

REPENSAR EL DESARROLLO

ALGUNAS CONSIDERACIONES SOBRE LA INNOVACIÓN Y SU CARACTERIZACIÓN EN EL CONTEXTO CUBANO

Andrés CÁRDENAS O'FARRILL¹

SUMARIO: I. *Introducción*. II. *Cuba en el contexto de las nuevas tendencias*. III. *Nuevos conceptos resultantes: redes o eslabonamientos productivos*. IV. *Democracia y desarrollo económico: dicotomía Estado/Mercado desde la perspectiva ortodoxa contemporánea*. V. *El caso de Cuba: la peculiar economía cubana*. VI. *Conclusiones*. VII. *Bibliografía*

I. INTRODUCCIÓN

Cuba, aún con sus particularidades no ha estado ajena a los cambios estructurales de los últimos años asociados a la innovación tecnológica e/o institucional; los cuales son en gran medida responsables del desarrollo de las economías. Estos procesos favorecen el incremento de la productividad, además de crear situaciones propicias para la expansión de las actividades económicas intensivas en conocimiento.²

La economía ortodoxa confiere relevancia casi exclusiva a los bienes tangibles en el proceso de producción.³ Sin embargo las

¹ Doctor en economía por la Universidad de Bremen, Alemania.

² Katz, J., "Cambio estructural y capacidad tecnológica local", *Revista de la CEPAL*, núm. 89, agosto 2006, pp. 60-62.

³ Hodgson, G. M., "Reclaiming habits for institutional economic", *Journal of Economic Psychology*, febrero de 2004.

apreciaciones teóricas en el campo de la economía institucional y de la economía del conocimiento recalcan la importancia de los bienes intangibles en este proceso. Desde estos enfoques, gran parte del conocimiento tecnológico y funcional utilizado por las organizaciones económicas tiene un elevado componente tácito que responde a culturas de interpretación específicas. Este componente tácito es a la vez el punto de partida cognitivo a través del cual el conocimiento ya codificado y conocido va a ser reinterpretado y endogeneizado como nuevo conocimiento a través de estrategias de aprendizaje colectivo. Este proceso, de carácter intrínsecamente social, genera cambios notables en los indicadores de productividad toda vez que el nuevo conocimiento es aplicado a la producción.

Estas nuevas actividades generan reformas en los regímenes de competencia, en los modelos de organización industrial y en los hábitos de interacción social a largo plazo entre los agentes económicos. Sin embargo este proceso no sigue una forma única. El crecimiento de las capacidades productivas no sigue patrones universales y en una trayectoria equilibrada. Además de la tasa de inversión respecto al PIB, tenemos que factores como el aprendizaje, la acumulación de capacidad tecnológica local, los cambios institucionales y el mejoramiento de la capacidad de organización productiva han devenido pilares esenciales del desarrollo económico y social. Esto se evidencia en el surgimiento de nuevas formas de colaboración, expresadas fundamentalmente en la existencia de aglomeraciones productivas basadas en relaciones de interdependencia directa entre empresas y otras organizaciones, generando a su vez nuevos patrones de interacción entre las mismas.⁴

Para poder comprender estos fenómenos de forma cabal, es necesario alejarse de la noción tradicional ortodoxa de la economía, madre rectora de los últimos 30 años de políticas económicas, e involucrarse más en la influencia que factores histórico-

⁴ Rosenfeld, S., "Bringing Business Clusters into the Mainstream of Economic Development", *European Planning Studies*, vol. 5, núm. 1, 1997, pp. 4-22.

culturales y políticos, ejercen sobre esta nueva constelación de procesos económicos. Por demás, va mostrado de forma fehaciente la actual recesión económica los peligros que nos asechan si no profundizamos en el alto nivel de complejidad que subyace la economía real. Democracia no debe ser entendida como sinónimo de libre mercado. Esta lógica ha funcionado como el principio subyacente de las políticas y desastres económicos de los últimos 30 años.

