivel de calidad de las vinculaciones. Resultados económicos esperados.

Bibliografía

- Alvarez, M. y Lima, J. E. (2009). *Manual de la micro, pequeña y mediana empresa: Una contribución a la mejora de los sistemas de información y el desarrollo de las políticas públicas*. San Salvador: Publicaciones Cooperación Técnica Alemana.
- Auletta, N. y Rivera, C. (2011). Un ecosistema para emprender. *Debates IESA*, XVI(4), 12-17.
- Bukstein, D., Hernández, E. y Usher, X. (2016). Impactos de los instrumentos de promoción de la innovación empresarial. La experiencia de la ANII en Uruguay. Banco Interamericano de Desarrollo.
- Cabello, A. A., González, C. A., Villaverde, S. R., y González, C. F. (2018). Ecosistemas Emprendedores y startups, el nuevo protagonismo de las pequeñas organizaciones. *Economía Industrial*, 85-94.
- Cabrera, A. M. y Soto, M. G. (2010). Ecosistema emprendedor para las empresas de base tecnológica: visión basada en los recursos. *Tec. Empresarial*, 4(1), 8-21.
- Cachón, I. O. (2012). Las políticas públicas para la promoción de la capacidad emprendedora en España. *Economista*, 132.
- Castillo, A. (1999). *Estado del arte en la enseñanza del emprendimiento*. Santiago de Chile: First Public Inc. Chile S.A.
- CELIEM, C. L. (2021). *Informe de resultados. Talleres virtuales sobre estrategias de desarrollo de MIPYMES en Cuba*. San Jose: Centro Latinoamericano de Innovación y Emprendimiento, pp. 7-8.
- Chordá, I. M. y Esquivel, R. M. (2007). Creación de empresas de base tecnológica: factores de éxito y fracaso. *Revista de Contabilidad y Dirección*, 5, 97-120.
- Cortés, A. R. (2014). Políticas públicas de promoción económica y tejido económico empresarial. Tesis Doctoral. Barcelona, España.

- Cunha, D., Silva, S. y Teixeira, A. A. (2013). Are Academic Spin-Offs necessarily New Technology-Based firms? *FEP Working Papers* No.482.
- Díaz, I. F. y Pastori, H. A. (2020). *El emprendimiento privado en Cuba. Recomendaciones de políticas*. Panamá: Ruth Casa Editorial.
- Fariñas, J. C. y López, A. (2006). *Las empresas pequeñas de base tecnológica en España: delimitación, evolución y características*. Madrid: Publicaciones Dirección General de Política de la PYME.
- Federico, J., García, S. I. y Kantis, H. (2018). La visión sistémica del emprendimiento y el ecosistema emprendedor. En: Suárez, D., Erbes, A. y Barletta, F. *Teoría de la innovación: evolución, tendencias y desafíos: herramientas conceptuales para la enseñanza y el aprendizaje*. Buenos Aires: Ediciones Complutense, pp. 340-380.
- Formichella, M. M. (2004). *El concepto de emprendimiento y su relación con la educación, el empleo y el desarrollo local*. Buenos Aires: Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria.
- Gartner, W. B. (1988). Who is an entrepreneur? is the wrong question. *American Journal of Small Business*, Vol. 12.
- Gorestein, S. y Gutman, G. (2016). Desarrollo y territorio: clústeres tecnológicos en la periferia. *Política e Planejamento Regional*, 3(1), 1-18.
- Huamán, G. A., López, S. F. y Gómez, I. N. (2018). Ecosistema del emprendimiento tecnológico: una propuesta. *European Journal of Applied Business Management*, 127-141.
- Isenberg, D. (2011). The Entrepreneurship Ecosystem Strategy as a New Paradigm for Economic Policy: Principles for Cultivating Entrepreneurship. *Babson Global*, 1-2.
- Kantis, H. y Angelelli, P. (2020). *Emprendimientos de base científico-tecnológica en América Latina*. Publicaciones Banco Interamericano de Desarrollo JEL: M13, O30.
- Little, A. D. (1977). *New technology-based firms in the United Kingdom and the Federal Republic of Germany*. London: Publicaciones Wilton House.
- OECD/CAF. (2019). *América Latina y el Caribe 2019: Políticas para PYMEs competitivas en la Alianza del Pacífico y países participantes de América del Sur*. Paris: OECD Publishing. Obtenido de <https://doi.org/10.1787/60745031-es>

- Proaño, L. F. (2015). La cultura del emprendimiento y su formación. *Revista Estudios del Desarrollo Social: Cuba y América Latina*, 3(2), 2-8.
- Schumpeter, J. A. (1934). *The theory of economic development* (1911 ed.).
- Solá, L. M. (2013). Financiamiento a empresas de base tecnológica y proyectos innovadores. Obstáculos y desafíos. El caso argentino en el siglo XXI. Banco Central de la República de Argentina. Disponible en: <http://web2.bcra.gob.ar/Institucional/Resumen.asp?id=755&prevPage=4>
- Tapia, W. D. y Tapia, H. F. (2016). Emprendedor y empresario: una construcción desde la dinámica del pensamiento económico. *Revista Inquietud Empresarial*, 16(1), 13-52.
- Trenado, M. y Huergo, E. (2007). *Nuevas empresas de base tecnológica: una revisión de la literatura reciente*. Madrid: CDTI y Universidad Complutense de Madrid.
- Yépez, E. F. y Mora, A. M. (2020). Teorías del emprendimiento: revisión crítica de la literatura y sugerencias para futuras investigaciones. *Revista ESPACIOS*, 41(07), 2-3.

Fomento para la internacionalización de las MIPYMES

La internacionalización empresarial entorno a las MIPYMES ha ganado mucha notoriedad en el comercio internacional a partir de una propuesta de valor disruptiva e innovadora. Teniendo en cuenta las limitaciones y las diferentes dimensiones que forman parte del comercio internacional, las MIPYMES con este propósito asumen un reto tan grande como las oportunidades de crecimiento y desarrollo que implica la inserción competitiva en mercados externos. El acto de exportar o invertir en activos extranjeros no puede ser visto a la ligera; implica compromisos legales, comerciales y técnicos que en muchas ocasiones desborda las capacidades de las MIPYMES. Es por esto que el rol de las instituciones de apoyo al comercio gana la atención de muchos gobiernos y gremios, debido a su impacto favorable en el desarrollo de los negocios internacionales. Unido a esto, el compromiso social debe estar alineado con la estrategia de gobierno de acondicionar un ecosistema favorable para promover las exportaciones y la inversión extranjera.

Este capítulo es una modesta aproximación al proceso de inserción internacional de las empresas y su correlación con las políticas institucionales para favorecer y sostener el crecimiento de las oportunidades de negocios internacionales de este segmento empresarial. Esta propuesta complementa el esfuerzo realizado por diversos académicos que se han propuesto compartir con los lectores sobre la importancia de las políticas de fomento en el desarrollo empresarial, lo que constituye un aporte sustancial a los diseñadores y gestores de política en Cuba en términos de micro, pequeña y mediana empresas.

4.1. Apuntes conceptuales

La internacionalización empresarial constituye un tema transversal que traspasa todo el entramado contractual para tomar su expresión más visible en el acto de la compra-venta. “El concepto de internacionalización de las empresas está asociado al conjunto de operaciones que facilita vínculos estables entre los negocios y el mercado internacional a lo largo de procesos que incrementan el compromiso y la proyección internacional” (Welch y Luostarinen, 1988). En otra referencia se entiende internacionalización empresarial como todo aquel conjunto de operaciones que facilitan el establecimiento de vínculos más o menos estables entre la empresa y los mercados internacionales, a lo largo de un proceso de creciente implicación y proyección internacional (Trujillo Dávila, Rodríguez Ospina, Guzmán Vásquez y Becerra Plaza, 2006)

Entre los textos consultados, sobresale “Perspectivas teóricas sobre internacionalización empresarial” (2006), donde se proponen al menos cuatro perspectivas, las que a su vez engloban teorías y modelos de inserción internacional, tales como la teoría ecléctica de Dunning, teoría de la internalización, ventajas competitivas, modelo Uppsala, modelo CAGE, modelo de Vernon, modelo de Jordi Canals, modelo Johanson y Mattson, modelo de los tres cercos, entre otros. La temática abarca un entramado amplio de operaciones entre empresas y mercados geográficamente distintos, comprometidos en actividades de exportación, importación, producción, administración, deslocalización, inversión; incluso, diseño, consultoría o ~~know-how~~ capacitación. La definición sobrepasa la frontera de los bienes para abrir nuevas dimensiones en el universo de los servicios en un plano tanto físico como inmaterial.

El diseño, implementación y gestión de políticas para el comercio exterior son sumamente importantes en la medida que permiten regular los costos de transacción, aprovechar la presencia de economías de escala para expandir la producción y ampliar el mercado internacional de los productos; pero también en cuanto permiten la organización efectiva de las operaciones y la negociación más favorable con los socios comerciales.

Según refiere en su web el Real Instituto Elcano de España, las políticas de internacionalización constituyen instrumentos para promover el comercio exterior como para mejorar la situación económica local

frente a una crisis. Se puede definir la política de internacionalización como la vertiente o parte de la política económica que actúa de forma directa sobre la actividad internacional de la economía y de sus empresas. La literatura recoge centenares de investigaciones en torno a la internacionalización empresarial; en cambio, aún se percibe un vacío en cuanto al análisis teórico de estas políticas, que integre de forma global cuál es su razón de ser o justificación, sus objetivos y sus principales líneas de desarrollo.

Según Fanjul (2012), el diseño e implementación de la política de internacionalización tiene su origen en que la autoridad económica considera que los resultados de mercado no son adecuados y toma por tanto la decisión de influir sobre ellos. La autoridad considera que, debido a la existencia de una serie de fallos de mercado, los niveles de exportación o de inversión en el exterior o su composición sectorial u otros aspectos de la relación económica con el exterior, no son los que serían deseables.

En torno las políticas comerciales y los modelos de internacionalización se alinean criterios referentes a la economía institucional. Durante decenas de años muchos académicos han aportado al debate: Thorstein Veblen, John Commons, Oliver Williamson, entre otros. En la perspectiva institucionalista el concepto de los costos de transacción, las regulaciones, prácticas y costumbres están crucialmente articulados con el análisis de las instituciones.

El tema tiene importantes implicaciones para el análisis tanto de la microeconomía, así como el de la macroeconomía. Sobre este asunto en particular el académico Sergio Milnitsky refiere a este tema como las reglas del juego de la economía. “Son las reglas las que definen qué pueden hacer o no los jugadores (empresas)... sin reglas definidas, compartidas y aceptadas no es posible jugar adecuadamente (Milnitsky, 2018).

4.2. Experiencias internacionales

Contenido de las políticas de fomento, objetivos y resultados preliminares

En los estudios revisados sobre América Latina y el Caribe se percibe una dispersión aguda en el diseño e implementación de políticas de

internacionalización dirigidas a las MIPYMES. Los trabajos consultados refieren a experiencias de países como México, Costa Rica y República Dominicana, con notables resultados en favor de este segmento empresarial. A su vez se consultaron informes y reportes temáticos emitidos por la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) y el Banco Interamericano de Desarrollo (BID).

Como resultado de la revisión de diversos materiales e informes sobresalen algunas características a tener en cuenta: alta brecha de productividad,¹ capacidad financiera restringida, elevada informalidad, altos costos de entrada, asimetría salarial, alta tasa de entrada y salida de MIPYMES exportadoras del orden del 37 % anual, leve aporte al producto interno bruto (aproximadamente 25 %) y una ligera participación en las exportaciones en el orden del 13 % del universo MIPYMES de la región. El ciclo de vida de estas empresas en la región es más corto e inestable que en otras economías. Generalmente son más vulnerables frente a conmociones externas negativas y presiones competitivas. Lo que las hace propensas a ser absorbidas por otras empresas domésticas de mayor tamaño o internacionales (BID, 2014; Dini y Stumpo, 2018; Ferraro y Rojo, 2018 y Gonzalez Díaz y Becerra Pérez, 2021).

Sobre la región vale destacar que el 99,5 % del universo empresarial latinoamericano está conformado por MIPYMES, las que representan el 25 % del producto interno bruto y generan más del 60 % del empleo activo, ya sea formal o informal. De estas más del 85 % son microempresas. Las MIPYMES exportadoras representan solo el 5 % del valor de las ventas externas y el 25 % de la fuerza laboral involucrada en las actividades de exportación. Las altas tasas de MIPYMES que abandonan la exportación cada año, alcanzaron casi el 38 % (Dini y Stumpo, 2018; OCDE/CAF, 2019 y Gonzalez Díaz y Becerra Pérez, 2021).

Sobre este segmento empresarial Alberto Moreno (2015) alertó que las empresas pequeñas y medianas (PYMES) se encuentran notablemente subrepresentadas, a pesar de que constituyen la columna

¹ Según Gonzalez Díaz y Becerra Pérez (2021) la productividad relativa interna en 2016 en América Latina era de 6 %, 23 % y 46 % para la micro, pequeña y mediana empresa, respectivamente; mientras en la Unión Europea era 42 %, 58 % y 76 %, para los mismos segmentos empresariales.

vertebral de las economías de América Latina y el Caribe y una fuente de empleo para millones de personas.

“La elevada heterogeneidad estructural es también una de las causas de la aguda desigualdad social latinoamericana, en la medida en que las elevadas diferencias de productividad (entre sectores y entre empresas) reflejan y refuerzan brechas en lo que se refiere a capacidades, incorporación de progreso técnico, poder de negociación, acceso a redes sociales y opciones de movilidad ocupacional ascendente a lo largo de la vida laboral” (Dini y Stumpo, 2018).

Ante este escenario, la internacionalización de las MIPYMES constituye un reto sustancial. Por lo general, las empresas que logran insertarse en el comercio internacional participan con una diversidad limitada de productos en una variedad reducida de mercados, donde predominan los alimentos. Todo esto denota déficits en la vocación exportadora de las MIPYMES de la región.

Según sostiene Ferraro y Rojo (2018), uno de los desafíos de estas empresas es la inserción en las cadenas globales de valor, lo cual demanda inversiones y mejoras significativas en procesos tecnológicos, de calidad, inocuidad, sustentabilidad y gestión del conocimiento, lo que condiciona y limita la inserción de las MIPYMES y restringe su acceso a los mercados externos, ya sea mediando inversiones, asociación, exportaciones o importaciones.

Sobre este asunto el informe presentado por Frohmann, Mulder, Olmos y Urmeneta (2016) y el artículo de Mancini y Calvo González (2021) destacan la relevancia de la innovación y la productividad para el mejoramiento de los programas de apoyo a la inserción internacional. Igual criterio sostiene la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos cuando sostiene que la innovación es clave para que las empresas puedan incrementar la productividad, esto conduce a que reduzcan las diferencias respecto a las grandes empresas (OCDE, 2019).

Ante esta realidad, la heterogeneidad condiciona el diseño de las políticas relacionadas con estas empresas. El tipo de definición y límites que adopte cada país tiene consecuencias sobre el diseño e implementación de su política de fomento hacia este sector empresarial; usualmente los países pequeños ponen umbrales más reducidos que los países grandes (OCDE/CAF, 2019). Para responder a esta realidad se

consultaron diversos materiales, entre ellos el texto de Dini y Stumpo (2018), cuyo fin reveló datos importantes sobre el desempeño de las MIPYMES y rol de las instituciones en promover y facilitar el proceso de internacionalización de estas empresas.

Se realizó una observación e identificación de los componentes que forman parte del modelo de internacionalización empresarial de países como Costa Rica, Colombia, México y República Dominicana. Cada uno de estos países denota por sus circunstancias y particularidades para el entorno de las MIPYMES internacionales. Tras las consultas, resultó loable la decisión de los gobiernos en impulsar e implementar políticas de internacionalización y programas de apoyo; por lo general, el enfoque de las propuestas de políticas tiene un enfoque endógeno, aunque no dejan de existir ciertas relaciones de dependencia ya sea directa o indirectamente.

Los objetivos de las políticas propuestas suelen ser transversales y abiertos, lo que puede cuestionarse en algunos casos las particularidades que demandan las MIPYMES.

El gobierno de Costa Rica persigue el objetivo de promover, facilitar y consolidar la inserción inteligente del país en la economía mundial y la diversificación de su oferta exportable, coherente con los objetivos de crecimiento económico sostenido y de bienestar social planteados en la política de desarrollo. En cambio, República Dominicana persigue la creación de una cultura exportadora en las MIPYMES, así como trazar las conexiones necesarias del mercado internacional con el mercado local a través de la demanda de productos con potencialidad de exportación. Mientras que la estrategia del gobierno colombiano ha logrado una mayor definición enmarcado en dos líneas de trabajo:

- La estrategia de internacionalización tiene como objetivo realizar acuerdos comerciales con el propósito de obtener ventajas por exportaciones e importaciones de la nación.
- La segunda estrategia es de aprovechamiento, consta de dos factores: el primero, de facilitación del comercio, y el segundo, de competitividad, innovación y tecnología.

Como complemento, algunos gobiernos han diseñado y puesto en ejecución, diversos programas muy necesarios para ganar en sistematicidad e institucionalización, tales son los casos de:

- Colombia: Misión Internacionalización 2020, Política Colombia Exporta, Política de Transformación Productiva y Promoción de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas 2021.
- México: Programa Nacional de Emprendedores, Plan Nacional de Desarrollo 2019-2024.
- República Dominicana: Programa de Promoción y Apoyo a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa.

Otro elemento distintivo y común es el esquema administrativo que se dispone para la gestión y control de las políticas de internacionalización. La mayoría de los modelos revisados se estructuran entorno a una institución pública central (generalmente ministerio de economía) acompañado de otros actores públicos y privados que actúan en diferentes áreas, ya sea por parte de organismos reguladores y de fomento, como bancos, asociaciones, agencias de innovación, instituciones de promoción de las exportaciones, institutos públicos de formación, entidades ministeriales de distintas carteras (economía o industria, trabajo, relaciones exteriores y política interior), gobiernos locales y universidades.

Las áreas pueden ser política arancelaria, finanzas, investigación, tramitología, tecnología, asesoría, entre otros. Este elemento denota multidisciplinariedad y complementariedad en la implementación de las políticas. Lo que exige sistematicidad para garantizar el desarrollo fortuito de las operaciones comerciales, administrativas y legales; así como incidir en la regulación de los costos de transacción y facilitación del comercio.

Los casos estudiados revelan que la mayoría de las Mipymes han seguido el modelo de internacionalización por etapas, de menor a mayor compromiso/riesgo. Se evidencia una fuerte relación con mercados de preferencia internacional y regional. Aunque el tamaño no influye en el nivel de inserción, sobresale la capacidad económica financiera para responder a su dinámica de crecimiento.

Experiencias de los mecanismos de internacionalización empresarial en América Latina

Frente a esta realidad, urge la evaluación crítica y aguda para promover los mecanismos necesarios para elevar el posicionamiento internacional de las MIPYMES. Sobre el tema, Alberto Moreno (2015)

expresó que la principal conclusión es que para tener éxito en la internacionalización de las MIPYMES es imprescindible un cambio de paradigma. América Latina y el Caribe deben abandonar su actual estrategia de mecanismos de apoyo aislados y adoptar un conjunto coherente e integrado de políticas económicas y comerciales, embarcarse en algunas innovaciones institucionales de colaboración entre el sector privado y el sector público, y facilitar que las empresas adopten una serie de nuevas prácticas de dirección y gestión de sus negocios.

En línea con este propósito, diversas instituciones y organizaciones internacionales como Banco Interamericano de Desarrollo (BID), Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), Banco de Desarrollo de América Latina y el Caribe (CAF), Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), Asociación de Estados del Caribe (AEC), Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) y Sistema Económico Latinoamericano y del Caribe (SELA) han sumado esfuerzos para promover las políticas de fomento a favor de las MIPYMES. Entre los resultados más notables sobresale el índice de políticas públicas para MIPYMES de América Latina y el Caribe (IPPALC-SME PI).²

Según el informe presentado por la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos y el Banco de Desarrollo de América Latina y el Caribe, por lo general el enfoque de las políticas para aumentar la internacionalización de las MIPYMES apunta a las barreras informativas, técnicas y administrativas que enfrentan estas empresas, a causa de su tamaño y recursos limitados (OCDE/CAF, 2019). A menudo se enfocan en facilidades de financiamiento para exportar, programas de entrenamiento, actividades de “enlace empresarial” entre las MIPYMES y las corporaciones multinacionales.

Como resultado de la investigación de Dini y Stumpo (2018) entre los instrumentos de fomento más extendido en la región sobresalen:

² El SME PI es una herramienta analítica, desarrollada por la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos en 2006, en cooperación con contrapartes internacionales para elaborar un mapa de los programas y políticas para las MIPYMES y evaluar su alineación con las mejores prácticas a través del tiempo. Las principales dimensiones que mide son: 1. Marco institucional. 2. Ambiente operativo/simplificación de procedimientos. 3. Acceso al financiamiento. 4. Servicios de desarrollo de las MIPYMES y compras públicas. 5. Innovación y tecnología, 6. Transformación productiva. 7. Acceso al mercado e internacionalización de las MIPYMES.

financiamiento, empresariedad, innovación y desarrollo de mercado. Mientras que los más rezagados son tributos, compras públicas y formación. Más del 50 % de estas medidas no se conciben desde el sector productivo, ni territorial; lo cual denota cierta debilidad y menor margen de operación para las MIPYMES.

El reporte de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos reconoce la preminencia de políticas avanzadas y programas para promover las exportaciones de las MIPYMES. Por otra parte, existe un ambiente de facilitación comercial bastante favorable en los países de la región; sin embargo, quedan espacios de mejora para aumentar la información disponible y reducir el tiempo y el gasto requerido para los procedimientos de comercio exterior. Es frecuente el acceso a manuales de usuario o guías de procedimientos genéricos sobre facilitación del comercio. Diversos países han creado programas como “Exporta fácil” o guías “Paso a paso”, lo cual simplifica y viabiliza las operaciones de forma más dinámica, con una notable reducción en los costos.

La mayoría de los países tienen aduanas electrónicas y programas activos de operadores económicos autorizados y ventanillas únicas; pero carecen de servicios de apoyo dirigidos para las MIPYMES relacionados con las certificaciones de operadores económicos autorizados y la preparación de documentos. Aún restan espacios donde se demanda avances a favor de las MIPYMES: estrategias gubernamentales de promoción y la disponibilidad de las plataformas de comercio electrónico; los correspondientes marcos legales y regulatorios para regir asuntos como los pagos electrónicos transfronterizos y la protección al consumidor entre los países de la región.

Los beneficios de la integración regional no son todavía ampliamente evidentes en toda América Latina. La región tiene un rendimiento un poco mejor, pues sus exportaciones intrarregionales han permanecido estancadas en 20 % del comercio total durante los últimos diez años, a pesar de los aumentos de los acuerdos comerciales formales (OCDE/CAF, 2019). Los principales bloques comerciales de la región disponen de grupos de trabajo específicos sobre el desarrollo o la integración productiva de las MIPYMES, tales como: Mercosur, Comunidad del Caribe (CARICOM), el Sistema de la Integración Centroamericana (SICA) y la Alianza del Pacífico, lo que facilita el desarrollo e

inclusión de las MIPYMES en las cadenas regionales de valor; incluso a través de la facilitación comercial y las medidas de promoción de exportaciones.

Según señala Dini y Stumpo (2018), sobresale el rol de las instituciones de apoyo al comercio, aunque persisten brechas, debilidades y ausencias de mecanismos/instituciones, que se hacen más presente a lo interno de cada país; las instituciones públicas de fomento encargadas de las políticas de fomento de las MIPYMES presentan un alto grado de fragmentación y, en general, se muestran demasiado débiles para garantizar un liderazgo efectivo.

Este criterio se sostiene con base en la falta de coordinación, monitoreo y control del desempeño de las políticas; baja asignación de recursos; escasa claridad en las atribuciones de cada entidad; pobre trascendencia en los objetivos planteados e inconsistencia en los programas intergubernamentales dada por la propia inestabilidad política de la región. La multiplicidad de actores por lo general ocasiona una alta fragmentación y una marcada dispersión de instituciones. Durante las sesiones de gobierno, la temática MIPYME, por lo general termina recibiendo una atención marginal, con resultados sesgados en temas fiscales (Dini y Stumpo, 2018; OCDE/CAF, 2019).

Se ha llegado a la conclusión de que el desarrollo de las MIPYMES demanda elementos rectores específicos, entre ellos la necesidad de un marco fortalecido de legislación, políticas, instituciones y bienes públicos que respalden las perspectivas y oportunidades de crecimiento (Durán, 2017). Se debe trabajar por una legislación inclusiva, así como políticas públicas transversales; que dispongan el entorno de facilitación, apoyen la creación de MIPYMES y contribuyan a su sostenimiento en aras de la producción y la sociedad.

Un elemento importante en este enfoque hacia las políticas públicas en las condiciones actuales es la necesidad de promover el desarrollo de un entorno que favorezca la cooperación interempresarial, que estimule los procesos de innovación, para contribuir así al fortalecimiento de las capacidades técnicas y la mejora de la capacidad de gestión de las empresas. De este modo, las políticas de apoyo a las MIPYMES están encaminadas directamente a la creación de condiciones para promover un entorno local favorable para el desarrollo productivo e internacional.

4.3. Fomento exportador en Cuba para las MIPYMES

Estructura y componentes del modelo cubano

El sistema cubano de internacionalización empresarial ha experimentado transformaciones legales y estructurales durante los últimos 20 años. Una de las propuestas más notables, fue la Resolución 50 “Reglamento general sobre la actividad de importación y exportación” de 2014 en cuya implementación intervinieron centenares de empresas, lo que benefició el proceso de apertura y descentralización del comercio exterior cubano. Las posteriores modificaciones, hasta llegar a la Resolución 220 “Metodología general para realizar las operaciones de comercio exterior de mercancías” de 2022, unido a la Ley 118 “Ley de la inversión extranjera” de 2014, crean el marco propicio para organizar y viabilizar las operaciones correspondientes para la internacionalización empresarial.

Los objetivos rectores del comercio exterior del gobierno cubano se entronizan con documentos rectores y políticas, entre ellos los “Lineamientos del Partido y el Plan Nacional de Desarrollo Económico y Social hasta el 2030”. A esto se suma la “Estrategia integral para la exportación de bienes y servicios y la ventanilla única del comercio exterior”.

Entre otras normas colaterales y complementarias encontramos la Resolución 330/2020 “Indicaciones metodológicas para la exportación de servicios”; Decreto No. 366/2019, modificativo del Decreto 325 “Reglamento de la ley de la inversión extranjera”; Resolución 144/2021 “Registro nacional de exportadores e importadores”; Resolución 112/2020 “Operativa de cuentas corrientes a operar por las formas de gestión no estatal para el comercio exterior”. En otro margen de actuación, los acuerdos comerciales contribuyen significativamente a los negocios internacionales, entre ellos vale mencionar los 30 acuerdos regionales que Cuba sostiene con más de 30 países de América Latina y el Caribe en el marco de la Asociación Latinoamericana de Integración. En todo ello, cabe señalar las ausencias de acuerdos comerciales con la Unión Europea, Estados Unidos, países africanos, incluso asiáticos como China donde se visibilicen las MIPYMES.

El modelo cubano de comercio exterior se estructura en torno a una institución de carácter público, denominada Ministerio de Comercio Exterior e Inversión Extranjera (MINCEX); que desde 1975 ejerce

la función de ente regulador, que consiste en generar las condiciones necesarias para el buen desempeño competitivo de las empresas de manera simétrica.

El modelo cubano se completa con otras organizaciones de apoyo al comercio como Procuba, Cámara de Comercio de la República de Cuba, Banco Exterior de Cuba, Banco Financiero Internacional S.A. (BFI), Banco Internacional de Comercio S.A. (BICSA) y ESICUBA. Se pueden identificar otras entidades especializadas en como la Aduana, terminales aeroportuarias, CUBACONTROL y centros de capacitación, tal como el Centro de Superación del Comercio Exterior y la Inversión Extranjera. A pesar de todo, se carece de una visión integral que logre articular el funcionamiento armónico de tales instituciones en función del desarrollo internacional de las MIPYMES. Al cierre de septiembre de 2021 Cuba contaba con 327 empresas exportadoras de bienes y servicios. En relación con otros países, la experiencia cubana tiene una marcada ausencia de actores privados en la estructura del modelo.

En torno a esto se suma la práctica internacional reciente de las formas de gestión no estatal con una participación indirecta en operaciones de comercio exterior. Desde agosto de 2020 se aprobó un cuerpo normativo con cuatro normas emitidas por los ministerios de Finanzas y Precios, Economía y Planificación, el Banco Central de Cuba y el Ministerio de Comercio Exterior e Inversión Extranjera, que establecen el trabajo de las empresas de comercio exterior para brindarle servicios de importación y exportación a las formas de gestión no estatales, donde se encuentran los trabajadores por cuenta propia y MIPYMES.

Esta reciente experiencia toma forma en la Resolución 315/2020 y se articula en torno a los servicios profesionales de diversas empresas autorizadas a realizar actividades de comercio exterior. Las entidades autorizadas pueden exportar o importar los bienes considerados en su nomenclador y, en el caso de los no comprendidos en este, solicitan el permiso de exportación o importación que corresponda, al Ministerio de Comercio Exterior e Inversión Extranjera de acuerdo con el procedimiento legal establecido a esos efectos.

Originalmente fueron 37 las autorizadas, pero su número ha crecido al abrirse el marco de relaciones entre las distintas formas de gestión y sus resultados. Según un reporte de prensa de Cubadebate, con fecha de 23 de febrero de 2022, el Ministerio de Comercio Exterior e

Inversión Extranjera había aprobado hasta esa fecha un total de 59 entidades, extendida a los más diversos sectores de la economía. Las entidades importadoras-exportadoras tienen el reto de asimilar la heterogeneidad de los diferentes agentes económicos, a lo que se suman experiencias y dinámicas diferentes. En contra de esto incide la ausencia marcada de propuestas de mecanismos y servicios adaptados y personalizados para determinadas empresas.

