
Trayectorias de aprendizaje tecnológico y organizacional en MiPEs cubanas: propuestas para un programa de investigación

Trajectories of Technological and Organizational Learning in Cuban MSEs: Proposals for a Research Program

MSc. Leonardo Arredondo Cervantes

Licenciado en Economía

Profesor Asistente

Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales

Programa Cuba

leonardo@flacso.uh.cu

Fecha de enviado: 26/09/2016

Fecha de aprobado: 13/10/2016

RESUMEN: El trabajo discute unas primeras aproximaciones teóricas que explican el auge y estancamiento del sector productivo no estatal desde la óptica de las trayectorias tecnológicas y organizacionales. Se ofrecen, en primer lugar, consideraciones sobre innovación en empresas y trayectorias de aprendizaje tecnológico y organizacional. A continuación se ofrecen las percepciones generales de esta problemática en las MIPYMEs no estatales en Cuba. Se adelantan un conjunto de propuestas para un programa de investigación sobre las trayectorias tecnológicas y organizacionales de las MIPYMEs en Cuba y finalmente se ofrecen conclusiones sobre la importancia de estas investigaciones en el país.

PALABRAS CLAVE: aprendizaje tecnológico y organizacional, pequeña empresa, trabajo por cuenta propia, empresarialidad, programa de investigación

ABSTRACT: The paper discusses some first theoretical approaches that explain the rise and stagnation of non-state production sector from the perspective of technological and organizational trajectories. First, they offered considerations on innovation in companies and trajectories of technological and organizational learning. Following are the general perceptions of this problem in the non-state MSMEs in Cuba are offered. A set of proposals for a research program on technological and organizational trajectories of MSMEs in Cuba come forward and finally conclusions on the importance of these investigations in the country are offered.

KEYWORDS: technological and organizational learning, small enterprise, self-employment, entrepreneurship, research program.

Con el relanzamiento del trabajo por cuenta propia (TPCP) de 2010 y el ulterior experimento de las Cooperativas no Agropecuarias (CNA) en Cuba de 2013, se ha dado en la isla una notable proliferación de las denominadas Formas de Gestión de Producción y Servicios no estatales. De octubre de 2010 a julio de 2015 engrosaron las filas del TPCP unos 350 mil trabajadores, alcanzando al cierre de febrero de 2015 la cifra de 504600 adscritos¹. Al cierre de septiembre de 2015 las CNoA alcanzaron el modesto número de 356 cooperativas de este tipo, pero se puede prever un crecimiento notable en el año en curso, cuando el sector de la gastronomía estatal pase a gestión cooperativa².

Dentro del TPCP se distinguen auto-empleados y empresas familiares, pero también microempresas, empresas pequeñas y empleados³. El pequeño empresariado ha surgido en el ámbito de algunas de las 201 actividades autorizadas a ejercer el TPCP y ha dado muestras de capacidad empresarial, dinamismo, resultados económicos y, también, de los problemas que aqueja a este segmento empresarial en todo el mundo. El ámbito de las CNA es potencialmente más amplio que el del TPCP, porque su propia lógica de creación en el país no les restringe, *per se*, establecerse en rama económica alguna. Si se le añade a esto los esfuerzos por descentralizar y dotar de mayor autonomía a las empresas estatales, se puede afirmar que el país asiste a una especie de renovación del empresariado cubano.

La proliferación de aquel segmento empresarial dentro de las formas no estatales, no obstante, no debe asumirse como un resultado del éxito empresarial. Habiendo alcanzado la cota sicológica del medio millón de trabajadores, por primera vez a finales de 2015 se redujo a

nivel nacional el TPCP, con descensos importantes en un conjunto de provincias y una mayor concentración en La Habana. Las modalidades con mayor solicitud de patentes para operar siguen siendo poco intensivas en conocimientos –arrendamiento, transporte, por ejemplo–; se benefician coyunturalmente del incremento de la actividad turística en Cuba y han propiciado episodios inflacionarios en el país que denotan el carácter rentista y otros problemas de fondo del sector no estatal emergente.

La legislación no reconoce a los PCP que trabajan fajo formas empresariales como microempresas. Pero la posibilidad de contratar fuerza de trabajo convierte de facto a estas formas económicas en empresas, al menos a las más exitosas. Como objeto de las propuestas que se ofrecerán en el texto se asumirá como MIPes de facto a estas formas de emprendimiento dentro del TPCP y se asume que cualquier política económica o pública para la regulación o el fomento de estas debe partir del reconocimiento jurídico de estas como personas jurídicas.