Las políticas de inserción internacional en el marco del Consenso de Washington desfavorecieron notablemente el desempeño de la economía latinoamericana en este periodo, por sólo citar un ejemplo. Según Katz,⁵ la productividad laboral media de los países latinoamericanos ha oscilado en los últimos 20 años entre el treinta y cincuenta por ciento de su equivalente en los países desarrollados. Aunque el fenómeno globalizador ha creado en estas economías un sector moderno, asociado fundamentalmente a los cambios institucionales y tecnológicos resultantes del proceso de reformas, el crecimiento de este sector ha sido mucho mayor que el de la productividad de dichas economías. Esto se evidencia cuando se observan las tasas de crecimiento del PIB, la competitividad internacional, la capacidad de la economía de crear nuevos puestos de trabajo y el grado de equidad con que este crecimiento se distribuye entre todos los sectores de la sociedad.⁶

En este contexto, y rechazando las políticas del Consenso de Washington, Cuba a conseguido sobrevivir una de las crisis económicas más crudas de su historia y ha logrado desarrollar sectores exportadores de alta tecnología. Los logros de la industria biotecnológica cubana representan un buen ejemplo de lo anterior. ¿Cómo explicar esto a partir de la lógica económica tradicional? Otras interpretaciones son requeridas.

En este artículo esbozamos conceptos tales como redes productivas, clusters y sistemas regionales de innovación (parte 3). Dichos conceptos se enmarcan de cierta forma en el campo de

⁵ Katz, J., *op. cit.*, 2006, p. 62.

⁶ *Idem.*

estudio de la economía institucional (vieja y nueva) y son, junto con otros conceptos, las más recientes formas teóricas con las que se ha intentado caracterizar a las nuevas tendencias de la economía mundial mencionadas en los primeros párrafos (parte 4). Asimismo se hace un breve comentario sobre las experiencias cubanas que a mi modo de ver, y desde la perspectiva teórica anterior, representan potenciales o ya en funcionamiento modelos de desarrollo (parte 2 de forma introductoria y parte 5 más detalladamente).

II. CUBA EN EL CONTEXTO DE LAS NUEVAS TENDENCIAS

Coincido con la opinión de varios especialistas que son del criterio de que para poder acceder al desarrollo en las actuales condiciones, Cuba necesita diversificar sus exportaciones a través de una adecuada estrategia de reindustrialización que permita la reactivación del mercado interno. Dicha estrategia debe contemplar la existencia de elevados niveles de capital social con grados de articulación interna importantes, que puedan generar sistemas regionales de innovación y una mayor eficiencia en el uso de los recursos. Sin embargo, la dinámica de estas redes productivas internas no puede desligarse de las cadenas de valor que sustentan los flujos de producción internacional actuales. La creación de sistemas de innovación pasa por la necesidad de complementar las exportaciones tradicionales basadas en el uso de recursos naturales con exportaciones intensivas en conocimientos como el elemento esencial.⁷

La experiencia de diversos países, regiones e industrias, nos dice que la formación de clusters, distritos industriales y redes de innovación locales con orientación exportadora se ha convertido en la base de la competitividad de muchas economías. Por ejem-

⁷ Monreal, P., "La globalización y los dilemas de las trayectorias económicas de Cuba: Matriz bolivariana, industrialización y desarrollo", *Reflexiones sobre economía cubana*, La Habana, Editorial de Ciencias Sociales, 2006, pp. 452 y 453.

plo Albuquerque⁸ señala en una investigación que muchos de los países más desarrollados muestran reducidos porcentajes de las exportaciones respecto al PIB, mientras que muchos países subdesarrollados exhiben porcentajes mayores, sin que esto traiga aparejado una elevación del PIB por habitante (cuadro 1). Estos indicadores desmienten en gran medida las tradicionales recetas de desarrollo que insisten en una estrategia de inserción internacional a ultranza sin considerar el decisivo rol de las redes productivas locales en las cadenas de valor agregado a nivel global. Resulta indispensable crear bases sólidas al interior de los países y territorios que generen innovaciones productivas y de gestión en el sistema empresarial y productivo.

El aumento de los flujos de información generados por la globalización ha aumentado la incertidumbre de las empresas y ha contribuido al salto cualitativo experimentado en los últimos años en los patrones globales de la producción de bienes y servicios. Un comercio internacional basado en las ventajas comparativas estáticas ha dado paso a uno basado en ventajas competitivas dinámicas, donde los países y regiones no sólo se diferencian por su dotación de factores, sino por la forma en que estos están organizados y son administrados, y además por el contexto socioeconómico en que esto tiene lugar. El conocimiento ha emergido como factor clave beneficiando a las firmas que lo crean y aplican más rápidamente que sus competidores⁹.

⁸ Albuquerque, F., “Teoría y práctica del enfoque del desarrollo local”, *Revista Académica*, Málaga, año 1, abril, mayo y junio, 2007, pp. 39-61.

⁹ Lam, A. y Lundvall, B. A. “The Learning organisation and national systems of competence building and innovation”, en N. Lorenz y B. A. Lundvall (comps.), *How Europe's Economies Learn: Coordinating Competing Models*, Oxford, Oxford University Press, 2007, pp. 110-139.

