

Msc. Omar Everlenny Pérez Villanueva\*  
Lic. Viviana Togores González\*

## La pequeña y mediana empresa en Cuba: viabilidad o utopía

### Introducción

En la actualidad es reconocido por casi todos los gobiernos e instituciones el potencial desarrollado por las pequeñas y medianas empresas (PYMES) en la evolución de los países. Estos negocios que eran considerados marginales 20 años atrás, se revalorizan por las bondades que ofrecen en la reorganización productiva, la creación de empleos y la equidad, entre otras razones.

Naciones desarrolladas y consideradas potencias industriales como Japón y Estados Unidos, actualmente demuestran la valía de estas empresas. En Japón, las dos terceras partes de la fuerza de trabajo industrial son empleadas en las pequeñas y medianas empresas y absorben el 80% de la población económicamente activa, y en Estados Unidos las PYMES han sido la causa determinante del incremento en el empleo durante los últimos años.

En el caso cubano hay antecedentes históricos que demuestran la viabilidad de este tipo de empresa, ya que de los 2,300 establecimientos industriales existentes en los finales de la década de los 50, la mitad clasificaba como microempresas que empleaban a menos de 6 trabajadores. Hoy, pasadas dos décadas de prácticamente ausencia de estas entidades, reaparecen en Cuba las pequeñas y medianas empresas como producto de un proceso de redimensionamiento industrial o de decisiones gubernamentales que contribuirían a acelerar el proceso de desarrollo cubano.

---

### Resumen

El potencial que ha desarrollado las pequeñas y medianas empresas (PYMES) en la evolución de los países es reconocido por casi todos los gobiernos e instituciones. Para hablar de PYMES en Cuba es preciso remontarse a los antecedentes del fenómeno y al desarrollo que ha experimentado la industria, lo cual puede enmarcarse en tres períodos que contienen los elementos necesarios para definir un modelo autóctono y acorde con sus características.

En sentido general, la PYMES para Cuba puede tener muchas ventajas, pero es preciso que la empresa tenga autonomía operativa. Esta debe actuar bajo nuevas concepciones de dirección y gestión que abarquen desde el diseño del producto, la adquisición de medios para su producción, la calidad que lo haga competitivo, la innovación y gestión para colocarlo en el mercado, lo que le permitirá funcionar a tono con los nuevos esquemas organizativos. Los elementos claves de estos esquemas son la calidad, los niveles crecientes de personalización del consumidor, la innovación constante de productos y los procesos gerenciales entre otros.

---

\*Equipo de Economía Cubana del Centro de Estudios de la Economía Cubana.

## Antecedentes de la PYME en Cuba

Para hablar de PYMES en Cuba es preciso remontarse a los antecedentes del fenómeno y al desarrollo en el tiempo que ha experimentado la industria, la cual puede enmarcarse en tres períodos que permitirán contar con los elementos necesarios para definir un modelo autóctono y acorde con nuestras características.

### I-Antes de 1959

En este período la industria cubana estaba conformada básicamente por la azucarera y la manufacturera. La industria azucarera concentraba un grupo de centrales grandes con significativo peso dentro de la estructura de producción y gran número de centrales pequeñas. El resto de las industrias nacionales eran pequeñas plantas con inversiones de capital de poco monto y reducido número de trabajadores que se destinaban a satisfacer la demanda interna.

CUADRO 1

DATOS ESTADÍSTICOS SOBRE LA PEQUEÑEZ DE LAS INDUSTRIAS NACIONALES (NO AZUCARERAS)

Año	Número de Empresas Informantes	Por ciento sobre el Total de las Industrias Inscritas	Número Total de Obreros Empleados	Valor Medio por Empresa del Capital y Equipos	Número Medio de Obreros por Empresa
1944	1,456	50.41	42,495	\$ 80,527	29.2
1945	1,870	64.26	54,007	\$ 107,278	28.8

**Fuente:** Alienes y Urosa, Julián, *Características Fundamentales de la Economía Cubana*. La Habana, Banco Nacional de Cuba, 1950

A partir de 1950, transnacionales que buscaban copar el mercado cubano comienzan un proceso inversionista en la industria que llegó a representar un tercio de las inversiones totales realizadas. Estas se destinaron fundamentalmente a la generación de electricidad, refinerías de petróleo, fábricas de neumáticos, pinturas, níquel, molinos de trigo, detergentes,

botellas, vidrio y cables. Por otra parte, los inversionistas nacionales, usando créditos bancarios, lo hicieron en plantas de acero, fábricas de cemento y materiales de construcción.

