

Las pequeñas y Medianas Empresas. Una visión desde el marxismo.

Autores: Lic. Manuel Escobar Navarro

Especialista en ahorro de portadores energéticos Corporación COPEXTEL División Matanzas

Email: manuel.escobar@matanzas.copextel.com.cu

Dra.C Evelyn González Paris

Metodóloga de la Vice rectoría de la Universidad de Matanzas "Camilo Cienfuegos"

Email: Evelyn.gonzalez@umcc.cu

Junio 2010

Introducción.

El aumento cuantitativo de las pequeñas y medianas empresas (PYMES) en los últimos años está estrechamente relacionado con los nuevos fenómenos que se están presentando en la economía internacional, a saber, la globalización de todas las relaciones, en primer lugar las económicas, y la amplia y profunda crisis capitalista mundial.

La globalización, requiere nuevas formas de organización del trabajo y principios de administración, para enfrentar los cambios originados por la adopción de las nuevas estrategias económicas de liberación comercial dirigidas a la búsqueda de mercados más competitivos y economías abiertas.

Las políticas neoliberales de desarrollo económico, aplicadas en las últimas décadas del pasado siglo, tuvo un carácter contradictorio ya que al mismo tiempo incentivaba la gestión empresarial privada capitalista, en detrimento de la actividad económica del Estado, los más beneficiados resultaron ser los grandes capitales, propiedad de las corporaciones.

Durante estos años la teoría acerca de la necesidad de la actividad de las pequeñas y medianas empresas en la economía tuvo poco desarrollo. Sin

embargo, el fracaso del neoliberalismo y la necesidad de buscar vías y métodos para enfrentar y salir de las profundas y reiteradas crisis capitalistas, ha llevado a los economistas, políticos sociólogos y otros teóricos a retomar las experiencias acerca del papel de las PYMES en las diferentes ramas de la economía y en diferentes contextos socioeconómicos.

En la construcción del socialismo desde condiciones del subdesarrollo la existencia del carácter heterogéneo de las relaciones de propiedad es una necesidad atendiendo al bajo nivel de desarrollo de las fuerzas productivas. En este sentido es importante el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas y su eficaz y eficiente desempeño.

Sin embargo este es un tema que hoy cobra un amplio espacio e importancia en el contexto cubano de ahí el objetivo del presente trabajo referido al análisis de los fundamentos teórico marxistas de la génesis y principales características de las pequeñas y medianas empresas (PYMES).

Y por otro lado al análisis de los elementos teóricos Marxista-Leninista acerca de la necesidad de su existencia y desarrollo de este tipo de organización empresarial en el período de la construcción del socialismo.

Desarrollo.

1.- Un estudio desde el marxismo acerca de la génesis de la pequeña y mediana empresa (PYME).

Las políticas económicas actuales deben estar orientadas hacia la apertura comercial entre lo que de hecho debe impactar severamente a las organizaciones empresariales modernas, las industrias locales y la diversidad de actores sociales.

Sus efectos están dados por la inequidad en la distribución de las riquezas y el extraordinario poder adquirido por las compañías transnacionales, la creciente pobreza del sector agrario, la tendencia hacia la bancarrota de pequeñas y medianas empresas y al aumento de la economía informal

Las condiciones actuales en las relaciones económicas, comerciales, políticas y tecnológicas que caracterizan la primera década del siglo XXI exigen a las pequeñas y medianas empresas (PYMES) modificar sus estrategias de penetración y permanencia en los mercados actuales, si desean no solo sobrevivir sino convertirse en una fuente importante de empleo y el medio de conservar la identidad, la cultura y los recursos naturales inherentes a su lugar de origen. Las PYMES exitosas de este siglo serán aquellas capaces de interpretar los cambios en el ambiente socioeconómico y aprovechar las oportunidades que la apertura comercial ofrece. La creatividad, innovación y calidad serán las claves que garanticen su éxito empresarial.

El origen de unidades productivas o de servicios que emplean a un grupo de individuos relativamente numerosos está inexorablemente vinculado al surgimiento y evolución de la producción capitalista.

Históricamente, la empresa pequeña y mediana ha ofrecido una alternativa para el proceso de la industrialización. Ellas son el lógico antecedente de la Revolución Industrial de los siglos XV y XVI.

La pequeña industria, surgida años antes de que se originara el capitalismo industrial, tenía como fuente creadora las necesidades primarias del hombre

como: el tallado de la piedra, el trabajo de los metales, la manufactura de prendas de vestir y ornamentales, etc. Así, se formó no sólo como fuente de abastecimiento de bienes para el consumo, sino también como motor del desarrollo de las fuerzas productivas, y es básicamente la industria de modestos recursos de donde se apoyó la Revolución Industrial y con ello la tecnología que después desarrollaron y fomentaron las grandes empresas.

A la gran producción maquinizada capitalista, consecuencia de la Revolución Industrial, en su evolución lógica e histórica, le antecede dos etapas: **la cooperación y la manufactura.**

Contrariamente a lo que piensan algunos, no se debe exagerar al considerar a Inglaterra como la cuna del capitalismo. En su genial obra “El Capital”, hizo Marx un profundo análisis de la historia del surgimiento del mismo, tomando a la Inglaterra de los siglos XVIII y XIX, por significar lo que allí ocurrió como lo más destacado y extraordinario en la historia del modo de producción capitalista hasta ese momento.

Pero, ya en el siglo XVII en algunas potencias coloniales europeas se dieron los primeros elementos del capitalismo. Marx apreció justamente el papel de los mismos en la historia económica de Europa al señalar que “las diversas etapas de la acumulación originaria tienen su centro, por un orden cronológico más o menos preciso, en España, Portugal, Holanda, Francia e Inglaterra”¹

Las primeras formas de producción capitalista, encarnadas en el sistema manufacturero, surgieron en Italia, en los siglos XIV y XV, pero la auténtica patria del capitalismo manufacturero fueron los Países Bajos, en los siglos XVI y XVII. A ello se debe que Marx subrayara que los holandeses del siglo XVII constituían la nación más desarrollada en el sentido capitalista. Pero Inglaterra fue la cuna del

¹ C.Marx, El Capital. Tomo I, Editorial de Ciencias Sociales, La Habana, 1973: 688.

sistema fabril, una fase más madura del capitalismo, que posibilitó el triunfo general de este sistema.

Las primeras empresas capitalistas, creadas por comerciantes, usureros, maestros y artesanos ricos, eran por lo general antiguos talleres artesanales. En ellos, al mando de los “primeros” capitalistas, trabajaban obreros asalariados, aquellos que fueron artesanos más débiles o se arruinaron e incluso una oleada de campesinos pobres arruinados que acudían a los centros urbanos en busca de empleo. “Los usos y los telares, que antes se distribuían por toda la comarca, se aglomeran ahora, con los obreros y la materia prima, en unos cuantos caserones grandes, que son como cuarteles del trabajo”². Esa era **la cooperación capitalista simple**, la primera etapa en el desarrollo del capitalismo caracterizada por Carlos Marx.