Drucaroff, S. *et al.*, “Clusters y nuevos polos emprendedores intensivos en conocimiento en Argentina”, *Investigación*, Buenos Aires, International Network for SMEs, 2005, p. 4.

CUADRO 1

EXPORTACIONES DE BIENES Y SERVICIOS
EN PORCENTAJE DEL PRODUCTO INTERIOR BRUTO

	1990	1999	2000	PNB por habitante
Japón	10.4%	10.0%	—	35.620 \$
Estados Unidos	9.7%	10.7%	—	34.100 \$
Alemania	28.8%	29.4%	33.4%	25.120 \$
Reino Unido	24.0%	25.9%	27.2%	24.430 \$
Francia	21.2%	26.1%	28.7%	24.090 \$
Italia	19.7%	25.5%	28.4%	20.160 \$
España	16.1%	27.3%	29.9%	15.080 \$

<i>Promedio mundial</i>	20.0%	23.2%	—	5.170 \$
Nigeria	43.4%	36.9%	52.3%	260 \$
Gambia	59.9%	46.0%	47.9%	340 \$
Mauritania	45.6%	38.6%	41.4%	370.\$
Federación Rusa	43.6%	42.2%	44.0%	1.160 \$
Marruecos	26.5%	30.1%	31.2%	1.180

FUENTE: Alburquerque.¹⁰

La idea de acceder a un modelo propio de desarrollo en Cuba pasa por el hecho de evaluar críticamente el stock de recursos tangibles e intangibles con que cuenta actualmente el país, a partir del cual se puedan establecer sistemas de organización de la producción sostenibles. La gran diferencia del periodo post-59 es la creación de un potencial científico y social que nos brinda la posibilidad real de elaborar una estrategia propia y eficaz de desarrollo. Sin embargo estos recursos no fueron todo lo eficientemente utilizados bajo el modelo extensivo del periodo 1975-1989. El modelo de crecimiento extensivo de los años antes de

¹⁰ Alburquerque, F., *op. cit.*

la crisis acentuó la ineficiencia y la mono-dependencia externa de nuestra economía, evitando de este modo la creación de una estrategia de desarrollo verdaderamente sostenible.

La estrategia de inserción de Cuba en la economía mundial en la década de los 90 estuvo basada en la expansión de exportaciones intensivas en recursos naturales. Este tipo de estrategia ilustra aún hoy los bajos niveles de utilización de una “fuerza laboral calificada, y sobre todo con elevados niveles de aprendizaje”, a la sazón el principal activo económico con que cuenta Cuba.¹¹ Este importante stock de recursos humanos revela el verdadero potencial del proyecto social cubano.

El azúcar fue la principal fuente de exportación hasta el 97, y a partir de esta fecha, ocuparon este lugar otros sectores tradicionales como el Nickel y productos agrícolas (Cuadro 2). Es en esta etapa también donde nuevos rubros exportables y basados en la explotación intensiva del conocimiento (biotecnología, softwares, turismo cultural), si bien de forma modesta, comienzan a aportar los primeros frutos.¹²

En el análisis de los llamados rubros no tradicionales, han ganado relevancia como objeto de estudio factores como la proximidad geográfica y los entornos político e histórico-cultural que contienen a estas industrias. Dichos sectores no existirían sin una estrategia gubernamental consciente encaminada a su desarrollo. Estos elementos se consideran decisivos en el diseño de eslabonamientos productivos con perfil innovador.

¹¹ Monreal, P., *op. cit.*, pp. 454 y 455.

¹² Marquetti, H., Cuba, “El nuevo patrón de crecimiento industrial manufacturero. Antología preparada para el III y IV cursos de diplomados”, *Diplomado en Formación de gestores para el proceso de reconversión industrial y agrícola, desarrollo económico local y equidad de género*, Grupo Técnico Local Holguín et al. (coords.), Universidad de Holguín, Universidad del país vasco, 2006, pp. 71-94.

