

PYMES NO ESTATALES SOCIALISTAS: ANÁLISIS PARA EL CASO CUBANO

NON-STATE SOCIALIST SMES: ANALYSIS FOR THE CUBAN CASE

Juan Carlos Palacios Cívico ¹

Universidad de Barcelona

Fecha de recepción: 12 de enero de 2016.

Fecha de aceptación en su versión final: 23 de marzo de 2016.

Resumen

El presente artículo se propone contribuir al debate respecto a la estructura de la propiedad de los medios de producción en una economía socialista como la cubana; mediante la formulación y análisis de dos cuestiones fundamentales: en primer lugar, evaluar si puede o no el desarrollo de las PYMES paliar parte de los problemas estructurales que afectan a la economía cubana en la actualidad. En cuyo caso, se haría necesario plantear y profundizar sobre las características que deberían presentar dichas PYMES para garantizar su compatibilidad y coherencia con el modelo socialista.

Palabras clave: *Cuba, PYMES, socialismo, reformas*

Abstract

The current paper is aimed at contributing to the debate on the structure of the property of the means of production in a socialist economy like Cuba; through the analysis of two key aspects: first, evaluate whether or not the promotion of SMEs can alleviate part of the structural problems of the current Cuban economy. In such a case, it would be necessary to deeply analyse the features such SMEs should include to ensure their compatibility and coherence with the socialist model.

Key words: *Cuba, SMEs, socialism, reforms*

¹ Departamento de Historia Económica, Instituciones, Política y Economía Mundial. jcpalacios@ub.edu

INTRODUCCIÓN

El nuevo rumbo trazado en el VI Congreso del Partido Comunista de Cuba (PCC) marcó un destino prioritario y recurrente en la historia de la economía cubana de las últimas décadas: la mejora de la eficiencia global de la economía. Con ese fin, vuelve a señalarse el camino de la descentralización y de la liberalización de determinados ámbitos del funcionamiento económico cubano, entre los que se encuentra el impulso de nuevas formas de propiedad no estatales y, más concretamente, de las cooperativas (agrícolas y no agrícolas) y del trabajo por cuenta propia.

Sin embargo, y a diferencia de otros países, el fomento de las Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES) en Cuba no es un debate que gire exclusivamente entorno a la dimensión óptima de las unidades productivas ni a los efectos de ésta sobre variables como la eficiencia productiva, la esperanza de vida de las empresas o la estructura del mercado; sino es, en esencia, un debate en torno a la propiedad de los medios de producción y a las relaciones de producción que derivan de dicha propiedad.

Sin embargo, a pesar de la relevancia y centralidad de la categoría *propiedad* en el proceso de construcción del socialismo, la distancia entre la concepción teórica descrita por los clásicos y su aplicación práctica en el denominado *socialismo real* ha sido evidente a lo largo de la historia. La apuesta de los países de la esfera soviética por la propiedad estatal, como la mejor representación de los intereses sociales, se encuentra muy alejada del papel que los clásicos concedían al Estado dentro de una sociedad socialista².

El presente artículo persigue evaluar el papel que las PYMES pueden desempeñar en el proceso de transformaciones estructurales en el que se encuentra inmerso la economía cubana en la actualidad, pero también identificar las particularidades y rasgos propios que esta modalidad empresarial debería asumir en el contexto de una economía socialista. Por tanto, el análisis planteado no se centra solamente en los efectos que el desarrollo de las PYMES puede tener en la solución o mejora de algunos de los problemas estructurales de la economía cubana (analizados en el epígrafe 3), sino que también pone el foco en las implicaciones que la generalización de nuevas formas de propiedad no estatales puede tener para el sistema de producción socialista cubano y, más concretamente, para las relaciones de producción, distribución y consumo que definen su estructura económica.

En el punto uno, se revisa gran parte de la literatura específica y evidencia empírica sobre PYMES, con el objetivo de detectar las principales regularidades estadísticas y determinar las principales características de la pequeña empresa y la manera en que éstas pueden ayudar al desarrollo industrial de las regiones; en el punto dos, se describe el papel cambiante que las formas de propiedad no estatales han tenido en la economía cubana desde el triunfo de la Revolución; en el punto tres, se analizan las razones que justifican el desarrollo de las PYMES no estatales en Cuba y las aportaciones que pueden realizar nuevos enfoques heterodoxos, como la Economía del Bien Común, en su caracterización y encaje dentro del sistema socialista; el punto cuatro analiza el estado de implementación de las reformas aprobadas en el VI Congreso del PCC sobre el desarrollo del sector no estatal y sus principales restricciones; por último, en el punto cinco se sintetizan las principales conclusiones del artículo.

MARCO TEÓRICO

A pesar de la falta de homogeneidad con que suele caracterizarse a las PYMES, su definición se realiza generalmente en base a tres criterios: empleo, ventas y activos³.

² De hecho, la *dictadura del proletariado* debía llevar de forma automática a la superación del Estado, tal y como éste fue concebido en las sociedades capitalistas.

³ La Comisión Europea, por ejemplo, identifica a las PYMES como aquellas empresas que ocupan a menos de 250 personas y que tienen un volumen de negocio anual inferior a los 50 millones de euros.

El estudio de las PYMES y de su influencia sobre las principales variables económicas (tanto a nivel micro como macro) ha ido adquiriendo un interés creciente en los últimos años. El primer modelo formal sobre la dinámica del tamaño de las empresas y la estructura industrial lo encontramos en 1931, con la obra de Robert Gibrat, *Inégalités Economiques*. Sin embargo, no ha sido hasta las últimas décadas, con el contraste empírico del peso de las PYMES en la mayoría de las economías, que se ha revitalizado el debate sobre el potencial que encierran este tipo de unidades productivas.

El espacio marginal concedido a las PYMES por la Teoría Económica contrasta con la enorme capacidad de generar empleo y promover avances en el entorno local, observada para la mayoría de los países. El interés por su análisis, se ha visto intensificado ante las exitosas experiencias de sistemas productivos basados en ellas, Italia (Emilia Romana), Alemania (Baden-Württemberg) y Estados Unidos (Silicon Valley) que exhiben como común denominador la presencia de densas redes de PYMES, capaces de generar productos competitivos de manera colectiva, o ante el importante éxito de algunas economías como Taiwán y Hong Kong, Corea y Japón, con una fuerte base de empresas pequeñas.

La literatura reciente en la que se aborda la cuestión de las PYMES coincide en destacar la contribución de la pequeña y mediana empresa al buen funcionamiento de la economía: Audretsch (1998) para Estados Unidos, Urata y Kawai (1998) para Asia oriental o Liedholm y Mead (1998) para África y América. El carácter flexible mostrado por las PYMES ha convencido a los analistas de su papel creciente dentro de un entorno cada vez más dinámico.