Si bien no existen trabajos definitivos que puedan explicar la importancia de las empresas de pequeña escala en el desarrollo, no queda duda de que estas son actores insoslayables. Estimaciones sugieren que más del 95% de las empresas en el mundo son micro, pequeñas y medianas empresas (mipymes) y generan más del 60% del empleo en el sector privado (Ayyagari, Demirguc-Kunt & Maksimovic, 2011). En tal sentido un fomento adecuado a través de políticas públicas coherentes de mipymes puede tener, incluso, hasta un carácter de política social.

Sin querer determinar todas las causas de fondo del actual desempeño de las formas no

estatales cubanas, el trabajo pretende traer a la discusión los elementos teóricos básicos que explican estos procesos desde la óptica de las trayectorias tecnológicas y organizacionales. La ideas que aquí se comparten son las primeras aproximaciones teóricas de un trabajo de investigación en curso.

Se ofrecen en primer lugar consideraciones generales sobre innovación en empresas y trayectorias de aprendizaje tecnológico y organizacional. A continuación se ofrecen las percepciones generales de esta problemática en las mipymes no estatales en Cuba y, finalmente, se adelantan un conjunto de propuestas para un programa de investigación sobre las trayectorias tecnológicas y organizacionales de las mipymes en Cuba.

Trayectorias de aprendizaje tecnológico y organizacional

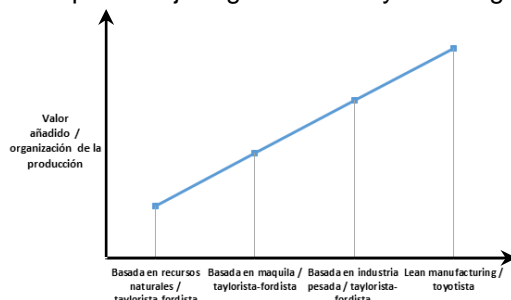
El desarrollo económico depende de un conjunto de factores que van desde lo global hasta lo empresarial. En la escala empresarial destacan un conjunto de elementos, entre los que se encuentran los procesos de innovación y aprendizaje en las organizaciones.

Los procesos de aprendizaje son tratados habitualmente desde disciplinas como la psicología, la pedagogía y también desde la gerencia. Desde esta última especialidad el objeto de investigación son las organizaciones empresariales.

El estudio del Aprendizaje Organizacional, posibilita entender un entramado tan complejo como la organización laboral. El aprendizaje es un proceso previo, pero a la vez continuo para la incorporación del conocimiento que permite realizar incrementos cualitativos y cuantitativos en la producción. Peter Drucker, desde 1969, en *“La era de la discontinuidad”*, llamaba la atención sobre temas y conceptos de interés para promover el aprendizaje en las organizaciones, enfatizando en la necesidad de colocar al conocimiento como centro de productividad. En esta obra y en sus más de treinta libros Drucker destaca la importancia para la empresa de no solo centrarse en la productividad de los bienes o servicios que se producen o de la cantidad de conocimientos que demandan, sino de enfatizar en la *“productividad del conocimiento”*. La incorporación y práctica de sus conceptos dibuja una empresa con adaptabilidad al entorno y por lo tanto con capacidad para aprender. Un continuador de Drucker como Peter Senge ha profundizado en el tema.

El Aprendizaje Tecnológico es también otra dimensión del aprendizaje de necesidad para la empresa. Los límites entre lo tecnológico y lo organizacional se desdibujan si se considera la tecnología de una manera amplia y se le da cabida a la tecnología blanda.

Figura: 2. Una posible trayectoria de aprendizaje organizacional y tecnológica para la producción de bienes



Fuente: Elaboración propia

Una "*Organización que aprende*" construye, de manera intencionada, las estrategias y las estructuras, para optimizar el Aprendizaje Organizacional (Dodgson, 1993). El concepto de una *Organización que Aprende* ha llegado a ser popular puesto que las empresas e instituciones sin fines de lucro, pero con planeamiento estratégico, desean ser más adaptables al cambio. El aprendizaje es un concepto dinámico y acentúa la naturaleza continuamente cambiante de las organizaciones. El enfoque se está desviando gradualmente desde un aprendizaje individual hacia un aprendizaje organizacional. Aprender es esencial para el crecimiento de individuos; pero es igualmente importante para las organizaciones. Puesto que los individuos forman la masa de la organización, deben establecerse las formas y los procesos necesarios para permitir el aprendizaje organizacional y así facilitar el cambio.