CUADRO 2

SITUACION DE LA INDUSTRIA NO AZUCARERA EN 1954

Número de Obreros	Número de Empresas	Por Ciento
Hasta 5	830	45.1
6-10	333	18.2
11-20	320	17.3
21-100	250	13.6
101-250	67	3.6
251-500	26	1.4
más de 500	14	0.8
<b>Total</b>	<b>1840</b>	<b>100.0</b>

**Fuente:** Pino Santos, Oscar *El imperialismo norteamericano en la economía de Cuba*, Instituto del Libro, 1973.

Como resultado del proceso inversionista, surgieron algunas industrias grandes, no obstante, se mantuvo la tendencia existente, hasta el momento, en cuanto a la significativa representatividad de las microempresas dentro de la estructura con un 45%, seguidas de las pequeñas con un 35.5%.

Al concluir esta etapa, la industria no azucarera, en sentido general, podía catalogarse de poco desarrollada y buena parte de ella como de artesanal o semiartesanal. Para 1958 la industria empleaba el 13% de la fuerza de trabajo, unos 270,000 personas que se concentraban fundamentalmente alrededor de la capital y aportaban el 23% del Producto Interno Bruto (PIB).

### II- A partir del 1959 - Período Revolucionario

En 1959 Cuba presentaba una economía altamente dependiente de la producción azucarera, sus posibilidades de acumulación interna y parte de su capacidad importadora estaban sujetas de forma directa al comportamiento de las exportaciones de esta industria. A partir de este momento comienza un período caracterizado por transformaciones estructurales en

cuya base están las nacionalizaciones, realizadas fundamentalmente en 1960, y la aplicación de las leyes de reforma agraria. Estos procesos provocan incertidumbre en los inversionistas, la cual se traduce en un descenso en el nivel de las inversiones, que se agudiza, hasta su paralización, con las primeras medidas revolucionarias y el comienzo del enfrentamiento con los Estados Unidos.

CUADRO 3

**NACIONALIZACIÓN PROGRESISTA  
DE LOS SECTORES ECONÓMICOS EN CUBA**

Sectores	1961	1963	1968
Agricultura	37	70	70
Industria	85	9	100
Construcción	80	98	100
Transporte	92	95	99
Comercio al detal	52	75	100
Comercio al por mayor y exterior	100	100	100
Banca	100	100	100
Educación	100	100 *	100

**Fuente:** J. Acosta, "Cuba de la Neocolonia a la Construcción del Desarrollo del Socialismo", Revista Economía y Desarrollo, No. 20 / 1973, Pág. 70.

Nota 1: Se mantiene un sector de trabajadores privados agrupados en la operación de fletes con un pequeño peso proporcional en el total del sector.

El sector privado en Cuba tuvo una peculiar evolución, ya que más de la mitad de los productores privados surgen y se desarrollan después de 1959, en su mayoría dedicados al comercio, se convierten rápidamente en importantes suministradores del sector estatal. Incluso los de más altos volúmenes de actividad llegan a desplazar a otros productores y establecen monopolios en la producción y comercialización de ciertos artículos.

En marzo de 1968 se nacionaliza todo el sector privado del comercio, los servicios y las pequeñas industrias. Concluye así un período de nacionalizaciones que cambia la estructura económica del país, que a partir de ese momento se caracteriza por el predominio del sector estatal en todas las ramas, manteniéndose un pequeño sector privado en el transporte y la agricultura.

Paralelo a las nacionalizaciones se desarrollaban otros dos procesos: el primero de ellos vinculado a la descalificación de la fuerza laboral provocada

por la salida hacia el exterior de gran parte del personal técnico, que era preciso reponer de inmediato, y el segundo el relacionado con la política inversionista que se desarrolla a partir de 1962, con el fin de sustituir, en unos casos, tecnológicamente parte del equipamiento y en otros adaptarlo a los nuevos requerimientos productivos.

En el quinquenio 1960 - 1965 los niveles de inversión se elevan siete veces. De ellas el 30% fue destinado a la industria, el cual fue empleado fundamentalmente en la industria azucarera, en la mecánica y en la cementera.

Entre el 1970 y el 1990 se invierte el 80% de los recursos destinados para estas tres décadas y se incrementan tres veces los medios básicos en explotación, se aceleran los ritmos de crecimiento de la producción y continúa incrementándose el empleo industrial, factor que tuvo un peso significativo en los criterios de localización de las plantas.