A pesar de las citadas fortalezas, la mayoría de los estudios coinciden también en señalar algunos problemas comunes para las pequeñas empresas. Entre los más importantes destacan la dificultad que tienen para acceder al crédito, su elevado índice de mortalidad, la presencia de economías de escala negativas y sus mayores costes de transacción y administrativos para algunos servicios comerciales básicos. La dificultad para obtener financiación viene explicada principalmente por la insuficiencia de activos que, por definición, caracterizan a este tipo de empresas.

A continuación, se describen las principales aportaciones de la teoría económica y la literatura sobre la relación productividad-escala.

El estudio de la relación entre la dimensión empresarial y la productividad total de los factores muestra resultados divergentes. Robert Gibrat, en *Inegalités économiques* (1931), aporta el primer modelo formal sobre la dinámica del tamaño de la empresa y la industria empresarial. La ley Gibrat concluye que el crecimiento esperado de una empresa es proporcional al tamaño actual de ésta. Desde entonces han aparecido multitud de estudios que abordan la cuestión⁴. Una proporción considerable de estudios dan cuenta de una relación directa entre la productividad total de los factores y el tamaño; otros concluyen que la productividad total alcanza su máximo en escalas comprendidas en el rango de la empresa mediana y pequeña (Berry 1998). En esta línea, Liedholm y Mead (1998) argumentan que la productividad total de los factores es función típicamente inversa del tamaño una vez alcanzado el tramo de pocos trabajadores (excluida la empresa unipersonal).

Un análisis interesante sobre esta relación lo plantean Marco R. Di Tommaso y Sabrina Dubbini, en su artículo "Towards a theory of the small firm: theoretical aspects and some policy implications". El argumento clásico que evalúan, afirma que toda transacción implica unos costes, cuya minimización pasa por la internalización de las economías, aumentando en consecuencia la dimensión de las unidades productivas. La consideración de las diseconomías de escala subraya la existencia de los costes de coordinación, derivados de la dificultad de controlar la complejidad interna de las empresas de grandes

⁴ Frederic Scherer concluye en un estudio realizado para EEUU en 1980, que el ratio de crecimiento estaba incorrelacionado con el tamaño inicial de la empresa, con lo que rechaza la ley Gibrat.

dimensiones. Los autores del artículo destacan aspectos como que la existencia de mercados pequeños requiere también de empresas pequeñas o que la dispersión de la demanda aconseja también la dispersión de la oferta.

Comprender las regularidades estadísticas presentadas por las PYMES es un elemento fundamental en la elaboración de un cuerpo teórico que modelice su comportamiento y permita una acción política más eficiente en dicha materia. Uno de los enfoques que ha concedido un papel más protagonista a la pequeña empresa ha sido el enfoque del *Desarrollo Local*. Este enfoque propone un cambio desde las formas de producción fordistas hacia formas de producción basadas en la incorporación de conocimientos en una mayor calidad, en la diferenciación de la oferta productiva y en la mejora de redes territoriales de apoyo. El fomento de las PYMES pasa a ser, junto con la capacitación de recursos humanos, el aspecto fundamental de esta estrategia.

EVOLUCIÓN DE LAS PYMES NO ESTATALES EN CUBA

Las fuertes restricciones impuestas, tras el triunfo de la Revolución, sobre el trabajo asalariado, redujeron rápidamente la producción privada al ámbito de la actividad por cuenta propia. El gobierno cubano asumió, desde el inicio, la receta soviética, que equiparaba propiedad social con propiedad estatal. La nacionalización de la tierra (con las Reformas Agrarias de 1959 y 1963) y de los sectores industriales y de servicios convirtió al Estado cubano en el propietario mayoritario, y casi único, de los medios de producción del país⁵.

En relación con la industria, a las nacionalizaciones iniciales les siguieron las de octubre de 1960 contra los capitalistas cubanos. La Ley 980 de ese mes trasladó al Estado prácticamente toda la industria nacional con más de 25 trabajadores. Ocho años después, la llamada *ofensiva revolucionaria* liquidaría todo vestigio de pequeña y mediana propiedad en la industria, el comercio y los servicios, permitiéndose sólo cierta actividad privada individual o por cuenta propia. De esa forma, se consiguió reducir el trabajo individual urbano sólo al sector del transporte y de la salud⁶. En 1968, la agricultura era el único sector en el que seguía existiendo propiedad privada.

CUADRO 1. PROCESO DE COLECTIVIZACIÓN DE LOS SECTORES (EN % DE PRODUCCIÓN)

SECTORES	1961	1963	1968
Agricultura	37	70	70
Industria	85	95	100
Construcción	80	98	100
Comercio minorista	52	75	100
Comercio mayorista	100	100	100
Comercio exterior	100	100	100
Banca	100	100	100
Educación	100	100	100

Fuente: Pérez *et al* (2003).

Entre 1970 y 1985 la postura gubernamental fue más permisiva con el sector privado, al recuperar durante este periodo un cierto espacio dentro de la economía nacional. A partir de ese momento, se fueron suavizando las restricciones contra el autoempleo, con el objetivo de incrementar la oferta disponible y reducir la informalidad. Entre 1980 y 1981 se legalizó y fomentó el empleo autónomo en servicios,

⁵ En el sector no agrícola, las nacionalizaciones comenzaron por aquellas empresas norteamericanas que se negaron a refinar el petróleo procedente de la URSS, hecho que posteriormente derivaría en el conflicto con la Administración estadounidense y en el embargo económico a Cuba.

⁶ Para aquellos médicos graduados antes de 1963 y bajo control estatal (Núñez 1998).

permitiendo la actividad individual a fotógrafos, electricistas, carpinteros, mecánicos, peluqueros, manicura, sastres o artesanos, junto a otros profesionales como arquitectos, ingenieros, médicos y dentistas, siempre que hubieran obtenido su título antes de la Revolución. La demanda creciente de servicios ofrecidos por el sector privado hizo que, en 1981, con la Resolución nº 9, las actividades permitidas fueran aumentadas hasta 63 (Togores 1996)⁷.

En 1986, el Proceso de Rectificación de Errores limitó nuevamente el trabajo no estatal, al integrar las pequeñas fincas en las cooperativas, eliminar las actividades de los pequeños fabricantes, transportistas y vendedores ambulantes y reducir el empleo autónomo, que a partir de entonces debería realizarse después del horario de trabajo en el sector estatal (Cabarrouy 1999).

La gravedad de la crisis de los noventa requirió introducir modificaciones en el régimen de propiedad, con el doble objetivo de incrementar la producción agropecuaria y de aligerar un sector estatal incapaz de dar trabajo al conjunto de la población activa. Las reformas en el régimen de propiedad precisaron modificar la Constitución de la República en 1992. Un año más tarde se creaban, mediante el Decreto-Ley 142, las Unidades Básicas de Producción Cooperativa (UBPC). Los productores pasaban a ser, de esa forma, dueños de los medios de producción (comprados a crédito) y del excedente que les quedaba después de cumplir con las obligaciones del acopio estatal, pudiendo comercializar con éste en el Mercado Agropecuario. Paralelamente, se entregaron miles de hectáreas de tierras en usufructo a campesinos para el cultivo del café, tabaco y cacao y se crearon, en 1996, las Granjas Estatales de Nuevo Tipo (GENT), en un intento por concederles mayor autonomía en la gestión de sus recursos. Como resultado de la reestructuración del sector, en 1996, el 78% de la tierra pasó a formas de explotación no estatal, en manos de 3.880 UBPC, 2.615 cooperativas de otros tipos y campesinos privados (U-Echevarria 1996).