Las entidades crean las condiciones necesarias para la concertación de los contratos que se requieran y elaboran las estrategias de exportaciones de bienes y servicios y las políticas de ventas; a su vez, acuerdan la forma de realizar las solicitudes de importación de bienes y servicios en correspondencia con las condiciones particulares de cada solicitud. Este modelo es conocido como *piggyback*, el cual permite utilizar la red de contactos de otra compañía para comercializar los productos a través de su red, a cambio de una comisión.

En el modelo *piggyback* se conoce la colaboración entre dos empresas en virtud de la cual una de ellas, la “portadora”, que tiene acceso a un determinado mercado, accede a distribuir en este mercado los productos de la otra, la “utilizadora”, a cambio del pago por la prestación de los servicios. Esta propuesta no se trata de una exportación directa; es utilizada generalmente por pequeñas empresas que no tienen interés o capacidad en crear redes comerciales en el extranjero, por lo que buscan otra empresa que les ceda sus canales de distribución. Entre los inconvenientes del modelo, por lo general la empresa (utilizadora) requiere contar con un socio adecuado, a la vez que se tiene poco control sobre las operaciones que se realizan con sus productos. A esto se suman insuficiencias en la mejora continua de la oferta y la falta de acumulación de experiencia internacional.

Teniendo en cuenta lo anterior, se puede apreciar un dominio marcado de actores públicos en ausencia de mecanismos o alianzas público privadas. Aunque se identifican políticas generales gestionadas por el Ministerio de Comercio Exterior e Inversión Extranjera, persisten debilidades en su control, monitoreo e implementación en escalas administrativas inferiores, especialmente a nivel mesoeconómico, municipal y local. La centralización del comercio exterior cubano domina aún la proyección internacional de las empresas, que carecen de estrategias de inserción internacional como alternativa de crecimiento y desarrollo

empresarial, lo cual condiciona la pérdida de oportunidades, reservas y recursos falibles en el orden material, financiero e intelectual.

Retos y oportunidades del modelo cubano

El modelo de internacionalización cubano ha estado sometido a diversos factores en el orden financiero y comercial, cuyas limitaciones y brechas se extienden a todos los actores de la economía; lo cual incide en su potencial de crecimiento e inserción en las cadenas de valor. La escasez de reservas de divisas y las dificultades para acceder a financiamiento internacional se presentan como posibles causas de gran sensibilidad que las importaciones cubanas han mostrado históricamente respecto del comportamiento de las exportaciones. A ello se suma, el deterioro de los términos de intercambio, la propagación de la crisis económica internacional, el COVID-19, la amortización de la deuda externa, restricciones en el recibo y gestión de remesas, el bloqueo económico-financiero del gobierno de Estados Unidos y la inestabilidad político económica de los principales socios comerciales (Palacios Cívico, 2019).

Otro elemento a tener en cuenta es la disposición de las autoridades cubanas a mejorar la confianza de los mercados ante el cumplimiento de los compromisos de pago acordados en el proceso de reestructuración de deuda de los últimos años. Las negociaciones sostenidas con el Club de París resultaron satisfactorias, en cambio las presiones del Club de Londres unido a la emergente deuda privada exigen una mayor atención ante los acreedores. Frente a esta realidad resulta pertinente y necesaria la acción del gobierno cubano para mejorar la credibilidad de sus bancos y de promover acuerdos financieros con países emergentes, tales como Brasil, Turquía, México, China y Rusia. A la vez, resulta oportuna la posibilidad de acceder a determinados acuerdos con el Banco Centroamericano de Integración Económica (BCIE), Banco del Alba o el Banco del BRICS, entre otros.

Para mejorar la posición de la balanza de pagos ante un crecimiento restringido, la economía cubana tiene dos (alicientes) fuentes de divisas: las exportaciones y las diversas vías de financiamiento externo (comercial-no comercial). Con el interés de incidir directamente en el crecimiento del modelo, resulta indispensable crear todas las condiciones para incentivar el potencial de exportación del mercado cubano;

desde donde las formas de gestión no estatal pueden desempeñar un rol importante.

En el orden interno, sobresalen espacios de mejoras a favor de los costos de transacción que enfrentan las empresas en su operativa del comercio exterior: las demoras innecesarias en la tramitación de las solicitudes; fallas en el nivel de atención/respuesta; deficiencias en la gestión de cobros a clientes y pagos a acreedores; dilaciones en la tramitología para la liberación de cargas, ya sea contenerizada o despachada; retrasos y déficit en la gestión para los despachos de cargas comerciales; técnicas insuficientes en la infraestructura logística en la cadena puerto-almacén-fábrica; bajo desarrollo de los operadores económicos autorizados y muy poca experiencia en el comercio electrónico transfronterizo.

Según informó Vivian Herrera Cid, directora general de comercio exterior en el Ministerio de Comercio Exterior e Inversión Extranjera, hasta abril de 2021, se habían firmado 10 792 contratos para realizar actividades de comercio exterior para trabajo por cuenta propia y MIPYMES. Los contratos de importación sumaban más de 10 400, valorados en una cifra que supera los 90 millones de dólares. Se trata de insumos y productos terminados que las MIPYMES necesitan para reaprovisionar y suministrar sus negocios. Los contratos de exportación ascendían a 199, por un monto de más de 15 millones de dólares (ACN, 2021; MINCEX, 2021). Esta cifra apenas alcanza el 0,016 % del plan de exportaciones del Ministerio de Comercio Exterior e Inversión Extranjera para el año 2022, cuyo valor asciende a 9 000 millones de dólares (Cubadebate, 2023).

Entre los productos de exportación de las MIPYMES se incluyen productos como el carbón vegetal, frutas y vegetales frescos y en conserva, madera ecológica, aves ornamentales, químicos naturales, jabón de miel, así como servicios informáticos y *software*. Estos resultados, aunque distan de la realidad dan muestra de sus potencialidades; lo cual exige una mayor diversificación en la cartera de exportación; acciones de penetración de mercados; acceso a mecanismos de incentivo y disponibilidad de asistencias profesionales y recursos financieros para apalancar las oportunidades de negocios.

Hasta el momento el balance de políticas y medidas creadas por las autoridades cubanas contempladas en el marco de la estrategia eco-

nómico social, no pasan la acción de propiciar las vías de curso legal a las formas de gestión no estatal en sus operativas del comercio exterior. Por lo cual aún resta mucho trabajo como para desplegar mecanismos y medidas complementarias para promover y fomentar la inserción internacional de las MIPYMES.

A esto se suman resultados en el otorgamiento de facultades de comercio exterior a tres nuevos polos productores en Artemisa, Las Tunas y Granma. Hasta diciembre de 2021 se habían creado 10 de los 15 polos productivos exportadores identificados. La experiencia ha posibilitado la extensión en al menos ocho provincias del país, lo que ha permitido la integración aún insuficiente de productores locales, cuyas alianzas posibilitan sumar voluntades y consolidar las cadenas locales de valor. A favor de ello se continúa el trabajo en el proceso de completamiento del mapa de las exportaciones cubanas, donde se han logrado insertar 151 nuevos productos y un total de 710 empresas registradas (MINCEX, 2021).

Las experiencias más sobresalientes son la Empresa Agroindustrial de Ceballos en Ciego de Ávila; la empresa agroindustrial Victoria de Girón en Jagüey Grande, Matanzas; la empresa procesadora de café Asdrúbal López de Guantánamo; la empresa mixta Tropical Contramaestre en Santiago de Cuba; la empresa mecánica Holmeca de Holguín; la empresa agroindustrial de granos Sur del Jíbaro en Sancti Spíritus; la empresa Acopio de Cienfuegos y la empresa agroforestal Costa Sur en Artemisa.

Uno de los sectores con mayor potencial de exportación lo reúne los productos derivados de la agricultura, con altos niveles de complejidad técnica a lo que se suman requisitos como la certificación de calidad y regulaciones fitosanitarias de modo que las exportaciones con destino a la Unión Europea, Canadá y China cumplan con los estándares de inocuidad alimentaria indispensables. En esta línea de acción las autoridades cubanas dan pasos en la certificación de los productos exportables en nuevos mercados. A pesar de los avances, aún se carece de un programa debidamente definido que integre las propuestas exportables de las MIPYMES.

El marco para la inserción en cadenas internacionales de valor sigue aumentando en la medida que la cartera de oportunidades de negocios gana en visualización y desarrollo. Según la última edición presentada se presentaron 708 proyectos, algunos de carácter territorial o local, lo que le confiere ciertas ventajas para el encadenamiento

productivo con MIPYMES; cuyas potencialidades se alinean con estas iniciativas internacionales. A pesar de las oportunidades, aún los gobiernos locales han ganado pocas experiencias en la gestión de proyectos de desarrollo internacionales.

A tono con la voluntad del gobierno en la implementación del Acuerdo de Facilitación del Comercio, se puso en operaciones la ventanilla única de comercio exterior, cuya plataforma ya está en la web (<https://vuceregulaciones.mincex.gob.cu/>) con la asistencia de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) y la Unión Europea. El resultado fue satisfactorio; sin embargo, se debe ganar más en la experiencia y seguridad del usuario, la interoperabilidad y la dinámica de las operaciones. Persisten demoras por parte de las entidades que emiten los permisos y licencias, y no se ha logrado uniformidad en la emisión de estos.

Los servicios profesionales altamente calificados conservan reservas poco aprovechadas, salvo los servicios médicos. En esta propuesta sobresalen oportunidades entre las empresas de alta tecnología, parques científicos tecnológicos, con más de 100 centros de investigaciones. A pesar de tales recursos, el desconocimiento, la ausencia de incentivos y espacios de socialización limitan la alianza entre las universidades y los nuevos actores, cuyo impacto en la innovación favorecería notablemente el proceso de exportación.

Según declaró Herrera Cid, el Ministerio de Comercio Exterior e Inversión Extranjera avanza en la creación de un fondo para el fomento y diversificación de las exportaciones, que se aspira tenga un capital ascendente a cinco millones de dólares y será una ayuda financiera hacia los proyectos que necesiten de pequeñas inversiones, en aras de asegurar la calidad exportable. Tales servicios deben instituirse de forma regular a través de bancos especializados para condicionar mejores oportunidades para la promover exportación de productos con potencial de crecimiento (Cubadebate, 2023).

Como un recurso de apoyo para la promoción e internacionalización de las MIPYMES, el Ministerio de Comercio Exterior e Inversión Extranjera unido a diversas instituciones locales y foráneas mantienen una activa agenda de ferias, seminarios y foros de negocios; donde asisten empresarios de todas las latitudes con las más diversas oportunidades de negocios. Entre los espacios más sobresalientes encontramos: Feria Internacional de La Habana, Feria Internacional Expo Caribe, FITCUBA,

entre otros. A esto se suman novedosas acciones como las misiones comerciales y ferias de negocios para empresarios cubanos en el exterior; cuyos resultados aún distan de sus potencialidades en términos de soportes y mecanismos de facilitación para las MIPYMES exportadoras.

Otra propuesta poco desarrollada lo comprende las acciones de fomento empresarial en las manos de la comunidad cubana en el exterior. Tras varios años del rescate de los nexos con la emigración, la IV Conferencia la Nación y la Emigración (2020), el XV Encuentro de Cubanos Residentes en Europa (2021), la V Encuentro Regional de Cubanos Residentes en América Latina y el Caribe (2021) y el panel para cubanos residentes en el exterior en el Segundo Foro Empresarial Cuba 2021, llamaron la atención por el potencial que guarda como para alinear las oportunidades de negocios con la vida económico financiera de la emigración cubana, con el propósito de contribuir a los procesos de desarrollo socio-económico del país.

Hasta febrero de 2022 existían 166 asociaciones de cubanos residentes en el exterior en 79 países. En los últimos años han restablecido su residencia en el territorio nacional alrededor de 72 000 ciudadanos cubanos, otra muestra de los lazos existentes. Las asociaciones cuentan con diversos perfiles en redes sociales, mediante los cuales divulgan el accionar político, cultural y socioeconómico de la comunidad cubana residente en el exterior, y sus vínculos con la patria (Cubadebate, 2022)

Los resultados, retos y oportunidades muestran cuanto queda por hacer en términos de fomento y facilitación para la internacionalización empresarial. Las autoridades cubanas aún deben ganar en organización y estructura a fin de acondicionar las instituciones y procedimientos necesarios para promover las exportaciones de las MIPYMES. El proceso de inserción internacional resulta una actividad prometedora, que no escapa a exigencias técnicas profesionales. Ante los retos que implica el sector, las políticas de fomento constituyen un apoyo indispensable para un crecimiento responsable y sostenible.

4.4. Política de fomento para la internacionalización de las MIPYMES cubanas

La política de fomento de la internacionalización, por su carácter transversal e interministerial debe partir de una política de gobierno.

Las propuestas de políticas de fomento. para maximizar la contribución del sector exterior al crecimiento y a la creación de empleo, deben estar orientadas en:

- Ofrecer un apoyo a la internacionalización cada vez más adaptado a las necesidades y al perfil de las empresas.
- Incorporar la innovación, la tecnología, la marca y la digitalización a la internacionalización.
- Desarrollar el capital humano para la internacionalización.
- Aprovechar mejor las oportunidades de negocio derivadas de la política comercial común y de las instituciones financieras y organismos multilaterales.
- Potenciar la captación y consolidación de la inversión extranjera de alto valor añadido.
- Reforzar la coordinación y complementariedad de las acciones de todos los actores relevantes en materia de internacionalización.

Su gestión, implementación y control no debe desalinearse de la política de comercio exterior nacional, a la vez que amerita ser tratada de forma distintiva y selectiva. Resulta oportuno promover una política de inserción universal; sin embargo, se sugiere enfocar la propuesta a alguno de los mercados regionales e internacionales estratégicos, como pueden ser Estados Unidos, Asociación Latinoamericana de Integración, Asociación de Estados del Caribe, China (Franja y Ruta de la Seda), Asociación de Naciones de Asia Sudoriental (ASEAN), la Unión Europea y la Unión Africana.

La propuesta de política de fomento que se relaciona a continuación no incluye aspectos fiscales, financieros ni regulatorios que son tratados en su capítulo correspondiente (Tabla 4.1).

Se agrupa en una política sectorial enfocada a las MIPYMES, derivada de la política nacional de comercio exterior. La propuesta se divide en tres programas orientados en la formación de capacidades, asistencia, desarrollo empresarial y facilitación del comercio. La iniciativa reúne cuatro mecanismos interrelacionados entre sí, los que toman forma inspirado en el modelo Uppsala para generar, asistir y desarrollar de forma progresiva y sistémica las capacidades y condiciones en los negocios internacionales. El cuarto módulo refiere a las alianzas estratégicas dirigido a la implicación y facilitación del comercio.

Tabla 4.1. Propuesta de política de fomento de las MIPYMES

<p>Política sectorial: Política para la inserción competitiva de MIPYMES en mercados globales</p> <p>Público objetivo: MIPYMES</p> <p>Entidad rectora: Ministerio del Comercio Exterior de la República de Cuba (MINCEX)</p> <p>Objetivo: Generar capacidades y condiciones favorables de carácter estructural y funcional para la inserción competitiva de las MIPYMES en mercados globales y la implementación de medidas de simplificación y facilitación del comercio</p>			
Programa:	Competitividad y responsabilidad global	Instrumentos	Implementado
Mecanismos	<p>Mecanismo de instrucción enfocado en:</p> <ul style="list-style-type: none"> Desarrollar el capital humano para la internacionalización mediante la formación de estudiantes y profesionales en el ámbito de la internacionalización, así como la gestión y facilitar la atracción de talentos en Cuba y el extranjero Promueve la mejora del contenido tecnológico, es necesario por tanto incidir en el desarrollo tecnológico, en la innovación y en la transformación digital Favorecer la creación y consolidación de las marcas individuales de las empresas y mejorar la imagen país como marca colectiva 	<p>Introducción a los negocios internacionales</p> <p>Encuentros, redes y comunidades empresariales</p> <p>Guía al exportador</p> <p>Diplomados, proyecto posgrados, cursos y talleres</p>	<p>Universidades</p> <p>Centros de capacitación especializados</p>
Asistencia técnica	<p>Mecanismo impulsor enfocado en:</p> <ul style="list-style-type: none"> Brindar apoyos y servicios complementarios para la internacionalización de las MIPYMES a través de diversos proyectos orientados a mejorar los procesos empresariales, la promoción y comercialización de productos y servicios cubanos en el exterior 	<p>Proyectos de agencias incubadoras y aceleradoras</p> <p>Parques tecnológicos y zonas de desarrollo</p>	<p>Agencias especializadas</p> <p>Empresas de consultoría</p> <p>Aduana</p>

Tabla 4.1. Continuación...

<p>Política sectorial: Política para la inserción competitiva de MIPYMES en mercados globales</p> <p>Público objetivo: MIPYMES</p> <p>Entidad rectora: Ministerio del Comercio Exterior de la República de Cuba (MINCEX)</p> <p>Objetivo: Generar capacidades y condiciones favorables de carácter estructural y funcional para la inserción competitiva de las MIPYMES en mercados globales y la implementación de medidas de simplificación y facilitación del comercio</p>		<p>Consultoría especializada</p> <p>Auditoría y certificación</p>	<p>Cámara de Comercio</p> <p>ProCuba</p>	
<p>Programa:</p> <p>Mecanismos</p>	<p>Fomento a las exportaciones</p> <p>Fomento exportador</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Brinda asesorías a las MIPYMES para la mejora y certificación de procesos productivos en estándares internacionales para satisfacer los requerimientos del mercado internacionales • Medir resultados de los planes de actuación, que permita realizar un seguimiento y evaluación pormenorizado de impactos y resultados de las metas fijadas en la estrategia y en los planes que la desarrollen, así como de su grado de eficiencia y efectividad 	<p>Instrumentos</p> <p>Creación de clústeres</p> <p>Exenciones y beneficios fiscales</p> <p>Acceso a licitaciones y proyectos de negocios estratégicos</p>	<p>Implementar:</p> <p>Ministerio de Comercio Exterior e Inversión Extranjera</p> <p>Zona Económica de Desarrollo del Mariel</p> <p>Empresas especializadas en comercio exterior</p>

Tabla 4.1. Continuación...

<p>Política sectorial: Política para la inserción competitiva de MIPYMES en mercados globales</p> <p>Público objetivo: MIPYMES</p> <p>Entidad rectora: Ministerio del Comercio Exterior de la República de Cuba (MINCEX)</p> <p>Objetivo: Generar capacidades y condiciones favorables de carácter estructural y funcional para la inserción competitiva de las MIPYMES en mercados globales y la implementación de medidas de simplificación y facilitación del comercio</p>			
		<ul style="list-style-type: none"> Permitir que las mipymes productoras de mercancías destinadas a la exportación o que prestan servicios a la exportación, importen diversos bienes, sin cubrir costos de importación, del impuesto al valor agregado y de las cuotas compensatorias. Autorizar el comercio exterior sin intermediarios para las MIPYMES, así como desarrollar nuevos canales de comercialización. Gestionar proyectos sobre investigación, desarrollo e innovación, logística y marketing internacional para MIPYMES Facilitar a las empresas el acceso a los mercados electrónicos, a través de las nuevas plataformas <i>e-market services</i>, en un nuevo entorno digital de tecnologías facilitadoras esenciales (<i>smart cities</i>, <i>big data</i>, internet de las cosas, inteligencia artificial, ciberseguridad, metaverso, entre otros) 	<p>Operadores económicos autorizados</p> <p>Ventanilla única de comercio</p> <p>Zona de actividades logísticas</p> <p>Polo productivo exportadores</p>
			<p>Agencias especializadas</p> <p>Instituciones de apoyo al comercio</p> <p>Cubacontrol, entre otras</p>

Tabla 4.1. Continuación...

<p>Política sectorial: Política para la inserción competitiva de MIPYMES en mercados globales</p> <p>Público objetivo: MIPYMES</p> <p>Entidad rectora: Ministerio del Comercio Exterior de la República de Cuba (MINCEX)</p> <p>Objetivo: Generar capacidades y condiciones favorables de carácter estructural y funcional para la inserción competitiva de las MIPYMES en mercados globales y la implementación de medidas de simplificación y facilitación del comercio</p>			
Programa:	Alianzas estratégicas	Instrumentos	Dirigido a
Mecanismos Foros y eventos de negocios	Cooperación y facilitación del comercio	Mecanismo facilitador enfocado en: <ul style="list-style-type: none"> • Acondicionar redes de apoyo para el posicionamiento de MIPYMES en mercados foráneos • Aumentar la capacidad de influencia en acuerdos regionales y multilaterales • Participación de MIPYMES en acuerdos regionales y multilaterales de facilitación y desarrollo empresarial • Fomentar fórmulas de cooperación entre todos los actores, asociándose de una u otra forma con otras empresas para favorecer el ahorro de costos, la movilidad geográfica y la flexibilidad contractual del modelo asociativo • Brindar asesorías a MIPYMES para la instrumentación de esquemas de promoción de productos y servicios a través de ferias comerciales y foros de negocios internacionales • Promover nuevos espacios y oportunidades de negocios a través de la emigración cubana en mercados estratégicos 	Foros y eventos de negocios Misiones comerciales Firma de convenios y acuerdos comerciales Acuerdo de facilitación del comercio Agencias especializadas
Misiones comerciales			Ministerio de Comercio Exterior e Inversión Extranjera Ministerio de Relaciones Exteriores
Firma de convenios y acuerdos comerciales			Aduana Palco
Acuerdo de facilitación del comercio			
Agencias especializadas			

Fuente: Elaboración propia a partir de la evaluación de políticas de fomento de diversos países latinoamericanos, caribeños y europeos.

Bibliografía

- Alberto Moreno, L. (2015). La internacionalización de la pequeña y mediana empresa en América Latina y el Caribe. Santander. Disponible en: <https://www.nebrija.com/catedras/nebrija-santander-internacionalizacion-empresas/pdf/colombia-cap6.pdf>. Obtenido de <https://www.nebrija.com/catedras/nebrija-santander-internacionalizacion-empresas/pdf/colombia-cap6.pdf>
- BID (2014). A la conquista de los mercados mundiales: Cómo promover la internacionalización de la pequeña y mediana empresa en América Latina y el Caribe: Resumen. Disponible en: <https://publications.iadb.org/es/publicacion/17420/la-conquista-de-los-mercados-mundiales-como-promover-la-internacionalizacion-de>
- CUBADEBATE (2022). Soberón: La mayoría de los cubanos residentes en el exterior favorece una relación constructiva con Cuba. Disponible en: <http://www.cubadebate.cu/especiales/2022/02/24/soberon-la-mayoria-de-los-cubanos-residentes-en-el-exterior-favorece-una-relacion-constructiva-con-cuba/>
- CUBADEBATE (2023). Primer ministro insta al MINCEX a continuar trabajando por incrementar los ingresos en divisas al país. Disponible en: <http://www.cubadebate.cu/noticias/2023/03/01/primer-ministro-insta-al-mincex-a-continuar-trabajando-por-incrementar-los-ingresos-en-divisas-al-pais/>
- Dini, M. y Stumpo, G. (2018). *MIPYMES de América Latina en América Latina. Un frágil desempeño y nuevos desafíos para las políticas de fomento*. Santiago: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). Disponible en: <https://www.cepal.org/es/publicaciones/44148-mipymes-america-latina-un-fragil-desempeno-nuevos-desafios-politicas-fomento>
- Durán, A. (2017). *Políticas públicas para apoyar las pymes de la región del gran caribe. Asociación de Estados del Caribe*. Disponible en: <https://acs-aec.org/index.php?q=es/trade/politicas-publicas-para-apoyar-las-pymes-de-la-region-del-gran-caribe>
- Fanjul, E. (2012). Políticas de internacionalización de la economía y la empresa: un instrumento para promover el crecimiento y el empleo. Real Instituto Elcano. Disponible en: <https://www.realinstitutoelcano.org/analisis/politicas-de-internacionalizacion-de-la-econo->

- mia-y-la-empresa-un-instrumento-para-promover-el-crecimiento-y-el-empleo-ari/
- Ferraro, C. y Rojo, S. (2018). *Las MIPYMES en América Latina y el Caribe: Una agenda integrada para promover la productividad y la formalización*. Santiago de Chile: Oficina de la OIT para el Cono Sur de América Latina. Disponible en: https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---americas/---ro-lima/---sro-santiago/documents/publication/wcms_654249.pdf
- Frohmann, A., Mulder, N., Olmos, X. y Urmeneta, R. (2016). Internacionalización de las MIPYMES. Innovación para exportar. Santiago de Chile: CEPAL. Disponible en: <https://www.cepal.org/es/publicaciones/40737-internacionalizacion-pymes-innovacion-exportar>
- Gonzalez Díaz, R. y Becerra Pérez, L. (2021). PYMES en América Latina: clasificación, productividad laboral, retos y perspectivas. *Revista Internacional Multidisciplinaria* (1), 1-39. Disponible en: <https://ciid-journal.com/index.php/abstract/article/view/50/38>
- Mancini, S. y Calvo González, J. (2021). Role of Technology Transfer, Innovation Strategy and Network: A Conceptual Model of Innovation Network to Facilitate the Internationalization Process of SMEs. *Technology and Investment*, (12), 82-128. Disponible en: https://www.researchgate.net/publication/351844538_Role_of_Technology_Transfer_Innovation_Strategy_and_Network_A_Conceptual_Model_of_Innovation_Network_to_Facilitate_the_Internationalization_Process_of_SMEs/link/60ad1cbaa6fdcc647edb24e5/download
- Milnitsky, S. (2018). *Manual de introducción a la economía institucional*. Montevideo: Universidad de La República. Disponible en: <https://www.cse.udelar.edu.uy/wp-content/uploads/2019/02/Manual-de-Introduccion-a-la-Economi%CC%81a-Institucional-Milnitsky.pdf>
- MINCEX (2021). Comercio exterior cubano: Diversificar las producciones y acceder a nuevos mercados. Obtenido de Ministerio de Comercio Exterior e Inversión Extranjera de Cuba: Disponible en: https://www.mincex.gob.cu/es/Noticia/Comercio_exterior_cubano_Diversificar_las_producciones_y_acceder_a_nuevos_mercados/
- OCDE (2019). OECD SME and Entrepreneurship Outlook 2019. Disponible en: https://www.oecd.org/industry/smes/Policy_highlights_SME_Final.pdf

- OCDE/CAF (2019). América Latina y el Caribe 2019: Políticas para PYMEs competitivas en la Alianza del Pacífico y países participantes de América del Sur. París: OECD Publishing. DOI: <https://doi.org/10.1787/60745031-es>
- Palacios Cívico, J. (2019). Análisis de la restricción externa de la economía de Cuba en el actual contexto de incertidumbre. *Revista de la CEPAL*, (127). Disponible en: https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/44577/1/RVE127_Palacios.pdf
- Trujillo Dávila, M., Rodríguez Ospina, D., Guzmán Vásquez, A. y Becerra Plaza, G. (2006). Perspectivas teóricas sobre internacionalización de empresas. Universidad del Rosario. Disponible en: <https://repositorio.urosario.edu.co/server/api/core/bitstreams/2cd278c9-3973-44e7-80ce-8b5e672efb3d/content>
- Welch, L. y Luostarinen, R. (1988). Internationalization Evolution of a Concept. *Journal of General Management*, (14), 34-55. Disponible en: <https://doi://doi.org/10.1177/030630708801400203>

El financiamiento a las MIPYMES. Propuesta de mecanismos financieros de fomento

Las estrategias y políticas de desarrollo sostenible del país enfatizan la importancia de fortalecer los mecanismos para el financiamiento crediticio de los actores económicos. Para esto es necesario elevar el impacto del sistema bancario en el fomento y desarrollo sostenible de los actores económicos, dentro de los que tienen una significativa presencia las MIPYMES.

La “Conceptualización del modelo económico y social cubano de desarrollo socialista”, documento que sirve de soporte a las políticas económicas y sociales del país se expresa que: “el apoyo financiero al sector empresarial y a otros actores económicos, se realiza mediante mecanismos que contribuyen a su progreso y competitividad” (PCC, 2021a: 40). Este enfoque reconoce al crédito bancario como uno de los mecanismos esenciales para incrementar el aporte de las instituciones bancarias al desarrollo de las fuerzas productivas que en representan el motor impulsor de la economía del país.

Los lineamientos de la política económica y social del país establecen estas directrices estratégicas: dinamizar el crédito para el impulso a la actividad económica del país, diversificar las ofertas de productos y servicios, y perfeccionar los servicios bancarios dirigidos a las formas de gestión no estatal para contribuir a su adecuado funcionamiento (PCC, 2021b).

En las “Bases del plan nacional de desarrollo económico y social hasta el 2030: visión de la nación, ejes y sectores estratégicos” se resalta en los principios 14 y 15, la relevancia de contar con un sistema bancario sólido y eficiente (PCC, 2017). Queda explícita la significación

de lograr la coherencia entre la política crediticia y el resto de las políticas económicas y sociales.

El sistema bancario posee una influencia directa y transversal sobre todos los ejes estratégicos de desarrollo económico y social. Sin el cumplimiento efectivo de las funciones del sistema bancario, sobre todo en cuanto a la provisión de medios de pago para apoyar y agilizar las transacciones económicas y financieras y a la intermediación financiera, que permite canalizar temporalmente los recursos monetarios desde unos sujetos a otros, ninguno de los ejes estratégicos trazados puede lograr un desarrollo exitoso (Borrás, 2019).