Este proceso inversionista tendió a la creación de grandes empresas, lo que se reforzó con la concentración de pequeños talleres, según similitudes tecnológicas, y la creación de uniones productivas, que se integraron verticalmente y dieron lugar a la poca relación interempresarial y al desaprovechamiento o subutilización de las capacidades instaladas, así como a la anulación de la competencia. O sea, predominó cierta preferencia por aprovechar las llamadas "economías de escala" de las empresas mayores, dado especialmente por la afinidad económica con la URSS, y a que éstas disponían de tecnologías diseñadas para aprovechar su tamaño, que luego se adquirían por el país.

El equipamiento de la industria que provenía fundamentalmente de la URSS, aunque se adquirieron tecnologías en países capitalistas desarrollados, tenía como características el alto consumo de combustibles y materia prima, además de estar en retraso tecnológico respecto a la media mundial. Cuba en la década del '80 muestra un coeficiente de intensidad energética muy alto en proporción a su valor agregado industrial bruto de 2,0 t de petróleo. Este indicador en Italia y España es de 0,7 y en Francia de 0,4 t. La industria cubana llegó a consumir un 60% del total de la energía disponible y dentro de ésta tres cuartas partes se concentraba en cinco ramas: la azucarera, la generación eléctrica, la producción de níquel, los materiales de construcción y la de acero. Todas resultaban vitales para el país.

Así en 1988 la tipología empresarial de Cuba en la industria tenía una estructura donde el 66.8% de las empresas podían clasificarse como grandes, teniendo el 28% de las mismas entre 500 y 1,000 empleados y el 38.8%

restante más de 1,000. Quedaban solamente un 33% representado por las que podían clasificar como medianas y dentro de ellas algunas pequeñas.

CUADRO 4

## EMPRESAS SEGUN NUMERO DE OCUPADOS EN 1988

Número Ocupados	Número Empresas	Porcentaje
Total	836	100
0-250	106	12.7
251-500	171	20.5
501-750	146	17.4
751-1,000	89	10.6
más de 1,000	324	38.8

**Fuente:** *Anuario Estadístico de 1988*, República de Cuba, Comité Estatal de Estadísticas, p. 239.

Es evidente la sobredimensión de las empresas que surgieron en este proceso de industrialización, pero eran las empresas a las que Cuba tuvo posibilidad de acceso, prácticamente como única opción, cuando se vio en la necesidad de reinsertarse en el Comercio Mundial, haciéndolo a través del Consejo de Ayuda Mutua Económica (CAME).

## III - A partir de 1989

El agotamiento del modelo extensivo de la Economía Cubana se agudiza con la desaparición del bloque socialista en 1989 y, como consecuencia de ello, de su principal mercado. Esta situación provoca una caída en las exportaciones cubanas entre 1990 y 1993 de un 79%, lo cual hace necesario reubicarlas geográficamente. Al unísono caen las importaciones, esto se traduce en falta de suministros de materias primas para la industria, lo que la semiparaliza y ocasiona que en ciertos momentos se utilice sólo el 20% de sus capacidades. Así tiene lugar el deterioro de los medios instalados y la descalificación de la fuerza de trabajo que comienza a emigrar hacia otros sectores que muestran mayor estabilidad económica.

CUADRO 5

## APROVECHAMIENTO PROMEDIO DE LA CAPACIDAD INDUSTRIAL NO AZUCARERA EN COMPARACIÓN CON 1989

Año	Aprovechamiento %
1990	70
1991	50
1992	25
1993	10 - 15
1994	20 - 25
1995	35

**Fuente:** Marquetti Nodarse, Hiram, Cuba: El desempeño del sector industrial en el período 1990-1995. Centro de Estudios de Economía Cubana, Universidad de la Habana, marzo 1996.

La evolución que ha mantenido la descapitalización está incidiendo en las posibilidades de garantizar la recuperación sostenible de la economía en el corto y mediano plazo, ya que las consecuencias negativas del proceso tienden a multiplicarse, entre otras razones por la falta de condiciones materiales, pero especialmente por condiciones financieras para poder revertir la caída experimentada por la inversión bruta durante estos años que según estimados superan los 8 mil millones de pesos. Por consiguiente, entre los principales problemas que enfrenta la reactivación se encuentran las dificultades existentes para garantizar la reposición de los activos fijos técnicamente obsoletos.