Mediante el Decreto-Ley 141/93 y la Resolución nº1 del antiguo Comité Estatal de Trabajo y Seguridad Social y del Comité Estatal de Finanzas se reguló, en 1993, el trabajo por cuenta propia. En la nueva ley se definían las 157 actividades que podían ser ejercidas por cuenta propia, las cuotas mínimas mensuales a pagar a cuenta del impuesto, la exclusión de médicos, maestros y militares por razones de interés social y la limitación para contratar trabajadores ajenos (fuera del ámbito familiar) e intermediarios, vender a entidades estatales, realizar publicidad, importar directamente insumos o asociarse. En un primer momento, también fue prohibido a los profesionales universitarios; si bien, posteriormente, se les autorizó su ejercicio, siempre y cuando no coincidiese con su profesión. El sector cuentapropista mostró en los noventa un importante dinamismo en la generación de empleos, alcanzando su máximo en 1995 con 208.746 trabajadores (un 3,4% del total de ocupados de la economía en ese año). A partir de entonces, el número de cuentapropistas comenzó a disminuir, como consecuencia, básicamente, de la política más restrictiva por parte del Gobierno en la autorización de licencias⁸.

LA NECESIDAD DE DEFINIR E IMPULSAR LAS PYMES NO ESTATALES SOCIALISTAS

La tesis descrita en el título del presente epígrafe contiene, a su vez, una doble premisa: por un lado, la conveniencia de alterar la estructura de la propiedad vigente en el sistema económico cubano, otorgando un mayor peso y protagonismo a las, hoy minoritarias, formas de propiedad no estatal; por otro, la necesidad de definir y caracterizar a las nuevas unidades empresariales y sus principales leyes de funcionamiento, con el fin de propiciar un encaje sostenible y armónico dentro del sistema socialista⁹.

⁷ A pesar del mayor dinamismo experimentado por el sector privado durante dicho periodo, los 46.500 trabajadores por cuenta propia dados de alta en 1981 representaban únicamente el 1,6% del total de ocupados (ONE 2000); una cifra considerablemente inferior a los 496.400 registrados en enero de 2016 (Trabajadores, 11 de enero de 2016, disponible en: <http://www.trabajadores.cu/20160110/ejercen-mas-de-496-mil-400-cuentapropistas-en-todo-el-pais/>).

⁸ Mientras que en 1996 se aprobaban el 80% de las licencias, en el año 2000 este porcentaje se redujo al 25% (Pérez 2003).

⁹ Dicho encaje parece mucho más factible para el caso de las pequeñas empresas, ya que, tal y como afirma Marx en el primer tomo de El Capital, "la producción capitalista comienza, en realidad, allí donde un capital individual emplea simultáneamente un número relativamente grande de obreros; es decir, allí donde el proceso de trabajo presenta un radio extenso de acción lanzando al mercado productos en una escala cuantitativa relativamente amplia" (Marx 1973: 278).

A tal efecto, un aspecto que debe ser tenido muy en cuenta en el actual proceso de actualización del modelo es el de no confundir fines con medios. Si bien parece bastante evidente la necesidad de incrementar la base material de la economía cubana, de sostener su expansión en una mejora sustancial de los niveles de eficiencia y de subrayar el papel que en dicha expansión pueden desempeñar la desregulación y la descentralización de una estructura económica excesivamente centralizada y estatizada¹⁰; todo ello debe ser entendido, en una economía socialista, como lo que son: medios para alcanzar los fines definidos por el socialismo; a diferencia de las economías capitalistas, en las que el aumento de la productividad y del PIB o la acumulación de capital son concebidos como fines en sí mismos, de ahí sus dificultades por limitar su expansión cuando ésta genera efectos indeseables sobre el medio ambiente o la cohesión social. El interés por identificar y diferenciar con claridad entre fines y medios es máximo, pues los segundos deben estar siempre al servicio de los primeros y no al revés.

Este apartado comienza centrándose en el primero de los objetivos, preguntándose cómo incrementar los medios, para identificar, posteriormente, los principales fines a los que aspira un sistema de producción socialista y definir los rasgos y características que podría incorporar una PYME no estatal socialista, para ser coherente con dichos fines.

La evaluación de las reformas destinadas a incrementar la base material de la economía cubana debe tener en cuenta, necesariamente, los principales problemas estructurales que siguen restringiendo hoy día el crecimiento económico cubano. Con ese fin, se evalúa a continuación el papel que el fomento de *PYMES no estatales socialistas* puede tener en la solución de dichos problemas.

- *Dualidad económica*: a pesar de la importancia que tuvo en la recuperación de la actividad económica y en el incremento de la oferta, son varios los costes originados por el mecanismo de captación y de asignación de divisas puesto en marcha a principios de los noventa. La existencia de dos monedas y de dos tipos de cambio ha supuesto, en la práctica, la segmentación del sistema productivo, la distorsión de los índices de competitividad empresarial, el traslado de los precios de la economía informal a la formal y un aumento de la desigualdad social. La expansión de pequeñas empresas supondría, muy probablemente, una expansión de la oferta que ayudaría a acabar con la dualidad monetaria, al aliviar las presiones inflacionistas que podrían derivarse de la convergencia de los tipos de cambio.
- *Falta de autonomía empresarial*: el nivel de autonomía de los agentes económicos en Cuba sigue siendo en la actualidad muy escaso. Si bien es cierto que el programa de perfeccionamiento empresarial supuso avances en materia de autonomía, ésta fue anulada casi por completo con la recentralización de las divisas y la reformulación de sus bases generales en 2007. Las formas de propiedad creadas en el sector agropecuario (UBPC) han carecido igualmente de la más mínima autonomía operativa y financiera, al estar subordinadas en la práctica a las decisiones de la empresa estatal a la que se encuentren vinculada. El desarrollo de *PYMES no estatales socialistas* permitiría que las decisiones se tomaran allí donde ocurren los hechos económicos, considerando toda la información necesaria para decidir de forma óptima y adaptarse a las circunstancias de un entorno en constante movimiento.
- *Falta de incentivos*: la estructura de incentivos de la economía cubana se encuentra distorsionada. El crecimiento económico de los últimos 22 años no se ha traducido en una mejora significativa de un salario estatal con escaso poder adquisitivo. Esta circunstancia incide de forma directa en variables clave para la productividad de una economía como la motivación o la disciplina laboral, desnaturalizando incluso el propio valor del trabajo como vía para satisfacer las necesidades

¹⁰ Doimeadios (2007) y Palacios (2013) contrastan la correlación positiva entre descentralización económica y productividad global para el caso cubano.

personales. El actual marco regulatorio no es capaz de generar los incentivos suficientes para que el empresario maximice su producción y sus utilidades (beneficios). Hasta ahora la mayoría de los incentivos se han vinculado al cumplimiento del plan, lo que en la práctica también se ha demostrado ineficaz, por el incentivo que representaba a la elaboración de planes conservadores. Tanto el trabajo por cuenta propia como las cooperativas ofrecen una mayor vinculación entre los ingresos y el trabajo, lo que sin duda representa un importante estímulo al crecimiento de la productividad.