No es una cuestión menor. Un ejemplo elocuente de esto proviene de la llamada Nueva Economía.

Las tecnologías de la información, la faz material de este proceso, simboliza mejor que otras tecnologías el contexto tecnológico-productivo, organizacional y cultural de nuestro tiempo. Las tecnologías de la información no son ya un grupo de máquinas, como podría serlo en

la siderurgia, sino que se transforman en un nuevo modo de vivir la realidad. De la misma manera la máquina de vapor no sólo surgió de un determinado contexto social que además contribuyó a configurar ese contexto (Castells, 1999).

El aprendizaje tecnológico y organizacional debería alentar, por tanto, un movimiento de ascenso tanto en complejidad como en resultados económicos para las empresas como para las regiones y economías que se impliquen en este empeño.

Ahora, no todas las empresas podrían entrar en la misma trayectoria de aprendizaje, ni pasar necesariamente por todas las etapas. El proceso de desarrollo dependería de cómo las entidades locales (países, gobiernos y empresas) pudiesen ocupar determinadas posiciones y de cómo pudiesen sacarle partido al funcionamiento de las cadenas globales de productos. Para esa teoría, los diferentes patrones de desarrollo que puedan existir en un momento dado no son tanto un punto de partida para el análisis sino que deben ser vistos como un resultado del funcionamiento de esas cadenas.

De este modo:

Las firmas y las redes económicas que las conectan son las piezas fundamentales de los sistemas transnacionales de producción en los cuales los países desempeñan una variedad de funciones especializadas que pueden ser cambiantes a través del tiempo. Por supuesto, las firmas no existen en un vacío. Su comportamiento está condicionado por diversos factores que operan en distintos niveles: condiciones económicas globales y geopolíticas; esquemas de integración regional (de jure y de facto); las políticas económicas de los gobiernos nacionales; el impacto de las instituciones y de las normas culturales nacionales sobre la actividad económica; y las tasas de salario, la calificación, productividad, y grado de organización de la fuerza de trabajo. Por otra parte, los Estados-nación tampoco son actores que flotan libremente.

El enfoque de las cadenas globales de productos considera que las perspectivas de desarrollo de los países están condicionadas, en gran medida, por cómo los países son incorporados a las industrias globales. (Gereffi, 1997, p. 44)

A la luz de estas tesis sobre trayectorias organizacionales se corre el riesgo de creer que los factores de éxito de las empresas, o sea, los que les permiten evolucionar, radican en sus aspectos internos. Los autores no son categóricos en este punto. La institucionalidad (Costamagna, 1999), el espacio (Quigley, 1998), las redes (Vázquez Barquero, 1999) y las políticas públicas, en especial las locales (Vázquez Barquero, 1993) son básicas, para el éxito de las organizaciones.

Se han realizado investigaciones sobre sendas de aprendizaje tecnológico y organizacional en empresas, especialmente en las manufacturas (Dosi & Cimoli: 1994; Carrillo & Duhalde, 1996; Martínez, 2006). Se identifica que, en el caso estudiado la actividad de

empresas manufactureras debe pasar, desde lo tecnológico, por una senda que contemple: 1) las manufacturas basadas en recursos naturales; 2) las intensivas en fuerza de trabajo (maquila); 3) las basadas en la industria pesada hasta llegar finalmente; 4) a una industria basada en procesos, tecnologías y conocimientos más que en intensidad de recursos naturales o laborales. Desde lo organizativo las trayectorias óptimas pasarían de organizaciones fordistas del trabajo en las empresas en sus etapas iniciales a organizaciones flexibles o toyotistas.

En el caso particular de las empresas especializadas en servicios Gallouj (2002) realizó estudios generales sobre trayectorias en el sector de los servicios, Rocha y Zouain (2012) han estudiado las trayectorias para negocios de agencias de viaje y operadoras turísticas, Attewell (1992) y Bernal Soriano (2006) analizan el caso de la industria del software.