CUADRO 2

EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES POR RUBRO
SELECCIONADOS, 1990-2004

<i>Productos</i>	1990	1992	1997	1999	2000	2001	2004
Azúcar	79.7	68.6	46.6	31.8	27.0	33.5	12.5
Otros rubros tradicionales	17.2	29.8	43.1	50.8	53.5	51.5	64.2
Nuevos rubros	3.1	1.6	10.3	17.4	19.5	15.0	23.3

FUENTE: Cálculos basados en ONE (1990 y 2005), tomado de Marquetti,¹³ por ciento del total de las exportaciones

Se ha convertido en un criterio bastante generalizado el hecho de que, son estos eslabonamientos productivos internos, enmarcados en una estrategia coherente de innovación tecnológica y organizativa, los que aportan más valor agregado a las exportaciones y permiten la elevación del ingreso por habitante; que hace mayor la contribución de estas al desarrollo económico y social.

III. NUEVOS CONCEPTOS RESULTANTES. REDES O ESLABONAMIENTOS PRODUCTIVOS

El concepto de red se ha convertido en una de las metáforas centrales de los tiempos que vivimos. Su materialización comprende una serie de cambios fundamentales y multi-causales que han tenido lugar en el ámbito laboral y vital de fines y comienzo de siglo. El (re)surgimiento o el descubrimiento de las redes como forma de organización, marca un punto de inflexión importante en dicotomías tales como globalización-localización y estado-mercado por solo citar dos ejemplos. Este amplio espectro de interconexiones sociales abarca desde sistemas informales de redes personales hasta la interrelación de organizaciones con personalidad jurídica propia y bien definida.

¹³ *Idem.*

En el contexto de las redes organizacionales se trata de la creciente interacción e interdependencia entre organizaciones de diferentes sectores económicos como respuesta a situaciones de incertidumbre creadas por la situación económica internacional. En tiempos de mercados turbulentos y altamente volátiles han sido las pequeñas organizaciones, con sistemas de jerarquías planas u horizontales y orientadas a un proyecto específico las llamadas a brindar mayor flexibilidad y capacidad de adaptación. Redes de cooperación basadas en relaciones a largo plazo, confianza y reputación brindan un modelo de coordinación mucho más adecuado que los tradicionales sistemas jerárquicos de control de la producción.¹⁴

Dado el acortamiento del ciclo de los productos crece la relevancia de la información y de la reacción rápida a los nuevos requerimientos de la demanda. Elementos como la productividad del conocimiento han cobrado relevancia práctica. Este hecho junto a la existencia de sistemas más eficientes de comunicación, impone la necesidad de una mayor capacidad de armonización entre distintos sectores de la economía. Esto ha propiciado el surgimiento de formas más flexibles de producción.¹⁵ Al mismo tiempo la necesidad de cada vez más recursos para financiar las innovaciones y la tendencia natural a disminuir los riesgos asociados a este hecho exigen la construcción de cooperaciones más estables y a largo plazo entre las organizaciones.

Desde el punto de vista de la distribución espacial las redes o eslabonamientos productivos pueden ser locales, regionales, nacionales o incluso globales. Las redes locales o regionales se distinguen por la cercanía entre los actores que la componen. Es decir, estas redes de intercambio de informaciones, de bienes y de componentes, se configuran a nivel local e internacional,

¹⁴ Payer, H., *Wieviel Organisation braucht das Netzwerk?, Entwicklung und Steuerung von Organisationsnetzwerken mit Fallstudien aus der Cluster- und Regionalentwicklung*, Alemania, Universidad Klagenfurt, 2002, consultado en http://www.oear.at/OEAR_Dissertation_Netzwerk_Payer_2002_1,7MB.pdf.

¹⁵ *Idem.*

pero es a nivel local donde se adquiere la cultura de colaboración entre los agentes productivos. Estas suelen ser poli-céntricas y se caracterizan por lo general por la cooperación entre pequeñas y medianas empresas.¹⁶

Estas cooperaciones rebasan con frecuencia el marco empresarial y abarcan otras organizaciones e instituciones de la región. La estabilidad y buen desempeño de una red se encuentra en la medida en que puedan integrarse las culturas locales con la cultura de los actores productivos involucrados en la red. De ahí que en este punto resulta pertinente recalcar la importancia de adecuados instrumentos de política regional y nacional que coadyuven a una creciente interacción de los agentes políticos locales, a todos los niveles, con las necesidades y especificidades de la región.