- *Subempleo*: en una economía en donde el empleo queda garantizado por el Estado, el principal problema laboral se encuentra en el subempleo, por la incapacidad del sistema económico de absorber productivamente a los trabajadores disponibles. La magnitud de este problema queda reflejada en que, tras 17 años de crecimiento económico sostenido y haber superado los niveles productivos anteriores a la crisis, el Gobierno cubano reconocía públicamente en 2010, que los excedentes laborales en el sector estatal ascendían todavía a un millón de trabajadores, una cuarta parte de la población activa cubana¹¹. La evidencia empírica revela una contribución importante al empleo por parte de las PYMES, al concluir que los tamaños decrecientes de empresas se asocian con un número creciente de trabajadores en relación con el capital invertido (Cabarrouy 1999). El fomento de *PYMES no estatales socialistas* podría tener, por tanto, un importante efecto en la reducción del subempleo de la esfera estatal, mejorando, en consecuencia, la eficiencia asignativa de los recursos laborales. La alta capacitación de la mano de obra cubana puede constituir, igualmente, un importante elemento que avale el desarrollo de dicha estrategia, al ser Cuba un país en donde la mano de obra cualificada no se halla concentrada en determinadas regiones ni polos de desarrollo, sino distribuida de forma altamente uniforme por toda la geografía del país.
- *Descapitalización*: las bajas tasas de inversión posteriores a la crisis fueron insuficientes, en algunos sectores, para cubrir la propia depreciación de su stock de capital. El stock heredado de la esfera socialista se caracterizaba por un alto grado de obsolescencia tecnológica y por una elevada ineficiencia. Ese hecho, junto a la escasez de recursos propia de la época, condujo a la paradoja de que una economía en proceso de descapitalización no fuera capaz de utilizar plenamente sus capacidades instaladas. Las pequeñas empresas requieren, por definición, modestos volúmenes de inversión. Esa característica hace de ellas una modalidad productiva especialmente atractiva en el contexto de escasez de recursos descrito anteriormente.
- *Elevada informalidad*: el bajo poder adquisitivo del salario estatal, las restricciones que operan en el sector privado y la escasa oferta de algunos productos y servicios explican los altos niveles de informalidad con que ha operado la economía cubana desde la desintegración de la URSS. El hecho de que después de 25 años el gobierno cubano no haya sido capaz de dar respuesta a las causas últimas del problema, explica una cierta *cronificación* de la informalidad en Cuba. Un problema que ha trascendido el ámbito económico para alcanzar carácter institucional, y que precisa de una especial atención en el diseño de cualquier reforma que quiera aplicarse con éxito en Cuba¹². Reconociendo las dificultades que la magnitud del sector informal supone para el fomento de *PYMES no estatales socialistas* (una política que requerirá, entre otros aspectos, de nuevos registros e indicadores, del reporte de información a las autoridades por parte de la población y de controles que comprueben su autenticidad) es importante señalar que un apoyo

¹¹ Así lo reconocía el Ministro de Economía, Mariano Murillo, en su informe a la Asamblea Nacional a finales de 2009 o el propio Raúl Castro en abril de 2010 (Mesa-Lago 2010).

¹² Una muestra del carácter institucional de estas prácticas puede encontrarse en el elevado porcentaje de cubanos que completan sus ingresos con actividades del sector informal y en el grado de aceptación social tanto del mercado negro como del pillaje en las empresas estatales; dando lugar a la generalización de nuevos términos con connotaciones menos negativas como "resolver" o "por la izquierda".

activo a las *PYMES no estatales socialistas* podría contribuir a reducir la informalidad en Cuba, al atraer al sector formal de la economía a parte de los trabajadores cubanos que optaron en el pasado por trabajar en el sector privado informal, dados los mayores ingresos potenciales respecto del salario obtenido en la empresa estatal, las sanciones a las que se arriesgan por operar en el sector informal y el interés de cotizar para poder percibir una prestación por jubilación en el futuro. Un segundo factor a considerar es que el propio margen del gobierno cubano para endurecer el control y las sanciones a la economía informal viene también determinado por la capacidad de la esfera formal de la economía de crear los medios materiales suficientes.

- *Desarticulación empresarial*: a ello ha contribuido una planificación vertical de la producción, en la que no se han fomentado las relaciones horizontales entre empresas. Otros factores que han impedido una mayor articulación son el exceso de Ministerios en algunas áreas. La literatura sobre distritos y *clusters* industriales destaca el dinamismo de la pequeña empresa y su capacidad para adaptarse a las demandas locales (tanto de particulares como de otras empresas) como uno de los factores determinantes para la aparición de economías externas. El fomento de las *PYMES no estatales socialistas* permitiría aumentar los encadenamientos productivos creados en torno al sector turístico y a potenciales sectores que puedan ejercer en el futuro de motor de la economía, colaborando tanto de forma activa (compra y venta de insumos) como de forma pasiva (subcontratación).
- *Escasa diversificación productiva*: la estructura productiva de la economía cubana se ha caracterizado, históricamente, por responder a un modelo de país monoprodutor/monoexportador. La dependencia de la exportación de azúcar fue sustituida, tras la crisis, por la dependencia de la exportación de servicios (del turismo en los noventa y de los servicios profesionales a partir de 2004); lo que hace de la cubana una economía altamente vulnerable. Entre las principales cualidades que la literatura sobre pequeñas empresas reconoce a este tipo de empresas se encuentra su mayor flexibilidad. En el actual entorno de incertidumbre, la flexibilidad y la capacidad de adaptación de las empresas a las nuevas circunstancias puede convertirse en un gran activo para el conjunto de la economía cubana que permita aumentar la diversificación de la estructura productiva cubana.
- *Déficit estructural en el sector externo*: si bien es cierto que en los años 2005 y 2007 se obtuvo superávit en cuenta corriente, a partir de 2007, ésta vuelve a mostrar el saldo deficitario mantenido históricamente por la economía cubana desde el inicio de la Revolución. El avance de la deuda externa muestra una tendencia aún más preocupante, al pasar de los cerca de 12.000 millones de dólares en 2004 a los 22.500 millones de dólares en 2010. Dadas la menor demanda de bienes de capital de las pequeñas empresas, la proliferación de *PYMES no estatales socialistas* podría contribuir a la reducción del déficit externo, en la medida en que el aumento de la producción nacional permitiese reducir las importaciones.

Existen, por tanto, numerosas razones que parecen avalar el fomento y desarrollo de las PYMES no estatales en Cuba. Llegados a este punto, la siguiente pregunta que cabe hacerse es: ¿debe copiar Cuba el modelo de PYMES existente en los países capitalistas o sería conveniente adaptar esta modalidad empresarial a las características y fines del modelo cubano?