En correspondencia con las principales directrices de la política económica y social del país, el objetivo de este capítulo es identificar las principales brechas y mostrar vías de fortalecimiento de los mecanismos financieros para el fomento y desarrollo sostenible de las MIPYMES en Cuba.

5.1. Fuentes de financiamiento a las MIPYMES

El financiamiento constituye la vía fundamental a la que recurren las empresas para invertir en los activos indispensables para desarrollar su actividad y garantizar el necesario crecimiento. Contablemente puede presentarse como el respaldo de todos los activos que posee la empresa, el cual trae consigo un costo que representa el rendimiento demandado por cada sujeto que invierte sus recursos, el cual exigirá un beneficio suficiente que cubra el riesgo incurrido en esta inversión. Por tanto, toda fuente de financiamiento tiene un costo que será mayor o menor en la medida en que sea mayor o menor el riesgo que percibe el inversionista. A su vez, cada fuente de financiamiento implica la asunción de un riesgo por parte de la empresa, que será proporcional al nivel de exigibilidad del inversor que aporta el financiamiento.

Cuando la empresa necesita cubrir sus necesidades operativas acude a lo que se conoce como financiamiento a corto plazo o para capital de trabajo, donde se nutre de fuentes como los pasivos espontáneos y acumulados, que no presentan costo explícito alguno y constituyen una proporción notable en los pasivos de las empresas, en general. Otra alternativa de financiamiento a corto plazo, muy generalizada, es la utilización de fuentes de terceros a través de créditos a corto plazo de ins-

tuciones financieras. El crédito tiene un costo financiero que depende del monto y plazo en que se necesite el financiamiento.

Estas fuentes a corto plazo, en general, tienen la característica de ser menos costosas que si fuesen a largo plazo, pero suelen ser muy arriesgadas para la empresa, ya que al vencer dentro del año ponen a la empresa en una situación comprometida, pues debe alcanzar un resultado en sus operaciones lo suficientemente elevado como para poder satisfacer, en ese pequeño margen de tiempo, el pago correspondiente más los cargos financieros, en los casos que proceda. Dicho de otra forma, su nivel de exigibilidad es alto y por tanto el riesgo para la empresa, asociado a la probabilidad de no poder honrar la deuda, es más elevado.

Para financiar las necesidades permanentes de la empresa se encuentran dos grupos de fuentes de financiamiento, las de mediano y largo plazo, compuestas principalmente por dos grandes conjuntos, que se pueden clasificar, teniendo en cuenta las características de los inversionistas, en fuentes propias o internas y en ajenas o con terceros.

Las propias o internas se obtienen de los recursos propios de la empresa, como las utilidades retenidas y otras reservas, la depreciación acumulada, la amortización de gastos diferidos, la venta de activos fijos. Las fuentes externas se obtienen a partir de la emisión de acciones y bonos (menos utilizado en las MIPYMES) o el aporte directo del dueño de la empresa, según el tipo de organización. A su vez, las fuentes financieras externas a largo plazo también se obtienen a través de las instituciones bancarias a través del uso de financiamiento crediticio.

Teniendo en cuenta la lógica financiera de que a mayor riesgo mayor rendimiento, es de suponer que el rendimiento esperado por el dueño sea mayor al del prestamista, por el mayor riesgo que este asume, y por tanto, que el costo de las fuentes propias sea más elevado que el de las ajenas. Sin embargo, por esa misma razón, la empresa corre más riesgo con el prestamista que con los dueños. Dicho de otra forma, el financiamiento con recursos propios (de los dueños, incluyendo las utilidades retenidas) resulta más caro pero menos riesgoso para la MIPYMES; y el crédito, al contrario, es más barato pero más riesgoso.

Así, la efectiva gestión del financiamiento exige la mezcla adecuada de las fuentes de financiamiento. Se deteriora el rendimiento de la empresa si se financia con recursos propios sin recurrir al crédito. Asumiría un riesgo alto y peligroso para la salud de la empresa si hiciera uso des-

medido del crédito. Por ello es importante para una gestión empresarial eficiente, utilizar el crédito bancario sin asumir riesgos innecesarios.

La estructura de financiamiento eficiente, con una presencia adecuada a la relación riesgo-rendimiento deseada, esconde un propósito principal que es de por sí la meta económica de toda organización: el incremento del valor de la empresa. Los sujetos económicos cubanos poseen un conocimiento insuficiente de la esencia del financiamiento crediticio, lo que constituye una de las causas de la débil inclusión financiera de las empresas y el uso no efectivo del crédito bancario. En muchas ocasiones las empresas asumen el financiamiento bancario como una vía de solucionar sus problemas de liquidez a corto plazo sin un análisis profundo de la capacidad de pago futura que garantice el cumplimiento de las obligaciones con el banco sin comprometer la estabilidad financiera de la entidad. Es importante tener siempre presente que el crédito representa un anticipo necesario para la obtención de ingresos futuros, o sea, es un financiamiento que contribuye al desarrollo de proyectos, procesos y operaciones necesarios para la sostenibilidad económica, social o ambiental de los actores económicos.

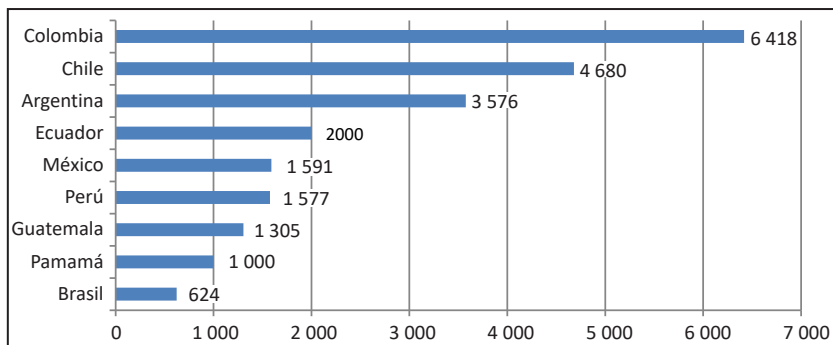
La política crediticia no debe asociarse exclusivamente a la colocación y recuperación de fondos monetarios. Los beneficios del crédito bancario no se limitan a transformar y canalizar activos financieros entre ahorristas e inversores. Sino también a la creación de incentivos para la elevación de la eficiencia económica, la inclusión social y el impacto positivo sobre el medioambiente, se trata de la alineación con los objetivos de desarrollo sostenible. No es un mero instrumento de intermediación financiera, sino también de impacto sobre la eficiencia empresarial. Es por esto que las políticas crediticias deben regular las influencias que el financiamiento puede ejercer sobre el desarrollo sostenible de la economía.

La estrecha vinculación entre la efectividad de los mecanismos de financiamiento y el desarrollo económico y social se ha estudiado ampliamente, tanto desde miradas conceptuales como estudios científicos de campo, por diferentes autores cubanos, entre ellos, se destacan: Escobedo (2014), León y Pons (2014); Gonzalez (2015), Echevarría (2016), Imperatori (2016), González (2016), Moreira (2016), Rodríguez (2016), Guillén (2017), Ramos (2017), López (2017), Marrero (2017), Pons (2019), Ibañez (2019), Graverán (2019), Scul (2020), García (2022) y Tamayo (2022).

5.2. Principales tendencias internacionales en el financiamiento a los emprendimientos

La experiencia internacional, relacionadas con el financiamiento a las MIPYMES y otros emprendimientos ofrece estas tendencias generales (Rossi, 2017; Alvarez, Lopez, Toledo, 2021; Menéndez, Mulino, 2022):

- Las principales fuentes de financiamiento utilizadas en la práctica internacional son:
 - Los propios emprendedores, familiares y amigos.
 - Inversionistas ángeles que ofrecen capital semilla.
 - Fondos públicos.
 - Instituciones financieras de microcréditos.
 - Fondos de capital riesgo.
 - *Crowdfunding*.
 - Prestamos entre personas (*per-to-per lending*).
- La necesidad de financiamiento de los emprendimientos en una primera etapa varía según las características de cada país y del propio negocio. Los requerimientos de financiación son mucho mayores en las economías y negocios sustentados en la innovación, donde las empresas compiten por la producción y entrega de nuevos productos y servicios mediante la utilización de procesos más sofisticados. En la figura 5.1 se muestra la cantidad promedio de financiamiento exigido para el inicio de un negocio en algunos países seleccionados de América Latina.



Fuente: Daniels, Herrington y Kew (2016).

Fig. 5.1. Cantidad promedio de financiamiento requerido para iniciar un negocio (USD).

- Las fuentes más recurrentes al inicio de los emprendimientos son, por una parte, los fundadores con sus familiares y amigos, y, por otra, los fondos públicos de fomento al emprendimiento. Las instituciones financieras prefieren intervenir en el financiamiento una vez iniciado el negocio, complementando el resto de las fuentes. Un estudio realizado en siete países latinoamericanos evidenció que el 45 % de los emprendimientos reciben financiamiento de los familiares en sus inicios, 30 % de los amigos, y un 5 % de los colegas de trabajo (Daniels, Herrington y Kew, 2016). La recompensa a familiares, amigos y colegas de trabajo puede ser la retribución de la inversión a través del pago de intereses de parte de las ganancias o de cierto control sobre el negocio
- Es muy frecuente la existencia de programas públicos de financiamiento para el fomento de los emprendimientos (reembolsables o no), así como fondos de garantías, del gobierno central, de ministerios y de gobiernos locales para respaldar los créditos que las MIPYMES y otros emprendimientos solicitan a las instituciones financieras. Estas garantías facilitan mucho el financiamiento crediticio considerando que es muy difícil usar garantías propias de los clientes ya que sus activos son de difícil ejecución en caso de impagos.
- Las instituciones financieras especializadas diseñan productos y servicios específicos para estos actores económicos, que respondan a sus necesidades, fáciles de entender y con condiciones de pago cómodas.
- En los canales de distribución de los productos y servicios predomina la asesoría y el acompañamiento del cliente en el lugar donde desarrolla su negocio. Una de las características de las MIPYMES (sobre todo de las micros y pequeñas) es que el socio casi lo hace todo. No tienen tiempo para frecuentar las instituciones financieras. De ahí la importancia que existan gestores de microcrédito que se muevan hacia el cliente. No es usual la existencia de amplias redes de oficinas para atender a los clientes. Muchas veces los gestores de crédito se acomodan en sus propias casas, espacios municipales, entre otros, donde montan su oficina y comparten transportes públicos. Eso les permite “peinar los barrios”, acompañando a sus clientes.
- El personal bancario que atiende las MIPYMES recibe una capacitación especializada. En ocasiones tienen un balance contable muy sim-

- ple o no lo tienen. Implica recabar información por otros medios. Se necesita personal preparado para obtener información por vías alternativas y tomar decisiones de riesgo, aunque sea un riesgo “acotado”.
- La intervención de las instituciones de microcrédito generalmente exige y mide:
 - Voluntad de pago: historia crediticia, visitas, referencias del entorno, entre otras.
 - Capacidad de pago: medir el nivel objetivo de actividad que tiene y si le permite asumir el riesgo crediticio.
 - Se ayuda al cliente a calibrar sus sueños de acuerdo con sus posibilidades. Se mide no solo capacidad de ingresos del negocio sino también las necesidades familiares que debe cubrir. El fin de la institución en este tema es determinar la posibilidad de tener un efecto adecuado del crédito sobre el cliente. No solo es velar por la recuperación del crédito sino ayudar al cliente a tener éxito y que siga incluido en el sistema financiero. La entidad ofrece no solo crédito sino soluciones financieras de cobros y pagos, gestión, entre otros.
 - Se diferencian el tratamiento y los procedimientos a las micro empresas, de las pequeñas y las medianas. Por el tamaño, alcance, tipo de actividad y ubicación territorial de las MIPYMES es necesario segmentar este sector y dar tratamiento diferenciado según las particularidades de cada segmento. Además, simplifican la burocracia pues los gestores de crédito elaboran los flujos de caja y los balances del cliente a partir de la información que obtienen de las visitas a los negocios y otras fuentes que la complementan.
 - El financiamiento a las MIPYMES incluye las miradas sociales y ambientales. El énfasis es en otorgar un crédito responsable. Dar lo que se necesita y no más. Lo justo para poder invertir y devolver sin problemas. La tendencia es intentar cuidar a los clientes e implementar procedimientos y herramientas que midan mejor los riesgos, lo personalicen. Pero, además, el análisis, otorgamiento y seguimientos de los créditos incorporan las salvaguardas ambientales y sociales, entre ellas, la protección del medioambiente, así como la gestión responsable con la situación de las mujeres, los jóvenes, las personas vulnerables y la comunidad.
 - Se extiende la digitalización de los procesos de las instituciones financieras. Aparecen nuevas tecnologías para obtener información

adicional sin altos costos. Los gestores de crédito registran en forma digital, mediante aplicaciones informáticas, la información que obtienen en el terreno, en los barrios, y llega digital al comité de riesgo. La documentación se fotografía y se transmite por la aplicación. Así los gestores de crédito pueden estar en las calles buscando y gestionando sus carteras y no en las oficinas asumiendo una intervención pasiva y lejana a los clientes. Se generaliza el uso de *credit scoring* para capital de trabajo que permite dar un crédito para este destino casi sin trámites. Se obtiene mucha información de las transacciones en las pasarelas de pago.

- Las tasas de interés a este tipo de actores económicos son similares o mayores que las que los bancos comerciales les ofrecen a las empresas grandes, pero menores a las tasas de crédito al consumo.
- Las instituciones de microcrédito tienen una visible preocupación por la cultura financiera de las MIPYMES y otros emprendimientos. Es muy frecuente el desarrollo de programas de educación financiera de los emprendedores.
- La filosofía generalizada en las instituciones de microfinanzas es enfocarse a las personas, a sus necesidades de acompañamiento y sus capacidades de éxito en el emprendimiento, y no solo a los proyectos y negocios. La idea es que los emprendimientos pueden fracasar, pero las personas emprendedoras tienen altas probabilidades de éxito. Así, evalúan no solo las capacidades del negocio sino de sus creadores.

5.3. Situación actual del financiamiento bancario a las MIPYMES en Cuba

En la actualidad, las instituciones que ofertan créditos a las MIPYMES son:

- En peso cubano (CUP): Banco Popular de Ahorro, Banco de Crédito y Comercio, y Banco Metropolitano
- En moneda libremente convertible (MLC) y peso cubano: Financiera de Microcrédito S.A.
- En moneda libremente convertible: Financiera Iberoamericana S.A.

Las principales modalidades de financiamiento que se ofrecen son los préstamos (crédito simple) y líneas de crédito. En la modalidad de

préstamo el banco otorga al prestatario de una sola vez determinada cantidad de dinero en una cuenta de financiamiento que ejecutará directamente de esta con cargo a la cuenta de préstamo y será recuperado en una o varias amortizaciones parciales, dentro del término de vencimiento acordado en el acto de su formalización. Devenga intereses desde el momento del otorgamiento por todo el monto del financiamiento. En la línea de crédito, el financiamiento autorizado constituye el límite máximo a que puede ascender el préstamo dentro del término de vencimiento acordado con el prestatario en el acto de su formalización, pero su entrega se hace por disposiciones (tomas) en las fechas pactadas. La entrega se efectúa mediante cargo a la cuenta de crédito y abono a la cuenta de financiamiento y devenga intereses por los saldos dispuestos (utilizados) por el cliente.

También existen otros productos de financiamiento como la línea de crédito revolvente, en donde las amortizaciones parciales del principal liberan un límite de crédito igual a la diferencia entre el saldo de préstamo y el límite autorizado, el cual puede ser utilizado dentro del término de vencimiento acordado. Este crédito generalmente no excede de un año. Se utiliza fundamentalmente para financiar desfases entre las entradas y salidas de dinero que se producen en la actividad operativa de las empresas. Las empresas también pueden recurrir al descuento de letras y pagarés.

Los destinos del financiamiento pueden ser:

- Capital de trabajo, los que se destinen a actividades productivas, comerciales y de servicio, vinculadas a la operación corriente de la organización y respondiendo a necesidades financieras al corto plazo.
- Inversiones, que impliquen incremento de la capacidad productiva o de servicios a partir de la reposición, ampliación, modernización o nueva inversión, respondiendo a necesidades financieras a mediano y largo plazo.

Las tasas de interés que se aplican son reguladas por el Banco Central de Cuba (BCC) mediante el esquema general de tasas de interés del sistema bancario. En la tabla 5.1. se muestran las tasas activas d rendimiento que cobra la institución financiera por el otorgamiento de créditos.

Tabla 5.1. Tasas de interés activas del sistema financiero (créditos en pesos cubanos)

Plazos	Mínima	Máxima
3 meses	2,50	3,50
6 meses	3,00	4,00
12 meses	4,50	5,50
24 meses	5,50	7,50
36 meses	6,50	8,50
48 meses	6,75	8,75
60 meses	7,00	9,00
72 meses	7,50	9,50
84 meses	7,60	9,60
96 meses	7,70	9,70
108 meses	7,85	9,85
120 meses	8,00	10,00

Fuente: Circular No. 1/2023 del Banco Central de Cuba.

Cada banco acuerda con los clientes la tasa de interés por mora aplicable a las amortizaciones vencidas y no pagadas de cada crédito, la que no puede exceder de un 4 % anual por encima de la tasa de interés pactada.

La solicitud de crédito se presenta en la sucursal bancaria donde opera la cuenta corriente. Dentro de la documentación que exige cada banco para el análisis de la solicitud se encuentran: documentación legal de la empresa, fundamentación de la operación o proyecto a financiar (destino, pertinencia y viabilidad económica, social y ambiental, proveedores, clientes, entre otras); propuesta de importe, plazo, periodo de gracia y cronograma de amortización del financiamiento; estados financieros y otra documentación que permita el análisis de la situación económico-financiera de la empresa; estudio de factibilidad económico-financiera si se trata de una inversión; flujos de caja proyectados por el tiempo de vigencia de la deuda; garantías propuestas; entre otros.

Para conceder los créditos, las instituciones financieras realizan un análisis de riesgo crediticio del cliente y de la operación o proyecto a financiar. El crédito es un anticipo de un ingreso futuro. Por esto el aná-

lisis de riesgo lo que pretende es evaluar la probabilidad de obtención de esos ingresos futuros que serán resultados del financiamiento otorgado y que garantizarán, por una parte, el impacto del crédito sobre la eficiencia de la empresa; por otro, el pago de las obligaciones con el banco. En el análisis, la institución financiera tiene en cuenta:

- La actividad económica del solicitante.
- El monto del financiamiento solicitado.
- El objeto del crédito.
- El mérito de la operación o inversión.
- La factibilidad del negocio o de la inversión.
- Las posibles fuentes de amortización y la capacidad de pago del solicitante.
- Las garantías propuestas para asegurar el cumplimiento de las obligaciones.
- La situación del pago de otras deudas y obligaciones contraídas.
- Otros aspectos que se requieran para asegurar la recuperación del monto prestado.

Las instituciones financieras exigen garantías que aseguren la recuperación total del principal, intereses, comisiones y otros cargos en cada financiamiento que se apruebe, a fin de su ejecución en caso que el cliente incumpla su compromiso de pago, las que se conciertan mediante el contrato correspondiente, según el análisis de riesgo que se realice en cada caso. La garantía no sustituye el análisis de la solvencia y capacidad de pago del prestatario, y la fuente de recuperación del financiamiento debe provenir de los ingresos que se generan de la actividad financiada.

Las garantías más efectivas o sea seguras y de fácil realización son la pignoración de saldos de cuentas corrientes, depósitos a plazo o colaterales, inventarios; la cesión de certificados de depósito; las garantías bancarias o notificaciones de reservación de saldos; y garantías emitidas mediante una empresa fiduciaria. Son efectivas también la prenda (equipos, joyas, bienes valiosos, entre otros) con desplazamiento en poder de la institución financiera y las hipotecas, estas últimas muy restringidas por los vacíos de la legislación actual. Menos efectivas es la prenda sin desplazamiento que no está en poder de las instituciones financieras. Y, por último, están las garantías no efectivas como son los avales, las notas de débito en cuenta, la cesión de derechos de cobro

de ingresos. En la actualidad, las garantías a las que más fácil pueden acceder las MIPYMES son la cesión de contratos que generarán ingresos futuros (legalmente se ceden los ingresos de esos contratos a favor del banco para respaldar las obligaciones crediticias) y las cuentas colaterales (en las cuales se van reservando fondos para cubrir cierto nivel de cuotas de amortización del financiamiento).

Es importante resaltar que, como parte del sistema de garantías a las MIPYMES, existe un Fondo de Garantías en el Banco Central de Cuba, a partir de una parte de las utilidades netas después de impuesto del Banco Popular de Ahorro (BPA), Banco de Crédito y Comercio (BANDEC) y Banco Metropolitano (BANMETRO). Los bancos aportan al Fondo de Garantías un monto anual mínimo de 5 % de la utilidad después de impuesto. Este Fondo se utiliza en las operaciones crediticias con los trabajadores por cuenta propia, los agricultores pequeños, las cooperativas (agropecuarias y no agropecuarias) y las MIPYMES. Respalda hasta un 75 % del principal del crédito otorgado y no puede exceder la cifra de cuatro millones de pesos cubanos para las personas jurídicas, como valor máximo de garantía por cada operación de crédito. El nivel de exposición total del cliente no puede exceder los nueve millones de pesos cubanos. Esta garantía puede ser utilizada por las MIPYMES como complemento a otras garantías que aporte.

Al cierre del 2022 la banca cubana otorgó a las MIPYMES 632 financiamientos en una cuantía de 1 220,0 millones de pesos cubanos. La magnitud de los financiamientos es significativa si se considera que fue durante el primer año de funcionamiento de este tipo de empresas. Sin embargo, es pequeño si se compara con la cantidad de MIPYMES aprobadas y en funcionamiento. En las figuras 5.2 y 5.3 se muestra la cantidad de créditos otorgados y los saldos de los financiamientos al cierre del 2022 por cada uno de los bancos comerciales.

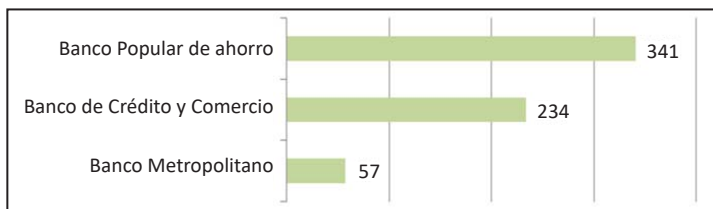


Fig. 5.2. Cantidad de financiamientos bancarios a las MIPYMES en diciembre de 2022.

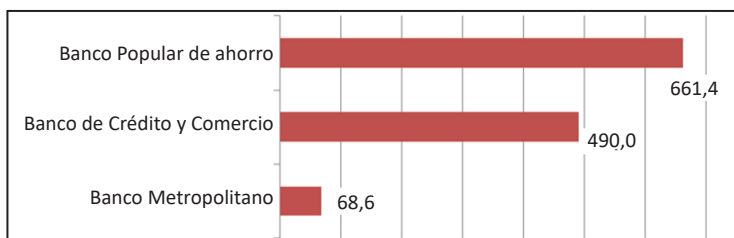


Fig. 5.3. Saldos de créditos bancarios a las MIPYMES en diciembre 2022 (millones de pesos cubanos).

La actividad de financiamiento bancario a las MIPYMES en pesos cubanos es mayor en el Banco de Crédito y Comercio y el Banco Popular de Ahorro. El Banco Metropolitano ha tenido menos protagonismo en la financiación a las MIPYMES a pesar de que el grueso de esas organizaciones se encuentra en La Habana, territorio donde opera esta institución financiera.

A su vez, la distribución de los financiamientos por territorios es desigual. Si se toma como caso ilustrativo los créditos otorgados por el Banco Popular de Ahorro a las MIPYMES en cada una de las provincias al cierre del 2022, se evidencia que tanto los saldos de los financiamientos (Fig. 5.4) como la cantidad de MIPYMES financiadas (Fig. 5.5) poseen marcadas diferencias territoriales. Por ambos indicadores las provincias de Granma, Villa Clara y Sancti Spíritus son favorecidas, mientras que los financiamientos en Artemisa, Mayabeque y Pinar del Río son muy limitados.

Principales desafíos para el fortalecimiento del financiamiento bancario a las MIPYMES

Las evidencias científicas, referidas a las brechas actuales en el financiamiento crediticio a las MIPYMES en Cuba, se basan en la aplicación de diferentes métodos y fuentes de información, entre los cuales se encuentran: estudio de casos sobre financiamiento crediticio en 15 MIPYMES; debates grupales con 300 MIPYMES de La Habana, convocadas por el Banco Metropolitano; entrevistas a profundidad en visitas físicas a 11 MIPYMES; trabajo grupal con expertos de bancos comerciales, la ONAT y MIPYMES desarrollado durante el foro de innovación y emprendimiento, organizado por el Centro de Estudios de la Economía Cubana en noviembre de 2022; criterios y propuestas sobre finan-

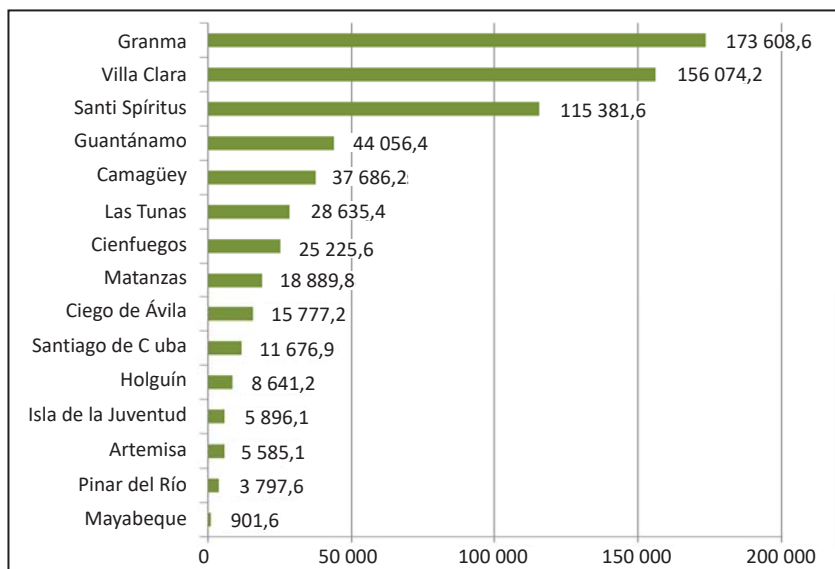


Fig. 5.4. Saldos de créditos bancarios otorgados por el Banco Popular de Ahorro a las MIPYMES al cierre de diciembre 2022 (millones de pesos cubanos).

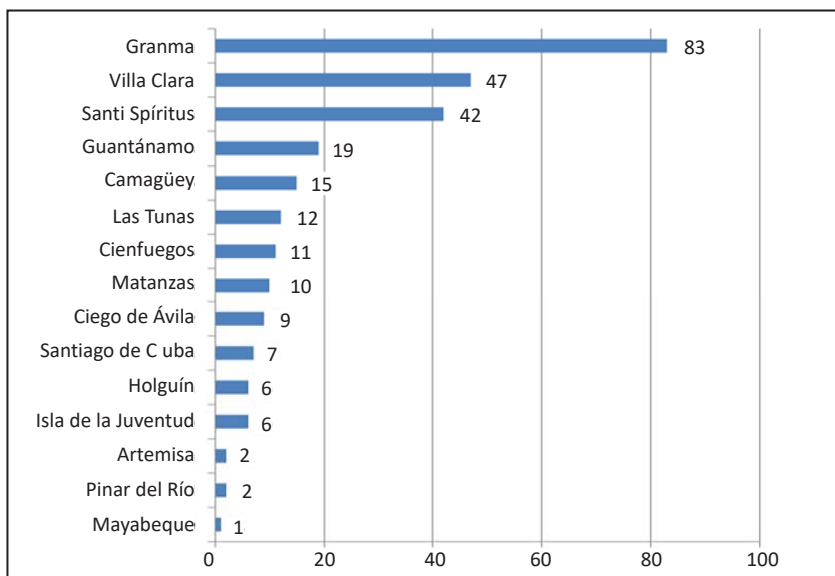


Fig. 5.5. Cantidad de MIPYMES financiadas por Banco Popular de Ahorro al cierre de diciembre 2022 (millones de pesos cubanos).

ciamiento a las MIPYMES presentadas en el Evento Bianual Raúl León Torras del Sistema Bancario Nacional, realizado en diciembre de 2022; análisis de contenido de la información emitida sobre créditos bancarios en 10 revistas científicas cubanas, siete medios de comunicación y cuatro redes sociales en el periodo enero de 2021 a marzo de 2022.

El estudio evidenció que las principales brechas del financiamiento a las MIPYMES en la actualidad son:

- No hay diferenciación en la oferta a las MIPYMES: no existen productos y servicios adaptados a sus particularidades y su tamaño.
- Reciben el mismo tratamiento y procedimientos de evaluación de riesgos que la las empresas estatales, a pesar de que estas últimas tienen dimensiones y características diferentes. La inconveniencia de someter a las MIPYMES a las mismas normas y procedimientos que a la empresa estatal se evidencia con mayor claridad en el análisis de la situación financiera de la entidad o en la evaluación de la factibilidad financiera de las inversiones. Los estados financieros de las MIPYMES, sobre todo de las micro y pequeñas, no ofrecen con frecuencia la información necesaria para analizar la situación financiera de la entidad a través de los instrumentos diseñados para la empresa estatal. Lo mismo ocurre con la relativa simplicidad de las inversiones.
- No acceden a las garantías exigidas y por lo tanto con frecuencia quedan excluidas del financiamiento crediticio. Los emprendimientos que inician muchas veces no tienen todavía la infraestructura necesaria para firmar contratos, a lo sumo consiguen cartas de intención de compra con los posibles clientes. De esta forma no acceden a una de las garantías de mayor uso en Cuba: la sesión de contratos, consistente en que se formaliza legalmente el pago de los clientes al banco en lugar de a la MIPYMES en caso de incumplimiento de las obligaciones con la institución financiera. Por otra parte, las garantías prendarias sobre equipamiento, inventarios y otros bienes, así como las garantías hipotecarias tienen serias limitaciones, impuestas por la legislación vigente.
- No existen fondos públicos de fomento que ayuden a respaldar los créditos, como existen en otros países con un alto impacto en la facilitación del financiamiento crediticio de este sector.
- Poca comprensión de la dinámica de estos actores económicos por parte de las instituciones financieras cubanas, acostumbradas al trato con empresas estatales y con los trabajadores por cuenta propia.