Al definir a **la cooperación simple** como forma de producción capitalista, Marx expresa que “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. La producción capitalista tiene, histórica y lógicamente, su punto de partida en la reunión de un número relativamente grande de obreros que trabajan al mismo tiempo, en el mismo sitio (o, si se prefiere, bajo el mismo techo de trabajo), en la fabricación de la misma clase de mercancías y bajo el mando del mismo capitalista”³. Y define a **la cooperación** como “la forma del trabajo de muchos

² Idem; pág 684.

³ Idem; pág 278.

obreros coordinados y reunidos con arreglo a un plan en el mismo proceso de producción o en procesos de producción distintos, pero enlazados.”⁴

“Aunque los muchos obreros congregados –continúa diciendo Marx- ejecutan simultáneamente el mismo trabajo o un trabajo de la misma clase, puede ocurrir que los trabajos individuales de los distintos obreros, considerados como parte del trabajo colectivo, representen diversas fases del proceso de trabajo, fases que el objeto elaborado recorrerá más rápidamente gracias a la **cooperación**”⁵

La cooperación capitalista tiene sus peculiaridades que la diferencian de la existente en procesos similares existentes en el régimen feudal, y es que ésta, en primer lugar, la organiza el capitalista, el propietario del capital, con el fin de obtener plusvalía. En segundo lugar, la cooperación capitalista agrupa a los obreros asalariados que son incorporados al proceso de producción por medio de la compraventa de la fuerza de trabajo. En tercer lugar, el capitalista dirige el trabajo conjunto. En cuarto lugar, el producto del trabajo cooperativo pertenece por entero al capitalista, que es el propietario de los medios de producción.

La cooperación capitalista surge como oposición a la producción individual de los productores simples de mercancías. **La cooperación capitalista constituye la condición absoluta del modo de producción capitalista y sin ella no puede convertirse la producción mercantil simple en producción capitalista. “Es la forma organizativa inicial de la empresa capitalista”** donde el dueño en muy breve tiempo dejará de participar en el proceso de producción, convirtiéndose en un propietario verdadero, cuando deje incluso, de vigilar a los obreros al contratar a un capataz o contraamaestre, que se encargará de hacerlo, convirtiéndose él

⁴ Ídem; pág 281.

⁵ Ídem; pág. 282

mismo en una clase cada vez más parásita, alejada del proceso económico directo.

Es la cooperación capitalista simple el antecedente histórico de las pequeñas y medianas empresas que se desarrollaron posteriormente dando lugar a grandes agrupaciones capitalistas, las que en la fase de desarrollo imperialista se convirtieron en monopolios.

A través de la cooperación, los primeros empresarios capitalistas consiguieron diversas ventajas con relación a los pequeños productores individuales de mercancías, ya que la fuerza cooperada en el trabajo contribuye a la elevación de la productividad del trabajo y, por ello, al abaratamiento de la unidad de la mercancía. En este mismo sentido, actúa también la emulación entre los trabajadores, elevando la actividad laboral de cada trabajador en las condiciones del trabajo conjunto de muchas personas. También reduce el valor de las mercancías el ahorro o economía de medios de producción, que se logra gracias al aprovechamiento colectivo de esos medios. Si la reducción del valor de los productos o mercancías lo alcanza uno o varios capitalistas, consolidan su posición en la lucha competitiva al obtener temporalmente la plusvalía extraordinaria. Como argumentara el propio Marx al citar a G.R.Carli cuando expresó “La fuerza del hombre individual es muy pequeña, pero asociadas, estas pequeñas fuerzas dan una fuerza total superior a la suma de todas las fuerzas parciales que la forman, bastando la simple unión de estas fuerzas para reducir el tiempo y extender el espacio de su eficacia”⁶

La cooperación simple supone el principio de la cooperación capitalista, la que alcanza una forma desarrollada como **manufactura capitalista**.

⁶ Ídem; p.285.

La manufactura es la etapa que sucede a la cooperación en el desarrollo del capitalismo y no es más que la propia cooperación basada en la división del trabajo.

El surgimiento de la manufactura aparece de dos formas: primero, un taller o pequeña empresa, bajo el mando del capitalista donde se agrupan obreros de oficios heterogéneos e independientes para producir cierta clase de mercancías, donde el obrero se especializa en una sola operación; y segunda, en la agrupación por el capitalista en un taller común de artesanos de una misma especialidad con la consiguiente distribución del trabajo entre ellos, donde paulatinamente, cada operación va pasando a ser exclusiva de un determinado obrero. “De producto individual de un artesano independiente, que lo hace todo, la mercancía se convierte en producto social de una colectividad de artesanos, especializados cada uno de ellos en una operación parcial distinta”⁷.

La división del trabajo en la manufactura es engendrada por la producción capitalista y tiene un acusado carácter capitalista. Antes no existió tal división del trabajo con esas características y desproporciones tan exacerbadas.

La elevación de la productividad del trabajo alcanzada con la manufactura, origina la reducción del valor de la fuerza de trabajo; produciéndose un abaratamiento de la capacitación del obrero parcial, constituyendo una forma particular de producción de plusvalía relativa para el capitalista.

El desarrollo de la producción manufacturera en el capitalismo contribuyó extraordinariamente al desarrollo de las fuerzas productivas y a la elevación de la productividad del trabajo social.

Sin embargo, la manufactura no estaba en condiciones de abarcar la producción social en todo su volumen y transformarla; con una base técnica limitada solo a

⁷ Ídem; p.293

pequeñas y medianas empresas con relativa amplitud y desarrollo muy determinados por condiciones específicas de la rama o sector económico, los capitales invertidos en él y la capacidad productiva de la fuerza de trabajo. La manufactura se caracteriza sólo como una original superestructura sobre la producción de pequeños y medianos productores de mercancías.

Al continuar desarrollándose el capitalismo, la manufactura, como forma de la producción capitalista, resultó ser insuficiente.

El papel histórico de la manufactura al igual que la cooperación consiste en que dieron lugar al surgimiento de las pequeñas y medianas empresas capitalistas y creó las condiciones para el paso a la producción maquinizada, es decir, a la gran industria, como resultado de la continuada especialización de los instrumentos de trabajo y a la adaptación para ejecutar determinadas operaciones creándose importantes premisas para la aparición de las máquinas.