Cuba debe enfrentar, entonces, un proceso de transformaciones en el sistema productivo que le permita encontrar alternativas que le solucionen, por un lado, el deterioro de la fuerza de trabajo y los medios de producción y, por otro, lograr producciones que le permitan insertarse en un mercado "nuevo" donde sus competidores han dejado atrás los viejos patrones tecnológicos vigentes en la industria cubana, apoyados fundamentalmente en el recurso energético. Han asumido otros modernos basados en la información y el conocimiento que les ha permitido la obtención de producciones de alta calidad, moldeables siempre a las exigencias del mercado.

La reorganización del flujo de producción en las nuevas condiciones, debe tratar de realizar las producciones más convenientes desde el punto de vista económico, dándole prioridad a que puedan generar ingresos en

divisas y algunas otras que no proveen al país de estos recursos pero que satisfacen necesidades básicas de la población. Para ello es necesario adecuar el tamaño de las empresas a los recursos productivos disponibles, de forma tal que se logren los niveles de eficiencia que requiere la economía.

En este sentido, una de las medidas de mayor trascendencia económica del período, y que tendrá como uno de los resultados inmediatos el surgimiento de las PYMES, es la creación de la Unidades Básicas de Producción Cooperativa (UBPC) que transformó las 400 grandes empresas estatales en 4,000 UBPC. Con esta transformación se introducen importantes cambios en la propiedad de la tierra, los medios de producción y en la organización empresarial; aunque aún no se obtengan de ellas los resultados esperados por arrastrar algunos problemas en la gestión económica organizativa de la empresa y otros inherentes al entorno. En la actualidad el 48% de las tierras producen bajo esta modalidad, mientras que el 10% lo hace como Cooperativa de Producción Agropecuaria y el 11.6% como Cooperativa de Crédito y Servicio.

La rehabilitación del trabajo por cuenta propia en 1993 y su adecuación propició también cambios en el peso de los diferentes sectores dentro de la estructura del empleo, además los conocidos "Paladares", restaurantes de corte familiar con capacidad de 12 personas, propició el surgimiento de microempresas, que con estímulos bien concertados podrían convertirse en pequeñas y medianas empresas de propiedad cooperativa o familiar. Al cierre de junio de 1996, antes del nuevo proceso de reinscripción de dichos trabajadores, existían en el país 198,165 licencias otorgadas y 1,562 paladares. En estos momentos se ha paralizado el incremento de estas licencias, aunque la tendencia futura debe ser el incremento de las mismas. Esta medida ha mitigado problemas relacionados con el empleo y la prestación de determinados servicios que el estado no puede asumir y que en el futuro tenderá al establecimiento de formas superiores de socialización.

No todas las industrias pueden ser redimensionadas, por lo que el estado hizo una selección de cuáles eran las que estaban en condiciones de asimilar este proceso sobre la base de parámetros de eficiencia tales como: el coeficiente de consumo de energía por peso de valor agregado, el estado de la tecnología, el índice de consumo de materias primas por peso de producción, la competitividad de los productos que permita insertarlos en el mercado y el tamaño de la planta (según número de empleados), entre otros.

El análisis de estos parámetros permite establecer una clasificación de la industria cubana que facilitará la toma de decisiones.

- I. Aquellas que con modernas innovaciones tecnológicas lograrían alcanzar en poco tiempo niveles de eficiencia que, comparados con la media mundial, resultarían aceptables.
- II. Industrias donde el proceso requiere un esfuerzo significativo, interviniendo con mayor incidencia la investigación y la innovación tecnológica por un período de tiempo medio; no obstante, los resultados alcanzados compensan los recursos invertidos en los mismos, puesto que se logra en un tiempo aceptable recuperar la inversión y comenzar un ciclo de reproducción ampliada de esta industria.
- III. Industrias en las que no vale la pena invertir, ya que no se lograría recuperar los gastos desembolsados. Esto nos aconseja desactivar estas industrias.

Posterior a la clasificación se pueden validar múltiples alternativas, entre las que pueden mencionarse:

- la subdivisión de industrias,
- la concentración de producciones donde la tecnología permite mayor eficiencia,
- el cierre de algunas industrias o empresas inoperantes,
- la reducción de los turnos de trabajo.

El proceso de redimensionar no ha quedado restringido a una simple reducción del tamaño de las empresas, sino que ha sido mucho más amplio, ya que abarca la transformación técnico-productiva y gerencial del tejido económico y social con el objetivo de sustituir las estructuras existentes por otras que están en correspondencia con los patrones internacionales de eficiencia y competitividad. Una vez que se han realizado los grandes cambios, la estructura no permanece estática, pues continúa sujeta a modificaciones que le mantienen su adaptabilidad en cada momento.