Los estudios no hacen suficientes distinciones sobre las particularidades del grupo de la empresa de pequeño formato. En todo caso los autores referidos sugieren una trayectoria semejante para todas las escalas de empresa, pero las micro y pequeñas empresas no tienen, en materia de disponibilidad financiera y de acceso a mercado las mismas posibilidades de avanzar en las trayectorias. Investigar específicamente estas trayectorias, sus hechos estilizados, sería, por tanto una novedad para esta área del conocimiento.

En los estudios realizados gravitan algunas ideas: la generación de conocimiento y tecnología resulta el motor del desarrollo empresarial y, en consecuencia de ello, las trayectorias óptimas de las empresas deben pasar de tener las habilidades mínimas para operar los negocios, a ser capaces de

emprender actividades que incorporen procesos de innovación en el negocio.

Concebir a las organizaciones desde esta mirada y aplicarla constituye una necesidad para nuestro país y no solo para las formas de gestión estatales sino también para las no estatales, las cuales cada día demandan mayor profundización y estudio. El incluirlas desde esta perspectiva es una novedad de la investigación en gerencia.

Percepciones generales del problema de las trayectorias tecnológicas y organizacionales de MiPEs privadas en Cuba

En la actualidad en el conjunto de las 201 actividades permitidas se puede ejercer el TPCP sin grandes restricciones. Las licencias son relativamente expeditas. Otorgarlas es una prerrogativa de las dependencias internas en el país del Ministerio de Trabajo y Seguridad Social y, según la modalidad por la que se opte, deben obtenerse permisos y licencias especiales – como las de sanidad, planificación física, entre otras-. Antes de 2010, un conjunto de normas legales y administrativas fue regulándolas, ampliándolas y restringiéndolas, dando cuenta de un comportamiento errático en los ejercientes del cuentapropismo, cautelosos ante tales señales que indicaban su transitoriedad. A partir de 2010 ha primado, tanto en el cuerpo legal como en las decisiones administrativas, el aval de permanencia en el modelo económico cubano que le otorga la máxima dirección política del país⁴.

Las actividades previstas para el TPCP, muestra un perfil donde son mayoría los servicios e incluye algunas actividades de los sectores primario y secundario. Asumiendo una clasificación tradicional de servicios una taxonomía plausible del TPCP encajaría en alguno de estos grupos:

- Trabajadores contratados
- Transportación y servicios conexos
- Construcción, reparación de viviendas y servicios conexos
- Labores y oficios agropecuarios
- Hostelería
- Turismo
- Servicios personales
- Comercio minorista
- Servicios empresariales
- Otros bienes y servicios

El grupo más diverso dentro de estas categorías es el de Servicios personales en el que se encuentran 85 actividades, que incluyen masajistas, plomero, carpinteros hasta cuidadores de ancianos, etc. Este grupo se caracteriza por un nivel de complejidad bajo, normalmente son oficios tradicionales que no han exigido cambio drásticos en décadas y con una productividad baja respecto a otros servicios. Los servicios que pueden ser clasificados como empresariales son pocos (tenedor de libros, programador de equipos de cómputo, traductor de documentos, gestores de ventas y alojamientos). Una conclusión parcial es que el TPCP desincentiva el uso de la fuerza de trabajo calificada o bien existe sobrecalificación de la fuerza de trabajo en el rubro de los servicios personales.

La mayor representatividad de oficios no implica que sea este rubro el que concentre el mayor número de licencias. En primer lugar figuran los trabajadores contratados, hecho que exige una reflexión posterior. En segundo lugar las actividades relacionadas con la hostelería (elaboración y venta de alimentos y arrendamiento) y en tercer lugar el transporte y sus servicios conexos.

Una lectura profunda de las actividades del TPCP permite percibir un grupo de ideas que primaron en el diseño del relanzamiento del TPCP:

- Se formalizó la informalidad de algunas actividades. Se comenzaron a regular actividades muy específicas que tradicionalmente se ofrecían: afinadores y reparador de instrumentos musicales, desmochador de palmas, por poner dos ejemplos.
- Se formalizó la contratación de fuerza de trabajo. Por ejemplo, antes de 2010 los elaboradores vendedores de alimentos y bebidas mediante servicio gastronómico en restaurantes, debían tener una plantilla conformada por ayudantes familiares que se lograba mediante complejas estrategias legales o bien contrataban informalmente.
- Los servicios empresariales son poco representados. No se permiten servicios más dinámicos en la economía contemporánea, como la gestión y administración de empresas, la publicidad y las consultorías y asesoramientos económico, jurídico, tecnológico, de inversiones, etc.