La prolongada especialización de la fuerza de trabajo al ejecutar ciertas operaciones, formó a los obreros especializados para la industria maquinizada. “la manufactura no podía abarcar la producción social en toda su extensión, ni revolucionarla en su entraña. (...) Al alcanzar cierto grado de desarrollo, su propia base técnica, estrecha, se hizo incompatible con las necesidades de la producción que ella misma había creado (...) Uno de sus frutos más acabados era el taller de fabricación de los propios instrumentos de trabajo, y sobre todo de los aparatos mecánicos complicados, que ya comenzaban a emplearse.”⁸

De acuerdo con este análisis el nacimiento de este núcleo de empresas denominadas **PYMES**, en lo esencial aparecen dos formas fundamentales de surgimiento: las que se originan como empresas propiamente dichas, es decir, en las que se puede distinguir correctamente una organización y una estructura, donde existe una gestión empresarial por un propietario capitalista dueño de la

⁸ Ídem; p.322.

misma donde es explotado el trabajo de los obreros asalariados. Ellas en su mayoría, resultado de los procesos de cooperación y manufacturero, se desarrollaron dentro del sector formal de la economía con atención a un proceso de reproducción capitalista ampliada, más o menos intensivo. Por otro lado, aquellas que tuvieron un origen familiar, caracterizadas por una gestión a la que solo le preocupó su supervivencia, sin prestar demasiada atención a los costos, la inversión destinada a la reproducción ampliada y a la búsqueda de mayor eficiencia en su gestión empresarial. Siendo esta forma la más endeble por su estructura, y por lo tanto, con más escasas probabilidades de subsistencia en la lucha competitiva capitalista.

Hasta aquí el análisis del proceso de surgimiento de las pequeñas y medianas empresas, estrechamente vinculado al nacimiento y desarrollo de la producción capitalista.

2.-La evolución del concepto de pequeña y mediana empresa (PYME).

Para llegar a la definición de qué son las pequeñas y medianas empresas (Pymes) es necesario partir de la definición de **empresa**, como categoría económica.

La Empresa vista desde las definiciones de producción es considerada como “el proceso de transformación técnica y económica en condiciones de un diseño racional, planificado y controlado de unos “inputs” o factores de producción (mano de obra, tecnología, materias primas, información, maquinarias, instalaciones y energía) en “outputs” o productos resultantes (bienes materiales y(o) servicio), que provoca un incremento de utilidad o valor destinados a satisfacer una necesidad de los clientes” y sistema “ es el conjunto natural o artificial de elementos, propiedades y relaciones que pertenecientes a la realidad objetiva, actúan de forma coordinada para lograr un fin u objetivo.(...), está delimitado por

factores biológicos teóricos o físicos y su existencia del sistema está asociada a condiciones de espacio y tiempo”⁹

Partiendo de los criterios de los autores (Medina León, Nogueira Rivera, Pérez Navarro, y Quintana Tápanes(2002)) En el sentido amplio de la definición esta pudiera considerarse como: ***“el eslabón o unidad económico-productiva donde ocurren los procesos de transformación técnico-productiva de los recursos humanos, materiales, financieros e información, interrelacionados y ,previamente planificados, diseñados, organizados y controlados, dando lugar a la producción de bienes materiales o la prestación de servicios, con un valor agregado, destinados a satisfacer las necesidades materiales o espirituales, individuales o colectivas, delimitados por factores biológicos, teóricos o físicos en condiciones concretas espacio-tiempo”.***

Una vez establecido el concepto de **Empresa**, podemos ampliar más sus características, a partir de su definición, contando con los siguientes rasgos que la distinguen:

- Posee recursos humanos, técnicos, financieros e información.
- Realiza actividades económicas referentes a la producción, distribución de bienes y servicios destinados a satisfacer necesidades humanas o productivas.
- Combina factores de producción a través de los procesos de trabajo, de las relaciones técnicas y sociales de la producción.
- Planea, diseña, organiza y controla sus actividades de acuerdo a los objetivos que desean alcanzar.

⁹ A. Medina León, Dianelys Nogueira Rivera, Arley Pérez Navarro, Lázaro Quintana Tápanes, “La Empresa como sistema productivo. Criterios para la caracterización y clasificación”. UMCC”. 2002

- Es la organización social más importante que expresa la unidad o el eslabón económico esencial que forma parte del ambiente económico y social de un país.
- Es un instrumento importante del proceso de crecimiento y desarrollo económico y social.
- Su supervivencia está vinculada con la competencia con otras empresas, lo que exige: innovación tecnológica, racionalización, planeación y programación, para su funcionamiento eficiente.
- El modelo de desarrollo empresarial descansa sobre las nociones de: riesgo, beneficio y mercado.
- Es el lugar donde se desarrolla y combinan los recursos humanos, materiales, financieros e informáticos, mediante la administración, coordinación e integración, que es una función de la organización.
- Sobre ella influye el entorno natural, social, económico y político, al mismo tiempo que su actividad repercute en la propia dinámica social.

En la estructura económica de cualquier país, coexisten empresas de distinta envergadura y tamaño. Dentro de ellas la pequeña y mediana empresa (PYME) ofrece una oportunidad para una continua expansión en su desarrollo económico.

Elas existen en casi todas las ramas de la economía, en cada una de ellas con características particulares propias según la rama y el estadio de desarrollo económico del país que se trate. En algunos sectores o ramas de algunos de ellos, las PYMES ocupan un papel decisivo

Por ejemplo “en el conjunto de países que forman la OCDE (Organización de Países Capitalistas Económicamente Desarrollados, según sus siglas en inglés), el número de empresas que se consideran pequeñas o medianas supera el 95% del total, medida la dimensión como un determinado número de empleados. En la mayor parte de estos países, ellas asumen más del 60% del empleo (Informe de la OCDE, 2000).

En la Unión Europea (integrada por 25 países), las empresas de menos de 250 empleados son aproximadamente 20 millones y representan el 99,8% del total de empresas. Según esa misma clasificación, las PYMES europeas generan el 66% de los empleos (aproximadamente 75 millones de puestos de trabajo) y facturan el 65% del volumen de ventas agregado. Además, aportan al Producto Interno Bruto el 75% del valor añadido. Según el Ministerio de Economía español (2001) en ese país, las PYMES son el 99,8% de la población empresarial y ellas son responsables del 79,8% de la ocupación, el 62% de las ventas y el 60% del valor de las exportaciones.¹⁰

Las PYMES desempeñan un papel destacado en la economía europea. El apoyo oficial a ellas, es una de las escasas políticas públicas que nace en el seno de la Unión Europea, como iniciativa supranacional, ya que aportan una fuente esencial de capacidades empresariales, innovación y empleo.