Si optamos por la segunda de las opciones, tal y como hace el presente artículo, la siguiente pregunta a la que debemos responder es: ¿cuáles son los principios y fines a los que habría que adaptar la nueva modalidad empresarial? La construcción del socialismo sigue siendo hoy en día, casi un siglo después del triunfo de la Revolución bolchevique, un proceso cambiante e inconcluso, resultado de la dialéctica permanente entre los principios de la teoría socialista y los límites impuestos, en cada momento, por las

distintas formaciones sociales que han aplicado dicha teoría. De lo anterior se deduce el carácter dinámico y heterogéneo de los fines y metas de las diferentes formaciones sociales socialistas a lo largo de la historia.

A pesar de ello, el análisis marxista identifica la propiedad social de los medios de producción como el elemento central del modo de producción socialista; del cual derivan los principales rasgos estructurales que lo definen y diferencian del capitalismo: la apropiación de la plusvalía por parte de los trabajadores (permitiendo el fin de la explotación del hombre por el hombre), la no concentración y centralización del capital, el fomento de las relaciones de cooperación entre trabajadores, los menores niveles de desigualdad (tanto entre individuos como entre el campo y la ciudad) o la mejora de las condiciones de vida materiales y espirituales de los miembros de la sociedad (plasmada en un mayor gasto social), a la que quedaría supeditado el crecimiento económico. Por tanto, el fomento y expansión de las PYMES no estatales, en una economía socialista como la cubana, debería ser compatible con los fines anteriores, dado que la sostenibilidad de éste en el largo plazo no solo depende de la necesaria mejora de la eficiencia, sino también de la coherencia y armonía con la que se integren los diferentes elementos que forman parte del sistema.

La estrategia de fomento de las PYMES no estatales en Cuba debería partir de ese mismo marco analítico; explicitando las condiciones en las que se dará dicha estrategia y los fines a los que sirve. La definición de éstos será aún más relevante para el caso del trabajo por cuenta propia, en el que la asalarización del trabajo y la apropiación privada de plusvalías pueden originar mayores contradicciones en un futuro. En el caso de las cooperativas, los beneficios potenciales de su expansión parecen mayores que los riesgos, ya que, además de presentar un importante potencial productivo, responden en mayor medida al sentido de propiedad social en el que deben basarse, según Marx, las relaciones de producción en el socialismo.

Las declaraciones del Gobierno cubano, en las que afirma que las reformas implementadas son irreversibles, generan, sin duda, una menor incertidumbre que cuando se definían éstas como "males necesarios". Sin embargo, sería una especificación más explícita e integral de la estrategia, que evidenciara la coherencia de las medidas y de los objetivos propuestos en el medio y largo plazo, la que permitiría aumentar la confianza en el proceso de reformas y reducir las posibles presiones de aquellos colectivos y agentes más reticentes al cambio.

A ese fin podría contribuir, tal y como se propone en el presente artículo, la conceptualización de la PYME no estatal socialista. Una definición que fuera más allá de las urgencias de la economía cubana en el corto plazo y que permitiese su mejor encaje, en el largo plazo, dentro del sistema socialista. En ese debate, resultaría enormemente valioso la involucración y participación de la sociedad cubana, como ya lo hizo, de forma muy certera, durante el periodo de discusión de los Lineamientos. El bagaje y conocimiento acumulado desde el triunfo de la Revolución podría completarse con elementos procedentes de nuevos enfoques, como la *Economía del Bien Común*, o conceptos, como el de *Empresa Socialmente Responsable*, nacidos ambos como respuesta a los cada vez más evidentes desequilibrios del sistema capitalista. Algunas de sus principales aportaciones a la definición de PYME no estatal socialista podrían ser las siguientes:

- *Participación democrática de los trabajadores* en la gestión de la empresa.
- *Fomento de la cooperación empresarial* en detrimento de la competencia: ésta podría hacerse efectiva compartiendo personal, conocimientos, pedidos, materiales, mercados, tecnologías, procesos o concediendo préstamos a muy bajos intereses. Dicha cooperación podría ser coordinada por los Organismos Empresariales Superiores o por las Administraciones Provinciales y Municipales, aprovechando la experiencia acumulada por éstas en las últimas décadas.
- *Fijación de límites a las desigualdades salariales*: la aceptación del trabajo asalariado fuera del ámbito familiar, por parte de los trabajadores por cuenta propia, recomendaría establecer una

proporción máxima entre los salarios más altos y los más bajos, tanto dentro de la empresa como en relación con el salario mínimo o medio de la economía, para evitar el fuerte incremento de las desigualdades y la explotación humana.

- *Medición y reconocimiento del impacto social de las empresas*: sin renunciar a seguir valorando y utilizando las magnitudes monetarias (costes, precios, beneficios o rentabilidades) imprescindibles para garantizar unos niveles adecuados de eficiencia, sería enormemente deseable que las *PYMES no estatales socialistas* incluyeran, dentro de sus fuentes de información, nuevos indicadores que aproximasen el impacto de la empresa en variables relacionadas con el desarrollo local, el medioambiente, la integración social de colectivos excluidos, la dinamización cultural, la cooperación empresarial, el bienestar personal y la formación de los trabajadores o la valoración de los vecinos en donde se ubica la empresa, entre otros. La evaluación de estos indicadores permitiría recompensar, mediante ventajas fiscales, comerciales o crediticias, a aquellas empresas que no solo aumentan su producción, sino que además contribuyen al beneficio colectivo. De ese modo, la sostenibilidad de las empresas socialistas, en el largo plazo, no dependería exclusivamente de la maximización de sus beneficios y de la acumulación del capital, sino de su contribución al bienestar de la sociedad. Estos indicadores deberían ser, a su vez, públicos y accesibles a la población, con el objetivo de redundar en el prestigio social de las empresas.
- *Usos restringidos de los beneficios*: éstos podrían destinarse a la reposición de las inversiones, el refuerzo de los fondos propios, la modernización de la planta productiva y de los equipamientos, el reparto entre sus trabajadores y propietarios (respetando una proporción máxima respecto al salario mínimo o medio de la economía), la formación de los trabajadores o inversiones y actuaciones que mejoren el entorno local de las empresas. De ese modo, la constante reinversión de beneficios evitaría la concentración y centralización del capital y del poder económico en pocas manos; limitando los niveles de desigualdad pero también reduciendo el riesgo de crisis de sobreproducción y de expansión de una oligarquía económica que aglutine un creciente poder político¹³ y de mercado.
- *La publicidad orientada a la información*: con ello se conseguiría que los consumidores pudiesen satisfacer sus necesidades con una mejor información, evitando la reproducción de fenómenos indeseables, como la creación de necesidades artificiales o la promoción del consumismo como valor social.