A finales de 1996 el proceso había comenzado en varias ramas, pero sólo había concluido en lo textil y el papel. Algunas empresas de calzado,

como la antigua Van Troi, se convirtieron en varias industrias más pequeñas especializadas en determinados surtidos, como la de calzado Kalony, que con el cambio logró mejorar sus indicadores productivos. Por ejemplo, los surtidos de producción antes del cambio (1993) eran 8 y las ventas ascendían a 66,000 usd; ocurrida la redimensión, en el primer semestre de 1994, los surtidos se incrementaron a 25 y las ventas a 142,000 usd. En las ramas de más alto valor agregado como la biotecnología y la electrónica se han diseñado pequeñas fábricas, con poco personal y flexibilidad, entre las que se destacan las destinadas a la fabricación de vacunas.

A través de la creación de PYMES se pretende redimensionar la industria existente para lograr una mayor eficiencia, además de aportar soluciones a los problemas de empleo que se generarían producto de la redimensión y del natural crecimiento demográfico de la población. En Cuba las PYMES contarían con ventajas tan importantes como la alta calificación de la fuerza de trabajo, un nivel de desarrollo industrial, alta capacidad de innovación, un mercado controlado y la posibilidad de contar con las experiencias acumuladas de otros países.

El factor de localización es favorable en la creación de PYMES. En una isla de 110,000 Km<sup>2</sup> con 11 millones de habitantes resulta difícil ubicar grandes empresas en pequeños asentamientos urbanos, sólo pueden situarse en las ciudades con más de 100,000 habitantes, lo cual inhibe el desarrollo de las urbes de menor tamaño. Las fábricas pequeñas ayudan a transformar el perfil productivo y ocupacional de los núcleos menores y disminuyen los flujos migratorios hacia los polos urbanos de mayor densidad. Pero enfrentarían problemas relacionados con el entorno empresarial, el que es preciso diseñar e instrumentar, de forma tal que se logre una gestión eficiente de las PYMES que surjan. Para ello debe crearse un grupo de condiciones, en la actualidad inexistentes, que van desde sistemas de financiamiento, redes de abastecimientos, casas o entidades comercializadoras, hasta sistemas de preparación y capacitación de los empresarios.

Según propuestas de algunos investigadores las PYMES en el caso cubano pudieran darse en tres modalidades:

**Modalidad 1:** PYME estatal (sector estructurado, como vía para la descentralización y desconcentración de la gran empresa; ofrece mayores posibilidades para el sector industrial u otros)

**Modalidad 2:** PYME cooperativas (u otro tipo de sociedad, sector estructurado; ofrece mayores posibilidades para las actividades de servicio, comercio, transporte y agricultura)

**Modalidad 3:** Microempresas (sector no estructurado, empresa individual o a partir del trabajo por cuenta propia)

Por formas de propiedad podrán darse las PYMES en las siguientes variantes:

- estatal
- cooperativa
- privada
- mixta (estado-cooperativa, estado-privado, cooperativa-privado)

Esto estaría sujeto al tipo de actividad, complejidad del proceso y, por supuesto, del interés gubernamental en el desarrollo de las mismas.

A estas modalidades se le podría añadir la **empresa mixta**, y cuando se habla en este término no se hace referencia únicamente a la asociación de capital extranjero y capital nacional estatal, sino a variantes como la que permita asociar el capital extranjero con el nacional privado. Una de las vías para su implementación sería la venta de acciones a los trabajadores o el aporte de algunos medios de producción. Esta modalidad podría existir, por ejemplo, en la industria de confecciones y en la prestación de servicios.

Las PYMES pueden ser atractivas para la inversión extranjera, aún más con la aprobación de la Helms Burton que afectaría a los grandes empresarios, pero que sobre los pequeños tiene menor efecto. Puede ser una buena posibilidad para que éstos tengan un espacio, de hecho, ha sido contemplado por la Ley de Inversión Extranjera. Las estadísticas demuestran, además, que las inversiones extranjeras en Cuba no han sido en su mayoría grandes, ya que de las 260 asociaciones económicas internacionales con capital extranjero el 75% de ellas poseen un capital inferior a los 5 millones de dólares. Aún cuando han sido pequeñas, han traído tecnologías—lo que hace las instalaciones más competitivas—, han abierto mercados o sirven eficientemente al turismo.