- No existe una política nacional integral de financiamiento que considere las diferentes fuentes financieras y apoye el desarrollo efectivo de capacidades financieras para la creación, crecimiento y sostenibilidad de las PYMES
- Insuficiente infraestructura y desarrollo del sistema bancario, lo que le resta agilidad a las operaciones y por tanto atractivo a las relaciones crediticias. Es frecuente la demora en el otorgamiento de los financiamientos.
- No existe una política crediticia diferenciada por tamaño del negocio, actividad, territorios, entre otras.
- Insuficiente utilización de mecanismos financieros propios del microcrédito para desarrollar y estimular el sector.
- Restricciones al financiamiento en moneda libremente convertible por la situación financiera del país, cuando la mayoría de las MIPYMES necesita realizar compras de insumos o equipos en esta moneda.
- Subsisten aún prejuicios políticos y económicos asociados al sector privado que imponen barreras subjetivas a las “reglas del juego” para el financiamiento de este sector.
- Inconsistencia y vacíos de las regulaciones jurídicas.
- Persistencia de burocracia innecesaria.
- Pobre cultura financiera y de solicitud de créditos en las PYMES.
- Falta de confianza en las instituciones bancarias.

Los hallazgos de un diagnóstico sistémico, resultados de la aplicación de la metodología de análisis de mercados inclusivos permitieron ratificar algunas de las brechas identificadas. En esa acción, que forma parte del proyecto “MIPYMES y emprendimientos contribuyendo a un desarrollo territorial sostenible, efectivo e inclusivo en Cuba”, dirigido por la consultora suiza Helvetas, coordinado por el Ministerio de Economía y Planificación y el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), participaron alrededor de 30 representantes de MIPYMES de Villa Clara y La Habana y otros actores del ecosistema emprendedor, entre ellos funcionarios del Gobierno Provincial y del Consejo de Administración Municipal del municipio Santa Clara y directivos de la Asociación Nacional de Economistas y Contadores de Cuba (ANEC); Universidad Villa Clara-Proyecto de Incubación; Red de emprendimiento e innovación de la Universidad de La Habana; Parque Científico y Tecnológico de La Habana; Espacios Creativos; funcionarios de bancos comerciales. Este

diagnóstico, en la dimensión de los servicios financieros, identificó dos grandes debilidades: por una parte, la débil educación financiera de las MIPYMES y por otra, las limitaciones en las garantías. La mayoría de las MIPYMES todavía no cuentan con un historial bancario y con garantías sólidas que respalden el financiamiento que solicitan, lo que les impide acceder a servicios financieros, particularmente créditos por parte de bancos u otras instituciones financieras.

5.4. Propuestas de mecanismos financieros para el fomento de las MIPYMES

Los mecanismos financieros para el fomento de las MIPYMES deben dar respuesta al objetivo general e integrador de la política financiera: *contribuir a la inclusión financiera de estos actores económicos para su desarrollo sostenible.*

La inclusión financiera implica el fortalecimiento de sus cuatro pilares:

- Oferta de productos, servicios e incentivos financieros diversificados y adaptados a las necesidades de las MIPYMES
- Uso amplio y efectivo por parte de las MIPYMES de los productos y servicios financieros ofertados, así como de los incentivos existentes.
- Calidad de los productos y servicios financieros, acompañado de una efectiva protección al consumidor.
- Educación financiera que permita la capacidad de las MIPYMES de comprender, seleccionar y gestionar los productos, servicios e incentivos financieros

Desarrollo de productos y servicios financieros especializados para las MIPYMES

Esencia

Incentivos al diseño y desarrollo de productos y servicios financieros que se adapten a las necesidades y particularidades actuales de las MIPYMES cubanas, por ejemplo: préstamos, líneas de crédito solventes y no solventes, y otras formas de financiamiento, que consideren en sus condiciones (destinos, tipos de moneda, plazos, condiciones de pago, tasas de interés, periodos de gracia, garantías, canales de pago) las características económico-financiera y sociales de estos actores económicos.

El diseño de estos productos y servicios debe considerar el incentivo a las actividades priorizadas por la estrategia económica y social del país, así como a los segmentos más vulnerables como pueden ser las microempresas que inician su actividad, las que benefician a mujeres, jóvenes, discapacitados, entre otros grupos de interés.

Debe estar dirigidos a todas las MIPYMES y los posibles coordinadores pueden ser el sistema bancario y otras instituciones financieras.

Diferenciación de los productos y servicios financieros por segmentos dentro de las MIPYMES

Esencia

Segmentación de las MIPYMES por tamaño (separar a las micro de las pequeñas y medianas empresas; nivel de prioridad económica y social; tipos y niveles de actividad; territorios y otros criterios) para diversificar los productos y servicios financieros de acuerdo con las particularidades de cada segmento. Los tipos de financiamiento, condiciones y tratamiento a cada segmento deben tener tratamientos diferentes. Debe lograrse el equilibrio entre el cumplimiento de las normas prudenciales, la debida homogeneidad de las normas y procedimientos generales de cada institución y la flexibilidad en la toma de decisiones de cada nivel territorial de las entidades bancarias.

La segmentación debe realizarse sobre la base de estudios de mercado bien fundamentados que permitan la identificación de necesidades financieras particulares de cada segmento y a partir de esa información elaborar una oferta de productos y servicios bancarios que responda a dichas necesidades.

Deben estar dirigidos a todas las MIPYMES y los posibles coordinadores pueden ser el sistema bancario y otras instituciones financieras.

Fortalecimiento del rol de las instituciones financieras de microcrédito

Esencia

- Fortalecimiento del papel de las instituciones financieras de microcrédito en el financiamiento de las MIPYMES desde sus funciones como institución de segundo piso que fomenta y apoya al desarrollo sostenible de este sector.

- Ampliación de la cartera de productos y servicios de las instituciones financieras de microcrédito.
- Creación gradual de facilidades para el acceso a fuentes externas de financiamiento y la utilización de la moneda libremente convertible.
- Desarrollo de procedimientos de gestión crediticia adaptados a las particularidades de las MIPYMES.
- Esclarecimiento de roles de las instituciones financieras de microcrédito, los bancos comerciales y otras instituciones financieras.
- Apertura de la presencia nacional de la Institución.

Debe estar dirigidos a todas las MIPYMES, con énfasis en segmentos priorizados por la política económica y social del país y los posibles coordinadores pueden ser el sistema bancario, otras instituciones financieras y Organismos de la Administración Central del Estado vinculados.

Procedimientos de comunicación, solicitud, otorgamiento, seguimiento y recuperación adaptados a las particularidades de estos actores

Esencia

Elaborar procedimientos que consideren las características de las PYMES: la magnitud de sus operaciones y de sus activos, los modelos de gestión diferentes a las empresas estatales, su interrelación con otros actores económicos, las barreras que le impone el entorno, entre otros aspectos. El análisis cuantitativo, cualitativo, de flujos de caja y garantías para el otorgamiento, seguimiento y control para la recuperación de los financiamientos debe regirse por parámetros diferentes al sector empresarial estatal. Actualmente las normas y procedimientos que se aplican son los mismos para ambos tipos de empresas.

Debe estar dirigidos a todas las MIPYMES y los posibles coordinadores pueden ser el sistema bancario y otras instituciones financieras.

Garantías del financiamiento especiales para las MIPYMES

Esencia

Se trata de diseñar nuevas garantías que respalden los financiamientos de las PYMES. En la actualidad este representa la mayor limi-

tación para acceder a los créditos bancarios y de las instituciones no financieras de microcrédito. Es necesario valorar en la política nuevas garantías como: un fondo de garantías en el territorio a partir de los aportes de las utilidades para el desarrollo local; garantías solidarias de empresas estatales que se encadenan en su producción o comercialización con las PYMES; garantías solidarias de otras PYMES y formas de gestión no estatal, entre otras.

El fondo de garantía actúa como fiador de la MIPYMES ante la institución financiera que otorga el crédito, facilitando el acceso al financiamiento. Este mecanismo de garantía ayuda a reducir las barreras que supone el hecho de que pocas MIPYMES tengan un historial bancario y, por tanto, no puedan demostrar su capacidad de pago en base a operaciones anteriores con el prestamista.

La fundamentación de los fondos de garantías en los territorios a partir de los ingresos por el aporte al desarrollo territorial está en el incentivo y la ayuda que el gobierno local puede brindar a la creación y consolidación de los emprendimientos que respondan a líneas priorizadas de la localidad y sean de interés para alcanzar los objetivos estratégicos del territorio.

Las garantías solidarias pueden involucrar a empresas estatales y otras MIPYMES que se encadenen con la empresa que solicita el financiamiento. Puede tratarse de proveedores o clientes de la MIPYMES u organizaciones que tengan alianzas de cooperación de producción o comercialización con esta.

Debe estar dirigidos a todas las MIPYMES y los posibles coordinadores pueden ser el sistema bancario y otras instituciones financieras, Ministerio de Economía y Planificación, Ministerio de Finanzas y Precios (MFP), Ministerio de Justicia (MINJUS) y gobiernos territoriales.

Incentivos al uso de los seguros

Esencia

Incentivar el uso de los seguros existentes y el desarrollo de nuevos tipos de seguros que fortalezcan la capacidad financiera de las PYMES. Los seguros tienen dos beneficios para las PYMES: dar cobertura financiera ante la ocurrencia de siniestros y servir de garantías para el acceso a fuentes de financiamiento. Seguros como: a todo riesgo; contra

incendios, inundaciones y otros fenómenos naturales; lucro cesante; seguro de cesantía; seguro a la exportación; entre otros.

Debe estar dirigidos a todas las MIPYMES y los puede organizar el Ministerio de Finanzas y Precios; Organizaciones Superiores de Dirección Empresarial Caudal y empresas de seguro.

Creación de un fondo para el fomento y desarrollo de las MIPYMES, específico para este sector a partir de fuentes públicas y mixtas

Esencia

Crear un Fondo de fomento y desarrollo a nivel nacional que apoye el financiamiento de MIPYMES vinculadas a actividades y condiciones que se desean priorizar en el país. El financiamiento puede ser destinado a la etapa de creación de nuevos emprendimientos o a su posterior crecimiento y consolidación. Pueden ser variados los canales e instrumentos de financiación, desde la asignación directa de recursos a las MIPYMES que cumplan los requerimientos que se establezcan y con la utilización de licitaciones; hasta la canalización de los recursos mediante fideicomiso a través de una institución financiera, que a su vez lo coloque a través de líneas de crédito. La principal fuente de este fondo debe ser de los presupuestos públicos, que atenúen el riesgo de colocación de estos financiamientos y por tanto atraigan la inversión privada, sobre todo de fuentes externas. Asimismo, este fondo puede ser una fuente de financiamiento de las incubadoras y otros mecanismos que se creen para el desarrollo de capacidades de las MIPYMES.

La importancia de la creación y utilización de fondos de fomento para las MIPYMES es también una preocupación y práctica a nivel internacional, muy relacionadas con las instituciones financieras de fomento a los emprendimientos. De una base de datos con 528 instituciones financieras de desarrollo, presentes en 150 países, 135 de ellas, o sea el 26 %, están especializadas en el fomento a las MIPYMES.

Debe estar dirigidos a MIPYMES seleccionadas y los puede organizar el Ministerio de Finanzas y Precios, el Banco Central de Cuba y el Ministerio de Economía y Planificación.

Fortalecimiento de incentivos fiscales a las MIPYMES

Esencia

- Diversificación y fortalecimiento de los incentivos fiscales territoriales para el financiamiento de las MIPYMES en los municipios, más allá del aporte territorial.
- Ampliación de beneficios tributarios (exenciones temporales de pago de impuestos; deducciones de la base impositiva; bonificaciones en la tasa impositiva; crédito fiscal, subvenciones, entre otros) a MIPYMES que pertenezcan a sectores priorizados, incluyendo a las exportadoras y que se enfoquen a otras formas de internacionalización, así como a aquellas que demuestren apoyo a grupos vulnerables (mujeres, jóvenes, discapacitados, entre otros).
- Tratamiento diferenciado de los mecanismos de la administración tributaria por segmentos de MIPYMES, considerando diferentes criterios: tipo de actividad, tamaño, ubicación territorial, papel en las cadenas de valor, enfoques de género, juventud y ayuda a segmentos vulnerables, entre otros.

Debe estar dirigidos a MIPYMES seleccionadas y los puede organizar Ministerio de Finanzas y Precios, Oficina Nacional de la Administración Tributaria (ONAT), Ministerio de Economía y Planificación, gobiernos territoriales, entre otros.

Estudio e implementación gradual de innovaciones financieras

Esencia

Análisis de la utilización en Cuba de innovaciones financieras que se desarrollan en el mundo: capitales de riesgo, ángeles y semillas; *crowdfunding*; entre otros.

El capital de riesgo representa una vía de financiar el inicio de los negocios con elevado potencial de éxito y crecimiento, aunque de alto riesgo, a cambio de un porcentaje del capital de la empresa. A pesar de las dificultades en el acceso a esta alternativa es vista por muchos tomadores de decisiones como un factor esencial para la consecución de emprendimientos innovadores y de alto valor agregado.

Los emprendedores pueden recibir financiamiento ocasional a través de los capitales semillas. Se trata de subvenciones o préstamos gubernamentales o de financiamientos de organizaciones sin fines de lucro, como una universidad o una organización no gubernamental, cuyo interés es social, sustentado en el estímulo a los emprendimientos en general o de un sector prometedor y su impacto en el desarrollo sostenible de un país o territorio. Esto es especialmente atractivo cuando los costos de los emprendimientos son muy altos o los riesgos especialmente altos.

El inversor ángel es un individuo que toma sus propias decisiones de inversión y que aporta su propio dinero, y en ocasiones su tiempo, a emprendimientos promovidos por personas que le son ajenas. Provee capital y conocimientos empresariales y profesionales para la constitución de un negocio, usualmente a cambio de participación accionaria. Los ángeles típicamente invierten sus propios fondos, a diferencia de las sociedades de capital riesgo, las cuales administran fondos de terceros.

El *crowdfunding* es un fenómeno de desintermediación financiera mediante el cual se ponen en contacto los promotores de proyectos que demandan fondos con los inversores que buscan colocar sus fondos en busca de rendimientos. La captación de los fondos se realiza mediante la emisión de títulos valores y participaciones sociales o a través de préstamos. Se trata de un mecanismo de recaudación de dinero para financiar proyectos y empresas mediante el apoyo de un gran número de personas que aportan cantidades relativamente pequeñas a través de plataformas digitales. Hay cuatro tipos: por donación, de recompensa, de crédito e inversión.

Debe estar dirigido a todas las MIPYMES y pueden organizar el sistema bancario, Ministerio de Economía y Planificación, Ministerio de Finanzas y Precios, entre otros.

Desarrollo de capacidades para la gestión financiera en las MIPYMES

Esencia

Desarrollo de la educación financiera de las MIPYMES a través de un programa nacional y de programas institucionales.

Varios estudios han revelado la necesidad de las MIPYMES de desarrollar capacidades en diferentes temáticas de la gestión financiera, entre estas las más importantes son:

- Contabilidad para MIPYMES.
- Gestión tributaria.
- Análisis económico financiero.
- Gestión financiera de las MIPYMES.
- Gestión de las relaciones con las instituciones financieras.
- Evaluación financiera de inversiones.

Es importante resaltar que las acciones de desarrollo de capacidades en estos temas deben soportarse en programas y facilitadores/mentores que consideren las particularidades de las MIPYMES

Debe estar dirigidos a todas las MIPYMES y los posibles coordinadores pueden ser el sistema bancario, Ministerio de Finanzas y Precios, Ministerio de Economía y Planificación, Ministerio de Educación Superior, Ministerio de Educación (MINED), Ministerio de Comercio Exterior e Inversión Extranjera, Oficina Nacional de la Administración Tributaria, entre otros

Conclusiones

El financiamiento crediticio a través de las instituciones financieras de crédito representa una de las fuentes más utilizadas para el financiamiento a las MIPYMES, como complemento a los recursos que aportan los propios emprendedores, sus amigos y familiares, así como los provenientes de los fondos públicos.

El crédito a los pequeños negocios tiene sus particularidades que se reflejan en las características especiales de productos y servicios para este segmento: con plazos, cuotas de amortización y garantías que responden a sus necesidades y permiten su inclusión financiera. Por otra parte, los procedimientos de evaluación de riesgos, canales de atención y seguimiento también son particulares, generalmente basados en el acompañamiento de gestores de créditos que visitan regularmente los negocios y en tecnologías digitales que facilitan los procesos burocráticos.

En Cuba, aún existen debilidades en las relaciones crediticias de las instituciones financieras con las MIPYMES. Entre estas se pueden men-

cionar: la ausencia de productos y servicios a la medida de las necesidades de estos actores; el tratamiento similar a las empresas estatales sin considerar sus diferencias; la falta de segmentación y diferenciación de las MIPYMES por tamaño, tipo de actividad y condiciones del entorno territorial; las limitadas opciones de garantías, entre otras.

El fortalecimiento de la presencia e impacto del crédito sobre el desarrollo de las MIPYMES puede alcanzarse mediante la aplicación de mecanismos financieros para el fomento de estos actores económicos. Dentro de esos mecanismos poseen un papel importante los vinculados al desarrollo de nuevos productos y servicios especializados para MIPYMES; segmentación y tratamiento diferenciado por tamaño, actividades, territorios; incremento del rol de las instituciones de microcrédito en el financiamiento a este sector; implementación de procedimientos y tecnologías específicas para el tratamiento a las MIPYMES; diseño de nuevas garantías, y desarrollo de las capacidades de gestión financiera de estos actores.

Bibliografía

- Álvarez, F., López, O. y Toledo, M. (2021). Acceso al financiamiento de las pymes. Caracas: Corporación Andina de Fomento (CAF). Disponible en: <https://scioteca.caf.com/handle/123456789/1752>
- Álvarez, L., Alves, P. y Delgado, J. (2022). Evolución reciente de la financiación y del crédito bancario al sector privado no financiero. Artículos Analíticos. Banco de España. *Boletín Económico*, 3/2022.
- Borrás, F (2019). Transformaciones necesarias en el sistema bancario cubano. En: Torres, R. y Echevarría, D. *Miradas a la economía cubana. Un plan de desarrollo hasta 2030*. La Habana: Casa Editorial Ruth, pp. 75-86.
- Daniels, C., Herrington, M. y Kew, P. (2016). *Global Entrepreneurship Monitor (GEM) 2015/2016. Special Report on Entrepreneurial Finance*. Global Entrepreneurship Research Association. Disponible en: <https://www.gemconsortium.org/report/gem-2015-2016-report-on-entrepreneurial-financing>.
- Echevarría, Y. (2016). Diagnóstico de las relaciones entre la banca comercial y las empresas estatales. Estudio de casos en las OSDE GELECT y GESIME; y en el Banco Metropolitano S.A. Tesis de Diploma

- de Licenciatura en Contabilidad y Finanzas. Universidad de La Habana, La Habana.
- Escobedo, L. (2014). La estructura financiera y su impacto en la eficiencia empresarial de las empresas estatales cubanas. Tesis de Maestría en Finanzas. Facultad de Contabilidad y Finanzas de la Universidad de La Habana, La Habana.
- García, L. (2022). El crédito del Banco Metropolitano a las empresas estatales. Innovaciones en el análisis cualitativo”. Tesis de Diploma de Licenciatura en Economía. Universidad de La Habana, La Habana.
- González, B. (2016). Diagnóstico de las relaciones crediticias de la banca comercial con las empresas estatales cubanas: Estudio de Casos en el Banco Internacional de Comercio. SA y en el Grupo Empresarial Unión de Empresas Mayoristas de Productos Alimenticios y otros Bienes de Consumo. Tesis de Diploma de Licenciatura en Economía. Universidad de La Habana, La Habana.
- González, L. (2015). Innovaciones en el financiamiento bancario al sector cuentapropista”, Especialidad en Dirección y Gestión empresarial. Escuela Superior de Cuadros del Gobierno y el Estado (ESCGE), La Habana.
- Graverán, A. (2019). Fortalecimiento de las relaciones crediticias entre el Banco de Crédito y Comercio y las empresas estatales agrícolas. Tesis de Diploma de Licenciatura en Economía. Universidad de La Habana, La Habana.
- Guillén, J. (2017). Diagnóstico de las relaciones crediticias de la banca comercial con los trabajos por cuenta propia. Lecciones para el futuro. Tesis de Diploma de Licenciatura en Economía. Universidad de La Habana, La Habana.
- Ibañez, J (2019). Las relaciones crediticias del Banco de Crédito y Comercio con las empresas estatales no agropecuarias: estrategias para su fortalecimiento. Tesis de Diploma de Licenciatura en Economía. Universidad de La Habana, La Habana.
- Imperatori, B. (2016). Diagnóstico de las relaciones banca empresa: un análisis desde la perspectiva del Banco de Crédito y Comercio y del Grupo empresarial de la Industria Química. Tesis de Diploma de Licenciatura en Economía. Universidad de La Habana, La Habana.
- León, J. y Pons, S. (2014). Sistema financiero en Cuba: premisas para su contribución al desarrollo económico. En: *Economía cubana:*

- transformaciones y desafíos*. La Habana: Editorial Ciencias Sociales, pp. 56-87.
- López, G. (2017). Diagnóstico de las relaciones crediticias entre la Banca Comercial y las Cooperativas no Agropecuarias. Reflexiones para el futuro. Tesis de Diploma de Licenciatura en Economía. Universidad de La Habana, La Habana.
- Marrero, A. (2017). Diagnóstico preliminar de la inclusión financiera en Cuba. Tesis de Diploma de Licenciatura en Economía. Universidad de La Habana, La Habana.
- Menéndez, Á., y M. Mulino (2022). Evolución económica reciente de las pymes españolas y de su acceso a la financiación externa, de acuerdo con la Encuesta Semestral del Banco Central Europeo. Artículos Analíticos. Banco de España. *Boletín Económico*, 3/2022.
- Moreira, M. (2016). Diagnóstico de las relaciones crediticias banca-empresa en Cuba: un análisis desde la perspectiva del Grupo Empresarial Frutícola y el Banco Popular de Ahorro. Tesis de Diploma de Licenciatura en Economía. Universidad de La Habana, La Habana.
- Ortiz, A. (2023). Institución financiera de desarrollo para el sector agrícola en Cuba. Taller de presentación de resultados del proyecto CIFFRA. Hotel Miliá Habana, La Habana.
- PCC (2017). Bases del Plan Nacional de Desarrollo Económico y Social hasta el 2030: Visión de la Nación, Ejes y Sectores Estratégicos. Documentos del 7mo. Congreso del Partido aprobados por el III Pleno del Comité Central del PCC el 18 de mayo de 2017 y respaldados por la Asamblea Nacional del Poder Popular el 1 de junio de 2017. Tabloide I. La Habana: Editorial del Comité Central del Partido.
- PCC (2021a). *Conceptualización del modelo económico y social cubano de desarrollo socialista*. La Habana: Editorial del Comité Central del Partido.
- PCC (2021b). *Lineamientos de la política económica y social del partido y la revolución para el periodo 2021-2026*. La Habana: Editorial del Comité Central del Partido.
- Pons, M. (2019). Estrategias para el fortalecimiento de las relaciones crediticias del Banco de Crédito y Comercio con los trabajadores por cuenta propia, Tesis de Diploma de Licenciatura en Economía. Universidad de La Habana, La Habana.

- Ramos, E. (2017). Las relaciones crediticias entre la Empresa Estatal y la Banca Comercial en Cuba. Estudio de casos. Tesis de maestría en Finanzas, Facultad de Contabilidad y Finanzas. Universidad de La Habana.
- Rodríguez, P. (2016). Diagnóstico de las relaciones crediticias banca-empresa en Cuba: estudio de casos en el Banco Metropolitano y en el Grupo empresarial ganadero., Tesis de Diploma de Licenciatura en Economía. Universidad de La Habana, La Habana.
- Rossi, S. (Ed.) (2017). *Access to Bank Credit and SME Financing*. Roma, Italia: Palgrave Macmillan.
- Scull, E. (2020). Fortalecimiento de las relaciones crediticias del Banco de Crédito y Comercio con empresas estatales no agropecuarias: diseño de estrategias a partir de técnicas prospectivas hacia el 2030. Tesis de Maestría en Administración de Negocios. Universidad de La Habana, La Habana.
- Tamayo, Y. (2022). El crédito del Banco Metropolitano a las empresas estatales. Innovaciones en el análisis cualitativo. Tesis de diploma de Licenciatura en Economía. Universidad de La Habana, La Habana.

Servicios de desarrollo empresarial para las MIPYMES

Existe consenso entre los estudiosos del tema que las MIPYMES son motores impulsores del crecimiento económico y de la creación de empleos, por lo que se impone la existencia de un marco regulatorio legal y de instituciones públicas que propicien su subsistencia, crecimiento y competitividad.

Es necesario la existencia de políticas públicas de fomento a estas empresas, que contribuyan a crear condiciones que favorezca su capacidad de gestión, así como la innovación, la cooperación y complementariedad en el ecosistema empresarial del país.

El diseño de políticas públicas para el fomento y desarrollo de las MIPYMES resulta una realidad consustancial al incremento de la participación de las pequeñas y medianas empresas en las economías nacionales.

Al mismo tiempo, el diseño de las políticas para las MIPYMES resulta un área compleja dentro de las políticas públicas, debido a la extrema heterogeneidad de las MIPYMES, los diversos sectores en que operan y su potencial de crecimiento, no obstante su atención ha constituido una regularidad en la práctica internacional y en particular en América Latina, como parte de sus políticas públicas, así casi todos los países cuentan con instituciones de apoyo a este tipo de empresas y a los emprendimientos individuales que potencialmente pueden derivar en MIPYMES.

Estas políticas de apoyo las MIPYMES se manifiestan en varios ámbitos de la economía, el derecho, entre otros. Entre estas se encuentran la ayuda para la creación de empresas, así como la capacitación

y la asesoría, no solo para su creación, sino también para su funcionamiento exitoso, de manera tal que puedan alcanzar la competitividad deseada, su articulación con el entramado empresarial del país y hasta la posible internacionalización, todo lo cual se logra mediante la implementación de programas de diferente tipo.

6.1. Experiencia internacional en políticas de apoyo o asesoramiento para el desempeño de la gestión de las MIPYMES

Debido al peso que tienen las MIPYMES en diferentes países, existen variados estudios sobre su presencia en esas economías, en particular de la región de América Latina¹ y todos coinciden en que uno de los tipos de políticas de fomento a este tipo de empresa son las relacionadas con el apoyo o asesoramiento para el desempeño de su gestión.

Una de las maneras de instrumentar esas políticas es mediante la creación de centros de desarrollo empresarial, cuyo surgimiento se produce en Europa, a principios del siglo xx, por las cámaras de comercio, aunque entre las décadas de los años ochenta y noventa se consolidan como instrumento de política pública para el apoyo a las MIPYMES (Dini, 2019).

Estos centros se han caracterizado por contar con equipos profesionales y estructuras físicas adecuadamente equipadas para realizar las labores de atención este tipo de empresas, aunque alcanzan en su gestión también a emprendimientos individuales.

Para la Comisión Europea los centros de desarrollo empresarial:

[...] son aquellos servicios generados por una iniciativa pública, que apuntan a asistir a las empresas o a los empresarios, para que puedan desarrollar exitosamente sus negocios y responder eficazmente a los desafíos que su ambiente físico, social y de negocio les plantea (Dini, 2019: 14).

¹ Se consultó la experiencia internacional, proveniente de diversas fuentes, que permitió contar con información de 18 países de América Latina: Argentina, Belice, Bolivia, Brasil, Colombia, Costa Rica, Chile, Ecuador, Guatemala, Honduras, México, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Perú, República Dominicana, El Salvador y Uruguay, así como de España y de un estudio comparado entre países seleccionados de Europa.

Lo que justifica la existencia de estos centros se resume en tres causas principales:

- La necesidad de externalizar este tipo de servicios, debido al tamaño de las MIPYMES, que poseen una estructura organizativa muy simple y les resulta imposible, por tanto, contar con un aparato y especialistas para ello.
- Los costos tan altos con que los oferentes prestan esos servicios.
- La necesidad de influir en el sistema de relaciones que permita el entramado productivo local, al estimular el establecimiento de alianzas estratégicas entre los actores locales.

A modo de ilustración se exponen a continuación cuatro ejemplos en que se ilustra la manera en que ofrece el apoyo empresarial de este tipo.

Centro Regional de Promoción de la MIPYME²

El Centro Regional de Promoción de la MIPYME (CEMPROMYPE) forma parte del Sistema de Integración Centroamericana (SICA), que está integrado por los gobiernos de Belice, Costa Rica, Guatemala, Honduras, Nicaragua, Panamá, República Dominicana y El Salvador y proporciona servicios de desarrollo empresarial a las MIPYMES y emprendedores individuales, con el objetivo de incorporar mejoras a la gestión empresarial mediante la creatividad, la innovación y el incremento de la productividad.

