

Por: [Angélica Arce Montero](#), [Thalía Fuentes Puebla](#), [Edilberto Carmona Tamayo](#)



Cuando Alain* egresó del [Instituto Superior de las Artes](#) tenía su propia agrupación, que actualmente pertenece al Centro Nacional de Música Popular. A pesar de ser graduado del sistema de enseñanza artística- al igual que el resto de los instrumentistas que integraban la alineación original de la banda-, contar con un disco y varios reconocimientos, refiere que tuvo muchas trabas para formar parte del catálogo de una de las empresas de la [música](#) o agencias de representación con las que hoy cuenta Cuba.

“Toqué muchas puertas, y una de ellas me resolvió una audición que demoró más de nueve meses. Para entrar en la empresa no importa el nivel artístico o escolar que tengas porque existe un sistema paralelo de evaluación. Si eres un graduado del nivel más alto de educación musical, se supone que posees cierto dominio técnico a la hora de ejercer. Pues no. No es válido”, relata el artista.

Este no es el único caso. Aníbal Ramos -ganador del lauro de la prensa del [San Remo Music Awards](#), profesor de Apreciación e Historia de la Música en un preuniversitario y director de Cantores Claudio Monteverdi-dice a **Cubadebate** que “técnicamente” pertenece a la Empresa

de la Música Rafael Lay de Cienfuegos, porque, si bien uno de los supuestos obsequios del SRMA era que a los ganadores automáticamente se les iba a dar la categoría de profesional, a casi un año del festival aún espera por su aval.

“No sé si es una obstrucción intestinal del sistema burocrático del sistema de la música que cada vez más dificulta las gestiones, o si es descuido y olvido de las personas implicadas en que estas ‘promesas’ se cumplan”, añade el intérprete cienfueguero.

Cuba cuenta con 14 empresas provinciales y una municipal (Isla de la Juventud), dos centros provinciales, dos nacionales y seis agencias de representación artística. **Esta estructura agrupa a 4 081 unidades artísticas (669 subvencionadas y 3 412 no subvencionadas)** integradas por 21 335 artistas y personal de apoyo, según el informe de balance del Instituto Cubano de la Música de 2022.

“Cada una de estas empresas tiene la tarea de procurar empleo a una **cifra de entre 100 y 400 unidades artísticas**, para lo cual en la mayoría no disponen de recursos técnicos ni logísticos”, trascendió en el Informe sobre la marcha del perfeccionamiento del sistema empresarial de la música, presentado el pasado julio por el viceministro de Cultura, Fernando León Jacomino, en el noveno periodo ordinario de sesiones de la novena legislatura de la Asamblea Nacional del Poder Popular.

Esta problemática se remonta a la ineficiencia de una estructura fundacional del sistema empresarial de la música, que contaba con una red de centros nacionales y provinciales para la atención integral del potencial artístico subvencionado y no subvencionado de todo el país.

“Estos centros funcionaban como unidades presupuestadas con tratamiento especial y garantizaban la rectoría metodológica y la comercialización mediante un diseño económico de financiamiento mixto, donde el gobierno aportaba el subsidio y el resto del financiamiento provenía de la comercialización”, explicó en la cita parlamentaria el vicetitular de Cultura.

En el 2012, a propuesta del [Ministerio de Cultura \(Mincult\)](#), los centros provinciales de la música fueron convertidos en empresas, subordinadas a los grupos empresariales de los gobiernos provinciales. “Se creó una empresa en cada provincia y se estableció la pertenencia a las mismas como única vía para la profesionalización en el sector”, dijo.

Según expuso León Jacomino, **esta decisión generó un sobredimensionamiento de los catálogos y elevó progresivamente el grado de insatisfacción de los músicos con respecto a la funcionalidad de estas empresas**, las cuales no fueron dotadas de los medios técnicos ni de capital de trabajo necesarios para el cumplimiento de sus funciones, ni contaron con la debida capacitación de sus recursos humanos.