El proceso de redimensionar deja ver, a pesar de lo poco avanzado del mismo, algunos cambios en la tendencia de la tipología empresarial cubana que deberán acelerar la introducción de elementos que permitan mejores resultados en un mediano plazo, sin obviar la gradualidad como factor administrador de la crisis.

**CUADRO 6**  
**TIPOLOGIA EMPRESARIAL CUBANA**  
 (Por miles)  
 HASTA EL 31 DE DICIEMBRE DE 1995

Número de Ocupados	Número de Empresas	Por Ciento
1-50	305	8.7
51-100	279	8.0
101-200	499	14.2
201-500	1,044	29.8
501-1000	723	20.7
más de 1,000	650	18.6
<b>Total</b>	<b>3,500</b>	<b>100.0</b>

**Fuente:** Estadísticas del Ministerio de Economía y Planificación, 1996

Como se observa, ha comenzado a disminuir la representatividad de las grandes empresas que en 1988 tenían algo más de las dos terceras partes de la estructura y ahora lo hacen sólo con poco más de un tercio, para dejar espacio a las pequeñas que alcanzan un 16.7% del total y las medianas un 44%.

En sentido general, la PYME para Cuba puede tener muchas ventajas, pero es preciso que la empresa tenga autonomía operativa a que faciliten su desarrollo. Ella debe actuar bajo nuevas concepciones de dirección y gestión que abarquen desde el diseño del producto, la adquisición de medios para su producción, la calidad que lo haga competitivo, la innovación y su gestión para colocarlo en el mercado, lo que le permitirá funcionar a tono con los nuevos esquemas organizativos que han venido imponiéndose en el mundo de manera exitosa en los cuales sus elementos claves son la calidad, los niveles crecientes de personalización del consumidor, la innovación constante de productos y los procesos gerenciales, entre otros.

Claro está que para ello es necesario preparar al personal que pueda asumir estas tareas de manera competente y crear sentido de pertenencia hacia la empresa y el producto que ésta ofrece. Se pueden usar diferentes fórmulas, ya probadas en el mundo por su eficiencia, que lo comprometan con el resultado de la producción. Ello propiciaría no sólo el desarrollo de las entidades económicas como tal, sino que contribuiría en buena medida

al desarrollo de las regiones o territorios en que se encuentran con la utilización de los recursos naturales y humanos que éstos disponen y, por ende, al desarrollo económico y social del país.

En conclusión, la PYME sería viable en nuestras condiciones y aportaría más resultados que perjuicios, siempre y cuando sea manejada correctamente por las autoridades competentes.

## Notas

- Acosta, José. "Cuba: De la neocolonia a la construcción del desarrollo del socialismo (II)". *Economía y Desarrollo*. Núm. 20 (noviembre -diciembre 1973), pp. 59-117.
- Ayala Castro, Héctor. "Transformación de la propiedad en el período 1964-1980". *Economía y Desarrollo*, no. 68 (Mayo-Junio 1982): 11-25.
- Ferradaz García, Ibrahim, Las PYMES, una historia reciente. *Opciones* (1ro. de diciembre, 1996), p. 4.

## Referencias

- Alienes y Urosa, Julián. Características fundamentales de la economía cubana. La Habana: Banco Nacional de Cuba, 1950.
- Comisión para la Atención a la Actividad Productiva. "La activación y reestructuración de la industria cubana". Asamblea Nacional del Poder Popular. La Habana (septiembre, 1995).
- Figueras, Miguel A. Aspectos estructurales de la economía cubana. La Habana: Editorial de Ciencias Sociales, 1994.
- Instituto de Estudios e Investigaciones del Trabajo. "Consideraciones sobre la Problemática de las Pequeñas y Medianas Empresas". Ministerio del Trabajo y Seguridad Social. La Habana, (octubre 1995).
- Marquetti Nodarse, Hiram. "Cuba: El desempeño del sector industrial en el período 1990-1995". Centro de Estudios de la Economía Cubana. Universidad de La Habana. (marzo 1996)
- Pino Santos, Oscar. El imperialismo norteamericano en la economía de Cuba. La Habana: Instituto Cubano del Libro, 1973.
- República de Cuba. Anuario Estadístico de 1988. La Habana: Comité Estatal de Estadísticas, 1989.
- Rey Vichot, Ileana. "Las transformaciones económicas y las PYMES en Cuba". Ministerio de Planificación y Economía. La Habana, (noviembre, 1995).
- Rodríguez, Santiago. "Cuba: La evolución del sector agropecuario en 1995". Centro de Estudios de la Economía Cubana. Universidad de La Habana, (marzo, 1996).