Funciona con un Consejo Directivo integrado por las instancias representantes de esta actividad en cada país, a saber: Beltraide, agencia para el desarrollo del comercio y la promoción de inversiones del gobierno de Belize, Secretaría de Comunicación Social de la Presidencia de la República de Guatemala, Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa de El Salvador, Secretaría de Desarrollo Económico de Honduras, Ministerio de Economía Familiar, Cooperativa y Asociativa de Nicaragua, Ministerio de Economía, Industria y Comercio de Costa Rica, Autoridad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa del gobierno de Panamá, Ministerio de Industria, Comercio y MIPYMES de República Dominicana, y el Banco Centroamericano de Integración Económica.

² Fuente: Rivas, M. (Coord) (2019). Informe Regional de Centros de Atención MIPYME. Resultados 2018. Cempromype-SICA. Disponible en: <https://www.sica.int/iniciativas/cam>

Es el resultado de una alianza público-privada-academia, que se financia en un 50 % con los aportes de los gobiernos y el otro 50 % se obtiene a través de las universidades, organizaciones gremiales, ONG y otras fuentes.

Brinda servicios de capacitación, asesoría empresarial, vinculación financiera, asistencia técnica e internacionalización tanto a MIPYMES como a emprendedores individuales mediante el empleo de expertos altamente calificados en las diversas temáticas.

Cada país integrante posee a su vez este tipo de centro, subordinado a diferentes instancias de gobierno y que, según datos de 2019, ascendían a 83.

Es importante destacar que sus resultados se miden por dos tipos de impacto: los sociales, que se traducen en la mejora de la calidad de vida y el arraigo territorial en los negocios atendidos y los económicos, que se miden por las mejoras en la productividad y en la innovación que se logran en los productos y servicios de estos negocios.

Para esto poseen un sistema de monitoreo de indicadores y realizan un balance regional anual de resultados en que reflejan lo logrado en esos indicadores.

Es de destacar en la experiencia la sinergia lograda entre países con comunidad de intereses económicos e historia, el vínculo que establecen, como premisa, entre lo público, lo privado y la academia y que se financian solo parcialmente del Estado.

Instituto Nacional de Desarrollo de la Pequeña y Mediana Industria³

El Instituto Nacional de Desarrollo de la Pequeña y Mediana Industria (INAPYMI) es una institución venezolana que no es exactamente una entidad de apoyo al desarrollo empresarial, sino el organismo público encargado de ejecutar las políticas de fomento, promoción y desarrollo para la pequeña y mediana industria.

Entre sus objetivos está elaborar, ejecutar y supervisar el Plan de Desarrollo de la Pequeña y Mediana Industria, los programas y proyectos dirigidos al sector, junto con administrar y gestionar el sistema de

³ Fuente: Ferraro, C. (Comp.) (2011). *Apoyando a las PYMES: Políticas de fomento en América Latina y el Caribe*. Santiago de Chile: CEPAL-AECID.

información industrial, identificar las necesidades de asistencia financiera y técnica de las PYMES, conceder asistencia financiera al sector en condiciones preferenciales de tasas de interés y plazos, desarrollar programas de asistencia técnica, impulsar programas de adiestramiento y capacitación y definir políticas y acciones para la promoción de los parques industriales, entre sus propósitos principales.

Esta institución ha cambiado de subordinación, desde su creación en 2001 estuvo adscrito al Ministerio de la Producción y el Comercio, al Ministerio de Estado de Financiamiento para el Desarrollo Endógeno, denominación luego modificada, al Ministerio para la Economía Comunal y actualmente al Ministerio del Poder Popular para la Ciencia y Tecnología.

Los programas que el Instituto Nacional de Desarrollo de la Pequeña y Mediana Industria lleva a cabo son:

- Programa especial de financiamiento para Unidades de Propiedad Social, que apoya desde el punto de vista de créditos con tasas bajas y plazos que pueden llegar hasta 10 años.
- Programa de Factoraje, para el financiamiento de capital de trabajo para la Pequeña y Mediana Industria (PYMI) mediante la compra de sus cuentas por cobrar a corto plazo.
- Programa de Asistencia Técnica, que incluye tres tipos de servicios no financieros:
 - Diagnósticos individuales y participativos para determinar la necesidad de crear o fortalecer el sector productivo del país.
 - Fomentar nuevas producciones.
 - Elaborar de forma conjunta los planes de acción o de mejora para fortalecer el proceso productivo.
- Programa de Participación Social, dirigido al acompañamiento a comunidades para generar proyectos que contribuyan al fortalecimiento de la economía comunal mediante diferentes esquemas productivos; para ello dota de herramientas y mecanismos, así como provee las acciones de formación y asistencia técnica requeridas para esto.
- Programa de Adiestramiento y Capacitación, dirigido a los integrantes de las PYMI y a las instituciones que trabajan con ellas, para que entiendan mejor las necesidades de estas y puedan atender mejor sus demandas.

- Programa Innovación para el Desarrollo Endógeno, dirigido a fomentar el desarrollo tecnológico y la innovación en nuevos productos y procesos, así como en la asimilación de la transferencia tecnológica. Este programa funciona en coordinación con el Ministerio del Poder Popular para la Ciencia, Tecnología e Industrias Intermedias y comprende la asistencia técnica para la formulación de proyectos en este sentido y el impulso a la articulación con universidades, centros de ciencia y entes certificados para esto. El objetivo principal es fortalecer la capacidad tecnológica productiva nacional y el desarrollo de proveedores locales para sustituir la importación.

El financiamiento de estos proyectos proviene de fondos específicos con que cuentan el Instituto Nacional de Desarrollo de la Pequeña y Mediana Industria y el Ministerio del Poder Popular para la Ciencia, Tecnología e Industrias Intermedias, así como por créditos de diversas instituciones bancarias, en mucha menor medida.

La experiencia de esta institución resulta interesante, en cuanto incluye servicios no solo de apoyo vía capacitación, sino financiero y que considera como públicos no solo a las MIPYMES sino también a las instituciones de gobierno que se relacionan con ellas, para facilitar la comprensión mutua que se necesita para atender las exigencias de este tipo de empresa en particular.

Servicio Brasileño de Apoyo a las Micro y Pequeñas Empresas⁴

El Servicio Brasileño de Apoyo a las Micro y Pequeñas Empresas (SEBRAE) es una institución creada en la década de los años noventa, que tiene como antecedente el Centro Brasileño de Asistencia Gerencial a la Pequeña Empresa (CEBRAE), que había surgido en 1972 subordinado al Ministerio de Planificación.

Al reducirse en ese país el papel del estado en el fomento de la actividad económica, Centro Brasileño de Asistencia Gerencial a la Pequeña Empresa fue privatizado y se crea el Servicio Brasileño de Apoyo

4 Ferraro, C. (Comp.) (2011). *Apoyando a las PYMES: Políticas de fomento en América Latina y el Caribe*. Santiago de Chile: CEPAL-AECID. Heredia Zurita, A y Dini, M. (2021). *Análisis de las políticas de apoyo a las pymes para enfrentar la pandemia de COVID-19 en América Latina*. Santiago de Chile: CEPAL.

a las Micro y Pequeñas Empresas, como entidad de carácter privado, con fines públicos, para fomentar el desarrollo de micro y pequeñas empresas y estimular el emprendimiento en el país.

Gran parte de su presupuesto proviene de recursos públicos, así como de un porcentaje de las contribuciones salariales. La organización posee una gestión autónoma, pero funciona como una entidad paraestatal que se ha convertido en un importante agente de políticas públicas como plataforma para el fomento a las micro y pequeñas empresas, al poseer una gran cantidad de oficinas esparcidas por todo el territorio brasileño.

Sus acciones de capacitación y asesoría se dirigen a dotar a las empresas de herramientas para la innovación, para la gestión administrativa y financiera, para la competitividad y la asociatividad. Estas acciones se realizan a través de los Centros de Atención (Balcões) del Servicio Brasileño de Apoyo a las Micro y Pequeñas Empresas y otras unidades donde se realizan cursos de capacitación. Actualmente posee 700 puntos de atención presencial en el país.

Se enfoca en la necesidad de promover la articulación de los pequeños negocios en un territorio determinado con otros agentes de desarrollo, para ampliar y desarrollar el capital social y humano, tanto en grandes proyectos (que suman miles) al tiempo que atienden demandas individuales, todo esto con una mirada local puesta en función del desarrollo territorial y la creación de clústeres.

La actuación de Servicio Brasileño de Apoyo a las Micro y Pequeñas Empresas, en apoyo a las MIPYMES, se produce en tres grades esferas de actuación:

- Colabora con instituciones financieras para la creación de productos financieros adecuados a las necesidades de cada segmento empresarial.
- Participa activamente con las entidades gubernamentales en el diseño de políticas públicas que ejercen su acción en el entorno de las MIPYMES.
- Genera vínculos productivos y promueve el acceso a mercados, a través del apoyo al establecimiento de relaciones entre pequeñas y grandes empresas.

El apoyo gerencial se ofrece a través los centros mencionados, mediante cursos *online*, programas de televisión y de radio, talleres, ferias

de emprendedores, exposiciones, publicaciones y productos audiovisuales. También ofrecen servicios de capacitación técnica en coordinación con otras instituciones locales.

Para prestar sus servicios, primero evalúan el grado de desarrollo de la empresa de manera que les permita ajustar esos servicios al nivel de consolidación de este tipo de empresa: soluciones básicas de gestión y estructuración de procesos para empresas con menos de dos años de operación y soluciones avanzadas de consolidación y ampliación de competitividad para empresas con mayor tiempo de vida.

Resulta importante destacar en la experiencia de esta institución la diversidad de servicios que se ofrecen, la mirada puesta en el desarrollo del capital humano y su participación en el diseño de políticas públicas que fortalecen el desarrollo económico territorial, así como la existencia de una red de centros en todo el país, para acercar esos servicios a los lugares donde están enclavadas las MIPYMES.

Agencia Nacional de Desarrollo⁵

La Agencia Nacional de Desarrollo (ANDE) es institución creada en 2017 como agencia para apoyar a las MIPYMES, con foco en el desarrollo económico productivo del país y está subordinada al Ministerio de Economía de la República del Uruguay.

Desarrolla su actividad estatal de apoyo a emprendimientos con un estadio superior al autoempleo y MIPYMES, para lo cual posee una estructura muy simple con tres integrantes, uno de los cuales es el director.

No se ocupan de los emprendimientos vinculados a la alta tecnología ni a las industrias culturales y creativas, pues de estas últimas se ocupan los Ministerios de Cultura y de Educación.

La Agencia Nacional de Desarrollo basa su trabajo en tres pilares:

- El acompañamiento a emprendimientos en su fase inicial, mediante el otorgamiento de capital semilla, validación de ideas de negocio y un ciclo de charlas motivacionales al que denominan “impulso emprendedor”.
- El desarrollo empresarial, mediante la promoción de redes, la generación de proyectos, como el “SOS Pyme” dirigido a emprendimien-

⁵ Fuentes: <https://ande.org.uy/> y visita a la institución en noviembre de 2022.

tos de alto impacto que brinda hasta 120 000 USD no reembolsable, el proyecto “Oportunidades circulares” sobre economía circular en coordinación con los Ministerios de Energía y Minas y el de Medio Ambiente y el proyecto “Uruguay audiovisual”, también mediante la asistencia técnica de corta duración, financiamiento no reembolsable y la derivación a otras instituciones en función de las necesidades del emprendimiento.

- El acceso a financiamiento actuando como banco de segundo piso con subsidios de tasas de interés y condiciones de crédito mejoradas.

Para su funcionamiento, posee una bolsa de facilitadores para apoyar a los emprendedores, pues tienen la experiencia de que, con frecuencia, los problemas se pueden resolver en este nivel, con una consulta.

Las esferas de acción en que ejercen sus acciones de capacitación y asesoría son el desarrollo territorial y las actividades funcionales tales como el aspecto regulatorio legal, la gestión de recursos humanos y el marketing.

Esta institución dirige la “Red Uruguay emprendedor”, que coordina todas las instituciones que dan apoyo y soporte a los emprendedores, mediante un comité ejecutivo al que pertenecen todas las entidades de apoyo y fomento. Entre estas entidades se encuentran Uruguay XXI, Dinacoop que atiende las cooperativas, INEFOP que brinda capacitación y talleres y DINAPYME que se ocupa de los emprendimientos de artesanía.

Para ejercer sus funciones posee 18 centros PYME, distribuidos por todo el país, que desarrollan las actividades de capacitación mediante los programas específicos que son requeridos en cada región del país y que realizan también las acciones de consultoría y asesoría. Estos centros se constituyen en Consejo Consultivo de Agencia Nacional de Desarrollo Emprendedor.

También posee el portal “Uruguay emprendedor” que sirve como plataforma para brindar información, recursos de apoyo y noticias y que funciona como un observatorio.

Llama la atención en esta experiencia la simplicidad de la estructura, su influencia a todo el país mediante la red de centros subordinados, a la vez que se constituye en centro coordinador de todas las acciones de diversas instituciones estatales y no estatales, diseñadas

para el apoyo específico a unas u otras áreas y actores asociados al emprendimiento privado.

Como se ha podido comprobar en estas instituciones, este tipo de servicios de apoyo a las MIPYMES, mediante capacitación y asesoría, además de otros servicios de fomento, se brindan a través diversas instituciones gubernamentales, que responden a diversas denominaciones, como: fomento de la educación y las técnicas empresariales, asistencia técnica y capacitación, desarrollo de negocios, competitividad empresarial, servicios de apoyo empresarial o servicios de desarrollo empresarial.

Esta última denominación, por su generalidad, es la que hemos preferido emplear para agrupar las acciones de fomento a las MIPYMES que, en todos los casos, aparecen siempre asociadas al desarrollo de acciones vinculadas a:

- Servicios de capacitación.
- Servicios de consultoría/asesoría.
- Sistemas de incubación/aceleración.
- Servicios de información, divulgación y socialización.
- Fomento del diálogo entre el sector público y el privado.

En todos los casos los factores comunes que están presentes en estas acciones de apoyo es que se ejercen:

- Desde el Estado.
- Organizadas en centros rectores que cooperan con otras instituciones.
- Con financiamiento mixto: estado, gremios, cobro de algunos servicios y cooperación internacional.
- En fuerte vínculo con diferentes mecanismos de financiamiento y fondos para estos que no son objeto de estudio en este capítulo.

6.2. Conceptualización de los servicios de desarrollo empresarial

Por el tamaño de las MIPYMES y su origen, en muchos casos familiar, el acceso a información sobre el sector en que desarrollan su actividad y a los conocimientos necesarios sobre gestión empresarial resultan limitados, lo que constituye un problema para estas, pues provoca que participen del entramado empresarial en desventaja.

Esta necesidad no puede ser cubierta por los grandes sistemas de capacitación o las firmas consultoras existentes, ya que resultan prohibitivas para estas por los costos que implica recibir sus servicios y, por otra parte, porque esas instituciones cuentan con programas diseñados para grandes empresas que, obviamente, no se ajustan a las características y necesidades de las MIPYMES.

Lógicamente, estas instituciones, pueden brindar también esos servicios de desarrollo empresarial para las MIPYMES solo que para esto requieren cambiar sus paradigmas y comenzar a relacionarse con instituciones que poseen un funcionamiento diferente al de las empresas con las que están acostumbradas a trabajar, lo que requiere de entrenamiento y asesoría para aprovechar las potencialidades de las primeras, en interés del desarrollo del sector y de la localidad, aunque esto las desvía de su público principal: las grandes empresas.

Lo anterior no implica descartar como actores de los servicios de desarrollo empresarial a esas instituciones, porque están igualmente interesadas en el desempeño de las MIPYMES, pues estas micro y pequeñas empresas contribuyen a la creación de valor en el sector; con esa misma lógica, también los gobiernos territoriales deben ser considerados actores pues en estas se encuentran las fuentes de desarrollo local.

Es por esto que la práctica internacional indica que estos servicios especializados se brindan mediante instituciones especializadas también en este tipo de empresa, mucho más cercanas al desarrollo de la localidad.

En consecuencia, se puede entender como servicios de desarrollo empresarial para las MIPYMES los que permiten fortalecer las capacidades de gestión de este tipo de empresa y orientar la estrategia y su ejecución en relación con el mejoramiento del potencial de crecimiento, innovación y competitividad, alineado a los intereses y estrategia del país.

Resulta imprescindible precisar que, desde la capacitación a todos los actores, estos servicios permiten fortalecer y ampliar los ecosistemas de apoyo a la MIPYMES, su coordinación y la participación efectiva de todos estos, públicos y privados, en interés del sector y la localidad.

Este tipo de servicios permite dotar a las MIPYMES y al propio gobierno estatal y local, de la información necesaria sobre la gestión em-

presarial en ese tipo de entidades –no solo desde el punto de vista de las habilidades gerenciales, sino del funcionamiento de cada subsistema de gestión empresarial y sus resultados– para influir en la calidad de decisiones que se toman a cada nivel.

De ahí que los servicios de desarrollo empresarial para MIPYMES no deban instrumentarse por acciones separadas, sino formar parte del conjunto de medidas que fortalezcan el ecosistema en que estas se desenvuelven y por esto deben operacionalizarse mediante la existencia de las instituciones necesarias para que conduzcan ese fomento, los programas asociados a las acciones que se requieran y los incentivos de diverso tipo que mejoren las condiciones en que estas se desenvuelven y que responden a políticas de tipo financiero, de innovación, sociales, entre otras, que son abordadas en otros capítulos.

En pocas palabras, los servicios de este tipo no se deben concebir aislados del resto de las políticas que ejercen su influencia sobre las MIPYMES, para lograr la sinergia necesaria sobre este tipo de empresas.

6.3. Servicios de desarrollo empresarial para las MIPYMES en Cuba

A pesar de que la existencia de las MIPYMES responde a una necesidad reconocida en los documentos rectores de la política económica y social del país, no se cuenta con instrumentos estatales de capacitación, consultoría y asesoría, que respondan a las necesidades específicas de estas para su inserción efectiva como parte del entramado empresarial del país y su contribución al desarrollo de la economía nacional.

Las instituciones estatales de capacitación y consultoría que existen en Cuba están organizadas ramalmente y por provincias, para la superación de la fuerza de trabajo y los cuadros de las instituciones y empresas estatales que pertenecen a esas ramas de la economía, por lo que sus procedimientos de trabajo y sus programas no alcanzan a las características y requerimientos de las MIPYMES.

Otras instituciones estatales de consultoría como CANEC, que pueden brindar servicios a las MIPYMES, poseen unas tarifas de servicio que no están al alcance de este tipo de empresa, así como la Cámara de Comercio, para cursos relacionados con el comercio exterior.

Las universidades participan en la prestación de esos servicios de capacitación y asesoría a través del Centro Internacional de La Habana (CIH), subordinada al Ministerio de Educación Superior y de la Fundación Universidad de La Habana, pero ambas poseen una capacidad limitada de respuesta, en términos cuantitativos, para satisfacer la demanda y mediante el cobro de esos servicios, para contribuir a la sostenibilidad de la educación superior, las que constituyen limitantes para el acceso por parte de las MIPYMES.

No se puede dejar de mencionar la cartera de programas de capacitación que posee la Asociación Nacional de Economistas y Contadores de Cuba a través de su Centro para la Superación Posgraduada (CESPANEC), que ha incrementado en los últimos años cursos para el sector cuentapropista y cooperativista, a nivel de posgrado, por lo cual las personas que no posean nivel superior no pueden acceder a esta oferta.

En ese escenario han aparecido instituciones no estatales que han ocupado ese espacio, con mayor o menor grado de especialización en el tema. Entre estas varias merecen la pena destacar.

El Proyecto Cubaemprende, que es una institución de la iglesia católica cubana, surgida hace más de diez años, como iniciativa del Arzobispado de La Habana, en el Centro Cultural Padre Félix Varela y que se ha extendido a otras provincias como Camagüey y Cienfuegos. Su objetivo declarado es el de “ayudar a mejorar la calidad de vida de los cubanos y contribuir al progreso social a través del desarrollo de la mentalidad económica” y para esto posee una oferta estable de cursos –tanto presenciales como *online*–, asesorías, espacios para *networking*, ferias y exposiciones, dirigida a emprendedores en ejercicio, como a personas que posean la intención de emprender.

La Red de Centros Loyola en Cuba, que constituye una Organización no Gubernamental creada por la Compañía de Jesús, posee una amplia cantidad de actividades para la inserción social de niños y ancianos, en temáticas relacionadas con las manualidades, el reciclado, entre otras, entre las que integra también cursos de temas económicos para emprendedores y cooperativistas.

También se deben mencionar algunas iniciativas en este sentido de MIPYMES que organizan actividades de superación e intercambio entre actores, lo cual no resulta regular en casi ningún caso, con la

excepción de AUGÉ, surgida en 2014, especializada en prestar servicios de asesoría al sector privado y que ofrece, además, publicaciones regulares para actualizar y ofrecer tendencias sobre la marcha de este sector no estatal en la economía del país.

Entre estas otras ofertas de capacitación se puede mencionar las actividades que programa Skhole Eventos, Plataforma Articulada para el Desarrollo Integral Territorial (PADIT) y el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), entre otras.

Más allá del grado de especialización de las ofertas de las instituciones señaladas y de la calidad de las acciones de apoyo, en algunos casos alta, el enfoque prevaleciente es el desarrollo y crecimiento individual, mediante herramientas y habilidades personales para el emprendimiento, no siempre con la concepción de crear competencias para ser un actor más de la economía del país, que requiere establecer relaciones con otras empresas para formar parte de una red empresarial.

Sin lugar a dudas, la dispersión, la insuficiente especialización y sistematicidad de esas ofertas conspiran contra un adecuado apoyo al desarrollo del sector de las MIPYMES en el país.

Esto permite concluir que las MIPYMES cubanas poseen un limitado acceso tanto en calidad como en sistematicidad, a ofertas de desarrollo empresarial especializadas para este tipo de empresas, por lo que no cuentan con apoyo profesional para el fortalecimiento de las capacidades emprendedoras que les permitan elevar la eficiencia y eficacia en la gestión de su actividad empresarial e integrarse al entramado empresarial del país.

6.4. Política de servicios de desarrollo empresarial

Teniendo en cuenta los elementos expuestos, una política de servicios de desarrollo empresarial para las MIPYMES en Cuba tendría el propósito de:

“Facilitar el acceso a la información y el conocimiento requeridos por las MIPYMES para la toma de decisiones que les permita su sostenibilidad y crecimiento y, por ende, su mejor inserción en el entramado empresarial, con lo cual tendrían un mayor impacto en el desarrollo del país”.

Una política de este tipo, pone a las MIPYMES en similar capacidad de gestión que las empresas del sistema empresarial estatal y, con esto se contribuye a una mayor eficacia y eficiencia en el desempeño de este tipo de empresas, la reducción de su mortalidad y un mayor aporte a la economía del territorio.

Los mecanismos o acciones que implementan esos servicios de apoyo al desarrollo empresarial de las MIPYMES en Cuba, incluyen:

- Servicios de capacitación en habilidades gerenciales y técnicas empresariales.
- Servicios de consultoría/asesoría.
- Sistemas de incubación.
- Servicios de información y seguimiento, que pueden adoptar la forma de plataformas para el intercambio empresarial o portales empresariales, que permitan vincular entre sí a los diferentes actores para fomentar el intercambio, la cooperación y la complementariedad, así como difundir licitaciones e incluir bases de datos sobre oportunidades de negocio.
- Organización de actividades de intercambios de experiencias, tales como encuentros de buenas prácticas para su socialización.
- Servicios de evaluación de proyectos.
- Organización y apoyo para la participación en ferias y exposiciones.
- Fomento del diálogo para las alianzas entre el sector público y el privado.
- Promoción de alianzas entre las universidades, el Estado y las MIPYMES para su apoyo y con el objetivo de estudiar el impacto de estas últimas en la economía local y nacional.
- Difusión, en los medios de comunicación, de las políticas y programas relativos a las MIPYMES para la sensibilización acerca de este tipo de empresa, destacar oportunidades e impacto en la economía.
- Contribución a la inclusión de los elementos del fomento del emprendimiento empresarial en la educación formal e informal.

El logro de los propósitos referidos no puede ser resuelto desde el ajuste en los servicios que actualmente prestan las escuelas ramales, territoriales, universidades, entre otras. Si bien es cierto que potencialmente esas instituciones pueden modificar sus servicios y programas

para alinearse a las necesidades de las MIPYMES, esto genera un problema para estas instituciones, pues no están diseñadas para esto y no garantiza con efectividad el objetivo que se persigue.

Es por esto que se requiere de un soporte organizacional que asegure ese apoyo a las micro, pequeñas y medianas empresas y para ello, la creación de Centros Territoriales de Apoyo a las MIPYMES, contribuyen al apoyo especializado que requiere este tipo de empresas.

Los Centros Territoriales de Apoyo a las MIPYMES funcionan como una institución de acompañamiento a estas empresas de la localidad desde el punto de vista de la información y del asesoramiento requeridos para su crecimiento que, a la vez, sirve de interface entre MIPY-MES, entidades estatales, los gobiernos y la academia.

Entre las principales funciones y tareas de este centro se encuentran en dependencia de las características y requerimientos de cada territorio:

- Asesorar a las MIPYMES en su gestión, para lo que brinda servicios de consultoría y asesoría, para la solución de problemas puntuales demandados por estas, tanto en la gestión en general o en cualquiera de las funciones y actividades de la empresa.
- Ofrecer cursos y entrenamientos en diversas temáticas requeridas a la eficaz y eficiente gestión de las MIPYMES, con lo que contribuye al fortalecimiento de los nuevos actores de la economía mediante su calificación.
- Propiciar el vínculo entre los diferentes actores para fomentar la cooperación y la complementariedad, así como el desarrollo de alianzas y encadenamientos entre el sector público y el privado, con especial significado hacia las alianzas público-privadas, de las cuales se impulsa la generación de redes, conectando socios estratégicos locales, para apoyar la economía territorial mediante el mejoramiento del entramado empresarial.
- Brindar el acceso a información actualizada, tanto nacional como internacional; composición, ofertas, tendencias, mejores prácticas, entre otras sobre el sector y su mercado, con lo que se facilita la transferencia de estos conocimientos y la autopreparación de los socios de las MIPYMES. Esto se puede lograr mediante la creación de observatorios.

- Brindar acceso a la información actualizada sobre las exigencias regulatorias de los trámites requeridos para el funcionamiento de la actividad económica de la MIPYMES.
- Apoyo a la internacionalización de las MIPYMES, para mejorar sus capacidades de exportación y velar que no vayan más allá de sus posibilidades.
- Desarrollar bases de datos sobre las MIPYMES del territorio, sus ofertas, entre otras, que conformen un directorio actualizado al servicio de todo tipo de empresa y de los gobiernos locales.
- Realizar investigaciones que permitan caracterizar el funcionamiento de las MIPYMES, y al mismo tiempo evaluar su aporte a la economía del territorio, para que sirvan de fuentes de información a entidades estatales y el gobierno para la toma de decisiones que involucren a las MIPYMES.
- Crear una plataforma de intercambio *online*, que constituya un espacio en el que se difundan las mejores prácticas de las MIPYMES del territorio, así como ser un vehículo para la difusión, de manera transparente, de procesos de licitación, convocatorias de programas y proyectos, financiamientos, eventos, entre otros.
- Propiciar la transferencia de tecnologías, mediante alianzas entre la academia, las MIPYMES y el Estado.
- Apoyar la creación de nuevas MIPYMES en sectores de interés para el país mediante acciones de incubación.
- Fortalecer la responsabilidad social en las entidades atendidas.

En dependencia del alcance que se pretenda para este centro se pueden considerar también:

- Facilitar los trámites necesarios para el buen funcionamiento y crecimiento de la actividad, creando en ventanilla única para pagos de impuestos, trámites de usos de suelo, registros comerciales y de marca, usos de licencias, trámites de internacionalización y de comercio exterior, entre otros.
- Coordinar acciones de apoyo al desarrollo empresarial de las MIPYMES con otras instituciones estatales que brindan servicios similares.

Estos centros dirigirían sus servicios a socios y empleados de las MIPYMES, tanto existentes como a los emprendedores en proceso de

gestación de una MIPYME, aunque algunos servicios, como los relacionados con la información y creación de bases de datos, resultan también de interés para ministerios ramales y globales, así como para los gobiernos territoriales.

Los centros territoriales de apoyo a las MIPYMES, por su esencia, deben estar adscritos a los gobiernos provinciales, ya que están dirigidos a fortalecer a la parte del entramado empresarial local conformado por las micro, pequeñas y medianas empresas y deben funcionar en coordinación con los ministerios rectores de cada sector y con el apoyo de los centros ramales, universidades y sedes universitarias de cada territorio.

Las facilidades con que debe contar este tipo de centro dependen del enfoque con que se creen, ya que pueden constituirse de manera virtual o contar con un enclave físico al que accedan los interesados y hasta contar con espacios multifuncionales para la atención a las MIPYMES y para la realización de actividades de capacitación, entre otras.

Su estructura debe ser simple, con un aparato reducido de personas, pues los servicios específicos de capacitación y asesoría se brindan, en lo fundamental, con personal subcontratado, según las necesidades.

Esta institución se debe financiar mediante fondos específicos, el autofinanciamiento parcial por algunos servicios que incluyan pago y la cooperación internacional.

Los principios sobre los cuales se deben prestar los servicios de desarrollo, que diferencian a estos centros de apoyo a las MIPYMES, de otras instituciones existentes que prestan sus servicios para otro tipo de entidades empresariales son:

- Servicios diferenciados, en dependencia del sector, grado de desarrollo y complejidad de las MIPYMES.
- Todas las acciones se encaminan a apoyar a estos actores económicos, ya sean MIPYMES en funcionamiento o emprendimientos con intención de convertirse en estas, para que las ideas se conviertan en negocios viables y para desarrollar planes de negocio que aseguren que el negocio resulte exitoso.
- Apoyo de manera inclusiva sin distinción de sexo, edad, discapacidad, entre otras.
- Alto nivel de comparabilidad internacional de los servicios, con los estándares actuales para las MIPYMES y los sectores en que ope-

ran, de manera tal de vencer la brecha de desarrollo existente a la mayor brevedad posible.