Ejemplos de redes regionales pueden ser encontrados en la ya amplia bibliografía sobre clusters regionales y distritos industriales.¹⁷ La importancia de estas no se limita a nivel regional o nacional sino a nivel internacional. La mayoría de las veces se insertan estas redes regionales a la cadena de creación de valores de una cadena global de bienes y/o servicios, donde la capacidad de obtener valor agregado en las propias producciones regionales, define la posición de lo producido en la cadena internacional de valor.¹⁸

¹⁶ *Idem.*

¹⁷ Pietrobelli, C., "Industrial Districts, Evolution and Technological Regimes: Italy and Taiwan", Viewpoint on Harvard University, Kennedy School of Government website, septiembre 2002, <http://www.cid.harvard.edu/cidbiotech/comments/comments177.html>; Giuliani, E., "The structure of cluster knowledge networks", *DRUID Tenth Anniversary Summer Conference 2005 on Dynamics of industry and innovation: Organization, networks and systems*, Copenhagen, Denmark, junio 27-29, 2005; Camagni, R., *Innovation Networks*, London, Belhaven Press, 1991.

¹⁸ Garofoli, G., "Desarrollo económico, organización de la producción y territorio. Reconversión industrial y agrícola en el marco del desarrollo humano local", *III y IV Diplomados, Formación de gestores para el proceso de reconversión industrial y agrícola, desarrollo económico local y equidad de género*, Grupo Técnico Local Hol-

1. *Definición de cluster*

Sobre este tema existe una buena cantidad de literatura disponible.¹⁹ Por esa razón nos dispondremos sólo a esbozar las ideas generales en torno al tema.

Los conglomerados o cluster aparecen como una de las formas más exitosas de organización de la producción de la contemporaneidad. No obstante la relativa diversidad de conceptos en este sentido podríamos definir en línea general un cluster como una aglomeración de empresas de una industria determinada, o de industrias afines que están ubicadas en un territorio específico. Su virtuosidad está dada por la capacidad de coordinar más eficientemente la actividad de los actores económicos y el uso de los recursos disponibles, y por su habilidad para generar entornos que facilitan la transmisión y creación de conocimientos a través de la cooperación entre empresas y otros agentes sociales. Este último elemento potenciado por la proximidad geográfica.²⁰ Esta proximidad favorece el desarrollo de relaciones formales e informales entre las empresas, que redundan en una mayor innovación y eficiencia colectiva. De ahí la importancia que ha cobrado la dimensión territorial en los temas relacionados a la competitividad y al desarrollo. Un cluster es el resultado de un proceso de especialización a nivel regional.

La formación de un cluster será posible allí donde existan un número suficiente de empresas y otros actores que comparta ob-

guín *et al.* (coords.), Universidad de Holguín, Universidad del país vasco, 2006, pp. 45-55.

¹⁹ Steiner, M., "The Role of Clusters in Knowledge Creation and Diffusion an Institutional Perspective", *44th European Congress of the European Regional Science*, Association Porto, University of Graz, Austria, agosto, 2004.

Porter, M., "Clusters and the new economics of competition", *Globalización y redes*, Buenos Aires, IPAC, 1999.

Rosenfeld, S., *op. cit.*, pp. 4-22; Pietrobelli, C. and Rabellotti R. (ed.), *Upgrading to compete: Global value chains, clusters, and SMEs in Latin America*, Nueva York, Inter-American Development Bank, David Rockefeller center for Latin American studies, Harvard University, 2006, pp. 4-10.

²⁰ Federico, J., en Drucaroff, S. *et al.*, *op. cit.*

jetivos comunes. Estableciendo redes²¹ de cooperación por ejemplo entre proveedores y clientes, entre centros de investigación y firmas y priorizando la creación de nuevo conocimiento y su cristalización en nuevos productos, las empresas pueden atraer recursos y servicios; además de registrar niveles de productividad difícilmente obtenibles por una sola firma.²²

Como recién señalaba, la cooperación es una de las características fundamentales de este tipo de forma de organización. La reciprocidad entre los actores permite flexibilidad al cluster y lo hacen más adaptable a situaciones de crisis y otros cambios. Constituirá una alternativa a un sistema jerárquico de organización de la producción, en la medida en que le sea posible transmitir conocimiento tácito (*tacit knowledge*) entre los nodos de la red. Este tipo de conocimiento está constituido por rutinas, normas de comportamiento y técnicas prácticas surgidas de una actividad productiva; y común a todos los agentes económicos involucrados en ella. Estos elementos posibilitan la transmisión de conocimiento creado entre los actores del cluster y actúan como mecanismos causales de la cooperación entre redes de firmas, organizaciones y comunidades locales. Por esa razón su efectividad no sólo es definida en términos tecnológicos sino también y sobre todo en términos organizativos.