En Japón, el 97,7% de la industria manufacturera tenía menos de 100 personas en 1966. En Francia, las empresas industriales que empleaban más de 10 personas eran el 42% en 1906, 61% en 1936 y el 80% en 1966.¹¹

En algunos países subdesarrollados las organizaciones que ocupan menos de 100 trabajadores, representan entre el 80-90% de las empresas industriales y ofrecen trabajo entre el 40-50% de los empleados en el sector industrial. En algunos de estos países más de un 25% de la producción industrial es generado por las PYMES. Por ejemplo, en Chile, aunque representa sólo un 17 % del total de empresas del país, genera un 23,7 % de las ventas totales. En términos de empleo, representan un 47,7 % de los trabajadores ocupados a nivel nacional. En

¹⁰ Alfonso Galindo, Lucas, Fundamentos de Valoración de Empresas. Capítulo XVI, según eumed.net

¹¹ Anexo a la Recomendación de la Comisión de las Comunidades Europeas, del 6 de mayo de 2003. **sobre la definición de microempresas, pequeñas y medianas empresas** , Diario Oficial de la U.E.(20 de Mayo de 2003)

cambio, del valor de las exportaciones totales del país sólo genera un 4,8 %.¹² Lo que quiere decir, que sus producciones están destinadas fundamentalmente a satisfacer la demanda interna y sustituir algunas importaciones importantes.

En México se considera una PYMES las empresas que posean alrededor de 20 y menos de 250 trabajadores

Al analizar diferentes sectores en algunos países, encontramos un fenómeno similar, por lo que se puede concluir que la dimensión de una empresa no está relacionada con un determinado sector o actividad específica, variando en ellos la exigencia para que en un determinado nivel de actividad se tengan en cuenta parámetros distintos para considerar una empresa de este tipo. Y aunque existan en unos países sectores más dinámicos que otros o actividades que cuentan con ventajas comparativas frente a otros países, en todos encontraremos empresas pequeñas y medianas, coexistiendo junto con las grandes.

En general, los criterios acerca de la esencia de las PYMES difieren en las publicaciones a nivel internacional y es escaso a nivel nacional, las cuales se refieren a diferentes segmentos de empresas, que incluyen distintas definiciones de este tipo de empresas, principalmente debido a la ausencia de un criterio único y ampliamente aceptado.

El francés **Pierre Yves Barriere** define una PYME como: “aquéllas en las cuales la propiedad del capital se identifica con la dirección efectiva y responde a unos criterios dimensionales ligados a unas características de conducta y poder económico”¹³.

¹² Roberto Álvarez y Gustavo Crespi, La Importancia Relativa de las Pequeñas y Medianas Empresas: un análisis de sus determinantes en la industria manufacturera. Cuadernos económicos, .v.38 n.115 Santiago dic. 2001.

¹³ Ma. del P. Ramón Fernández, Administración de Pequeñas y Medianas Empresas, Monografías .COM

De acuerdo con el criterio de la mejicana **Bertha Alicia Arce Castro**, las PYMES en la actualidad son “aquellas organizaciones capaces de identificar su fortaleza en el talento de su gente y la capacidad de convertirlo en capital intelectual, aptas en observar y aplicar en su provecho las condiciones cambiantes del entorno e interpretar y satisfacer los deseos del consumidor con productos nuevos, de calidad y con respeto al medio ambiente”.¹⁴

Mientras que la Comisión Europea ofrece un concepto basado en rasgos puramente cuantitativos de este tipo de empresa, al considerar a “la categoría de microempresas, pequeñas y medianas empresas (Pymes) está constituida por aquéllas que ocupan a menos de 250 personas y cuyo volumen de negocio anual no excede de 50 millones de euros o cuyo balance general anual no excede de 43 millones de euros”¹⁵.

Esta última definición tiene un carácter puramente práctico, relacionado con la actividad de este tipo de organización empresarial en las condiciones concretas de Europa en la actualidad, pues las PYMES desempeñan un papel decisivo en la economía europea contemporánea. Ellas son una fuente esencial de capacidades empresariales, innovación y empleo. Aunque con mucha frecuencia se enfrentan a las fluctuaciones del mercado, como son las dificultades a la hora de obtener capital o crédito, sobre todo al comienzo de la fase de puesta en marcha. Los escasos recursos financieros de que disponen pueden también limitarles el acceso a las nuevas tecnologías o a la innovación. Esta es la razón por la que una de las prioridades de la Comisión Europea para promover el crecimiento económico, en la salida de la crisis económica y en la creación de empleo en estos momentos, es apoyar a las PYMES.

¹⁴ Berta A. Arce Castro, Características que distinguen a las Pequeñas y Medianas Empresas exitosas en los principios del Siglo XXI, TECSISTECALT, Vol. 1 Número 6, junio 2009, Facultad de Ciencias Administrativas y Sociales de la Universidad Veracruzana, México.

¹⁵ Anexo a la Recomendación de la Comisión de las Comunidades Europeas, del 6 de mayo de 2003. “**Sobre la definición de microempresas, pequeñas y medianas empresas**” Título I, Artículo 2, Diario Oficial de la U.E. (20 de Mayo de 2003)

La definición actualizada de PYMES en los marcos de los países que integran la Comunidad Europea es un reflejo de la evolución de la situación económica general desde 1996. Ella se acomoda mejor a las diferentes categorías de PYMES y tiene más en cuenta los distintos tipos de relaciones entre empresas, estimulando la innovación y favoreciendo los mecanismos de asociación, y garantiza que las políticas económicas hacia ellas, se concentren en aquellas empresas que verdaderamente necesitan ayuda.

En el **Anexo 1**, aparece un cuadro que refleja el criterio más reciente de la Comisión Europea para definir el tamaño de una PYMES, que incluye, además del número de trabajadores, el volumen de negocios y el balance financiero de sus resultados.

De acuerdo con este concepto en la Unión Europea se presenta una clasificación en tres categorías de PYMES con el objetivo de, "reflejar mejor la realidad económica de ellas, y excluye de esta calificación a los grupos de empresas cuyo poder económico sea superior al de una verdadera PYMES.

De manera general, la mayoría de los autores consideran que entre los principales parámetros utilizados para definir el tamaño de una empresa están los que se relacionan con la cantidad de trabajadores, el nivel de inversión en activos fijos, el volumen del capital productivo, el volumen de las ventas, el volumen de la producción o una combinación de varias de estas variables.