El trovador Ariel Díaz pertenece el Centro Nacional de Música Popular (CNMP) y reconoce al amparo legal como una de las ventajas fundamentales de formar parte de esta empresa. "También la jerarquización de la música, aunque desde luego, esto no siempre se cumple. De funcionar todo como debiera o según sus normativas, sería un medio eficaz para promover el trabajo, ya que la empresa también debe ocuparse de la publicidad, garantizar participación en eventos, logística, producción, etc. Es la mediadora entre el músico y los medios".

[Mauricio Figueiral](#), también cultor de la trova, refiere entre los beneficios de pertenecer a una empresa, en este caso al CNMP, ser respaldado por una institución gubernamental, que te da un estatus para Cuba y para el mundo de artista profesional.

“Tienes una figura jurídica de peso que intervenga a tu favor ante cualquier reclamación legal u ofertas de trabajo en ambos territorios; acceso a una jubilación cumplidos los años de trabajo; pasaporte oficial con libre visado para la mayoría de los países de Latinoamérica o de fácil acceso para las naciones que lo requieren; además de que cuentas con la posibilidad de solicitarle un presupuesto de apoyo a la empresa para realizar, por ejemplo, un concierto en algún teatro del país por el cual no vayas a tener ingreso y que va a aportarle cultura y música a la sociedad”.

En el caso de los artistas subvencionados, tienen un salario fijo que responde a un número determinado de actividades que demuestren haber ejecutado en el mes; cuentas con un salario de respaldo, seas artista subvencionado o no, ante alguna situación extraordinaria como la reciente pandemia de covid-19; y te permite acceder a la radio, la televisión y los medios de prensa oficiales para promover tu trabajo.

“En el caso de Cuba, un artista que no pertenezca a una empresa u otra organización cultural como la [AHS](#) no tiene espacio en los medios tradicionales de difusión, aunque tenga una buena propuesta”, enfatiza Figueiral.

Por esta misma línea, Gustavo*, del Centro de Música Popular, comenta que, aunque la ventaja principal de pertenecer a una empresa de la música en Cuba es que con ello **adquieres, por la única vía existente, el derecho a hacer presentaciones y cobrar por ellas**, detrás existe un agónico mecanismo burocrático y de papeleo que conlleva proyectar, realizar y cobrar una simple presentación.

Arnaldo Rodríguez destaca el abanico de servicios que oferta Musicuba, entre ellos estudios de grabación profesionales, centros culturales para las presentaciones y una red de comercialización digital y física de la música. **“El prestigio internacional que posee la [Egrem](#) es también una ventaja al ser representado por esa institución”.**

Verónica* añade que, aunque la empresa debería tener en cuenta a las agrupaciones que integran su catálogo para conformar la programación de determinado evento que organiza, no siempre sucede así.

En esta misma línea, Gustavo* señala que pertenecer a una empresa hoy día no tiene ninguna ventaja. **“Si cumpliesen con su objeto social que es representar a los artistas, dígase buscarles trabajo, agilizar gestiones.... pero hablando en plata, no lo hacen”.**

El músico cree que más que una agencia de representación, las empresas son un medio de fiscalización de ingresos de los artistas; el único modo que tiene el Estado de, con alguna precisión, llevar un control sobre los ingresos de las unidades artísticas. “Son un organismo parásito que cobra hasta el 30 por ciento de los ingresos del artista por simplemente obstaculizar el día a día”.

Elena* asegura que se siente desamparada como músico a pesar de pertenecer a la [empresa provincial de la música Miguelito Cuní](#), en Pinar del Río. “Tenemos que hacer un análisis profundo. Me cobran un gran porcentaje por conciertos—pocas veces rentables. Tengo que encargarme de pagar el transporte, los ajustes de audio de escenarios...etc. Ni siquiera nos ayudan con la impresión de afiches, poster...”.

“En el mundo la gente se busca empresas que la represente legalmente, que muevan su trabajo, que lo promocionen, que hagan o promuevan proyectos, pero no tienes que pertenecer a una para ser legal. Sin embargo, aquí en Cuba, si no eres de una empresa, no puedes trabajar en el marco de la ley”, refiere Verónica*.