La anterior lista no es más que un primer listado de características que podría incorporar la PYME no estatal socialista. Un listado ampliable y modificable, que tiene como único objetivo el de contribuir a un debate de vital importancia. Una definición de PYME menos basada en el egoísmo individual, la competitividad o el darwinismo social y más basada en la confianza, la cooperación, la solidaridad y el bienestar colectivo. La superación de la maximización del beneficio, como único objetivo de las empresas, es especialmente relevante, dado que la tendencia inherente del capitalista a incrementar la tasa de ganancia es la causante de algunas de las principales contradicciones del sistema capitalista.

A las ventajas ya citadas (reducción de la incertidumbre y contribución a la sostenibilidad del sistema), la conceptualización de las *PYMES no estatales socialistas* añadiría una tercera ventaja: la posibilidad de incrementar su peso dentro de la economía, con el efecto positivo que ello podría tener en términos de eficiencia o de empleo. La identificación de las nuevas empresas con los valores y principios socialistas reducirían los miedos y reticencias actuales y potenciales, acerca de que la extensión del trabajo por cuenta propia genere tensiones y dinámicas que pongan en riesgo la sostenibilidad del sistema socialista en un

¹³ Entendido como capacidad para promover aquellos cambios normativos que respondan a sus intereses, en detrimento de los intereses del conjunto de la sociedad.

futuro. Ello permitiría, por ejemplo, aumentar el listado de profesiones autorizadas para ser ejercidas por cuentapropistas o, como han propuesto ya algunos economistas cubanos, especificar únicamente aquellas profesiones que no podrían ser realizadas por cuentapropistas; evitando la pérdida de capital humano que supone el que trabajadores con una alta cualificación acaben dirigiéndose hacia trabajos no cualificados pero con mayores ingresos potenciales.

La asunción por parte del sector cuentapropista de los valores y principios socialistas, hasta ahora identificados únicamente con el sector estatal y cooperativista, permitiría, por tanto, aumentar paulatinamente el peso y protagonismo de las PYMES no estatales dentro de la economía cubana; limitando la propiedad estatal a aquellas producciones con carácter estratégico o que presenten una escala óptima incompatible con la acumulación de capital en manos privadas. Por otro lado, la definición de los objetivos sociales rompería la lógica actual "de arriba hacia abajo", otorgándole un mayor protagonismo a los trabajadores.

ESTADO DE IMPLEMENTACIÓN DE LAS REFORMAS DEL SECTOR NO ESTATAL Y PRINCIPALES RESTRICCIONES

El aplazamiento del VI Congreso del Partido Comunista de Cuba (PCC), anunciado en un primer momento para la segunda mitad de 2009, hacía prever la magnitud de los cambios que iban a promoverse en él. Entre los cambios de mayor trascendencia se encontraron: la posibilidad de quiebras empresariales, la renuncia al pleno empleo en el sector estatal, la autorización del trabajo asalariado fuera de la esfera estatal, la extensión de las cooperativas a los sectores industrial y de servicios o el recuperado protagonismo de la autonomía empresarial y de los mecanismos de mercado.

El Gobierno cubano se encuentra, en la actualidad, inmerso en el proceso de implementación de las reformas acordadas en dicho Congreso. Durante este tiempo, las principales medidas en las que se ha concretado la apuesta del Gobierno por el sector no estatal son las siguientes:

a. Nueva ley de trabajo por cuenta propia: la nueva ley sobre el trabajo por cuenta propia, aprobada en septiembre de 2010 (Resolución nº 32), elimina algunas de las limitaciones de la anterior ley, al permitir la contratación de trabajadores fuera del núcleo familiar, la contribución a la Seguridad Social, el arrendamiento de espacios para su ejercicio, el aumento de sillas de los paladares (de 12 a 20 y luego a 50), las relaciones económicas con el sector estatal (Instrucción 7 del MEP), el acceso a créditos bancarios (Decreto-Ley 289) y a mercados de insumos a precios mayoristas, la realización de publicidad y promociones (Resoluciones 99, 100 y 101), la ampliación del listado de oficios con 21 nuevas ocupaciones (luego se añadieron tres más hasta alcanzar las 181). Como resultado, en junio de 2014, el número de trabajadores por cuenta propia ascendía a 467.260, de los que una mayoría se concentraba en restaurantes, cafeterías, taxis, comercio y arrendamiento de casas y aparcamientos (Romero 2014)¹⁴.

b. Impulso a los pequeños agricultores: en 2012 se introducen nuevas regulaciones que conceden una mayor flexibilidad a las cooperativas agropecuarias: se aumenta la superficie máxima por productor hasta 67,1 hectáreas, se conceden facilidades a la compra de insumos, se permite el acceso al crédito, la apertura de cuentas corrientes en pesos cubanos, la construcción de viviendas e infraestructuras que pasarían a ser propiedad de los usufructuarios, la venta directa a entidades turísticas o la exención, durante dos años, del pago de los impuestos por la renta personal y por la utilización de la mano de obra (ampliable a cuatro si se han limpiado los terrenos de marabú). Las Resoluciones de los Ministerios de Agricultura, Turismo y Finanzas y Precios simplifican,

¹⁴ Esas cifras podrían ser aún mayores si se considera el hecho, tal y como apunta Fernández (2013), de que en 2013 hubiera más de un millón de personas en edad de trabajar que no figuraban ni como población activa ni como estudiantes de educación superior; sugiriendo que un importante número de cuentapropistas podían estar operando en el sector informal.

además, el proceso de distribución realizado por Acopio. Paralelamente, se llevan a cabo, de forma experimental, nuevas formas de comercialización y distribución de los productos agrícolas en las provincias de La Habana, Mayabeque y Artemisa, con el fin de extenderlo posteriormente al resto del país (Romero 2014 y Mesa-Lago 2013).

c. *Flexibilización de las UBPC*: las nuevas medidas contemplan la adquisición directa de insumos y medios de producción a los Ministerios correspondientes, la exoneración del pago del impuesto de utilidades por 5 años y la condonación de la deuda vencida a finales de 2011 (Mesa-Lago 2013).

d. *Autorización de cooperativas no agrícolas*: el Decreto-Ley nº 305 de diciembre de 2012, extiende las cooperativas a los sectores industriales y de servicios. Éstas podrán ser de primer grado (formadas por al menos tres socios) o de segundo (formadas por dos o más cooperativas) y podrán constituirse a partir de un patrimonio colectivo, la suma de los patrimonios independientes de los socios o el arrendamiento de dicho patrimonio¹⁵. Las cooperativas son gestionadas autónomamente, pueden comerciar con el sector estatal y el privado, pagar en CUP o CUC, exportar o importar (a través de agencias estatales), solicitar créditos o fijar sus precios libremente y han cubierto actividades como "la elaboración y venta de alimentos, servicios personales y domésticos, transporte, pesca, reciclaje y construcción, producción de materiales de construcción, edificación, reparación de viviendas, traducción, informática y contabilidad o correduría inmobiliaria" (Mesa-Lago 2013). El tipo impositivo del impuesto a los ingresos oscila entre el 10% y el 45% (un 5% menos que los cuentapropistas) y es eximido en caso de reparación de las instalaciones arrendadas. A mediados de 2014 el número de cooperativas no agropecuarias aprobadas por el Consejo de Ministros ascendía a 498 (Romero 2014).