- Disponibilidad de una bolsa o registro de instituciones y personas naturales para la prestación de los servicios, que permita contar con los especialistas y la experiencia requeridos para cada tipo de acción. Para esto se debe hacer una rigurosa selección que permita disponer de especialistas que posean competencias para ejercer funciones de docencia y tutoría, usualmente provenientes de academia, y otros con mayor experiencia proveniente de la práctica, que puedan ejercer la función de mentores. Esta combinación asegura el balance necesario entre teoría y práctica.
- La participación de estos especialistas, según sea el caso y la frecuencia con que se empleen, pueden trabajar *ad honorem* o bajo contrato y, en todos los casos, se les realiza una evaluación sobre su desempeño al finalizar el servicio, para monitorear su calidad y contar con elementos para mantenerlos en la bolsa.
- Gratuidad en los servicios de apoyo que sean financiados con fondos específicos y de la cooperación internacional, lo que no descarta la posibilidad del cobro de algunos otros.

Para medir la efectividad en el funcionamiento de estos centros es necesario disponer de indicadores asociados a los servicios empresariales de apoyo a las MIPYMES que consideren la actividad, los resultados y el impacto, teniendo en cuenta que el efecto de las acciones, en muchas ocasiones se observa al mediano y largo plazo y en el corto plazo solo se puede medir el nivel de satisfacción.

A continuación algunas sugerencias de indicadores teniendo en cuenta experiencias de los países estudiados:

- De actividad:
 - Cantidad de MIPYMES atendidas en los centros, por sector y tipo de servicio.
 - Accesos a la plataforma, por tipo de información y tipo de usuario.
 - Cantidad de acciones de capacitación realizadas y cantidad de participantes, por tipo de programa y por sector.
 - Composición y estructura de los sectores atendidos.
- De resultados:

- Cantidad de puestos de trabajo generados y retenidos por las MIPYMES atendidas por los diferentes servicios que ofrece el centro.
- Ampliación del portafolio de productos y servicios en las MIPYMES y emprendedores atendidos.
- Crecimiento en la actividad (incremento de las ventas) en las MIPYMES y emprendimientos privados atendidos.
- Negocios concertados entre MIPYMES/emprendimientos y entre MIPYMES/emprendimientos y entidades estatales, por tipo de vínculo: compra-venta ocasional, encadenamiento, entre otros.
- De impacto:
 - Tasa de sobrevivencia de las MIPYMES/emprendimientos atendidos, en comparación con la tasa media existente en el país o en la provincia para todas las MIPYMES)
 - Participación de la producción/servicios de las MIPYMES y emprendimientos privados en el producto interno bruto, a nivel de país, sectores y territorios.
 - MIPYMES que se vuelven exportadoras, por sector, por estabilidad en la internacionalización y por volumen exportado.
 - Inclusión de mayor valor agregado a sus productos/servicios, resultado de cambios en sus procesos.
 - Crecimiento en las contribuciones e impuestos al presupuesto, generado por las MIPYMES y emprendedores atendidos.

Por otra parte, para medir la efectividad de cada acción en particular se aconseja aplicar pruebas de entrada y de salida a los emprendedores y empresarios atendidos, para medir los aprendizajes y realizar encuestas a los 12 meses para valorar los cambios que se han producido en las MIPYMES atendidas.

En resumen los Centros Territoriales de Apoyo a las MIPYMES, pueden contribuir al mejoramiento de la gestión del emprendimiento, mediante la generación de sinergias entre los actores, la capacitación, el apoyo y la orientación para enfrentar los desafíos de este tipo de empresa, que permitan su consolidación, crecimiento, integración económica y, por ende, su contribución al desarrollo de la economía local.

Bibliografía

- Ajuntament de Barcelona (2019) OAE: *la llave para impulsar tu empresa*. Barcelona.
- Bianchi, P. (1996). Nuevo enfoque en el diseño de políticas para las PYMES. Aprendiendo de la experiencia europea. *Documento de trabajo No. 72*. Buenos Aires: CEPAL. Disponible en: https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/9759/1/LCbuel155_es.pdf
- Cabrera, D. (Coord.) (2022). *Política regional de modernización y transformación para las MIPYMES en los países del SICA. 2022-2050*. San Salvador: Centro Regional de Promoción de la MIPYME (Cenpromype)-Sistema de Integración Centroamericana (SICA)
- Ministerio de Economía, Fomento y Turismo (s.f.). *Empresas de menor tamaño*. Chile.
- Ministerio de Economía, Industria y Comercio (s.f.). *Política pública de fomento a las PYME y al emprendimiento*. Presentación ppt. Costa Rica.
- Cristeto, B. (2014). El fomento del emprendimiento y el apoyo a la PYME. *Dialnet*, 394, 19-28.
- Dini, M. (2019). *Centros de desarrollo empresarial en América Latina: lecciones de políticas de cinco experiencias institucionales*. Santiago de Chile: Naciones Unidas (LC/TS.2019/21).
- Durán, A. y Baltimore, K. (2014). Políticas públicas para apoyar las pymes de la región del Gran Caribe. Asociación de Estados del Caribe. Disponible en: <http://www.acs-aec.org/index.php?q=es/trade/politicas-publicas-para-apoyar-las-pymes-de-la-region-del-gran-caribe>
- Ministerio de Industria, Comercio y Turismo (2019). *Marco estratégico en política de PYME 2030*. España: Secretaría general de Industria y de la Pequeña y Mediana Empresa.
- Ferraro, C. (Comp.) (2011) *Apoyando a las PYMES: Políticas de fomento en América Latina y el Caribe*. Santiago de Chile: CEPAL-AECID.
- González Vázquez, M. (2019). Cambios conceptuales y de enfoque en el abordaje de programas de apoyo a emprendimientos en contexto de vulnerabilidad. Sus efectos en el rediseño del Programa de Emprendimientos Productivos y Redes (EmProRed) del Ministerio de Desarrollo Social. Diploma de Economía y Gestión para la Inclusión. Uruguay.

- Heredia Zurita, A y Dini, M. (2021). *Análisis de las políticas de apoyo a las pymes para enfrentar la pandemia de COVID-19 en América Latina*. Santiago de Chile: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- Universidad de La Habana (2022). Red de emprendimiento e innovación de la Universidad de La Habana. Informe de la visita a la República del Uruguay. Documento no publicado.
- Ministerio de Trabajo y Seguridad Social (2019). Guía para la elaboración de políticas institucionales. Código: DGPT-08.1-G-02. Costa Rica: Dirección General de Planificación del Trabajo, Departamento de Desarrollo Organizacional. Disponible en: <https://www.mtss.cr>
- Naciones Unidas (2013). *El marco de políticas de fomento de la iniciativa empresarial de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo y su aplicación Nota de la secretaría de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo*. TD/B/C.II/20. UNCTAD, Junta de Comercio y Desarrollo Comisión de la Inversión, la Empresa y el Desarrollo.
- OECD (2019), *OECD SME and Entrepreneurship Outlook 2019*. Paris: OECD Publishing. Disponible en: <https://doi.org/10.1787/34907e9c-en>
- OECD/CAF (2019). *América Latina y el Caribe 2019: Políticas para PYMEs competitivas en la Alianza del Pacífico y países participantes de América del Sur*. Paris: OECD Publishing. Disponible en: <https://doi.org/10.1787/60745031-es>
- Organización Panamericana de la Salud (2018). *Manual para la elaboración de políticas y estrategias nacionales de calidad. Un enfoque práctico para elaborar políticas y estrategias destinadas a mejorar la calidad de la atención*. Washington D.C.: OMS. Disponible en: www.paho.org
- Rivas, M. (Coord.) (2019). *Informe Regional de Centros de Atención MIPYME. Resultados 2018*. Cempromype. SICA.
- Ruiz, C. (2013). Manual para la elaboración de políticas públicas. *Infodir. Información para Directivos de la salud*, 16. Disponible en: <http://www.revinfodir.sld.cu/index.php/infodir.article.view/12>
- SELA (2015). *Políticas Públicas de apoyo a las MIPYMEs en América Latina y el Caribe*. Caracas: SELA.
- Solí, A. y Angelelli, P. (2002). *Políticas de apoyo a la pequeña empresa en 13 países de América Latina*. Washington D.C.

MIPYMES socialmente responsables

7.1. Experiencias internacionales

La temática en cuestión es abordada desde la multiplicidad terminológica: responsabilidad social corporativa, ciudadanía corporativa, sostenibilidad empresarial o responsabilidad social empresarial. El último término es el que se utiliza con mayor frecuencia en el contexto latinoamericano en tanto abarca a las grandes empresas y a las MIPYMES, las cooperativas y los emprendimientos solidarios (IARSE, 2010; Sagebien y Lindsay, 2011).

Desde inicios del siglo XXI surgen numerosas instituciones e iniciativas que avanzan en la promoción de la responsabilidad social empresarial. Así confluyen organizaciones de carácter global como la World Business Council for Sustainable Development,¹ con capítulos nacionales en casi todos los países de América Latina o la Business for Social Responsibility (BSR), centrado en Estados Unidos y uno de los impulsores de la creación de la organización paraguas en las Américas llamada Foro Empresa.

Es posible mencionar, además, el Pacto Mundial de Naciones Unidas y los Principios del Ecuador. Estas persiguen impactar positivamente en la competitividad empresarial y en la construcción de sociedades más equitativas. En este sentido la Declaración de la UNESCO (2009) potencia la formación de ciudadanos con sólidos principios éticos y

¹ El Consejo Mundial Empresarial para el Desarrollo Sostenible está dirigida por más de 200 directores ejecutivos de empresas líderes que trabajan juntas para acelerar la transición a un mundo sostenible. Tiene como objeto social buscar que las empresas miembros sean exitosas y sostenibles al enfocarse en el máximo impacto positivo con los accionistas, el medio ambiente y las sociedades.

comprometidos con la paz, la defensa de los derechos humanos y la democracia.

Los Objetivos de Desarrollo Sostenible constituyen un apoyo para la responsabilidad social empresarial. La protección del medio ambiente, la preocupación por el mejoramiento de las condiciones de vida de las personas, sobre todo en lugares vulnerables o con menores ingresos, la igualdad de género, el progreso económico y la generación de alianzas multiactorales tienen una marcada centralidad en estos.

Surgen, asimismo, normativas que constituyen guías voluntarias sobre la responsabilidad social empresarial y que pueden adaptarse a la realidad de cada país. En este sentido es preciso señalar a la ISO 26000. Esta subraya que “el desempeño eficaz de una organización debe considerarse a partir de valorar su relación con la sociedad y su impacto con el medio ambiente” (Carmona, Vázquez, Ladrón de Guevara y Rivas, 2009: 5). Integra los diferentes sistemas de gestión, tiene carácter voluntario y puede utilizarse en todas las organizaciones para contribuir a evaluar la incorporación de la responsabilidad social empresarial. Entre sus alcances está hacer operativa la responsabilidad social empresarial, identificar e involucrar a las partes interesadas, incrementar la credibilidad de los informes y reclamos realizados sobre responsabilidad social empresarial, aumentar la confianza y satisfacción de los clientes, así como promover una terminología común en esta área (ISO 26000, 2010).

Plantea como objetivo esencial que las organizaciones tomen responsabilidad ante los impactos que sus decisiones y actividades ocasionan en la sociedad y en el ambiente, mediante un comportamiento ético y transparente. Establece como principios básicos: responsabilidad, transparencia, ética, enfoque multiactoral, respeto a la legalidad, respeto a normas internacionales de comportamiento y respeto a los derechos humanos.

La región latinoamericana ha incorporado, paulatinamente, el tema de la responsabilidad social empresarial. Estudios manifiestan que es más notable en países como Argentina, Chile, Brasil y México (Barroso, 2008; Haslam, 2004). Varias son las instituciones que la promueven y la certifican en Latinoamérica: Programa Latinoamericano de responsabilidad social empresarial del Instituto Argentino de Responsabilidad Social Empresaria (PLARSE), Instituto Argentino de Responsabilidad

Social Empresarial (IARSE), AccionRSE (Chile), CentraRSE (Guatemala), Fundemas (El Salvador),² Instituto Ethos (Brasil), Fundación Avina, Consorcio Ecuatoriano de Responsabilidad Social, Pro HumanaChile, Sistema B. Algunas de estas instituciones reciben apoyo del Banco Mundial, la Organización de Estados Americanos y el Banco Interamericano de Desarrollo.

Un debate central en este tema es su carácter: voluntario vs. obligatorio. Entre los países que cuentan con leyes y ministerios de responsabilidad social empresarial se encuentran: Suecia (2004), Dinamarca (2008), Alemania (2010), Colombia (2010), Indonesia (2011), España (2011), Holanda (2011 y 2022), Chile (2013) y Argentina (2017). Las leyes han impactado en el impulso de mecanismos de reconocimiento al esfuerzo de las empresas con prácticas avanzadas en lo referente a la protección del medioambiente, el desarrollo sostenible, el empleo y la igualdad.

Hasta hace algunas décadas, la responsabilidad social empresarial la realizaban y difundían, fundamentalmente, las grandes empresas multinacionales. Sin embargo, con el transcurso de los años se ha extendido y ha comenzado a ser un elemento importante también para las PYMES y MIPYMES (Enderle, 2004).

“Las PYMES vienen aplicando prácticas de responsabilidad social empresarial de forma habitual y va ligada a su quehacer diario, aún sin conocer el concepto y sin llamarlas por ese nombre” (CRANA, 2023: 2). Sin las PYMES la responsabilidad social empresarial no puede tener una implicación real en la sociedad. El aumento de este tipo de empresas es fundamental porque contribuyen significativamente a la economía y a la creación de los puestos de trabajo (CRANA, 2023). No obstante, a todos los empresarios no les resulta importante ni les es de interés, de ahí que ni siquiera se la planteen. En Latinoamérica la institucionalización de la responsabilidad social empresarial es muy escasa.

A nivel internacional algunas MIPYMES, como por ejemplo las españolas, a pesar de tener una actitud positiva en cuanto al desarrollo de acciones de responsabilidad social empresarial, tienen entre sus limi-

² Esta última es una de las organizaciones pioneras en la región que ha liderado los esfuerzos de indicadores comunes de empresa socialmente responsable para Centroamérica.

tantes: la formación de los propietarios, tamaño empresarial, propiedad y sector al que pertenecen (Carrillo-Punina, 2017).

A pesar de las bondades y ventajas que la responsabilidad social empresarial brinda es necesario recordar que nace dentro del contexto capitalista. Emerge para limpiar la imagen de la empresa explotadora, que como parte de su marketing incorpora un hacer (inventario, expediente) de obras caritativas hacia la comunidad y esta imagen sirve de instrumento para alcanzar un mejor posicionamiento dentro del mercado (Reyes, 2018). Reiteradamente se vende una fachada de “empresa socialmente responsable” para ganar el respaldo de sus grupos de relación lo que provoca que la imagen de lo que comúnmente se conoce por responsabilidad social empresarial sea demeritada y desacreditada.

A continuación se enuncian algunos de los ejemplos de relevancia de la región y cuyas prácticas también se extienden a las MIPYMES.

Indicadores Ethos

Herramienta que ayuda a las empresas en el proceso de profundización de su compromiso con la responsabilidad social empresarial y el desarrollo sostenible. Es un instrumento de concienciación, aprendizaje y monitoreo. En alianza con Servicio Brasileño de Apoyo a las Micro y Pequeñas Empresas, elaboraron los Indicadores ETHOS-Servicio Brasileño de Apoyo a las Micro y Pequeñas Empresas de Responsabilidad Social para MIPYMES (2007). Estos se recogen en un cuestionario que se divide en: valores, transparencia y gobierno corporativo; público interno; medioambiente; proveedores; consumidores y clientes; comunidad, y gobierno y sociedad. Los temas se dividen en 36 indicadores con una pregunta clave, preguntas binarias y cuantitativas, seguido por un espacio para anotar las medidas que tomará la empresa para responder a la situación abordada en el indicador. De ese modo se puede ir construyendo un plan de acción para implementar la responsabilidad social empresarial en la empresa.

Sistema B-Empresas B

Sistema B es una organización creada en América Latina (2012) para lograr que el éxito económico se mida por el bienestar de las personas,

las sociedades y la naturaleza. Lo hace apoyando al ecosistema de las Empresas B y a otros agentes económicos que usan herramientas de mercado para resolver problemas sociales y ambientales. Esta nueva visión del éxito económico permite alinear los intereses de los mercados y las empresas con los intereses de la sociedad (Correa, 2019).

La evaluación B es una herramienta confidencial que ayuda a medir y gestionar el impacto socioambiental de la empresa, y el Sustainable Development Goals Action Manager ayuda a monitorear el progreso de la empresa en los 17 Objetivos de Desarrollo Sostenible establecidos por las Naciones Unidas. Promueve marcos normativos para la economía de triple impacto, compras públicas sostenibles, promover cambios en las regulaciones o prácticas del mercado y desarrollar políticas públicas que permitan un entorno institucional favorable a la economía de impacto.

En el caso de las MIPYMES latinoamericanas no todas tienen igual acceso al financiamiento, el que puede ser limitado; la existencia de planes orientados a la responsabilidad social empresarial puede variar de una empresa a otra; una gran parte son informales y por tanto se desenvuelven en ese espacio; algunas presentan un clima de negocios interrumpido. La mayoría de las MIPYMES que participan en programas socialmente responsables no tienen total claridad acerca de las dimensiones de la responsabilidad social empresarial. A esto se unen la baja capacitación y conocimiento que generalmente tienen algunos propietarios acerca del tema, las acciones o prácticas que se realizan son empíricas; baja innovación y determinados problemas de gestión (Vives, Corral y Isusi, 2005). Los objetivos fundamentales que se plantean van dirigidos en mayor medida al desarrollo económico y social, así como a ganarse la confianza de los diferentes grupos de relación.

La importancia económica de las PYMES en la generación de empleos e ingresos es innegable. En el caso concreto de Latinoamérica, las PYMES representan en promedio el 30 % de su tejido empresarial y proporcionan cerca del 70 % del empleo (Mellado, 2005a). De ahí la necesidad de entender a la responsabilidad social empresarial, no como una práctica que busca retribuciones efectistas y a corto plazo, sino como una práctica de fidelización de los distintos públicos, tanto internos como externos (Murillo y Lozano, 2006). No se le da la importancia que requiere a la comunicación como valor empresarial.

Al analizar la situación a partir de las propias PYMES se logra identificar que su implantación ha respondido fundamentalmente a:

- Las prácticas de responsabilidad social empresarial nacen a partir de motivaciones propias de los directivos o propietarios de las empresas.
- Se organizan intuitivamente y no dentro del contexto de una estrategia corporativa.
- Se orientan por lo general hacia un aspecto en particular.
- La dimensión a la que se ha orientado las prácticas de responsabilidad social empresarial es hacia su público interno, para luego enfocarse hacia sus grupos externos de interés.
- Las prácticas de responsabilidad social empresarial no se reconocen como tal ni se comunican correctamente (Prohumana, 2006).

7.2. Conceptualización de la responsabilidad social empresarial

Los antecedentes de la responsabilidad social empresarial se ubican en la implementación de acciones caritativas y filantrópicas hacia las personas en situación de desamparo, pobreza y enfermedad desarrolladas, fundamentalmente, desde instituciones religiosas. A finales del siglo XIX y principios del XX surge en Estados Unidos la llamada *filantropía empresarial*. Esta se entendía como las voluntades caritativas que realiza una empresa en tiempo o recursos para el beneficio de personas o comunidades desposeídas. Andrew Carnegie y John D. Rockefeller se consideran pioneros en la realización de acciones de esta naturaleza a partir de donaciones de dinero (Rojas *et al.*, 2016).

Contribuyó a esto la codificación por el gobierno de Estados Unidos del sistema de tributos que incluía impuestos sobre los ingresos personales y las utilidades empresariales, legislación diseñada en alianza con los principales conglomerados de empresas (U.S. Congress. Internal Revenue Code of 1939. Revisado en 1954 y 1986). Incluyeron en ella la reducción del ingreso gravable por donaciones personales y corporativas, lo cual estimuló la creación de bibliotecas públicas, salas de concierto, instituciones culturales y otras obras benéficas.

La responsabilidad social empresarial ha transitado de una visión filantrópica y economicista hacia la incorporación de las dimensiones social y ecológica. Este tránsito consta de cuatro etapas fundamentales:

- Filantropía empresarial: concebida como donaciones y aportaciones de la empresa a instituciones y grupos comunitarios.
- Inversión social: aportes estratégicos a instituciones y grupos de la comunidad, causas nobles, evaluación de impacto, entre otras, que aportan un retorno social. Al adoptar la ciudadanía corporativa la empresa se reconoce como integrante activa de la comunidad.
- Responsabilidad social: aporta una visión de ciudadanía empresarial responsable e integrada a la estrategia del negocio, más allá de las obligaciones de la ley.
- Recientemente el término *responsabilidad social corporativa* ha cedido al de sostenibilidad empresarial. El cambio de nombre responde sin duda al avance de un clima empresarial conservador que evita asociar las palabras “social” y “empresarial” mientras que les resulta más aceptable la de “sostenibilidad”, en tanto sugiere la dimensión ambiental, mientras que “lo social” está incluido, pero no explícito (Betancourt, 2016: 1).

De esta forma se convierte en un concepto multidimensional donde desempeña un rol fundamental las aristas ética, legal, social, económica, medioambiental y participativa. Este cambio de paradigma se relaciona, a su vez, con los nuevos enfoques desarrollados tras la proliferación de temáticas como los derechos laborales, la protección al consumidor y los problemas ambientales a lo largo de la segunda mitad del siglo xx y lo que va del siglo xxi (Soto, 2019). Esta definición se sitúa en la red que conforman otros temas: empresa, grupos de relación,³ desarrollo local, políticas públicas, sostenibilidad empresarial, medio ambiente, sistema jurídico, voluntad política y economía social y solidaria.

Es definida por diferentes autores y organismos internacionales:

- Integración voluntaria, por parte de las empresas, de las preocupaciones sociales y medioambientales en sus operaciones comerciales y con sus interlocutores (Comisión Europea, 2001).

³ En la literatura también se llaman *stakeholders* o grupos de interés. En el marco de este capítulo se entiende como individuos, grupos y organizaciones que interactúan directa o indirectamente con la empresa dígame: empresarios, suministradores/proveedores, trabajadores, consumidores, clientes, comunidad, territorio, gobierno, organizaciones de masas (Partido, Sindicato, Juventud) sobre la posibilidad de un cambio social (Rojas *et al.*, 2016).

- Verduzco (2006) sostiene que es la capacidad de una empresa para escuchar, atender, comprender y satisfacer las legítimas expectativas de los diferentes actores que contribuyen a su desarrollo, orientando sus actividades a la satisfacción de las necesidades y expectativas de sus miembros, de la sociedad y de quienes se benefician de su actividad comercial, así como al cuidado y preservación de su entorno.
- Martínez (2014) la define como la contribución al desarrollo humano sostenible, a través del compromiso y la confianza de la empresa hacia sus empleados y las familias de estos, hacia la sociedad en general y hacia la comunidad local, en pos de mejorar el capital social y la calidad de vida de toda la comunidad.

Estas conceptualizaciones aluden a algunos temas presentes en el debate teórico y a su relación con otros temas y conceptos. Se asume la definición y operacionalización del Grupo de Estudios Sociales del Trabajo del Centro de Investigaciones Psicológicas y Sociológicas:

“Modo de gestión empresarial de carácter multidimensional (ética, social, económica, legal, medioambiental, participativa) que implica el compromiso de generar valor en coherencia con el desarrollo de prácticas sostenibles, verificables e intencionadas. Se expresa en la interacción de la empresa con sus grupos de relación en un contexto determinado a favor de la equidad y la justicia social” (Rojas *et al.*, 2016: 13).

Dimensiones

A partir de una revisión de producciones teóricas y metodológicas, tanto nacionales como internacionales, se asume la operacionalización que sobre el concepto de responsabilidad social empresarial propone el Grupo de Estudios Sociales del Trabajo del Centro de Investigaciones Psicológicas y Sociológicas en el resultado de investigación “La responsabilidad social empresarial en el Centro de Inmunología Molecular” (Rojas *et al.*, 2019: 12) (Tabla 7.1):

- Ética: conjunto de valores, normas y principios reflejados en la cultura de la empresa para alcanzar una puesta en común con sus grupos de relación, desde una perspectiva humanista.
- Social: acciones dirigidas a garantizar la calidad de vida en el trabajo, desde un enfoque de equidad y bienestar en los niveles individual, grupal, organizacional, comunitario, societal, teniendo en cuenta la diversidad de los grupos de relación.

- Legal: disposiciones jurídicas vigentes, de estructura y funcionamiento, tanto a lo interno de la empresa como hacia lo externo, de obligatorio cumplimiento, en un contexto determinado.
- Económica: generación de valor en armonía con el desarrollo de prácticas sostenibles, verificables e intencionadas.
- Participativa: grado de involucramiento e incidencia de los trabajadores en la toma de decisiones en el ámbito laboral y su reflejo en las interrelaciones de la empresa con sus grupos de relación.
- Medioambiental: uso sostenible de recursos naturales y materiales, preservación de la biodiversidad, prevención y control de efectos no deseados a partir de la acción humana.

Tabla 7.1. Indicadores de las dimensiones de la responsabilidad social empresarial

Dimensiones	Indicadores
Ética	Sistema de valores de la organización Transparencia Derechos/deberes laborales. Actualización del conocimiento Misión Visión
Legal	Normas, leyes, decretos, regulaciones establecidas (nacional, grupo empresarial, empresa)
Social	Trabajadores: empleabilidad y carrera profesional, remuneración, beneficios, formación y capacitación, seguridad y salud laboral, contrato y estabilidad laboral, satisfacción laboral, estimulación (moral, material), calidad de vida de los empleados, políticas de flexibilidad laboral (conciliación entre la vida familiar y laboral), competencias y expectativas Clientes: confidencialidad, información del servicio o producto, derechos/deberes, satisfacción, expectativas Proveedores: confidencialidad, información del servicio o producto, derechos/deberes, expectativas Consumidores: confidencialidad, información del servicio o producto, derechos/deberes, satisfacción, expectativas Relaciones empresa/comunidad Cohesión social Clima laboral Comunidad: gestión e impacto de la empresa en la comunidad, Participación en la estrategia de desarrollo local, generación de empleos, alianzas institucionales

Dimensiones	Indicadores
	Cultura organizacional: canales de comunicación, flujos/intercambios de comunicación, contenido de los mensajes, recursos tecnológicos, informatización, estrategia de comunicación e identidad
Medioambiental	Sistema de gestión ambiental Consumo de recursos: agua, energía, combustible Gestión del riesgo ambiental: prevención, polución, manejo de los residuos (sólidos, líquidos y gaseosos), manejo de residuos peligrosos Educación ambiental Preservación de la biodiversidad Recursos destinados
Económica	Balance económico Planes económicos: gastos e inversiones Tratamiento contable y fiscal: tipo de cuentas, acceso a créditos, compromisos fiscales y reservas Autonomía Innovación Posición en el mercado Desarrollo de nuevos productos
Participativa	Involucramiento en la toma de decisiones: compromiso, intercambio de información, grupo/área, áreas diversas de la propia organización, compatibilidad de intereses e influencia Mecanismos de diálogo y espacios existentes en la entidad: formales e informales

7.3. Cuba desde la óptica de la responsabilidad social empresarial

Hasta fines del siglo xx, el debate teórico sobre la responsabilidad social empresarial estuvo ausente en las producciones científicas nacionales. Si bien se implementaron medidas y se institucionalizaron transformaciones que contribuían al desarrollo de una conciencia socialmente responsable, no se dieron las condiciones para el desarrollo de un debate académico en este sentido.

En las últimas décadas cobra auge a partir del quehacer de varias instituciones: Centro Félix Varela, Centro de Investigaciones Psicológicas y Sociológicas (CIPS), Facultad de Economía y Centro de Estudios de Técnicas de Dirección (CETED) de la Universidad de La Habana; Centro de Estudios de Dirección, Desarrollo Local, Turismo y Coope-

rativismo (CE-GESTA), Universidad de Pinar del Río; Plan Maestro de la Oficina del Historiador de ciudad de La Habana; Programa Oasis del Proyecto CubaEmprende; Red de Economía Social y Solidaria y Responsabilidad Social Empresarial (ESORSE). Si bien resulta difícil identificar tendencias al interior de estos acercamientos, es posible encontrar cierta homogeneidad en su abordaje: el vínculo de la empresa con sus grupos de relación (comunidad, medioambiente), su aporte al desarrollo local, su naturalización dentro del sistema socialista cubano, su énfasis en los procesos de gestión y participación, así como el carácter multidimensional presente en sus operacionalizaciones conceptuales (Rojas *et al.*, 2016).

Se dan pasos que contribuyen a la articulación de los aportes de estudiosos del tema avalados por diversos centros a nivel nacional. Sin embargo, su ausencia en el ámbito empresarial, la división en parcelas de buenas prácticas de responsabilidad social empresarial, sin integrarlas ni sistematizarlas, hace que se desdibuje. De modo similar ocurre con los vacíos de esta temática dentro del ámbito legislativo nacional, su invisibilización en los documentos programáticos que actualmente rigen el proceso de actualización del modelo económico y social cubano, y la no existencia de leyes que la amparen o promuevan, es muestra de esto.