Este tipo de conocimiento, tácito, no es fácil de transferir ni de codificar. Su razón de ser está estrechamente relacionada con el contexto social /territorial en que surge y por ese motivo se dificulta su transmisión a través de los canales formales de la información. Esto es, mientras la información es relativamente móvil a nivel global, el conocimiento tiene una dimensión espacial insoslayable.²³ Lo local

²¹ En este contexto una red es vista como una relación estratégica a largo plazo que se forma dentro del cluster, pero que no es exclusiva del cluster, Rosenfeld, *Idem*.

²² Ionescu, D., "Social Capital: a key ingredient for clusters in post-communist societies", *Business Clusters*, París, OECD, 2005 pp. 33-56.

²³ Isaksen, A., "Building Regional Innovation Systems: Is Endogenous Industrial Development Possible in the Global Economy?", *Canadian Journal of Regional Science*, núm 1, 2001, pp. 101-120.

y lo internacional se convierten en los dos polos de una nueva dialéctica del desarrollo. La empresa se orienta, al mismo tiempo, a la dimensión local (para volver a considerar el *stock* de conocimientos profesionales, culturales y tecno-científicos) y a la dimensión externa (para buscar el estímulo y provocaciones de la innovación y la diferenciación productiva, con el fin de organizar nuevas redes de intercambio y colaboración).²⁴

Los estudios sobre aglomeración espacial de la actividad productiva se ubican a principios del siglo XX con los aportes hechos en este campo por el economista británico Alfred Marshall (1920). Este identificó a las economías de escala externas a la firma como el principal incentivo para la aglomeración de empresas en un determinado territorio. En ella se incluyen elementos como la existencia de un mercado para trabajo calificado con alto nivel de especialización, el acceso rápido a información especializada y la existencia de un mercado de insumos especializados.²⁵

Sin embargo la actual popularidad del concepto de cluster se debe a los trabajos de Michael Porter. Su trabajo “Las ventajas competitivas de las naciones” es un extenso análisis empírico a nivel internacional de diversos sectores e industrias en el cual establece cinco características esenciales (diamante de Porter) que definen desde su perspectiva la competitividad de un país. Estos elementos son 1) la dotación de factores (capital humano, recursos naturales, infraestructura), 2) Estructura de la demanda, 3) Composición sectorial, 4) Estrategia empresarial, 5) Postura del estado.²⁶

Más adelante Porter²⁷ incluye en su concepto elementos como la dimensión regional y la significativa importancia de entidades públicas y universidades como estímulos a la innovación y a la competitividad. Esta ampliación de la perspectiva ha gene-

²⁴ Garofoli, G., “Desarrollo económico, organización de la producción y territorio. Reconversión industrial y agrícola en el marco del desarrollo humano local”, *cit.*, p. 46.

²⁵ Drucaroff, S., *op. cit.*, p. 5.

²⁶ Payer, H., *op. cit.*, pp. 57-79.

²⁷ Porter M., *op. cit.*

rado a nivel teórico nuevos conceptos que incluyen la dimensión regional como componente del desarrollo. Uno de estos conceptos es el de sistema regional de innovación. Este y otros conceptos cobran relevancia a la hora de definir como la política pública puede estimular la competitividad de las firmas de un cluster.

2. Sistema regional de innovación

Las principales líneas explicativas del dinamismo de los cluster se han ido desplazando desde argumentos basados en la localización económica hacia argumentos socio-culturales tales como la colaboración interfirma, nociones profundas sobre un propósito común, consenso social, soporte institucional para iniciativas empresariales locales, creación de habilidades a través de la superación, circulación de ideas, etcétera. Según Porter,²⁸ la base de la competitividad de las firmas en un cluster regional está basada en un mejor acceso a trabajadores especializados y con experiencia, a insumos e información especializada, en la diaria competencia-cooperación local y por el contacto más directo con los clientes. Sin embargo en este enfoque la región o el “espacio” es asumida más como el contenedor del proceso industrial²⁹ que como la causa de su dinamismo.³⁰

Sin embargo dentro de la literatura económica, no se han explorado de manera consecuente los mecanismos a través de

²⁸ Porter, M., *La Ventaja Competitiva de las Naciones*, Londres, Macmillan, 1991; Drucaroff, S., *op. cit.*

²⁹ De hecho el territorio ya ha formado parte de pasadas estrategias de desarrollo. El desarrollo polarizado, concentrado territorialmente, y la difusión del desarrollo “desde arriba” han sido, durante algún tiempo, el paradigma teórico dominante en el que se han basado las estrategias de desarrollo y las políticas regionales. El desarrollo fue posible gracias a la continua expansión de la gran industria, preferentemente localizada en los grandes centros urbanos, dado que el tipo de las innovaciones tecnológicas, las políticas económicas y el desarrollo de las infraestructuras permitieron la formación de economías de escala y economías externas crecientes, Garofoli, G., *op. cit.*, p. 46.