Otros criterios de organizaciones o instituciones acerca de la magnitud de una PYME, se reseñan en el **Anexo 2**. Se puede apreciar que en países desarrollados como Francia y EE.UU., para considerar una PYME, el número de trabajadores a tener en cuenta es mucho mayor en comparación al de países de inferior desarrollo económico, como la clasificación que ofrece la CEPAL, o la Revista de Ejecutivos de Finanzas o de la Secretaría de Economía de México, estas últimas como las más apegadas a las condiciones concretas de la economía cubana, a la hora de determinar el tamaño de una empresa por su número de trabajadores, a la cual se adhiere el autor.

El hecho de que las empresas de menor dimensión predominen en países menos desarrollados, y que su tamaño sea menor que el de los de mayor desarrollo viene determinado por la especialización internacional de la economía de los primeros, en sectores donde el tamaño mínimo eficiente es inferior (comercio, turismo, servicios). Esto depende del país y del sector productivo o de servicios en el que la PYMES realice sus actividades. Esos límites se van actualizando de acuerdo con la realidad económica y social y los efectos de las diferentes medidas de apoyo, tanto a lo que se refiere a la política económica, a la fiscal, a la crediticia o a otras.

En el proceso de globalización contemporáneo, que abarca a todos los sectores y esferas de la vida económica, política y social, se observa una cada vez más clara tendencia de las PYMES a participar de los negocios y de los mercados en el proceso de la internacionalización de las relaciones económicas.

3.- Las pequeñas y medianas empresas en la Construcción del Socialismo.

La producción mercantil es una forma de economía social y se puede manifestar a través de diferentes formas. El proceso de surgimiento del capitalismo está estrechamente relacionado con el desarrollo de esta forma de organización económico-productiva.

La base económica de las relaciones socialistas de producción es la propiedad social sobre los medios fundamentales de producción, ella determina todo el sistema de relaciones de producción que se comienzan a establecer y desarrollar desde el período de la construcción socialista.

En estas condiciones se transforma y desarrolla la economía mercantil heredada del capitalismo y se acrecienta con el proceso de creación de la base técnico material socialista.

Según Lenin refiriéndose a los variados tipos existentes en Rusia en los primeros años del poder soviético en la construcción del socialismo plantea, "...qué elementos de los distintos tipos de economía social existen en Rusia. Y ahí está

todo el meollo de la cuestión. Enumeremos esos elementos:1) economía campesina patriarcal es decir, natural en grado considerable; 2) pequeña producción mercantil (...); 3) capitalismo privado;4) capitalismo de Estado;5) socialismo”¹⁶ De acuerdo con este criterio, esta forma de organización puede manifestarse mediante grandes, medianas o pequeñas empresas. Todas ellas pudiendo coexistir y relacionarse durante un tiempo más o menos prolongado de construcción y establecimiento de la estructura económica socialista, con tendencia al fortalecimiento de la propiedad social.

Esta heterogeneidad socioeconómica ocurre en un período de lucha y contradicciones, entre la derrotada clase burguesa con su base económica privada y las clases sociales trabajadoras con el poder político en sus manos, formando y consolidando su poder económico. Por eso es el propio Lenin el que aconseja “no demoler la vieja estructura socioeconómica, el comercio, la pequeña hacienda, **la pequeña empresa**, el capitalismo, sino (...), dominándolos con precaución y de modo gradual u obteniendo la posibilidad de someterlos a una regulación estatal sólo en la medida que se vayan reanimando’.¹⁷

“El grado de realización de la propiedad social socialista es aún inmaduro en esta etapa, lo cual se sustenta en el bajo nivel de desarrollo de las fuerzas productivas, lo que se refleja en una baja productividad del trabajo, escasez de los recursos e ineficiencia en su uso. Lo anterior se expresa en que los procesos productivos no han logrado niveles de eficiencia que garanticen la solución de los problemas de la sociedad, y su reflejo en la elevación de los niveles de vida de los ciudadanos. El

¹⁶ V.I.Lenin. “Acerca del infantilismo “izquierdista” y del espíritu pequeñoburgués”. O.E en tres tomos, Tomo II, capítulo III, pág. 721, Editorial Progreso, Moscú, 1981.

¹⁷ V.I.Lenin. “Acerca de la significación del oro ahora y después de la victoria completa del socialismo”. O.E en tres tomos, Tomo III, pág. 664, Editorial Progreso, Moscú, 1981.

nivel de socialización de la propiedad es aún formal, lo cual no contribuye a la formación de la conciencia de propietario en los trabajadores”¹⁸.

“La coexistencia de los diferentes tipos socioeconómicos, sustentados aún en diferentes formas de propiedad, tributa al objetivo principal a largo plazo y al fortalecimiento de las formas económicas más idóneas que garanticen la eficiencia en su sentido más amplio en la creación de la riqueza. La propiedad que representa los intereses de la mayoría que protagoniza la transformación debe solucionar constantemente la gestión y la realización de la forma mercantil del producto del trabajo”¹⁹. De ahí que en esta etapa pueden coexistir distintas empresas por su magnitud o tamaño, e incluso sustentadas en una u otra base económica: privada o social.

Una parte de la propiedad social se estructura y funciona en empresas socialistas, que por su forma de propiedad pueden ser estatales o cooperativas, aunque por el volumen de sus resultados y relaciones predominan las estatales, sobre todo en las ramas o sectores decisivos de la economía nacional: (energía, comercio exterior, finanzas, minería, transporte aéreo, marítimo y ferroviario, comunicaciones y servicios básicos a la población)

La **empresa socialista** de manera general “es una forma de organización y operación de la propiedad social que realiza actividades productivas, mercantiles o de servicios, en interés social con arreglo a un plan y determinados principios económicos”. Si nos atenemos a la definición de empresa en su sentido amplio ofrecida por el autor en el acápite 1,1,1 del presente trabajo pudiera definirse ésta para un contexto de construcción del socialismo como “**la unidad económico-**

¹⁸ E. González Paris, “Procedimiento para analizar el lugar y papel que desempeña la política económica en el diseño del resto de las políticas públicas para la construcción del socialismo en Cuba”. Tesis presentada en opción al grado científico de Doctor en Ciencias Económicas, UMCC, Matanzas 2008, Cap I, pág. 45

¹⁹ Ídem Cap., I, pág. 46

productiva que adopta un colectivo de trabajadores donde ocurren los procesos de transformación técnico-productiva de los recursos humanos, materiales, financieros e información, interrelacionados y ,previamente planificados, diseñados, organizados y controlados, dando lugar a bienes materiales o servicios, con un valor agregado, destinados a satisfacer las necesidades materiales o espirituales, individuales o colectivas, delimitados por factores biológicos, teóricos o físicos en condiciones concretas espacio-tiempo, basada en la propiedad social sobre los medios de producción y constituye la célula económica fundamental del socialismo”.