En Cuba existen numerosas leyes que integran elementos de responsabilidad social empresarial que son aplicables a todos los actores económicos. No obstante, se carece de una conceptualización propia del término, de instrumentos oficiales de medición y de una ley integral que agrupe todos estos elementos dispersos en la legislación.

El Decreto-Ley 46 Sobre las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas, en su artículo 15.2 dice: “Las MIPYMES desarrollan la actividad económica constitutiva de su objeto social con responsabilidad social”. El modelo de estatutos sociales concebido para constituirse las MIPYMES elaborado por el Ministerio de Economía y Planificación tampoco menciona la responsabilidad social, como no aparece en las planillas de solicitud de creación de MIPYME; ni siquiera la de una Cooperativa de Industria y Servicios (No Agropecuaria), es decir, tanto en los documentos programáticos como en los recientes instrumentos legales referidos a las diferentes formas de propiedad y gestión, se exhorta a la responsabilidad social, pero esta ni se define ni se norma, dejando un vacío que requiere ser llenado si se quiere su implementación.

Es posible identificar diversas aproximaciones a la temática de la responsabilidad social empresarial: responsabilidad social comunitaria, responsabilidad social universitaria, responsabilidad social cooperativa-balance social cooperativo, responsabilidad social ambiental, responsabilidad social institucional y responsabilidad social empresarial. Esta multiplicidad terminológica encuentra coincidencia en cuanto a la responsabilidad que desde cada entidad debe haber en su interacción con los diferentes grupos de relación y con el desarrollo local. Emerge también la necesidad de incluir el enfoque sicosocial para el estudio e implementación de la responsabilidad social y articular su dimensión subjetiva.

La ausencia de una concepción integrada y sistémica de la responsabilidad social empresarial en el contexto cubano actual es el resultado de la concentración y verticalización del poder del Estado cubano, lo que deviene en ausencia real de autonomía empresarial; las limitaciones en materia de incentivos para la dinamización de las empresas; la demora en separar y descentralizar los mecanismos de gestión de la propiedad socialista, así como el afán por legislar el éxito empresarial; insuficiente percepción de impactos positivos por parte de la empresa en las comunidades; desconocimiento de cómo gestionar de forma socialmente responsable y sostenible; ausencia de orientación y formación de los empresarios o directivos de las empresas en la manera de integrar la responsabilidad social empresarial en coherencia con la estrategia empresarial y las de desarrollo local; excesiva centralización en decisiones de financiamiento en inversiones, sobre todo a largo plazo, que no garantizan la participación de todos los organismos y sectores respectivos, y débil empoderamiento de los colectivos laborales.

Existen experiencias nacionales que sirven de ejemplos al premiar y reconocer iniciativas de responsabilidad social empresarial. Entre estas destaca la Condición Amigos del Patrimonio del Plan Maestro de la Oficina del Historiador de la Ciudad de La Habana, esta Condición se entrega a personas jurídicas o naturales que desarrollan su actividad en La Habana Vieja y contribuyen a la conservación y rehabilitación del patrimonio cultural, tangible e intangible. Se trata de un reconocimiento que busca incentivar a las personas que desarrollan su labor aplicando algunos principios de la economía social y solidaria, amigos del Patrimonio Dorada aplica a un proyecto con proyección de desa-

rollo integral, inclusión de la población residente y que cumpla las directrices de la economía social y solidaria. el tiempo de validez de la condición una vez otorgada es de tres años, pasados los cuales la iniciativa o proyecto puede volver a aspirar por la Condición Amigos del Patrimonio (Iglesias Pérez, 2015).

Otra experiencia es fruto del Programa OASIS de Responsabilidad Social Empresarial, resultado del trabajo que el Proyecto CubaEmprende ha realizado a lo largo de diez años en función de la responsabilidad social empresarial en la comunidad emprendedora. La misión del Programa OASIS es: “Promover la responsabilidad social y el desarrollo sostenible en los negocios, como cultura para elevar el bienestar y la participación activa de la empresa en la solución a los retos sociales, económicos y ambientales de nuestra sociedad; a través de la capacitación, el asesoramiento, la conexión de emprendedores y la visualización de prácticas responsables y sostenibles en la gestión empresarial en Cuba” (Bello Sánchez, 2021).

El abordaje que sobre esta temática se realiza en el país abarca disímiles ámbitos y proyecciones, no obstante, es posible identificar algunos elementos comunes:

- Se considera un enfoque estratégico de gestión empresarial que debe integrarse a toda la organización, por lo que ha de estar alineada a los objetivos de la empresa, su misión y su visión, entronizada a sus valores identitarios.
- Carácter multidimensional: legal, social, económico, medioambiental, ético y participativo.
- Se asocia con el cumplimiento de las normas legales, en el plano nacional e internacional, como premisas de comportamientos socialmente responsables, así como con el cumplimiento de presupuestos éticos generalmente aceptados.
- Transversaliza los procesos de la empresa hacia todos los grupos de relación.
- Gestión empresarial transparente y participativa.
- Supone la capacidad e influencia que pueden generar las empresas y sus grupos de relación (trabajadores, clientes, proveedores, accionistas, comunidad local, nacional y global, medio ambiente) sobre la posibilidad de un cambio social.

- Asume la gestión responsable de los recursos humanos, expresada en asegurar condiciones de trabajo adecuadas, seguridad y salarios dignos (Rojas *et al.*, 2016; Rojas *et al.*, 2019; Soto, 2019).

7.4. Política de responsabilidad social empresarial para las MIPYMES

Aspectos generales de la política

La responsabilidad social empresarial debe cursar varias etapas o momentos. Un primer escalón está en el cumplimiento estricto de los compromisos legales y fiscales definidos por las políticas y ordenanzas en función de una estrategia nacional y territorial de desarrollo, que incluye el cumplimiento de su encargo social, las responsabilidades fiscales, con los trabajadores y con el entorno natural y construido.

Le sigue asegurar el bienestar de los socios y trabajadores de la empresa y sus familias. Deben estar amparados, incluso en la eventualidad de no estar trabajando, por algún motivo o discapacidad. Particular atención debe dársele a las personas que se desdoblán en roles de cuidadores. Se extiende, además, a la participación democrática en las decisiones de las empresas y la participación en las ganancias.

Se pueden crear fondos para las acciones en la comunidad y proyectos de desarrollo local. Algunos ejemplos clásicos son mejorar infraestructuras comunitarias, reparar la escuela e instituciones y aportar alimentos a grupos en situación de vulnerabilidad, centros de salud y de educación, a los médicos, enfermeras y maestros. Se puede contribuir con fuerza de trabajo a proyectos sociales, transportación (escolares, embarazadas y enfermos) y actividades culturales y festivas. Se visibiliza, además, el ahorro de recursos naturales; el aprovechamiento de los residuales comenzando por las aguas servidas; apostar por las energías renovables; la restauración de ríos, humedales y campos degradados y de la biodiversidad.

Desarrollar la responsabilidad social empresarial requiere incorporarla en el Plan de Gestión Empresarial o de Negocios, como estrategia consciente, con herramientas de implantación e indicadores de medición para hacerla realidad. Como toda estrategia, sus fases son: identificar actores y crear alianzas, diagnóstico, planificación, implementación, evaluación y retroalimentación.

Una política de responsabilidad social empresarial debe tener un eje que la promueva e incentive, así como instituir diferentes formas de reconocimiento y premiación a buenas prácticas. Esto incluye organizar eventos de visualización y socialización, hacer publicaciones, colocar anuncios de bien público en los medios, entre otros. Otro elemento esencial se relaciona con formar capacidades en estas temáticas tanto a socios, trabajadores, instancias gubernamentales, ministerios, profesores, investigadores y estudiantes de pregrado, posgrado y escuelas técnico profesionales. Esto posibilita pasar de la sensibilización a la incorporación en la gestión empresarial. Abarca temas conceptuales, formas de medirla y construir planes de acción en este sentido.

Existen varios instrumentos para medir la responsabilidad social empresarial que pueden atemperarse a la realidad cubana y permitir que se certifique si una empresa es o no socialmente responsable. Esto puede realizarse a través de la Oficina de Normalización o crear otra estructura que tenga en cuenta las particularidades y naturaleza de cada entidad y territorio.

Objetivo de la política

Contribuir al desarrollo de las MIPYMES desde un enfoque de responsabilidad social empresarial.

Mecanismos e instrumentos

- Implementar un tratamiento tributario y de precios diferenciado a los actores económicos socialmente responsables:
 - Reducir/eximir el aporte al desarrollo territorial o permitir invertirlo en acciones de responsabilidad social empresarial, así como otorgar incentivos fiscales (reducción de tributos) a las MIPYMES que demuestren la realización de acciones socialmente responsables, ya sea de forma independiente o en alianza con otras empresas del territorio. Esto puede realizarse a partir de anexar un balance social a la declaración jurada de ingresos o que demuestre acciones concretas de responsabilidad social empresarial en su estrategia de negocio sostenible.
 - Conceder locales de renta libre o reducida; facilitar acceso a créditos bancarios e insumos, en particular los solo disponibles en

moneda convertible y reembolsar gastos incurridos en acciones de responsabilidad social empresarial.

- Creación de espacios de concertación donde se construyan propuestas para el uso de una parte de este tributo como fondo para el acompañamiento/promoción de acciones medioambientales y proyectos de desarrollo local.
- Promoción de alianzas y cadenas productivas con emprendimientos responsables, pautar como regla las compras públicas sostenibles y locales, de modo que las instituciones y empresas públicas contraten, siempre que sea posible, a proveedores locales y en todos los casos responsables.

Dirigido	Responsables	Financiamiento	Indicadores
MIPYMES	Ministerio de Finanzas y Precios, Ministerio de Economía y Planificación Gobiernos locales	Ministerio de Finanzas y Precio Ministerio de Economía y Planificación	<ul style="list-style-type: none"> • Establecido sistema tributario diferenciado para actores socialmente responsables • Número de MIPYMES que aplican principios cooperativos o triple balance empresarial • Creados circuitos socialmente responsables a escala local

- Reconocer, certificar y premiar la responsabilidad social empresarial:
 - Establecer sistema de premios de responsabilidad social empresarial: locales, sectoriales y nacionales.
 - Establecer/crear una institución que se encargue de certificar a las empresas socialmente responsables: municipales, sectoriales, nacionales.

Dirigido	Responsables	Financiamiento	Indicadores
MIPYMES	Gobiernos locales y provinciales Oficina Nacional de Normalización	Gobiernos locales y provinciales	Establecido sistema de premios de responsabilidad social empresarial

- Formación de capacidades en temas de responsabilidad social empresarial:
 - Capacitar a los gobiernos y a actores locales.
 - Realizar talleres prácticos de buenas prácticas de responsabilidad social empresarial, orientados a grupos empresariales,

cooperativas, comunidades, proyectos de desarrollo local, gobiernos locales y otros espacios de diseminación.

- Elaborar una estrategia de comunicación que tenga como tema central a la responsabilidad social empresarial.
- Concientizar a las MIPYMES de la importancia de asumir las directrices de la responsabilidad social empresarial, aplicando los principios del cooperativismo y el triple balance empresarial; alentarlas a crear fondos a partir de sus utilidades que sirvan para financiar sus acciones de responsabilidad social empresarial.

Dirigido	Responsables	Financiamiento	Indicadores
MIPYMES, instancias gubernamentales, ministerios, estudiantes, profesores, investigadores	Ministerio de Educación Ministerio de Educación Superior Investigadores	Instancias gubernamentales	<ul style="list-style-type: none"> • Creadas asignaturas de responsabilidad social empresarial • Número de investigaciones que se han realizado durante el periodo • Cantidad de ferias socialmente responsables y talleres de buenas prácticas realizados • Ejecutándose estrategia de comunicación

7.5. Indicadores generales de la política

- Aumentos de micro y pequeñas empresas certificadas como socialmente responsables.
- Cantidad de decisores, empresarios capacitados en temas de responsabilidad social empresarial.
- Cantidad de estudiantes que han cursado las asignaturas optativas de responsabilidad social empresarial.
- Número de investigaciones realizadas sobre la responsabilidad social empresarial.
- Incremento de circuitos socialmente responsables.

Conclusiones

El contexto internacional cuenta con un amplio abordaje de los temas de responsabilidad social empresarial. Predomina un enfoque multidimensional de la temática y aún persisten debates inconclusos como el de su carácter (voluntaria vs. obligatoria), su relación con la

economía social y solidaria y con la tríada que forman con el desarrollo local. Un punto importante en la comunidad científica lo constituye su carácter demeritado, el creciente aumento de una caricatura de lo que son buenas prácticas de responsabilidad social empresarial para expandirse en el mercado.

Son múltiples las herramientas internacionales para su medición. El alcance de esta guarda relación con la definición y operacionalización que se asuma del término y esto, a su vez, del sustrato epistemológico del que nace. Estos instrumentos resultan importantes pues, en su mayoría, más allá del diagnóstico, permiten identificar acciones y zonas de mejoras.

Cuba comenzó a insertarse en estos temas y tiene a su favor contar las experiencias internacionales y el camino transitado. Este tránsito se da con el aumento de investigaciones desde la academia y con acciones prácticas. Estas últimas no siempre vienen acompañadas de un conocimiento del término, sino que se redescubren a la luz de las acciones realizadas, lo que nutre las reflexiones que en este sentido realiza la ciencia.

A escala internacional y nacional queda mucho por hacer en este sentido. En Cuba se siente la ausencia de regulaciones en este sentido que permitan normar, reconocer y estimular la responsabilidad social empresarial. Existe un vacío que abarca lo legislativo y que llega hasta la casi nula capacitación en este sentido.

Las propuestas se realizan son válidas para todos los actores económicos nacionales. Resulta poco saludable el abordaje de la responsabilidad social empresarial como parcelas de buenas prácticas a partir de los actores económicos y sus formas de gestión. Es necesario colocar el lente en el entramado que conforma la retroalimentación y de estos en los procesos de desarrollo local.

Bibliografía

- Betancourt, R. (2016). La responsabilidad social empresarial en Cuba. *Estudios del Desarrollo Social: Cuba y América Latina*, 4(2). Disponible en: www.revflaco.uh.cu
- Barroso, F. (2008). Ganancia máxima o ganancia óptima. *Desarrollo Empresarial*, XI (110), 35-38.

- Bello Sánchez, W. (2021). Responsabilidad social empresarial, una práctica desde los negocios privados en Cuba. La experiencia de Vélo Cuba y Juanky's Pan. *Cuban Studies*, 77-85. Disponible en: <https://www.jstor.org/stable/27081999>
- Carmona, M., Vázquez, V., Ladrón de Guevara, L. y Rivas, M. (2009). Guía para la evaluación del nivel de integración de la responsabilidad social en la gestión. Centro Andaluz para la Excelencia en la Gestión. Instituto Andaluz de Tecnología. Disponible en: [http://excelencia.iat.es/files/2012/08/2009.gu %C3 %ADaevaluaci %C3 %B3n-rse-v12.pdf](http://excelencia.iat.es/files/2012/08/2009.gu%C3%ADa%20de%20evaluaci%C3%B3n-rse-v12.pdf)
- Carrillo-Punina, A. (2017). Responsabilidad social en las PYMES latinoamericanas y españolas: limitaciones, objetivos y estrategias. *CienciAmérica*, 6(2), 61-65. Disponible en: <http://cienciamerica.uti.edu.ec/openjournal/index.php/uti/article/view/115>
- Comisión Europea. (2001). Libro Verde de la Unión Europea. Disponible en: https://www.google.com/url?sa=t&source=web&rct=j&url=https://itemsweb.esade.edu/wi/research/iis/pdfs_web/Libro_Verde.pdf&ved=2ahUKEwjemquRx7H9AhWkFIkFHfzAAUgQFnoECAkQA-Q&usg=AOvVawOHINkc7FC3_Nz-za-kVWte
- Correa, M. E. (2019). *Sistema B y las Empresas B en América Latina*. Corporación Andina de Fomento CAF. Disponible en: <https://scioteca.caf.com>
- CRANA (2023). La responsabilidad social en las PYMES. Una nueva cultura de competitividad sostenible. Disponible en: <http://www.reddearboles.org/noticias/nwarticle/425/1/La-responsabilidad-social-empresarial-en-las-pymes>.
- Enderle, G. (2004). Global competition and corporate responsibilities of small and medium-sized Enterprises. *Business Ethics: A European Review*, 13(1), 51-63. Disponible en: <https://www.academia.edu/download/66754131/j.1467-8608.2004.00349.x20210501-18726-gezwrn.pdf>
- Ethos Sabrae (2007). Ethos-Sabrae Corporate social responsibility indicators for micro and small comapnies 2007. Disponible en: [Ethos-Sebrae-Corporate-Social-Responsibility-for-Micro-and-Small-Companies-2007.pdf](http://www.ethos-sabrae.com/ethos-sabrae-corporate-social-responsibility-for-micro-and-small-companies-2007.pdf)
- Haslam, P. A. (2004). *The Corporate Social Responsibility System in Latin America and The Caribeam*. The Canadian Foundation for the Americas (FOCAL).

- IARSE (2010). Programa Latinoamericano de Responsabilidad Social Empresarial (PLARSE). Instituto Argentino de Responsabilidad Social Empresarial. Disponible en: www.iarse.org
- Iglesias Pérez, M. (2015). La economía social y solidaria en la gestión integral del Centro Histórico de La Habana. Plan Maestro-Oficina del Historiador de la Ciudad de La Habana. *Cuadernos*, No. 3. Disponible en: <https://bit.ly/3jsloOG>
- EPFI (2020). Estándar de la industria financiera para determinar, evaluar y gestionar riesgos ambientales y sociales en proyectos. En: www.equator-principles.com.
- Martínez, D. (2014). La responsabilidad social corporativa en las instituciones educativas. Disponible en: <http://dadun.unav.edu/bitstream/10171/37401/1/08.pdf>
- Murillo, D. y Lozano, J. (Eds.) (2006). Responsabilidad social empresarial y PYMES: una apuesta por la excelencia empresarial. España, ESADE, IPES (Instituto Persona, Empresa y Sociedad). Disponible en: <https://link.springer.com/article/10.1007/s10551-006-918-7>
- Norma ISO 26 000 (2010). Guidelines on Social Responsibility.
- ONU (2015). Transformar nuestro mundo: la Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible No. A/RES/70/1. p. 1-40. Disponible en: <https://sdgs.un.org/es/2030agenda>
- Prohumana (2006). Responsabilidad Social Empresarial y su realidad en las PYMES. Seminario Inaugural 148ª Asamblea Anual de Socios CNC. Noviembre. Los Ángeles, Chile. Disponible en: http://www.cnc.cl/pdfs/asamblea06/pyme/RSE_y_PyMEs_version_2_S_T_eixido
- Reyes, A. (2018). Reflexiones sobre la responsabilidad social empresarial ante contradicciones del cuentapropismo y la empresa estatal en Cuba. Tesina para el Diplomado Sociedad Cubana. Fondos bibliográficos del CIPS. La Habana, Cuba.
- Rojas, M., Gómez, J., González, Y., Reyes, A., Campos, J. C. y Caballero, I. (2019). La responsabilidad social empresarial en el Centro de Inmunología Molecular. Resultado de Investigación. Fondo bibliográfico del CIPS. La Habana, Cuba.
- Rojas, M., Gómez, J., Piedra, H., Cabello, L. y Barrera, S. (2016). La responsabilidad social empresarial desde espacios estatales cubanos.

- Aproximación a una propuesta de modelo de gestión. Resultado de Investigación. Fondo bibliográfico del CIPS. La Habana, Cuba.
- Sagebien, J. and Lindsay, N. (2011). *Systemic Causes, Systemic Solutions*. Toronto: Palgrave Macmillan.
- Soto Alemán, L. (2019). Fundamentos teórico-jurídicos para la regulación de la responsabilidad social empresarial en la empresa estatal cubana. Tesis en opción al grado científico de Doctora en Ciencias Jurídicas. Facultad de Derecho, Universidad de La Habana. La Habana, Cuba.
- UNESCO (2009). Declaración de Bonn. Conferencia Mundial de la UNESCO sobre la educación para el desarrollo sostenible, celebrada en Bonn (Alemania) del 31 de marzo al 2 de abril de 2009. Disponible en: https://unesdoc.unesco.org/ark:/48223/pf0000188799_spa
- Verduzco, A. (2006). Responsabilidad social empresarial de la dimensión corporativa a la personal, *The Anáhuac Journal*, 6(1), 100-111. Disponible en: https://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_1042200800030000500015&lng=es
- Vives, A., Corral, A. e Isusi, I. (2005). Responsabilidad social de la empresa en las PYMES de Latinoamérica. *IKEI*, 9-124. Disponible en: [http://www.cumpetere.com/Documents/RSE %20en %20PyMEs. pd](http://www.cumpetere.com/Documents/RSE%20en%20PyMEs.pdf)

Fomento de emprendimientos en grupos de personas que viven en condiciones de vulnerabilidad

La promoción del emprendimiento representa con mayor frecuencia un recurso de los países para impulsar la innovación, el empleo y los ingresos y generar de esta forma oportunidades para la inclusión económica y social de grupos que viven en condiciones de vulnerabilidad. Sin embargo, no siempre existen los escenarios propicios para que estos grupos puedan aprovechar esta oportunidad de manera efectiva en función de su desarrollo y autonomía personal. En otras ocasiones, el emprendimiento para grupos en condiciones de vulnerabilidad se promueve como mecanismo que deposita en los sujetos y sus familias la responsabilidad de superar las condiciones de vulnerabilidad en la que viven, sin atender las causas estructurales que generan esta condición. Lo que para algunas personas puede representar una oportunidad, para otras puede representar un sueño inalcanzable.

Dados los heterogéneos puntos de partida, características de las personas que viven en condiciones de vulnerabilidad y espacios concretos, resulta un inmenso desafío para quienes diseñan e implementan políticas la promoción de mecanismos de fomento de emprendimiento para estos grupos. Estos mecanismos deben atender, de manera específica, las barreras que enfrentan, así como adaptarse a las condiciones concretas de cada grupo y contexto para superarlas.

En este capítulo se abordan elementos claves para que las políticas cubanas de apoyo al emprendimiento puedan representar una oportunidad para grupos que viven en desventaja, como pueden ser mujeres, jóvenes, personas de las zonas rurales, personas con discapacidad,

entre otros grupos. Para esto se realiza una sistematización de experiencias internacionales sobre este tema, luego se presenta un marco conceptual para el análisis de las políticas a favor del emprendimiento de grupos que viven en condiciones de vulnerabilidad y se concluye con la propuesta de elementos a tener en cuenta para el diseño de una política de fomento para estas poblaciones.

Jusmary Gómez, Rafael Betancourt y Armando Serrano

8.1. Análisis de la experiencia internacional: los últimos 15 años en América Latina

La revisión de diferentes fuentes bibliográficas da cuenta del incremento en los últimos 15 años de políticas que relacionan el emprendimiento con los grupos que viven en condiciones de vulnerabilidad, principalmente como una política de inclusión que utiliza este mecanismo para la inserción económica y social de estas personas. Con menor claridad se ve esta estrategia dentro de las políticas de fomento de amplio alcance (Ferraro, 2011) y en muchas ocasiones resulta una herramienta para paliar los efectos del desempleo en momentos de crisis económicas (Santamaria y Carbajo, 2019). Según estas investigaciones, en todos los países de América Latina y en la mayoría de los países europeos se implementan políticas para fomentar la creación de empresas pequeñas y medianas y para asistirles en las etapas iniciales de vida, pero sus objetivos son diversos: creación de empresas para apoyar a jóvenes emprendedores y otros grupos en condiciones de vulnerabilidad; generación de autoempleo; creación de empresas en un sentido amplio, sin un foco específico; formalizar micro y pequeñas empresas informales; ofrecer diversos programas para cumplir con más de un objetivo, entre otros.

Existen, además, programas de fomento a las micro, pequeñas y medianas empresas impulsados por organismos internacionales:

- La Organización Internacional del Trabajo (OIT) con el programa “Inicie y mejore su negocio” ha trabajado en más de 100 países con el objetivo de capacitar a los proveedores locales de sistemas de apoyo al desarrollo del emprendimiento para ofrecer formaciones sobre la creación y mejora de empresas de manera eficaz e independiente, así como capacitar a mujeres y hombres para que creen empresas viables, potencien la viabilidad de las empresas establecidas y, por esa vía, generen empleo de calidad para terceros

(OIT, 2022). El perfil de quienes participan debe reunir al menos una de las siguientes vulnerabilidades: vivir en un área semiurbana, carencia de servicios básicos, bajo nivel educativo, problemas para acceder a fuentes de trabajo, poca disposición de tiempo, adultos mayores de 60 años, población indígena, personas con discapacidad y exconvictos. Para el proceso de selección de quienes participan se completa un formato del propio programa y se realiza una evaluación diagnóstica. Requiere de la formación de personas entrenadoras, que son las instructoras que poseen la licencia de la Organización Internacional del Trabajo para la formación de otras personas facilitadoras.

- La Organización Internacional para las Migraciones (OIM) (2018) ha desarrollado recursos como la *Guía informativa sobre políticas de emprendimiento para personas migrantes y refugiadas*, destaca el rol de los emprendedores migrantes y refugiados en el trabajo conjunto con las personas locales y los múltiples ámbitos en los que se pueden desarrollar asociaciones intersectoriales y en los que el sector privado puede participar para comprometerse con emprendedores migrantes y refugiados.
- La Comisión Económica para América Latina ha generado investigaciones sobre las regularidades de las políticas de fomento y ampliación de las capacidades de las MIPYMES en documentos que comparten buenas prácticas, lecciones aprendidas y pautas para su implementación (Ferraro, 2011).

Por otra parte, se han identificado programas y proyectos a nivel de país o en regiones específicas que buscan principalmente la inserción social de personas que viven en condiciones de vulnerabilidad, ya sea al frente de un negocio o como empleadas (Tabla 8.1). Los mecanismos que utilizan estos proyectos y programas son diversos, aunque, como tendencia, se concentran en las estas áreas:

- Formación/ entrenamiento.
- Facilitación del acceso a tecnología y medios de producción.
- Acceso a la financiación: microcréditos, subsidios, créditos rotatorios, incentivos fiscales.
- Fomento de redes a entre emprendimientos y a nivel del ecosistema emprendedor.

Tabla 8.1. Políticas, programas y proyectos sobre emprendimiento dirigidos a grupos que viven en condiciones de vulnerabilidad que fueron revisados

Iniciativa	Objetivo	Población a la que va dirigida	Mecanismos e instrumentos
Programa DreamBuilder (México)	Empoderar a las mujeres a través de la capacitación para autoemplearse o generar una microempresa y mejorar su calidad de vida y la de sus familias	Mujeres mayores de 18 años que sepan leer y escribir y tengan conocimientos básicos de computación	Se capacitan sin costo alguno de manera interactiva y luego presentan su proyecto ante jueces especializados. La ganadora se hace acreedora a un premio para la compra de materiales que apoyen el desarrollo de su proyecto y tiene la oportunidad de participar en el evento de pitch a nivel nacional
Proempleo/ Emprende Chihuahua (México)	Apoyar la creación y mejora de microempresas y autoempleo a partir de capacitación y consultoría empresarial Egresar emprendedores capaces de tomar decisiones basadas en un plan de negocios evaluado, capacitadas en temas empresariales y con su objetivo productivo y humano alineado a un plan de acción que permita minimizar riesgos y maximizar su crecimiento	Personas en condición vulnerable, principalmente vulnerabilidad económica Para participar deben ser mayores de 18 años, saber leer y escribir y manejar matemáticas básicas	

Tabla 8.1. Continuación...

Iniciativa	Objetivo	Población a la que va dirigida	Mecanismos e instrumentos
<p>Proyecto Desarrollo Económico Inuyente, Bogotá (Rodríguez, Bolívar, Herrán y Rodríguez, 2015)</p>	<p>Potenciar las capacidades productivas de la población en condición de pobreza y vulnerabilidad y ampliar sus oportunidades en materia de generación de empleos e ingresos, para ejercer con autonomía sus derechos como ciudadanos y mejorar su calidad de vida</p>	<p>Administradores locales Poblaciones que viven en condiciones de vulnerabilidad</p>	<p>Fortalecimiento institucional para las administraciones locales para fortalecer sus capacidades en la creación de estrategias y proyectos de inclusión productiva a poblaciones en situación de pobreza y vulnerabilidad Empleo y desarrollo empresarial: creación de mecanismos para facilitar la empleabilidad, autoempleo y emprendimiento, promoviendo el desarrollo de estrategias de oportunidad de empleo y generación de ingresos Mercados inclusivos: incluir a las comunidades de bajos ingresos en los eslabones de las cadenas de valor de las empresas privadas, por medio de la creación de mercados, bajo un modelo gana-gana (beneficios y oportunidades para empresarios y comunidades) Gestionar recursos de crédito para la economía popular, creación de empresa y la generación de oportunidades laborales</p>

Tabla 8.1. Continuación...

Iniciativa	Objetivo	Población a la que va dirigida	Mecanismos e instrumentos
Usura Cero, Nicaragua (Méndez, Barreto, López y Castillo, 2018)	Favorecer el acceso a créditos	Mujeres con vulnerabilidad económica	Fondo central y recuperaciones por los pagos efectuados cada semana por las protagonistas
Fomento a la Agricultura Familiar en Nicaragua y República Dominicana	Fomentar el desarrollo de la agroindustria y agregación de valor	Selección de emprendimientos familiares, principalmente liderados por mujeres	Capacitación, asistencia técnica, capitalización, monitoreo y evaluación

En los casos seleccionados no existen políticas de fomento específicas para grupos que viven en condiciones de vulnerabilidad. Estos grupos se atienden principalmente desde proyectos o programas que se diseñan con instrumentos para favorecer su inclusión, y tributan, en primer lugar, a políticas sociales, así como se potencian como vía para evitar o minimizar los efectos de la contracción de las fuentes de empleo. Por lo general impulsan emprendimientos sociales. Además, se observa una escasa coordinación entre los distintos programas y proyectos con los mecanismos para favorecer la inclusión de grupos que viven en condiciones de vulnerabilidad, lo que refleja la falta de una visión integral y de largo plazo de las políticas. Esto no siempre permite aunar esfuerzos y aprovechar las fortalezas que generan, por lo que terminan siendo poco sostenibles en el mediano y largo plazo.