Por el contrario, Mauricio Figueiral considera que la inmensa mayoría de los cantautores y músicos que llevan una carrera musical independiente en otros países, tienen dificultades para acceder a buenas oportunidades y contratos de trabajo en los cuales estén sus intereses respaldados. “Los más destacados o los más aventajados comercialmente logran firmar con las grandes empresas de la música con contratos que a veces son maravillosos y otras, lapidarios para sus carreras. **Sobran los ejemplos conocidos para ambos casos**”.

“Las empresas y agencias de la música y los espectáculos demandan de una profunda revisión de sus bases estructurales y funcionales”, trascendió en el Informe sobre la marcha del perfeccionamiento del sistema empresarial de la música presentado en el noveno periodo ordinario de sesiones de la novena legislatura de la [Asamblea Nacional del Poder Popular](#).

Según el documento, se requiere de una transformación integral del sistema de la música cubana que garantice tanto el perfeccionamiento de su sector empresarial, como la continuidad de la subvención de las unidades artísticas de alto valor patrimonial y profesional, que no deben someterse a mecanismos de oferta y demanda.

Antes, el 30 de junio de 2019, durante la [clausura del noveno Congreso](#)

de la [Unión Nacional de Escritores y Artistas de Cuba](#), el presidente cubano Miguel Díaz- Canel, dijo que resulta inaceptable que no se comprenda que todas las instituciones culturales existen por y para los creadores y su obra, no a la inversa, y que el burocratismo y la falta de profesionalidad ahogan la creación.

“Se escucha mucho la queja –sobre la cual es importante que actúen las organizaciones de artistas– de que el sistema empresarial o las llamadas industrias culturales, con relación a la creación artística, en cuanto a su producción, promoción y comercialización, se han quedado atrás”, insistió entonces el mandatario.

Asimismo, agregó que la cultura puede y debe aportar al Producto Interno Bruto del país y para eso están sus empresas. “Sobran las insatisfacciones de artistas y creadores que deben gestionarse absolutamente todo para difundir o promocionar su trabajo, mientras quienes tendrían la responsabilidad de hacerlo ejercen una suerte de parasitismo desde la inactividad. Los artistas tienen el deber de pagar sus impuestos, pero no deberían tener que abonar a las empresas si estas no han tenido nada que ver con los contratos de trabajo, con su promoción ni con su amparo jurídico”.

Es un secreto a voces que ese parasitismo favorece la corrupción – enfatizó– y enmascara el incumplimiento de la función de representación y gestión de oportunidades para el creador y su obra. “Es inútil y engañoso que el escaso dinero de que dispone el país sea reciclado entre entidades sin ningún efecto en la economía real”.

A casi cuatro años de las palabras del presidente cubano, la mayoría de los músicos entrevistados por **Cubadebate** para este reportaje califican a las empresas de la música como “parásitas” y consideran que son más las desventajas que ventajas de pertenecer a estas instituciones.

“La mayoría de las veces te gestionas el trabajo tú, pagas el transporte, y lo único que hacen ellos es recoger la factura. Te rebajan un por ciento que en muchas ocasiones es para cubrir los pésimos resultados en su gestión”, comenta Elena*.

Ariel Díaz asegura que la desventaja más notable es la burocracia que media en cada acción. “El entramado a veces absurdo de pasos y papeleo. Esto se convierte más en obstáculo que en agilidad. Además de la falta de recursos reales para producir a tantos proyectos”.

Verónica* enumera entre los contras que los procesos legales de reclamación a un contratante por atraso de pago a una unidad artística son muy lentos y pocos eficaces; no cuentan con una promoción eficiente y mucho menos con recursos para hacerla; la producción es muy limitada; y casi todos los procesos y trámites para hacer una presentación en el exterior pasan primero por el ICM, después por el Mincult, y si estos no lo aprueban la empresa no puede hacer nada.