Teniendo en cuenta lo anterior, si se considera que el relanzamiento del TPCP se dio en un contexto de reestructuración de la fuerza de trabajo en el país (el llamado proceso de disponibilidad de la fuerza de trabajo), entonces es posible afirmar que la máxima dirección política del país le ha dado al TPCP un carácter de política de empleo. Resulta lógico pensar que de ahí provenga la aceptación de los trabajadores contratados, que nunca fue consentida antes de 2010.

Las cooperativas no agropecuarias constatan un proceso inverso al TPCP: no se restringe —al menos no en la norma— su alcance, pero su nivel

de aprobación es muy lento. Si bien en el TPCP se da un proceso expedito de otorgamiento de licencias a nivel local, presentando una documentación mínima, las CNoA deben ser autorizadas a nivel nacional previa presentación de una documentación amplia y en una decena de pasos.

En febrero de 2015 las principales áreas donde se constituyeron CNoA eran el comercio, la gastronomía y la construcción, aproximadamente el 77% del total (Piñeiro Harnecker, 2015). En marzo de 2014 se habían autorizado 6 cooperativas de servicios contables, entre 498 cooperativas autorizadas (Piñeiro Harnecker, 2015), lo que confirma la cautela respecto a la fuerza de trabajo calificada.

El cooperativismo no agropecuario, en tanto otra forma de gestión empresarial completa la idea de que se va creando una “*empresarialidad*” nueva en el sector no estatal. Esta nueva empresarialidad, por cuestiones propias de su limitado aprovechamiento de la fuerza de trabajo calificada sobrevive gracias a la coyuntura del boom turístico del país y/o la cesión de monopolios locales sobre ciertos segmentos de mercado, como el comercio mayorista de productos agropecuarios⁵.

Aun así, los emprendedores más exitosos dentro del TPCP llegan de manera natural a gestionar sus emprendimientos cada vez más como microempresas y menos como autoempleo aunque la ley no las contemple como microempresas. Saber cuántos de estos emprendimientos han pasado a la categoría de microempresa es difícil de determinar, pero es constatable: aumentan los trabajadores contratados, se crean redes de servicios conexos como los tenedores de libros, la publicidad en diversas formas, cursos de capacitación en materias de gerencia impartidos por ONGs e incluso

inserción en eslabones de cadenas globales de valor relacionadas con el turismo como Airbnb, TripAdvisor, etc. Estos hechos estilizados se dan en un contexto de oscilación constante entre el mercado formal e informal.

No obstante, no ha sido exclusivamente le problema de las trayectorias (o su falta) la causa única del estancamiento de las solicitudes de TCP. Mucho se ha documentado al respecto y vale señalar que el déficit de demanda, la falta de insumos, las políticas crediticias y fiscales deficientes, entre otras, son factores que han influido en el proceso.

No obstante, el no haber avanzado suficientemente en una senda a aprendizaje tecnológico y organizacional ascendente ya se ha reflejado en la primera disminución total del TPCP desde 2010 que se constatará en los números totales de 2015. Este es un síntoma del típico proceso de centralización y concentración del capital y la producción que advirtieran los clásicos de la Economía Política. Solo la creación de ventajas competitivas permitiría la permanencia de estas en el mercado.

Propuestas para un programa de investigación sobre la temática en Cuba

La investigación sobre este tema resulta novedosa y pertinente en el contexto cubano actual. Las Micro y Pequeñas Empresas privadas cubanas son una realidad que rebasa los formalismos de las clasificaciones y las normas cubanas al respecto. Por tanto las investigaciones que de ella se derivan tienen una importancia probada, toda vez que se está ante un sector de un dinamismo importante que concentra una cantidad aún modesta pero no despreciable del empleo total –un 7,73% del empleo total según Íñiguez Rojas (2015)- y una

red de suministros y encadenamientos fuera de la esfera formal difícil de estimar.

Se precisa entonces identificar las pautas fundamentales de un programa de investigaciones al respecto que realice aportes nuevos y complementen los que se realizan actualmente.

Algunas de estas pautas deberían ser:

- 1) Estimación del número de micros y pequeñas empresas en el país.
- 2) Utilización y creación de tecnologías en el sector productivo no estatal.
- 3) Innovación en productos y procesos.
- 4) Relaciones entre el territorio y las dinámicas de innovación en MiPEs privadas cubanas.