Algunas experiencias conocidas hasta y después de la instauración del proceso de la construcción del socialismo que aparecen en la teoría económica elaborada por los países del modelo euro soviético, exponen diferentes concepciones acerca del establecimiento y desarrollo de las pequeñas y medianas empresas, que por lógica falta de espacio vamos a obviar. Existe el criterio generalizado de que las desviaciones indeseables que aparecían en el desenvolvimiento económico de esos países, en determinado momento, debían paliarse con reformas periódicas. Sobre los cambios en la planificación, la administración territorial, la dirección de la economía en los sistemas de incentivos económicos, etc., prevalece un consenso generalizado de que las causas raigales de los conflictos y desproporciones radiaron de la organización y funcionamiento del propio “modelo”.²⁰

Las reformas económicas en varios países que siguen construyendo el socialismo después del derrumbe, nacen al conjuro de la crítica a la praxis histórica del modelo euro soviético e impulsado por las crisis y las nuevas circunstancias que rodean la construcción socialista. Con este paso también, las reformas abrieron espacios a otras formas no estatales de economía en sectores con menor grado de socialización –concretamente en relación con la propiedad-explotación de medios no fundamentales de producción, la pequeña y mediana empresa en la

²⁰ J. Díaz Vázquez, “China: reformas socialistas y teoría económica”. Revista Economía y Desarrollo No.1 2002

industria, la agricultura y los servicios– que adoptaron formas cooperativas y privadas, individual y capitalista, que antes estaban estatizadas. La validez de la teoría leninista acerca de la coexistencia de los diferentes tipos de economías en el período de la construcción del socialismo se manifiesta en los procesos de Reforma Económica ocurrido en los países socialistas de Asia (República Popular China y la República Socialista de Vietnam),

Las Reformas Económicas ocurridas en estos países hacia el último cuarto del siglo pasado condujeron al impetuoso desarrollo económico y nivel alcanzado por ellos en los inicios del actual.

Estas Reformas tenían como objetivo la búsqueda y desarrollo de un mecanismo económico dirigido a impulsar la reanimación de la economía, acompañar y crear las mejores condiciones para el despegue estratégico de la base económica y las fuerzas productivas y fortalecer los fundamentos del socialismo, definiendo los pivotes para el desarrollo de las fuerzas productivas, articulándolo con el mecanismo económico para asegurar la continuidad de las relaciones socialistas.

Quedó generalizada la interpretación del camino “socialista con peculiaridades propias”, estableciéndose la estrategia para el desarrollo económico aplicado y continuar con la reforma de la estructura de la economía, teniendo en cuenta los siguientes aspectos fundamentales:

- La objetividad de la acción de sus leyes económicas.
- La distribución atendida al principio socialista: “de cada cual según su capacidad a cada cual según su trabajo”.
- Lo heterogéneo de la propiedad sobre los medios de producción en esta fase de desarrollo.
- Las peculiaridades del consumo en el socialismo.
- La vigencia de la competencia.
- La economía mercantil socialista planificada.

- El empleo de formas de propiedad anónimas, etc.

La transformación de la estructura de la propiedad llevó a la necesidad de desarrollar variadas formas, identificadas con la social y posteriormente con la pública: la estatal, la cooperativa, la individual, la privada y la mixta. De esta manera **surgieron pequeñas y medianas empresas**, también al desarrollarse las formas individuales y privadas. En la práctica, surgieron fábricas que utilizaban trabajo asalariado, regulándose más tarde su empleo, con una posterior enmienda en la Constitución, que daba un carácter legal a esta situación.

Mientras esto ocurría en sectores no decisivos de la economía, se decidía mantener el monopolio estatal en los recursos minerales y energéticos, los sectores industriales donde se concentran los más importantes intereses sociales que garantizan los más altos intereses políticos y económicos del Estado. Todo lo demás se transformó, incluyendo los servicios comerciales y otros de carácter local o regional.

Estos cambios se efectuaron con el empleo de métodos que incluyeron la venta de pequeños talleres a familias o propietarios privados, estímulo de las actividades productivas y de servicios colectivos, comunales cooperativas sociedades anónimas, etc. Las entidades estatales, más este “nuevo empresariado” se harían compatibles a través del mercado.

La esencia de los cambios consistió en que se revalorizó la errónea identificación de la propiedad socialista con su forma estatal. Además dicha propiedad se limitó a las fuerzas productivas fundamentales. Mas, el cambio más radical consistió en que la propiedad estatal se asume como una entidad dual, aislando la función de propiedad de la sociedad, representada por el Estado, de la de explotación directa, la administración, que ejecutan los colectivos laborales, organizados en empresas con autonomía en la reproducción. La función de administración (gestión) de la producción directa es un atributo de los colectivos laborales que disponen de autonomía suficiente en íntima interacción con la planificación global y el mercado.

El vertiginoso desarrollo económico de la República Popular China y de la República Socialista de Viet Nam, expresados en los altos indicadores económicos y sociales alcanzados en años recientes, validan el criterio leninista de construir el socialismo con peculiaridades propias, donde domina la propiedad social, representada en lo fundamental por la propiedad estatal sobre los medios de producción decisivos, coexistiendo con otras formas de propiedad social (como la cooperativa) e incluso de formas no socialistas.

La Construcción de Socialismo en Cuba se manifiesta con particularidades muy significativas en cuanto a la evolución y desarrollo de las pequeñas y medianas empresas. La infraestructura empresarial heredada del capitalismo era muy diversa. El capital extranjero, en particular el de los Estados Unidos, dominaba en las principales ramas económicas lideradas por la industria azucarera. En otras ramas decisivas de la economía como la minería, el transporte, la banca, las construcciones, las comunicaciones, la generación de energía eléctrica y el comercio exterior, entre otras; el capital por acciones también tenía un peso específico importante, donde el capital nacional se entrelazaba con el extranjero.

En la agricultura los latifundios eran dueños de las mejores tierras dedicadas al cultivo de la caña de azúcar y al ganado vacuno. En las parcelas de pequeños agricultores o minifundios se cultivaban frutales, granos, vegetales, frutos menores y ganado menor.

Otras ramas de la economía como el comercio interior, los servicios, el transporte por carretera, estaban en manos de pequeños productores o pequeños y medianos empresarios capitalistas nacionales.

Las primeras medidas del Gobierno Revolucionario estuvieron orientadas a la transformación del gran capital nacional y extranjero, de las principales ramas de la economía nacional, las cuales durante el proceso de nacionalización fueron convertidas en empresas estatales socialistas. Algunos de sus propietarios fueron indemnizados, pero otros, por presentar una actitud de enfrentamiento y

colaboración con los enemigos del nuevo estado de obreros y campesinos, sus propiedades fueron confiscadas.