e. *Reforma tributaria*: la adaptación del sistema tributario a la nueva coyuntura se ha ido realizando de forma gradual. De ese modo, la Resolución nº 286, de octubre de 2010, establecía un impuesto sobre ventas que gravaba con un 10% los ingresos del mes vencido, y un impuesto a la utilización de la fuerza de trabajo que gravaba con un 25% las remuneraciones pagadas¹⁶. Se fija además un régimen simplificado para 91 actividades de menor complejidad. En septiembre de 2011, la aprobación de la Resolución nº 298 reduce el impuesto fijo por arrendamiento de habitaciones y de viviendas completas. En 2012, se reducen los tipos impositivos de los tres primeros tramos del impuesto sobre ingresos, del impuesto por utilización de la fuerza de trabajo (hasta alcanzar un 5% en 2017), se exime el pago durante los tres primeros meses de actividad, se aprueba un impuesto a las tierras ociosas, se flexibilizan los gastos deducibles (dependiendo de la actividad oscilan entre un 10% y un 50% de los ingresos), se establece un impuesto sobre la venta de bienes y servicios del 10% de las ventas y se elimina el impuesto de circulación (Mesa-Lago 2013 y Pérez et al 2013).

A pesar de los avances que representan las citadas medidas, el desarrollo del sector no estatal cubano sigue enfrentando, en la actualidad, importantes obstáculos y restricciones. Entre las más importantes se encuentran las siguientes:

- *Desarrollo limitado de los mercados mayoristas*: a pesar de los avances que han supuesto las experiencias llevadas a cabo en las provincias de Artemisa y Mayabeque y la aprobación de nuevas regulaciones (como las Resoluciones 386 y 471 del Ministerio de Finanzas y Precios, y la 641

¹⁵ Desde 2010 ya se había autorizado, de forma experimental, la puesta en marcha de cooperativas de barbería, peluquería y manicura. En ellas, los socios arriendan el inmueble (propiedad del Estado) por un periodo de 10 años (prorrogables a 20) y con un máximo de tres sillas.

¹⁶ La base imponible depende del número de trabajadores contratados. Si el número es inferior a 10 se considera el salario medio de la provincia incrementado en un 50%, si se encuentra entre 10 y 15 la base imponible sería el doble del salario medio de la provincia y en el caso de que se contraten más de 15, ésta sería el triple.

del Ministerio de Economía y Planificación), los mercados mayoristas siguen sin poder cubrir la demanda del sector no estatal ni reducir los elevados precios de sus productos.

- *Exceso de burocracia:* en la actualidad los trámites administrativos (sobre todo para abrir una cooperativa) son muy complejos. La creación de una ventanilla única podría ser de gran utilidad para la dinamización de un sector no estatal que, tal y como veíamos en el primer punto, encuentra en los costes de transacción una de sus principales debilidades.
- *Registros y documentación mercantil deficientes:* la falta de un sistema de facturación regulado y de sistemas informáticos que crucen la información de compras y ventas supone un fuerte impedimento para que las PYMES no estatales puedan tributar por sus beneficios reales (Díaz, Pastori y Piñeiro 2012).
- *Escasa demanda de crédito:* si bien la reforma tributaria autoriza el acceso al crédito por parte del sector no estatal, éste sigue financiando una parte marginal de los proyectos de inversión no estatales. Según informaba la revista Bohemia el 19 de febrero de 2015¹⁷, en 2014 se otorgaron únicamente 583 créditos al sector cuentapropista (por un valor de 13 millones de pesos); lo que representa un escaso 0,1% del total de los trabajadores de dicho sector. A la falta de cultura crediticia, a la que apelan las autoridades cubanas, habría que añadir las razones dadas por los potenciales beneficiarios para explicar el bajo número de solicitudes, como la falta de garantías, el elevado papeleo, un control excesivo de las inversiones realizadas, altos tipos de interés o periodos de carencia demasiado cortos.
- *Insuficiente desarrollo institucional:* a pesar del alcance de las transformaciones estructurales que está experimentando la economía cubana, éstas no se han acompañado del desarrollo de nuevas instituciones (jurídicas, financieras, empresariales, políticas o sociales) capaces de acompañar, fiscalizar, dinamizar o coordinar dichas transformaciones.
- *Falta de capacitación y asesoramiento:* los nuevos emprendedores no reciben ni la formación ni la asistencia técnica necesarias que les ayude a cumplir con sus obligaciones legales y con sus objetivos empresariales.
- *Falta de demanda efectiva:* la proliferación de cooperativas y emprendimientos de cuentapropistas permitirá incrementar la oferta disponible, si bien su expansión estará condicionada a la existencia de una demanda solvente capaz de absorber los aumentos en la producción. El deshielo de las relaciones con EEUU y el incremento de turistas de este país pueden representar un importante shock de demanda que estimule el desarrollo del sector no estatal cubano.

Es importante destacar que el proceso de implantación de *PYMES no estatales socialistas* no tendría por qué tener, para cumplir con sus objetivos, una aplicación inmediata. Se trataría, más bien, de un objetivo a medio plazo, que combinara un debate profundo acerca de su concepción con la reducción de la incertidumbre asociada al actual proceso de reformas y de posibles tensiones y contradicciones en un futuro. Ello ofrecería, además, un margen de tiempo suficiente como para centrarse y priorizar, en el corto plazo, la implementación de todas aquellas medidas aprobadas en el VI Congreso del PCC, orientadas a mejorar la base material de la economía cubana. Medidas de descentralización económica, como la concesión de un mayor nivel de autonomía a las empresas, el fomento de formas de propiedad no estatales, el fin de la dualidad monetaria o la mejora de los incentivos laborales y empresariales, de la fundamentación económica de variables claves para la medición de la eficiencia o de los mecanismos de distribución y comercialización, que seguro que incidirán positivamente en los niveles de productividad de la economía cubana y, por extensión, en el maltrecho poder adquisitivo de los salarios.

¹⁷ Información disponible en: <http://bohemia.cu/en-cuba/2015/02/creditos-sin-demanda/>

La prioridad que concede el análisis y el actual proceso de reformas a la mejora de la eficiencia y de la productividad responde, por un lado, a la urgencia de superar algunos de los problemas estructurales citados en este artículo y vinculados directamente a los niveles de productividad, y por otro, al potencial existente actualmente para su superación, mediante la adopción de medidas en el corto plazo. No obstante, el que la mejora de la eficiencia sea un objetivo a priorizar en el corto plazo no implica, en ningún caso, su descuido o desconsideración en un futuro, sino la convivencia con otros objetivos sistémicos que han de ir ganando centralidad y protagonismo dentro del modelo económico.

CONCLUSIONES

El presente artículo pone de manifiesto la necesidad de aumentar los niveles de eficiencia de una economía como la cubana, con serias dificultades para generar excedente económico y mejorar, con ello, las humildes condiciones de vida de su población, sin renunciar a los principios y objetivos básicos del sistema socialista.