“Los proyectos se van deteriorando al pasar por varias manos decisoras que están sentadas detrás de un buró y no tienen idea de la realidad. Eso frena el desarrollo de la gestión cultural”, enfatiza.

Mauricio Figueral, por su parte, considera que la principal desventaja de tener un contrato con una empresa es que pierdes la total autonomía que te brinda ser un artista independiente. **“Esto significa que la figura de la empresa va a intervenir y normar según sus estatutos y sus intereses todas tus actividades comerciales”.**

Además, como la única manera legal de ser contratado por entidades estatales y particulares es a través de un contrato previo con la empresa, los artistas no reciben el pago de manera directa e inmediata.

“La empresa tarda en procesarlo entre un mes y medio y dos meses; a veces hasta más tiempo por demoras de la entidad primera que emite el dinero. Ese pago llega al artista con un descuento que oscila sobre el 20% retenido por la empresa, sea ella o no quien genere el trabajo o asuma los gastos de producción. Ese descuento es posible renegociarlo e irlo bajando a tu favor en la medida en que demuestres ser un generador efectivo de trabajo y de ingresos”, explica Figueiral.

Arnaldo Rodríguez comenta que en algunos momentos las trabas burocráticas lastran una gestión rápida y efectiva de determinado proceso comercial. **“Además, a veces pasa que tu trabajo artístico y profesional se tramita por un personal con falta de capacidad creativa y empresarial”.**

“Existen burocratismos extremos, audiciones absurdas y pérdida de tiempo en cosas que más que propiciar el desarrollo de la música, lo estancan. Las estrategias están obsoletas”, argumenta Zoe*, única de los entrevistados que pertenece al Centro Nacional de Música de Concierto.

¿Cumplen las empresas con sus responsabilidades con el artista?

Según el trovador Ariel Díaz, una simple mirada al contrato entre el artista y la empresa bastaría para constatar que se incumplen varios puntos, entre otras razones, porque este acuerdo legal fue confeccionado hace décadas en una realidad muy diferente a la de hoy. El apartado de “Obligaciones ante la Unidad Artística” parece de ciencia ficción—valora el músico—al incumplir rotundamente los siguientes puntos:

- Realizar gestiones de comercialización de la unidad artística que le permitan en la medida de las posibilidades garantizar una fuente de empleo estable.
- Realizar campañas promocionales a la unidad artística, tanto para la obtención de comercialización de la misma, como para la promoción del hecho artístico concretado.
- Realizar estudios de mercados que considere necesarios para facilitar la más adecuada utilización de la unidad artística.
- Informar a la unidad artística regularmente de su gestión, así como suministrarle las informaciones que sean pertinentes de acuerdo a la relación que se establece o que sean útiles para valorar la conveniencia de los servicios a pactar.
- Brindar asesoría técnica al artista para la selección de su repertorio, vestuario e imagen artística, comunicación para cuestiones relacionadas con la presentación en el extranjero cuando así sea necesario y asesoría jurídica relacionada con la contratación de sus presentaciones artísticas.
- Garantizar las condiciones necesarias para la ejecución de las presentaciones artísticas.
- Atender las necesidades y requerimientos técnicos y de producción de la unidad artística.

Pero, a criterio de Ariel Díaz, esto no obedece necesariamente a incompetencia o mal trabajo de la institución, sino a la falta de recursos. **“Aunque recientemente se puede notar un cambio, creo que este contrato debe ser revisado y adaptado a las condiciones reales de la escena cubana”.**

Por otra parte, en el apartado “Penalidades” se puede leer: “Ante el incumplimiento total o parcial de una de las obligaciones contenidas en el presente instrumento la parte infractora procederá a pagar a la perjudicada por motivo del incumplimiento contractual una suma alzada, porcentual o calculada mediante otro indicador en relación con el valor de la presentación que debió ser garantizada, adecuando la sanción al grado de cumplimiento de la obligación, sin que esta resulte desproporcionada o abusiva.

“El pago de esta sanción pecuniaria no exime a la parte incumplidora del cumplimiento de su obligación, así como no

sustituye la reparación de daños e indemnización de perjuicios derivados del incumplimiento, salvo que las partes pacten lo contrario”.