En principio se deberán utilizar técnicas mixtas de investigación como cuestionarios, encuestas, entrevistas individuales y grupales. Además, dada la imposibilidad de abarcar información suficiente del proceso a nivel nacional se deberán realizar estudios de caso y estudios muestrales por sobre análisis más abarcadores.

Los resultados finales de las investigaciones deberán ofrecer propuestas de políticas públicas y políticas económicas que fomenten el desarrollo empresarial en el marco de las trayectorias de aprendizaje tecnológico y organizacional de las MiPEs privadas en Cuba.

Consideraciones finales

Un mejor entendimiento de las dinámicas empresariales resulta imprescindible para los estudios sobre desarrollo económico. Las discusiones sobre desarrollo de las fuerzas productivas en Cuba a partir de las MiPEs privadas no deben dejarse en un segundo plano.

El Premio Nacional de Ciencias Sociales de 2015 Juan Valdés Paz ha señalado:

... el nuevo modelo económico socialista deberá partir del hecho de que la economía transita hacia una economía mixta, asentada en un sector público, unodecapital mixto y otro privado, básicamente MiPyMEs, con predominio de la autogestión. A esta nueva estructura de predominio de la propiedad y de la tenencia de los medios de producción, así como a la diversificación de los agentes económicos deberán adecuarse la estrategia de desarrollo, la planificación, el mercado y el ordenamiento institucional del país.⁶

Es cierto que la expansión y desarrollo de las MIPes cubanas tiene restricciones considerables de tipos financieras, legales, de demanda solvente, de acceso a mercados, así como prejuicios y falta de diálogo con el gobierno a todos sus niveles. Pero existen elementos relacionados con la cultura organizacional y la tecnología que también limitan su expansión.

¿No serán estos factores los más importantes en el desarrollo empresarial? La práctica internacional tiene lecciones que ofrecer.

Una percepción errónea del milagro japonés de 1960 hasta los años 1980 ha hecho creer que se puede explicar por su notable dotación de capital, su industria metalmecánica, la robótica y otras asociaciones derivadas del indudable avance la tecnología japonesa. Sin embargo, la gran innovación japonesa fue en tecnologías “blandas”, tales como los Sistemas Just in Time, Total Quality Management, trabajo en equipo, alta rotación de los puestos de trabajo y los roles, entre otras innovaciones, que no podría explicarse solo por la dotación de capital.

Uno de los factores que ha permitido el incremento del TPCP es el crecimiento del turismo internacional. Incluso se podría superar el impasse actual en cuanto a nuevas licencias si

se normalizara el turismo estadounidense a Cuba. Este no es un escenario improbable. Le permitiría al sector del TPCP mantener la misma lógica y tendencia actuales en materia de prácticas empresariales, pero una vez llegado a las cotas máximas de turismo el sector volvería a experimentar estancamientos. La única forma de evitarlo y de consolidar el rol del mismo es experimentando un cambio de paradigma en la gerencia.

Notas:

¹ Informe del Ministerio de Trabajo y Seguridad Social (MTSS) reseñada en el sitio web Cubadebate. *Más de medio millón de trabajadores están vinculados al sector no estatal cubano*. Disponible en: <http://www.juventudrebelde.cu/cuba/2015-03-26/mas-de-147-000-jovenes-en-el-trabajo-por-cuenta-propia/>

² Más de 12 mil unidades de la gastronomía y los servicios técnicos y personales podrían pasar a la gestión no estatal. Fuente: Intervenciones de los panelistas en la Mesa Redonda sobre la gestión no estatal en la gastronomía y los servicios técnicos y personales, 30 de septiembre de 2014.

³ Debe señalarse que micro, pequeñas y medianas empresas (mipymes) y cuentapropismo no son sinónimos. Cuentapropismo hace referencia a una situación jurídica del empleo y mipyme a un tipo de escala empresarial. Más allá de lo estipulado por la ley un número considerable de emprendimientos dentro del TPCP funcionan como mipyme, específicamente como micro o pequeña empresa. Sobre la presencia de las mipymes privadas en la economía cubana y la necesidad de políticas nacionales para su fomento léase: Pérez Villanueva, O. E. Y L. Arredondo Cervantes (2013): "El trabajo por cuenta propia, la micro y la pequeña empresa en Cuba: Su potencial para el desarrollo económico", en Pérez Villanueva, O. E. y R. Torres Pérez (Comp.) (2013): *Cuba: la ruta necesaria del cambio económico*. Ciencias Sociales. La Habana.