Con ese fin, y en el marco del debate sobre la actualización del modelo económico iniciado en el VI Congreso del PCC, se plantea la necesidad de definir nuevas formas de propiedad (*PYMES no estatales socialistas*), que con bajos niveles de capitalización sean capaces de absorber productivamente parte de la población subempleada en el sector estatal, mejorar los incentivos (mediante una mayor vinculación entre trabajo e ingresos), disfrutar de autonomía real, reducir los niveles de informalidad, aumentar la articulación del sistema empresarial y diversificar y aumentar la oferta nacional. Todo ello, a su vez, contribuiría positivamente a dos de los principales retos que enfrenta la economía cubana en la actualidad: la eliminación de la dualidad monetaria y el alivio de la restricción externa (mediante la sustitución de importaciones).

La evaluación del proceso de implementación de las reformas aprobadas en el VI Congreso del PCC permite identificar avances como la flexibilización del trabajo por cuenta propia, la autorización de las cooperativas no agrícolas, la flexibilización de las UBPC o la reforma tributaria. A pesar de ello, siguen sin resolverse cuestiones relevantes para la expansión de este tipo de empresas y de su capacidad productiva, como la generalización de mercados mayoristas, la exclusión de trabajos con un mayor valor agregado, el exceso de burocracia, un escaso uso del crédito o la falta de capacitación, de asesoramiento y de demanda efectiva.

Sin embargo, el mayor límite con el que puede toparse el sector no estatal cubano en el medio plazo, puede derivar, ya no tanto de cuestiones relacionadas con su capacidad productiva, sino con la actual ausencia de debate en torno a las particularidades que ha de presentar el sector no estatal en una economía socialista, que minimice las contradicciones y tensiones futuras que hagan peligrar su propia existencia. La participación democrática de los trabajadores en la gestión de la empresa, el fomento de la cooperación empresarial en detrimento de la competencia, la fijación de límites a las desigualdades salariales, la medición y reconocimiento del impacto social de las empresas, la limitación del uso de los beneficios o una publicidad orientada a la información, son algunas de las características propuestas en el presente artículo, que podrían ayudar a dar forma a las nuevas *PYMES no estatales socialistas*.

BIBLIOGRAFÍA

Audretsch, David (1998): *The Economic Role of Small-and Medium-Sized Enterprises: The United States*, documento presentado en el Taller del Banco Mundial sobre la pequeña y mediana empresa (11 y 12 de junio de 1998), Washington, D.C.

Berry, Albert (1998): "Las tareas de la pequeña y mediana empresa en América Latina", *Revista de la CEPAL*, número extraordinario.

Cabarrouy, Evaldo (1999): "La importancia de la pequeña empresa no estatal en el mejoramiento de la capacidad productiva de la economía cubana", *Informe de la décima reunión de la Association for the Study of the Cuban Economy (ASCE)*, Miami, Florida.

Caves, Richard (1997): "Industrial organization and new findings on the turnover and mobility of firms", *Journal of Economic Literature*, Vol. XXXVI.

Díaz, Ileana; Pastori, Héctor y Piñeiro, Camila (2012): "El trabajo por cuenta propia en Cuba: lecciones de la experiencia uruguaya", *Boletín del CEEC*, abril.

Di Tommaso, Marco y Dubbini, Sabrina (2000): "Towards a theory of the small firm: theoretical aspects and some policy implications", *Desarrollo Productivo*, CEPAL, 87.

Doimeadios, Yaima (2007): *El crecimiento económico en Cuba: un análisis desde la Productividad Total de los Factores*, Editorial Universitaria de la Universidad de la Habana, Tesis doctoral, La Habana.

Fernandez, Óscar (2013): "Cambios en el funcionamiento de la economía cubana después del VI Congreso del PCC", en *Cuba: la ruta necesaria del cambio económico*, compilado por Pérez, Omar y Torres, Ricardo, Editorial de Ciencias Sociales, La Habana.

Garcimartín, Carlos; Pérez, Omar y Pons, Saira (2013): "Reforma tributaria y emprendimiento", en *¿Quo vadis, Cuba? La incierta senda de las reformas*, editores Alonso, José Antonio y Vidal, Pavel, Editorial Catarata, Madrid.

Geroski, Paul (2002): "What do we know about entry?", *Review of Industrial Organization* 20: 1-14.

Gibrat, Robert (1931): *Les Inégalités Économiques*, Librairie du Recueil Sirey, Paris.

Leon, Jessica y Pajon, David (2013): "Emprendimientos y política crediticia en el modelo económico cubano", en *Cuba: la ruta necesaria del cambio económico*, compilado por Pérez, Omar y Torres, Ricardo, Editorial de Ciencias Sociales, La Habana.

Liedholm, Carl y Mead, Donald (1998): *Small enterprises and economic development: The dynamics of microenterprises*, Routledge Publishing Company, Londres y Nueva York.

Marx, Karl (1973): *El Capital*, tomo 1, Editorial de Ciencias Sociales, La Habana.

Mesa-Lago, Carmelo (2010): "Los cambios en la propiedad en las reformas estructurales de Cuba", *Espacio Laical*, 223.

Mesa-Lago, Carmelo (2013): "El desempleo en Cuba. De oculto a visible", en *Espacio Laical*, 4/2010.

Núñez, Lilia (1998): "Más allá del cuentapropismo en Cuba", en *Revista Temas*, 11.

ONE (2010): Anuario Estadístico de Cuba, Oficina Nacional de Estadísticas, La Habana.

Palacios, Juan Carlos (2013): "Crecimiento del sector productivo cubano entre 1986 y 2009. Análisis de sus determinantes y restricciones estructurales", en *Revista de la CEPAL*, 110

Pérez, Omar (2003): "Cuba: Una visión general de su economía en los años noventa", en *Cuba: Reestructuración económica y globalización*, Centro editorial Javeriano, Bogotá, D.C.

Pérez, Vidal et al. (2003): "Los trabajadores por cuenta propia en Cuba", *Publicaciones INIE*, La Habana.

Romero, Antonio (2014): "Transformaciones económicas y cambios institucionales en Cuba", *Centro de Investigaciones de la Economía Internacional y Foreign Policy at Brookings*, La Habana. Disponible en: <http://www.brookings.edu/~media/research/files/papers/2014/08/economic-transformation-institutional-change-cuba-romero/economictransformationinstitutionalchangecubaromero.pdf>

Togores, Viviana (1996): "El trabajo por cuenta propia. Desarrollo y peculiaridades en la economía cubana", *Fondos del CEEC*, La Habana.

U-Echevarria, Óscar (1996): "Los sistemas regulatorios y el sistema empresarial", en *Publicaciones INIE*, La Habana.

Urata, Shujiro y Kawai Hioki (1998): "Technological Progress by Small and Medium Enterprises in Japan", documento presentado en el Taller del Banco Mundial sobre la pequeña y mediana empresa (11 y 12 de junio de 1998), Washington, D.C.