³⁰ Isaksen, A., *op. cit.*, pp. 101-120.

los cuales la proximidad geográfica genera innovación. De aquí han surgido conceptos como “aprendizaje colectivo” y “sistemas regionales de innovación”, que recalcan el papel de la dimensión territorial en el desarrollo económico. Estos conceptos acentúan el carácter interactivo y el esfuerzo cumulativo de las firmas que integran un cluster.³¹ Por ejemplo, Keeble and Wilkinson³² definen el aprendizaje colectivo como la creación y desarrollo posterior de una base de conocimiento comúnmente compartido entre individuos que conforman un sistema de producción determinado. Esto le permitirá coordinar sus acciones en la búsqueda de soluciones a los problemas tecnológicos y organizacionales que enfrentan.

Desde esta perspectiva, los procesos de aprendizaje colectivo no son sólo el resultado de la proximidad geográfica de las firmas, sino que estos están indisolublemente asociados a un determinado territorio, en el cual son compartidos valores culturales comunes. Dentro de este territorio se activan diversos mecanismos a nivel meso-económico que favorecen la difusión de conocimiento entre las firmas y que generan aprendizaje colectivo. Entre estos mecanismos podemos mencionar las relaciones más intensas que se establecen entre los clientes y los proveedores, *Client-supplier*, el aumento de la efectividad de la mano de obra calificada y el surgimiento de nuevas firmas complementarias *spin-off*.³³ De aquí “emergen” los cluster regionales como portadores de innovación. Este hecho ha generado la puesta en práctica de políticas regionales que tienen la intención de convertir esos cluster regionales en focos de desarrollo para el territorio. Para explicar estos procesos se han introducido en la literatura conceptos como los “sistemas regionales de innovación”.

Establecer una distinción entre los conceptos de cluster y de sistema regional de innovación (en adelante SRI) puede ser relevante sobre todo cuando se discute sobre las implicaciones de

³¹ Giuliani E., *op. cit.*

³² *Ibidem*, p. 4.

³³ *Idem*.

una determinada política. En la literatura los cluster son vistos mayormente como fenómenos espontáneos,³⁴ que se desarrollan por lo general a través de la actividad empresarial. Un SRI en cambio, posee un carácter más sistémico y planificado. El argumento básico detrás de este concepto es que los actores y firmas del cluster interactúan con la comunidad para reforzar la competitividad y la capacidad innovadora de la misma.³⁵

Un SRI incluye la cooperación entre firmas y entidades difusoras y creadoras de conocimiento como universidades, agencias de transferencia de tecnología, instituciones financieras, asociaciones de negocios, instituciones públicas (regionales y nacionales), etcétera. Estas organizaciones proveen *know-how*, financiamiento y entrenamiento técnico que inciden en la capacidad de innovación de la región.³⁶ Este concepto es útil cuando se debate como pueden las políticas públicas estimular la competitividad de las firmas del cluster en función de las características de la región.

La última generación de políticas públicas busca fomentar y promover la creación de plataformas productivas locales a través de la creación de redes productivas regionales entre una o varias empresas del cluster y otros agentes sociales. Esta perspectiva sostiene además que no se debe priorizar el desarrollo de un cluster o sector determinado en detrimento de otros, porque todos ellos brindan oportunidades para aumentar la productividad de la economía nacional.³⁷

Estas políticas son llamadas políticas de tercera generación y son una suerte de síntesis entre políticas anteriores de formación de clusters. Actualmente se sostiene que ni la confianza en

³⁴ Revisando algunos casos de la experiencia internacional se observa que si bien el caso más frecuente, sigue siendo el del cluster que emerge de manera espontánea, cada vez más se encuentran esfuerzos basados en estrategias deliberadas, Drucaroff, S., *op. cit.*, pp 7-9.

³⁵ Doloreaux, D. y Parto S., *Regional Innovation Systems: A Critical Review*, Maastricht, Université du Québec, Economic Research Institute on Innovation and Technology (MERIT), 2006.

³⁶ Isaksen, A., *op. cit.*, pp. 101-120.