⁴ Raúl Castro Ruz en el discurso pronunciado en la clausura del Sexto Período Ordinario de Sesiones de la VII Legislatura de la Asamblea Nacional del Poder Popular el 18 de diciembre de 2010 señala: "... el ejercicio del TPCP constituye una alternativa más de empleo para los ciudadanos en edad

laboral, con el fin de elevar la oferta de bienes y servicios a la población y liberar al Estado de esas actividades para concentrarse en lo verdaderamente decisivo...”

⁵ Dos ejemplos elocuentes: El único mercado concentrador de productos agropecuarios en la capital es gestionado por una cooperativa no agropecuaria y los Mercados Agropecuarios Estatales han sido convertidos paulatinamente en CNoAs.

⁶ Prólogo del libro de 2015 de la Editorial Caminos *Miradas a la economía cubana: análisis del sector no estatal*, compilado por Omar Everleny Pérez Villanueva y Ricardo Torres Pérez.

Referencias:

- Attewell, P. (1992). Technology diffusion and organizational learning: The case of business computing. *Organization Science*, 3(1), 1-19.
- Ayyagari, M., Demirgüç-Kunt, A. & Maksimovic, V. (2011). Small vs. Young Firms across the World - Contribution to Employment, Job Creation, and Growth. *Policy Research Working Paper 5631*. The World Bank Development Research Group.
- Bernal Soriano, J. C. (2006). *Estrategias de Aprendizaje Tecnológico en el Sector del Software: el caso de la Empresa K*. Tesis de Maestría. Universidad Autónoma Metropolitana, División Ciencias Sociales y Humanidades, Xochimilco, México.
- Carrillo, J. & Hualde, A. (1996). Maquiladoras de tercera generación. El caso de Delphi-General Motors. *Espacios*, 17(3), 747-757.
- Castells, M. (1999): *La era de la información: economía, sociedad y cultura*. México: Siglo XXI.
- Costamagna, P. (1999). *Iniciativa de desarrollo económico local. La articulación y las interacciones entre instituciones. El caso de Rafaela*. Santiago de Chile: CEPAL/GTZ.
- Dodgson, M. (1993). Organizational learning: a review of some literatures. *Organization Studies*, 14(3), 375-394.
- Dosi, G. & Cimoli, M. (1994). De los paradigmas tecnológicos a los sistemas nacionales de producción e innovación. *Comercio Exterior*, 44 (8), 669-682.
- Gallouj, F. (2002). *Innovation in the service economy: the new wealth of nations*. Londres: Edward Elgar Publishing.
- Gereffi, G. (1997). Contending Paradigms for Cross-Regional Comparison: Development Strategies and Commodity Chains in East Asia and Latin America. En Smith, P. H. (Ed.), *Latin America in Comparative Perspective. New Approaches to Methods and Analysis*, Boulder: Westview Press.
- Íñiguez Rojas, L. (2015). Complicidad del espacio geográfico en la desigual distribución del sector no estatal en Cuba. En Pérez Villanueva, O. E. & Torres Pérez, R. (Comp.), *Miradas a la economía cubana: análisis del sector no estatal*. La Habana: Editorial Caminos.
- Martínez, A. M. (2006). *Capacidades competitivas en la industria del calzado en León: dos trayectorias de aprendizaje tecnológico*. México: Plaza y Valdés.
- Rocha, S. M. & Zouain, D. M. (2012). Trayectorias de acumulación de competencias tecnológicas y procesos de aprendizaje. Propuesta de un modelo analítico para agencias de viaje y operadoras turísticas. *Estudios y Perspectivas en Turismo*, 21 (2), 515-532.
- Piñeiro Harnecker, C. (2015). Nuevas cooperativas cubanas: logros y dificultades. En Pérez Villanueva, O. E. & Torres Pérez, R. (Comp.), *Miradas a la economía cubana: análisis del sector no estatal*. La Habana: Editorial Caminos.
- Quigley, J. M. (1998). Urban Diversity and Economic Growth. *Journal of Economic Perspectives*, 12 (2), 127-138.
- Vázquez Barquero, A. (1993). *Política Económica Local*. Madrid: Pirámide.
- Vázquez Barquero, A. (1999). *Desarrollo, redes e innovación*. Madrid: Pirámide.