Las leyes de Reforma Agraria fueron un duro golpe al latifundio y decisivas en el proceso de transformaciones que con ellas se inició en la agricultura cubana.

Fue la Ofensiva Revolucionaria del año 1967 que expropió a los pequeños y medianos empresarios capitalistas, incluso a una buena parte de los productores individuales, excepto en la agricultura y el transporte por carretera de vehículos de carga y ligeros (estos fueron agrupados en la ANCHAR).

De esta manera las pequeñas y medianas empresas privadas existentes, por ley se convirtieron en estatales. Algunos de estos propietarios individuales se agruparon en cooperativas de servicios o de producciones artesanales, como fueron los talleres de producción de calzado.

Hacia fines de 1974 comenzó el proceso de cooperación agraria, con la creación de las primeras Cooperativas de Producción Agropecuaria (CPA), el cual alcanzó su mayor auge hacia fines de esa década y la de los 80. Tenía como objetivo crear pequeñas y medianas empresas en este sector con sus propios medios de producción, en especial la tierra, con un profundo contenido socialista. Al mismo tiempo, para vincular de cierta manera a aquellos que no accedieran a la primera, fueron constituidas las Cooperativas de Crédito y Servicio (CCS), donde los vínculos entre los productores no eran tan estrechos, manteniendo la propiedad individual sobre la tierra y otros medios de producción.

La crisis de los noventa llamada Período Especial en tiempo de paz y las causas que la provocaron atentaron muy fuerte contra la normal evolución de las pequeñas y medianas empresas socialistas cubanas, tanto las cooperativas agropecuarias como las estatales, llegando algunas de ellas a la paralización casi absoluta e incluso a su disolución como empresa o a su reestructuración, para adecuarse a las nuevas condiciones, como fueron las de los servicios personales, pues sus actividades las desarrollaban con materias primas e insumos provenientes del área euro socialista y la URSS. Algunas cooperativas de

producción agropecuaria también recibieron este impacto y desaparecieron, o integraron entre sí, o pasaron sus tierras a empresas estatales.

Dentro de la estrategia diseñada por la Dirección del Partido y del Gobierno para enfrentar las consecuencias de la crisis hay tres medidas que de cierta manera tienen un efecto directo con las formas de propiedad existentes, provocando de alguna manera rasgos nuevos.

El otorgamiento de licencias para el trabajo por cuenta propia hizo surgir y legalizó en alguna medida, la actividad de pequeños productores individuales en sectores o ramas de la economía, sobre las cuales había accionado la Ofensiva Revolucionaria de 1967, y este tipo de ente económico no existía, al menos legalmente.

En la agricultura se crearon las Unidades Básicas de Producción Cooperativa (UBPC), un intento de reactivar el proceso de creación de cooperativas socialistas en la agricultura, pero esta vez con tierras propiedad del Estado, de empresas agropecuarias estatales, que también habían deprimido su actividad por las mismas causas.

Se legaliza constitucionalmente la inversión de capital extranjero en importantes sectores, como el turismo, el cual se convirtió a partir de estos momentos en la “locomotora” de la economía cubana. Inicialmente surgieron empresas con capital mixto nacional y extranjero, con el mayor peso del primero; pero con posterioridad aparecieron netamente con el segundo.

En la década de los 90, coincidentemente con la crisis o Período Especial, y con el fin de dar respuesta económica a muchas de los efectos de la misma, ocurre una **reestructuración en pequeñas y medianas fábricas o talleres**, cuyas producciones se destinaban a cubrir las demandas de la población o de entidades estatales, las cuales hasta esos momentos se satisfacían con productos procedentes de países socialistas. Surgen así las Empresas de Industrias Locales. Estas evolucionaron durante los últimos años como resultado de su lógico desarrollo convirtiéndose algunos en grupos empresariales.

Es cierto que este tipo de empresas (PYMES) en época de crisis reciben primero que las grandes, el impacto directo, pero con el apoyo estatal, ellas se convierten en una de las opciones más importantes para salir de la misma.

Hoy se debate en Cuba, entre economistas, políticos, filósofos, sociólogos y otros científicos de las ciencias políticas y económicas, y hasta los más desconocedores en estos asuntos, acerca de qué tipo de empresa debe establecerse y estimularse su desarrollo para resolver muchos de los actuales problemas por los que transita la economía cubana.

La pequeña producción mercantil, como tipo de la economía social, no es exclusiva del capitalismo, sino que ella tiene su génesis en el período de descomposición de la comunidad primitiva, la cual evoluciona a través de los otros regímenes pre capitalistas, hasta llegar a su máximo esplendor cuando se transforma en producción mercantil capitalista en esta sociedad. Se considera que ésta también puede mantenerse en el período de la Construcción del Socialismo y evolucionar hasta convertirse en producción mercantil socialista, apareciendo no solo como empresas estatales sino como cooperativas. Estas empresas por el número de trabajadores que emplean, o por la magnitud de sus activos, o por sus resultados productivos, pueden ser también pequeñas o medianas.

Las empresas estatales socialistas están asociadas con un nivel alto de desarrollo de las fuerzas productivas, ya que la propiedad estatal, al decir de los fundadores del marxismo (F. Engels “Anti-Dühring”). “El modo capitalista de producción (...) al impulsar cada vez más la conversión en propiedad del estado de los **grandes medios socializados de producción**, ella misma señala el camino y por el que esta revolución ha de ser realizada. El proletariado toma en sus manos el poder del estado y convierte, en primer lugar, los medios de producción en propiedad del Estado”²¹. Por eso en aquellas ramas o sectores económicos de inferior desarrollo

²¹ F. Engels “Antiduhring” pág. 341 Editorial: Pueblo y Educación. La Habana:1975

de las fuerzas productivas, resulta contraproducente la existencia de este tipo de propiedad, llegando a convertirse hasta en un freno para su pleno y libre despliegue.

No es ocioso recordar el trabajo de Lenin “Sobre la cooperación” – escrito por él en el año 1923 en pleno auge de la Nueva Política Económica (NEP) con la cual incentivaba los nuevos mecanismos para la construcción del socialismo en Rusia-, donde explica que el establecimiento de este tipo de propiedad es el más adecuado para transformar las relaciones de producción en la rama agropecuaria, puesto que el Estado de obreros y campesinos hereda la misma con un nivel inferior en su desarrollo más bajo que los otros sectores.

Pero este análisis no es absoluto, puesto que no es solo la agricultura la rama que menos evoluciona en el capitalismo. Otras también compiten con ella en la recepción de las escasas inversiones capitalistas. ¿Por qué entonces no asumir que para transformar la propiedad privada capitalista en ellas debe realizarse también un proceso de cooperativización y establecer en ellas la propiedad cooperativa socialista? ¿Qué tipo de empresas se crearían allí? ¿Serían pequeñas y medianas?