No se tienen noticias de que alguna vez se haya entablado una demanda de nadie ante la institución a pesar de la larga lista de incumplimiento por parte de ésta, considera el trovador. **“La verdad tampoco sería justo cuando no puede realmente garantizar su parte del contrato por razones objetivas”.**

Mauricio Figueiral sostiene el criterio de que la empresa cumpla o no con las responsabilidades que debe tener con el artista, depende en gran medida del interés que el propio creador le ponga al desarrollo de su carrera.

“Una empresa maneja muchas veces un amplio catálogo de músicos de los cuales no está pendiente en detalles. Por tanto, creo que en primer lugar es al artista a quien le corresponde acercarse e involucrar a la empresa en los proyectos que está desarrollando. Ya si la entidad no busca la manera de apoyarte, así sea con una carta para abrirte las puertas institucionales que necesites, entonces ahí sí comienza un problema de incapacidad y desinterés”, agregó.

Figueiral defiende la tesis de Ariel Díaz y asegura que ha sido testigo de las precarias condiciones en la que a veces se trabaja en las empresas de la música. “Por ejemplo, he visto a las tramitadoras con tres y cuatro proyectos de viajes y pasaportes de artista bajo el brazo caminando o pidiendo botella para cumplir con su contenido de trabajo por falta de un transporte de la institución. En casos como estos hay que primero conocer el esfuerzo que se está realizando para sacar tu proyecto adelante antes de reclamar nada”.

Arnaldo Rodríguez también está consciente de que no se le puede exigir una mayor gestión comercial a una empresa que no tiene acceso a medios de transportación, a elementos técnicos y de logística para organizar un espectáculo o un evento, y que no cuenta ni siquiera con financiamiento para invertir en un proyecto de un músico o unidad artística.

“Sin embargo, hay empresas con limitados recursos y posibilidades que han logrado resultados alentadores. Eso se debe al factor humano. Pero de forma general, las empresas de la música cubana carecen de ambos factores: la falta de financiamiento y soporte material, unido a la falta de capacitación profesional y ausencia de empresarios con la

sensibilidad y habilidad necesaria para ‘moverse’ en la industria musical”, agrega el director de El Talismán.

Sobre este tema, Gustavo* **dice que el incumplimiento de las responsabilidades con los músicos tiene que ver con que los catálogos están sobresaturados de unidades artísticas.**

Por otro lado, Zoe* comenta que su empresa cumple con subvencionar a sus artistas, dado que la música clásica, al menos en Cuba, no es para el gran público, y genera menos ingresos.

“En lo personal cuando se hace algún tipo de doble vínculo o contrato laboral con otra entidad artística o cultural, no ha habido ningún inconveniente. Ahora, en términos de trámites de viajes, tienden a ser lentos y se hacen reuniones bastantes extensas, que atrasan esas presentaciones. Demasiada burocracia”, explica la instrumentista.

Alain* expone que entre las cuestiones que más afecta el trabajo de los artistas es que los pagos sean posteriores al trabajo, sin tener en cuenta el gasto de preproducción que lleva determinada presentación. **“En última instancia deberían ser en dos partes.** La primera debe contemplar todo lo que es el traslado y el gasto en promoción y que, además, estén articulados determinados sistemas para poder hacer estas inversiones porque ahora todo es por cheque”.

Según Alain*, es como si la empresa ignorara toda acciones que un músico tiene que emprender para poder realizar un concierto; y da por sentado que el artista tiene dinero para asumirlo.

“Nos resuelven nada, absolutamente nada. Es una traba para el artista”, se lamenta Elena. Si bien la empresa puede pedir desde un tres por ciento, al grupo de Elena siempre le cobran, mínimo el 15, bajo la justificación que no reportan mucho dinero.

“Cuando vas a hablar con las personas que están capacitadas, acuden a la posición de fuerza de que, ‘si no te cuadra, te vas de aquí’, y los creadores nos quedamos con las manos atadas”.

Continuará...