Otra dificultad encontrada, según la bibliografía revisada, tiene que ver con el alcance de estos proyectos y programas, por una parte, debido a limitaciones financieras, pero también con cierta lógica asistencial, que no siempre logra crear capacidades en las empresas que se forman para desarrollarse en ambientes de mercado. No todas las MIPYMES acceden a las oportunidades que generan los programas de fomento porque, por una parte, puede que no les llegue la información necesaria y por otra porque muchas empresas no pueden enfrentar los costos de transacción asociados a los instrumentos de apoyo basados en subsidios a la demanda.

Una de las debilidades encontradas en la revisión de la literatura que sistematiza las políticas de fomento de MIPYMES es la ausencia o escasa sistematicidad de procesos de monitoreo y evaluación de los efectos e impactos de los programas y proyectos. Esta debilidad no permite retroalimentar su implementación o reorientar los recursos destinados, los mecanismos implementados y las políticas de fomento (Ferraro y Stumpo, 2010).

8.2. La vulnerabilidad en Cuba y el impulso de las MIPYMES: asignatura pendiente

Existe un debate inacabado sobre qué entender en Cuba por vulnerabilidad, así como sobre la noción de personas, familias y comunidades que viven en condiciones de vulnerabilidad. En el contexto de la pandemia de la COVID-19 este término se instauró en la agen-

da pública fundamentalmente para referirse a personas o grupos con mayor riesgo de contagiarse con el virus. Al mismo tiempo, la implementación de la “Tarea Ordenamiento” contribuyó a posicionar este concepto con otro enfoque, vinculado a la necesidad de proteger a las personas vulnerables ante los efectos de la reforma económica.

La vulnerabilidad social tiene diferentes acepciones en las ciencias sociales. Algunas priorizan la comprensión de su origen (inherente, situacional y patogénica), otras sus estados o grados (potencial o real). A esto se le añade las capacidades, entendidas como la libertad personal (oportunidades y posibilidades que están realmente al alcance) para hacerse cargo de las condiciones vulnerantes (Mackenzie, 2013).

Si bien existen diferentes acepciones para referirse a estos grupos: población en riesgo, grupos vulnerables, pobreza, existe una identificación creciente, tanto desde la investigación social como desde la política, de la existencia de grupos de personas que enfrentan mayores limitaciones para aprovechar la estructura de oportunidades que generan las políticas universales y otras que se implementaron como respuesta a los diferentes procesos de reajuste económico (Zabala, 2020; PCC, 2017).

Desde la academia se pueden encontrar diferentes análisis sobre las causas que condicionan la vulnerabilidad social. Las reformas estructurales promovidas en la década de los años noventa, aumentaron la brecha entre los grupos en condiciones de vulnerabilidad y los que tenían una situación ventajosa. Se hizo evidente entonces un acceso diferenciado a la estructura de oportunidades para alcanzar determinados niveles de bienestar y un proceso más claro de heterogenización social (Ferriol, Ramo y Añé, 2004; Espina y Martín, 1996).

En uno de los trabajos revisados se conceptualiza a la población en riesgo como “la parte de la población en peligro de no poder cubrir alguna necesidad básica, y que por ello debe ser monitoreada y atendida por la política social” (Ferriol, Carriazo Moreno, U-Echavarría y Quintana Mendoza, 1997: 19). Una sistematización más reciente de investigaciones que abordan esta problemática encontró que la vulnerabilidad social se aborda desde diferentes aristas: asociada a la condición de morbilidad, a la condición y posición de género, a la condición etaria, al color de la piel, a la discapacidad, a la condición económica, a la vivienda, el hábitat y el contexto territorial, al capital cultural, a los

procesos de violencia, marginación, discriminación, inferiorización, a la participación política (Colectivo de autores, 2020).

Una definición operativa del concepto de grupos en situación de vulnerabilidad, se puede encontrar en el *Manual de procedimiento para el trabajo de prevención, asistencia y trabajo social*, del Ministerio de Trabajo y Seguridad Social (Castañeda, 2018: 33). Esta clasificación considera como vulnerables a:

- Población menor de 18 años con problemáticas sociales: víctimas de maltrato infantil, desatención familiar, que no tienen cubiertas necesidades básicas, desvinculados del sistema de educación, con condiciones materiales precarias y confluencia de múltiples problemáticas.
- Población joven y adulta sin vínculo laboral o estudiantil formalizado, sancionados sin internamiento, egresados de establecimientos penitenciarios, consumo de bebidas alcohólicas y drogas.
- Adultos mayores con problemáticas sociales, que viven completamente solos y necesitan de cuidados por falta de validismo físico y mental; con necesidades insatisfechas materiales (vestuario, calzado y alimentación) y de servicios, asistencia social, ayudas técnicas o apoyo emocional, víctimas de maltrato físico o psicológico, carentes de protección y apoyo familiar, con hábitos inadecuados de consumo de alcohol, que deambulan por las calles sin atención de sus familiares.
- Personas con discapacidad que necesitan una atención social por algún tipo de discapacidad: física motora, auditiva, visual, intelectual o mental, sordoceguera, mixtas y postradas, con enfermedades de baja prevalencia, con necesidades materiales básicas sin cubrir y con necesidades de atención especializada de asistencia social, salud o ayudas técnicas.
- Familias y otros grupos en situación de vulnerabilidad o riesgo social y principales problemáticas comunitarias: con problemas en la educación de sus hijos, con personas dependientes que no reciben la protección y el apoyo requerido, con manifestaciones que reflejan alteraciones en la conducta social, con necesidades básicas insatisfechas en las que se identifiquen irrespeto de los derechos individuales.

Esta definición tiene en cuenta un grupo diverso de condicionantes sociales y su entrecruzamiento para considerar a personas/grupos como vulnerables. Esta clasificación deviene de los resultados del trabajo social que se desarrolló en Cuba en la etapa conocida como Batalla de Ideas, donde se realizaron importantes levantamientos de grupos poblacionales que habían quedado al margen de las reformas de la década de los años noventa. En esta etapa ocurrió un reconocimiento público de la contradicción entre los propósitos de justicia social del proyecto revolucionario y la reproducción de desigualdades en el contexto de la crisis. Se jerarquizó la agenda social y se promovieron transformaciones orientadas a la superación de desigualdades.

En la actualidad resulta aún complicado identificar con precisión la magnitud y características de la población vulnerable en Cuba, no solo por la complejidad del término sino por la escasez de datos que les identifiquen. Uno de los indicadores que da cuenta del peso de la población en condiciones de vulnerabilidad lo constituye el índice de pobreza multidimensional, que para 2017 alcanzó el 0,002, por lo que en una población de 11,2 millones de personas se vieron afectadas alrededor de 50 000 (MEP-SNU, 2021). El índice de pobreza multidimensional representa el porcentaje de población con privaciones de determinados bienes y servicios. Se tuvo en cuenta la tenencia de activos, el tipo de combustible para cocinar, el acceso a saneamiento adecuado, el acceso a agua potable, la nutrición, las condiciones de vida (paredes, piso y techo de la vivienda), años de educación, asistencia escolar, acceso a electricidad, mortalidad infantil. Los porcentajes en cada uno de estos indicadores representa la población que tiene privación –no tiene no accede– a esos bienes y servicios. En 2021 este indicador tuvo un ligero deterioro respecto a 2019 ya que alcanzó el 0,003 (Prensa Latina, 2023).

Los rubros que alcanzaron peores indicadores, expresados en porcentaje de población con privaciones, fueron la tenencia de activos, el tipo de combustible para cocinar y el acceso a saneamiento adecuado. Aunque tienen valores muy bajos, indican componentes claves de vulnerabilidad que se deben tener en cuenta.

El descenso en la posición y el valor de Cuba en el índice de desarrollo humano en 2022 (lugar 73 y 0,764 en 2021/2022) respecto a valores

alcanzados 10 años antes¹ tiene como uno de sus correlatos, el incremento de las poblaciones que viven en condiciones de vulnerabilidad. Según cifras recientes, en 2022 más de 1 000 comunidades y alrededor de 20 000 familias reciben algún tipo de protección social, por lo que pueden considerarse como personas en situación de vulnerabilidad (Cubadebate, 2022).

En los documentos programáticos del proceso de actualización del modelo económico y social la condición que puede convertir a una persona o grupo de personas en vulnerables se aborda desde ejes como la alimentación (PCC, 2011; PCC, 2017), la salud, la higiene y demás condiciones básicas de vida (PCC, 2017: 49), ante los efectos del cambio climático (PCC, 2017: 20). En el documento que sintetiza la estrategia económico-social para el impulso de la economía y el enfrentamiento a la crisis mundial provocada por la COVID-19, se hace mayor énfasis en la protección a grupos vulnerables y aunque no se explicita de manera directa, la vulnerabilidad por carencia o insuficiencia de recursos económicos, así como la vulnerabilidad por condición de salud aparece con mayor fuerza (MEP, 2020). Sin embargo, en ninguna de las medidas propuestas dentro del proceso de perfeccionamiento de los actores económicos se alude a políticas, programas o proyectos que atiendan o se propongan modificar las situaciones de vulnerabilidad.

Hasta mediados del año 2023 dentro de este proceso no identifican acciones afirmativas para fomentar el acceso de personas que pueden estar en condiciones de vulnerabilidad al desarrollo de emprendimientos como socias o empleadas. En particular, resulta significativo el limitado uso de mecanismos económicos como créditos e impuestos con este propósito ya que la privación en la tenencia de activos es una de las razones fundamentales que sitúa a la población en condición de pobreza multidimensional.

Este sustenta la necesidad de determinar el alcance de las políticas de fomento de MIPYMES para grupos que viven en condición de vulnerabilidad, con un doble sentido, por una parte, como mecanismo

¹ En 2007 el índice de desarrollo humano de Cuba alcanzaba su máximo histórico: 0,838, puesto 51 (PNUD, 2009: 181). Sin embargo, diez años después se había reducido a 0,778 (UNDP, 2018: 23), pasó entre 2012 y 2014 por los valores más bajos de solo 0,767 y 0,768, respectivamente (UNDP, 2018: 27).

que permita romper con las condiciones que reproducen sus puntos de partida en desventaja social, pero, por otra, como estrategia que permitan fortalecer el papel de la micro, pequeña y mediana empresa en la economía, como un actor económico que tributa al desarrollo y al bienestar con equidad.

En la literatura revisada la relación entre vulnerabilidad y emprendimiento se enfoca desde la vulnerabilidad laboral, de ingresos y de protección social, principalmente. Hace referencia a poblaciones con características y carencias en común, a las cuales, si bien su principal fuente de ingresos es el trabajo, debido a la condición de informalidad laboral y a la ausencia de redes de protección social y de inserción laboral formal, se genera vulnerabilidad. La ausencia de activos como conocimientos, habilidades, experiencia, acceso a capital, entre otros, así como la falta de oportunidad laboral, no les permite generar un ingreso estable y así obtener una mejor calidad de vida (Rodríguez, Bolívar, Herrán y Rodríguez, 2015).

Estos autores plantean dos perspectivas de las políticas para generar activos e incrementar la estructura de oportunidades de las poblaciones que viven en condiciones de vulnerabilidad:

- Elevar el crecimiento económico a nivel de país:
 - Facilidad en el acceso al trabajo de calidad, productivo y decente de la población vulnerable.
 - Apoyo a la micro, pequeña y mediana empresa, fomentando la innovación y la productividad.
- Mejoría de los activos de los grupos vulnerables:
 - Ampliación y aprovechamiento de las oportunidades existentes e integración de la mano de obra.
 - Apoyo a factores de producción de cantidad y calidad.

Para Cuba se puede definir la situación de vulnerabilidad como la que limita o dificulta la capacidad de una persona, hogar-familia, grupo o comunidad para:

- Anticipar, lidiar, resistir y recuperarse del efecto de una amenaza (natural, económica, social, de salud).
- Aprovechar las oportunidades disponibles en cada territorio y distintos ámbitos socioeconómicos (empleo o autoempleo, educación, capacitación, salud, créditos y subsidios, servicios, cultura, en-

tre otros) y en redes de relaciones, para garantizar su subsistencia, calidad de vida, bienestar o impedir su deterioro.

La situación de vulnerabilidad incluye dos dimensiones: las externas, referidas a condiciones socioeconómicas, institucionales, naturales, coyunturales y culturales, a las cuales una persona, hogar-familia, grupo o comunidad se encuentran expuestos; y otras internas, que aluden a estar indefenso, carente de recursos para enfrentar los riesgos sin mayor pérdida por sus condiciones de partida (MTSS, 2020). En ocasiones la combinación de estas dimensiones aumenta su vulnerabilidad, por lo que se requiere actuar consciente de los diferentes puntos de partida.

Desde esta perspectiva la vulnerabilidad no es una condición “innata” si no, se conceptualiza como una situación que se puede superar si se actúa rompiendo los mecanismos que generan estas condiciones y fomentando capacidades individuales, familiares y grupales para aprovechar las oportunidades existentes en el entorno.

Las políticas de fomento de MIPYMES para personas en situación de vulnerabilidad se deben dirigir a potenciar sus capacidades para aprovechar las oportunidades que existan en un territorio dado, que propicien el acceso a empleos e ingresos dignos, a la formación en diversos temas, al acceso a créditos y otros mecanismos de apoyo al emprendimiento.

Para esto se parte de una concepción del emprendimiento, alejada a la condición naturalizada de “emprendedor” como si solo dependiera de desearlo, como una aptitud. Se basa en una noción del emprendimiento que, a nivel individual, parte de concebirlo también como una capacidad para descubrir, evaluar y aprovechar oportunidades de negocios con fines de lucro, sociales o una combinación de ambos (Torres, Hernández y Milburn, 2020). A su vez, esta concepción de emprendimiento valora las capacidades que se generan en el entorno para fomentar y desarrollar el emprendimiento. Es decir, se valora la calidad del ecosistema emprendedor para potenciar las capacidades individuales, familiares y grupales.

8.3. Política de fomento de emprendimientos para grupos que viven en condiciones de vulnerabilidad

Desde el 2010 se experimenta en el país un proceso de ampliación de actores económicos no estatales, en búsqueda de elevar la produc-

tividad, incrementar la oferta de bienes y servicios a la población y generar empleo. En este contexto comienza a utilizarse en mayor medida el término “emprendimiento” en ocasiones como sinónimo de trabajo que se realiza de forma privada para otros ya sea de forma individual como trabajador por cuenta propia o como organización micro, pequeña y mediana empresa (OIT-PNUD, 2016).

Al mismo tiempo, la crisis económica que vive el país, empeorada bajo el bloqueo norteamericano con la administración de Donal Trump y reforzada por los efectos de la pandemia de la COVID-19, junto con errores de las políticas económicas adoptadas, ha incidido en un deterioro de las condiciones de vida de la población, que afecta, de manera particular, a las poblaciones que no habían alcanzado y consolidado niveles previos de bienestar o que no cuentan con las capacidades de lidiar con estos efectos o aprovechar las oportunidades existentes.

Por esta razón, resulta pertinente y necesaria el fomento de políticas que favorezcan el emprendimiento en personas que viven en condiciones de vulnerabilidad, como mecanismo de inclusión social y al mismo tiempo como vía para consolidar y fortalecer el papel de las pequeñas y medianas empresas en el desarrollo. Esta política debe tener dos objetivos generales y debe incluir mecanismos específicos.

Objetivos y mecanismos

- Promover condiciones en las MIPYMES,² para emplear personas que viven en condiciones de vulnerabilidad:
 - Acceso a la información sobre el marco regulatorio que promueve la inclusión laboral de personas con discapacidad y otras condiciones de vulnerabilidad, como vía para sensibilizar a quienes ofertan empleo tanto del valor ético y de justicia social que entraña la inclusión social de estos grupos de personas como de las potencialidades que tienen como fuerza de trabajo con reservas de productividad.
 - Incentivos económicos y fiscales en las PYMES para la contratación o habilitación de personas que se encuentran en situacio-

² Aunque se habla principalmente de micro, pequeñas y medianas empresas, esta propuesta puede hacerse extensiva al fomento del trabajo por cuenta propia y a los proyectos de desarrollo local.

nes de vulnerabilidad. La reducción de impuestos sobre fuerza de trabajo o sobre utilidades, puede ser una vía para motivar a las PYMES que contraten o dediquen tiempo a entrenar, capacitar a personas que vivan en condiciones de vulnerabilidad.

La población beneficiaria de este objetivo y estos mecanismos son las pequeñas y medianas empresas que contraten personas de estos grupos. Los principales ámbitos de actuación de este objetivo deben generar acciones que propicien el dominio del marco legal de apoyo al emprendimiento y de inserción social de las personas que viven en condiciones de vulnerabilidad; programas de habilitación/formación en materias pertinentes para el desarrollo de negocios, generales y específicas según los puntos de partida de quienes se involucren, así como en los incentivos económicos tanto para las PYMES que contraten o habiliten a personas en condición de vulnerabilidad.

- Creación de MIPYMES, lideradas por personas que se encuentran en condiciones de vulnerabilidad:
 - Formación de competencias para desarrollar un negocio, adaptados a los puntos de partida de estos grupos, que concluyan con la certificación de competencias.
 - Espacios estables, virtuales o presenciales de intercambio entre emprendimientos consolidados y otros que están comenzando.
 - Organización de mecanismos de donación de equipamiento o insumos de bajo valor comercial/lento movimiento para favorecer su acceso a las personas en condiciones de vulnerabilidad.
 - Producto financiero específico para personas que vivan en situación de vulnerabilidad (créditos, impuestos, capital semilla y financiamiento en especie).

La población beneficiaria de este segundo objetivo son las personas que vivan en condiciones de vulnerabilidad y que manifiesten su deseo de emprender. Dentro de este grupo, debe establecerse una jerarquización, donde las personas que vivan en condiciones donde se interseccionen varios ejes de vulnerabilidad (mujeres con discapacidad, jóvenes con bajos niveles educativos, entre otras) tengan prioridad para ser beneficiados por las políticas. Los ámbitos de actuación de este objetivo deben generar acciones que propicien:

- Formación habilitación en materias pertinentes para el desarrollo de negocios, generales y específicas según los puntos de partida de quienes se involucren.
- Acceso a tecnología e información que favorezca tanto el desarrollo de los negocios como los aprendizajes y buenas prácticas.
- Acceso a financiamientos e incentivos económicos para las personas que deseen emprender y que vivan en condición de vulnerabilidad.

De manera general, en términos de diseño institucional, esta política, si bien mantiene la coherencia con la política de atención a situaciones de vulnerabilidad, coordinada por el Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, debe insertarse como una línea estratégica en la institución que coordine el resto de las políticas de fomento para la pequeña y mediana empresa. Desde esta posición puede potenciar en mayor medida la articulación con el resto de las pequeñas y medianas empresas, para evitar el carácter asistencial que tienen otras experiencias de América Latina, propiciando un enfoque que combine la universalidad que puede ofrecer las políticas de fomento y desarrollo de PYMES, con las que focalicen en la atención a grupos vulnerables, a partir de los diferentes puntos de partida.

La gestión local de esta política resulta clave, por lo que los gobiernos locales deben responsabilizarse por la implementación de la política. En particular, el *monitoreo* de sus efectos e impactos por un actor no gubernamental, como puede ser la universidad local, debe ser una de las estrategias en su implementación de forma tal que permita adaptar las intenciones generales a la problemática que pretende atender.

8.4. Indicadores

Algunos indicadores a tener en cuenta por este equipo de monitoreo pueden ser:

- Cantidad de personas que solicitan licencia trabajo por cuenta propia, PDL o creación de PYMES por sexo, edad, color de la piel y zona de residencia, de ellos, número de personas que viven en comunidades vulnerables.
- Número de personas en condiciones de vulnerabilidad, por sexo, edad, color de la piel y zona de residencia, que escalan su emprendimiento de trabajo por cuenta propia o PDL a PYME.

- Número de personas en condiciones de vulnerabilidad por sexo, edad, color de la piel y zona de residencia, que certifica sus competencias.
- Número de personas que pertenecen a grupos vulnerables que se encuentran contratadas en PYMES.
- Número de foros conjuntos entre emprendimientos que comienzan y los consolidados que se hayan realizado.
- Número de acuerdos de colaboración firmados entre emprendedores menos consolidados y PYMES.
- Número de programas y plataformas de colaboración existentes que facilitan la adopción de prácticas exitosas.

El *financiamiento* resulta otro elemento clave para la implementación de esta política. Si bien este no es un aspecto explícito en la literatura revisada, la existencia de un fondo de fomento y desarrollo para PYMES con una partida explícita para prestar servicios de asesoría y acompañamiento, formación y habilitación hacia grupos en condiciones de vulnerabilidad y que permita cubrir impuestos y otros mecanismos económicos para empresas que los contraten resulta una práctica pertinente. Las fuentes de este fondo pueden ser mixtas: del gobierno central, local, organismos internacionales, organizaciones locales, organizaciones no gubernamentales, entre otras. Debe ser un fondo transparente que defina con claridad los requisitos para su acceso.

Conclusiones

Las transformaciones que vive Cuba en los últimos 15 años muestran procesos profundos de heterogeneidad social y diversificación de actores económicos. En este contexto, promover una política que facilite la inserción de personas que viven en condiciones de vulnerabilidad, ya sea liderando una empresa o logrando un trabajo decente en este sector resulta una ruta válida.

La experiencia internacional muestra un repertorio amplio de posibilidades, sin embargo, en ocasiones su alcance y sostenibilidad se ve limitado por una visión asistencialista desde políticas sociales, poco articuladas con otras políticas económicas que permitan actuar sobre las condiciones que generan la vulnerabilidad y, al mismo tiempo, que fomenten capacidades en un ecosistema emprendedor favorable para

insertarse ya sea como trabajador por cuenta propia, proyecto de desarrollo local o pequeña y mediana empresa. De esta forma, pensar una política para Cuba que a la vez potencie el emprendimiento en estos formatos y que favorezca la inserción de personas que vivan en condiciones de vulnerabilidad debe tener en cuenta los elementos antes comentados y otros que puedan valorarse dentro de un marco más amplio de promoción de diversos actores económicos.

Bibliografía

- Castañeda, A. V. (2018). *¿Quién cuida en la ciudad? Oportunidades y Propuestas en los municipios de Boyeros y Guanabacoa (La Habana)*. Santiago de Chile: CEPAL-PNUD.
- Castro, F. (1991). Discurso pronunciado en la Inauguración del IV Congreso del Partido Comunista de Cuba. Santiago de Cuba.
- Colectivo de autores (2020). *Sistematización sobre investigaciones y proyectos que aborden las situaciones de vulnerabilidad. Documento elaborado por el Grupo para la propuesta de Política de Atención a las Vulnerabilidades Sociales*. La Habana: Ministerio de Trabajo y Seguridad Social.
- Cubadebate (2022). Desigualdad y vulnerabilidad social, prioridades de Cuba en 2023. Disponible en: <http://www.cubadebate.cu/noticias/2022/12/25/desigualdad-y-vulnerabilidad-social-prioridades-de-cuba-en-2023/comentarios/pagina-2/>
- Espina, M y Martin, L. (1996). *Impactos socio estructurales del reajuste económico*. La Habana: Centro de Investigaciones Sicológicas y Sociológicas.
- Ferraro, C. (2011). *Apoyando a las pymes: políticas de fomento en América Latina y el Caribe*. Santiago de Chile: CEPAL-OIT.
- Ferraro, C. y Stumpo, G. (2010). *Políticas de apoyo a las PYMES en América Latina. Entre avances innovadores y desafíos institucionales*. Santiago de Chile: CEPAL.
- Ferriol, Á., Carriazo Moreno, G., U-Echavarría, Ó. y Quintana Mendoza, D. (1997). *Efectos de políticas macroeconómicas y sociales sobre los niveles de pobreza: el caso de Cuba en los años noventa*. La Habana: INIE.
- Ferriol, A., Ramos, M. y Añé, L. (2004). *Reforma económica y población en riesgo*. La Habana: INIE-CEPDE-ONE.

- Goodin, R. E. (1985). *Protecting the vulnerable: A reanalysis of our social responsibilities*. Chicago: University of Chicago Press.
- Mackenzie, C. (2013). The importance of relational autonomy and capabilities for an ethics on vulnerability. En: Mackenzie, C., Rogers, W., and Dodds, S. *Vulnerability. New essays in ethics and feminist philosophy*. New York: Oxford University, pp. 41-49.
- Méndez, L. M., Barreto, A. J., López, C. M. y Castillo, B. E. (2018). Efectos socioeconómicos del Programa Usura Cero en las mujeres protagonistas y sus familias en el Barrio 14 de Abril en el año 2016 y 2017. Estelí Nicaragua. Disponible en: <https://repositorio.unan.edu.ni/8856/1/18827.pdf>
- MEP (2020). *Cuba y su desafío económico y social. Síntesis de la estrategia económico-social para el impulso de la economía y el enfrentamiento a la crisis mundial provocada por la COVID-19*. La Habana: MEP.
- MEP-SNU (2021). *Informe Nacional Voluntario Cuba 2021*. La Habana: MEP-SNU.
- MTSS (2020). *Política de atención a las situaciones de vulnerabilidad*. La Habana: MTSS.
- OIT (2022). *Inicie y mejore su negocio. IMESUN 2016-2020. Estudio de seguimiento mundial del programa*. Suiza: OIT.
- OIT-PNUD (2016). *Promoción del emprendimiento y la innovación social juvenil en América Latina*. Bogotá: OIT.
- PCC (2011). *Lineamientos de la Política Económica y Social del Partido y la Revolución*. La Habana: PCC.
- PCC (2017). *Documentos del 7mo Congreso del Partido aprobados por el Pleno del Comité Central el 18 de mayo del 2017 y respaldados por la Asamblea Nacional del Poder Popular el 1 de junio del 2017*. Primera y Segunda Parte. La Habana: UEB Gráfica Empresa de Periódicos.
- PCC (2017). *Documentos del 7mo. Congreso del Partido aprobados por el III Pleno del Comité Central del PCC el 18 de mayo de 2017 y respaldados por la Asamblea Nacional del Poder Popular el 1 de junio 2017*. La Habana: PCC.
- Prensa Latina (2023). Cuba con bajos índices de pobreza multidimensional en Latinoamérica. Disponible en: <https://www.prensa-latina.cu/2023/03/02/cuba-con-bajos-indices-de-pobreza-multidimensional-en-latinoamerica>

- Rodríguez, S. M., Bolívar, M., Herrán, M. y Rodríguez, A. (2015). *Emprendimiento en población vulnerable: una reflexión desde los conceptos teóricos*. Bogotá: Fundación Universitaria de Ciencias de la Salud.
- Roque, A. (2019). Vulnerabilidad social de las personas con sexualidades y géneros no heteronormativos: perspectiva bioética en la atención de salud. Tesis Maestría Bioética. Facultad de Filosofía, Historia y Sociología, Universidad de La Habana. La Habana:
- Santamaria, E. y Carbajo, D. (2019). Emergencias de la crisis: figuras antiheroicas del emprendimiento juvenil en España. *Política y Sociedad*, 191-211.
- Torres, A., Hernández, J. y Milburn, A. (2020). Programas de emprendimiento de negocios para población vulnerable que contribuyen al desarrollo endógeno en Chihuahua. En: *Factores críticos y estratégicos en la interacción territorial desafíos actuales y escenarios futuros*. Ciudad de México: Universidad Nacional Autónoma de México y Asociación Mexicana de Ciencias para el Desarrollo Regional.
- Zabala, M. D. (2020). Desigualdades por color de la piel e interseccionalidad: análisis del contexto cubano. En: Zabala, M. D. y Fundora, G. *Tensión y complicidad entre desigualdades y políticas sociales. Análisis interseccional*. La Habana: Acuario-Clacso. Disponible en: <http://biblioteca.clacso.org/Cuba/flacso-cu/20201103111644/5-Desigualdades-color.pdf>
- Zabala, M. D. (2020). *Pobreza, vulnerabilidad y marginación: Análisis interseccional del contexto cubano 2008-2018*. La Habana: CLACSO.



FOMENTO DE MICRO, PEQUEÑAS Y MEDIANAS
EMPRESAS PRIVADAS EN CUBA:
APUNTES PARA UNA POLÍTICA

Ileana Díaz Fernández
(Coordinadora)

En tantos años de experiencia de emprendimiento con el trabajo por cuenta propia en Cuba, el país nunca asumió políticas de fomento alguna, resulta entonces necesario entender esta necesidad para las micro, pequeñas y medianas empresas privadas, así como cualquier otra forma de emprendimiento, para que crezcan y aporten a la economía del país

El lector encontrará las experiencias internacionales de fomento de MIPYMES en diversas áreas objeto de estudio, lo que le permitirá comprender la importancia que otorgan los países a este tipo de empresas. La mayoría de los gobiernos, aún en países con diferentes niveles de desarrollo económico, han adoptado un enfoque estratégico para su política de MIPYMES, integrándolas en su estrategia de desarrollo económico.

Este texto aborda estos temas desde la realidad cubana. Es iniciativa de la Red de Emprendimiento e Innovación de la Universidad de La Habana que proponer las vías mediante las cuales este tipo de empresa puede ser apoyada desde el Estado para insertarse efectivamente en el proceso de desarrollo de la economía cubana.