De esta manera, las grandes empresas estatales socialistas se mantendrían en las ramas decisivas de la economía y que posean un nivel relativamente alto de las fuerzas productivas. En aquellos sectores, donde funcionar como empresa estatal socialista, como ha ocurrido hasta hoy, más que un estímulo, ha resultado un freno o un retroceso desde el punto de vista de la realización de las relaciones socialistas de producción, se establecerían las empresas cooperativas socialistas.

Si profundizamos en el análisis de las economías de los países donde hoy se está construyendo el socialismo, con economías deformadas y emergentes, dependientes del capital extranjero y endeudado económica y socialmente. Es muy difícil comprender que al llevar a cabo la transformación socialista de la propiedad privada, deba primar el establecimiento de la propiedad estatal, pues sería como tratar de que un niño se vista con un traje de adulto. De hecho, estaría

muy mal vestido. Pero el traje tendría una talla tan grande que cubriría completamente al niño, incluso impidiendo sus movimientos y hasta su respiración. Esa ha sido la triste realidad que hoy está presente en diferentes ramas de la economía que por sus orígenes aún tienen un bajo nivel de desarrollo de las fuerzas productivas en países donde sin tener presente las condiciones objetivas y subjetivas se ha impuesto de manera formal la propiedad estatal socialista sobre los medios de producción.

Apuntes Finales.

- El análisis desde un enfoque marxista - leninista de la génesis y principales características de las pequeñas y medianas empresas (PYMES) demuestra la necesidad de retomar el estudio de las obras del marxismo- leninismo desde una óptica creativa y dialéctica, en la creación de los diferentes fundamentos teóricos sobre la construcción del socialismo en el siglo XXI, donde el amplio grado de internacionalización de los capitales ha impuesto características muy diferentes a la humanidad.
- En períodos de crisis, como la que hoy golpea la economía de todos los países son las que reciben el primero y más fuerte impacto directo, pero en economías donde el Estado aún posea una relativa fuerza, ellas se convierten en una de las opciones más importantes para salir de la misma.
- Las PYMES desempeñan un papel destacado en la economía de todos los países en particular en aquellas donde las corporaciones monopolistas le han “dejado” un relativo espacio para su accionar y tengan apoyo oficial del Estado como una política pública que aporta una fuente esencial de capacidades empresariales, innovación y empleo.
- Aunque esta temática en términos teóricos, normativos y regulaciones instituidas no se encuentra lo suficientemente desarrollada, no deja de tener importancia cardinal en la construcción del socialismo en Cuba, como parte del perfeccionamiento y desarrollo de las relaciones de propiedad social socialista

Bibliografía.

1. Casanovas; A. y otros (2002) "Estructura económica de Cuba." Tomo:1 Editorial Félix Varela. La Habana
2. Castro Ruz, Fidel:(1975): Informe Central al I Congreso del PCC. Editorial Departamento Orientación Revolucionaria del Comité Central del PCC La Habana.
3. Castro Ruz, Fidel:(1980): Informe al II Congreso del PCC. Editora Política LA Habana.
4. Castro Ruz, Fidel:(1991): Informe al IV Congreso del PCC. Periódico Granma.
5. Castro Ruz, Fidel:(1986): Informe al III Congreso del PCC. Editora Política La Habana.
6. Castro Ruz, Fidel:(1986): Intervenciones sobre el proceso de rectificación de errores y tendencias negativas el 19 de abril y 26 de julio. Revista Cuba Socialista de número 23 de sep-oct.
7. Castro Ruz, Fidel:(1997): Informe al V Congreso del PCC. Periódico Granma.
8. Constitución de la República de Cuba. Editora Política, 1992.
9. Lenin, V. I: (1981) "Sobre la cooperación". Obras Escogidas en tres tomos, Tomo III Editorial Progreso. Moscú.
10. Lenin, V. I:(1981) "Las tareas inmediatas del poder soviético" Obras Escogidas en tres tomos, Tomo II Editorial Progreso. Moscú.
11. Marx, Carlos. (1973)."El Capital" Tomos I, II y III. Editorial de Ciencias Sociales, ICL, La Habana.
12. Resolución Económica. (1997): V Congreso de Partido Comunista de Cuba: Editora Política. La Habana 8_10 de octubre.
13. Rodríguez, José L (1990): "Estrategia de desarrollo económico en Cuba" Editora. Ciencias Sociales.
14. Rodríguez, José L.(1996): "Perspectivas Económicas de Cuba". Word. Economics Forum Davos. MEP. La Habana.
15. A. Medina León, Dianelys Nogueira Rivera, Arley Pérez Navarro, Lázaro Quintana Tápanes, "La Empresa como sistema productivo. Criterios para la caracterización y clasificación". UMCC". 2002

16. Alfonso Galindo, Lucas, "Fundamentos de Valoración de Empresas". Capítulo XVI, según eumed.net
17. Anexo a la Recomendación de la Comisión de las Comunidades Europeas, del 6 de mayo de 2003. "Sobre la definición de microempresas, pequeñas y medianas empresas", Diario Oficial de la U.E.(20 de Mayo de 2003).
18. Roberto Álvarez y Gustavo Crespi, La Importancia Relativa de las Pequeñas y Medianas Empresas: un análisis de sus determinantes en la industria manufacturera^{*} Cuadernos económicos, .v.38 n.115 Santiago dic. 2001.
19. Ma. del P. Ramón Fernández, Administración de Pequeñas y Medianas Empresas, Monografías .COM.
20. Berta A. Arce Castro, Características que distinguen a las Pequeñas y Medianas Empresas exitosas en los principios del Siglo XXI,TECSISTECALT, Vol. 1 Número 6, junio 2009, Facultad de Ciencias Administrativas y Sociales de la Universidad Veracruzana, México.
21. V.I.Lenin. "Acerca del infantilismo "izquierdista" y del espíritu pequeñoburgués" .O.E en tres tomos, Tomo II, capítulo III, pág. 721, Editorial Progreso, Moscú, 1981.
22. V.I.Lenin. "Acerca de la significación del oro ahora y después de la victoria completa del socialismo". O.E en tres tomos, Tomo III, pág. 664, Editorial Progreso, Moscú, 1981.
23. E. González Paris, "Procedimiento para analizar el lugar y papel que desempeña la política económica en el diseño del resto de las políticas públicas para la construcción del socialismo en Cuba". Tesis presentada en opción al grado científico de Doctor en Ciencias Económicas , UMCC, Matanzas 2008, Cap I, pág. 45
24. J. Díaz Vázquez, "China: reformas socialistas y teoría económica". Revista Economía y Desarrollo No.1 2002.