³⁷ Drucaroff, S., *op. cit.*, p. 11.

agentes extra-locales, ni la dinámica endógena aislada generan respuestas a los desafíos de la competitividad territorial. La primera generación de políticas se basaba en un enfoque neoclásico de asignación eficiente de recursos donde se priorizaba la llegada de agentes extra-locales portadores de tecnologías y donde se promovían sistemas de redes *hub-spoke*, donde la empresa o grupo de empresas más importantes se encontraba en el exterior y estaba desligada de la región. La segunda se concentró exclusivamente en las capacidades locales tangibles de la región. La tercera generación de estrategias se centra en los factores intangibles del territorio y en el compromiso de las empresas con la comunidad y con organizaciones públicas³⁸.

Un SRI es visto como uno de los componentes de la región analizada como un entorno empresarial. Este concepto intenta definir el grado de complejidad y profundidad que han alcanzado las relaciones intra e intersectoriales en un territorio determinado. Visto de esta manera, el cluster es analizado como un subsistema o camino intermedio hacia un SRI.

En este contexto

...el espacio asume el rasgo eminente de territorio; se convierte en un factor estratégico de oportunidades de desarrollo y de sus características específicas. El territorio representa una agrupación de relaciones sociales; es también el lugar donde la cultura local y otros rasgos locales no transferibles se han sedimentado. Es el lugar donde los hombres y las empresas establecen relaciones, donde las instituciones públicas y privadas intervienen para regular la sociedad. Representa el área de encuentro de las relaciones de mercado y de las formas de regulación social, que determinan modos diferentes de organización de la producción y distintas capacidades innovadoras que conducen a una diversificación de los productos que se venden en el mercado, no sólo sobre la base del coste relativo de los factores.³⁹

³⁸ *Ibidem*, pp. 10-17.

³⁹ Garofoli, G., *op. cit.*, p. 49.

Aunque existe una notable resurgencia de las economías regionales, las políticas de innovación y los recursos relacionados a ellas son con mucha frecuencia derivados de instancias nacionales. Esto es, un sistema regional de innovación está contenido en un sistema nacional de innovación y está naturalmente bajo la influencia decisiva de este.⁴⁰

IV. DEMOCRACIA Y DESARROLLO ECONÓMICO: DICOTOMÍA ESTADO/MERCADO DESDE LA PERSPECTIVA ORTODOXA CONTEMPORÁNEA

Los conceptos recién mencionados podrían ser vistos como el resultado de entender que la cooperación entre agentes socioeconómicos debe ser considerada como un momento importante del desarrollo económico. Sectores e industrias destacadas a nivel mundial se componen de firmas cuyo principal patrón de innovación se basa en la constante y decisiva interacción entre sí y con otras organizaciones no empresariales. Sin embargo, esto contradice de cierto modo la lógica del *laissez-faire economics*, que parte de la base de un mercado absolutamente des-regulado e independiente de disposiciones políticas. En este sentido, democracia es vista como sinónimo de libre mercado y como el elemento impulsor fundamental del desarrollo de los hoy países industrializados. Esta retórica eleva lo económico sobre lo político y pierde de vista el hecho de que los contratos sociales establecidos a nivel político son el elemento constitutivo del mercado.

Se ha convertido en una costumbre para la prensa y la academia a nivel internacional referirse a Cuba como un país regido por una férrea dictadura donde se violan sistemáticamente los derechos básicos de los seres humanos. De hecho la mayoría de los argumentos que supuestamente explican el subdesarrollo de otros

⁴⁰ Harmaakorpi, V. y Pekkarinen, S., "Regional innovation systems", *43rd Annual Conference of European Regional Science Association*, Finland, Helsinki University of Technology, 2003; Lundvall, B., *National systems of innovation. Towards a theory of innovation and interactive learning*, Londres, Pinter publishers, 1995.

países y en particular el de Cuba, parten de la base de la inexistencia de instituciones verdaderamente democráticas y la ausencia de libre mercado como causa fundamental. De acuerdo con este punto de vista, el libre mercado es consecuencia directa de la democracia, porque un gobierno que no tiene que preocuparse por perder el poder tiende a ser autocrático y depredador. Por esta razón actúa con impunidad en cuestiones como el gravamen de impuestos o el respeto a los derechos de propiedad (confiscación de la propiedad privada). Si esto sucede, entonces disminuyen los incentivos a invertir, se distorsionan las fuerzas del mercado y por consiguiente se destruye la habilidad de generar riqueza, el potencial innovador y la posibilidad de desarrollo económico.⁴¹

Por el contrario, si se promueve la democracia, el comportamiento del estado puede ser controlado, esto conduciría a que las fuerzas del libre mercado emergieran sin restricciones, promoviendo de ese modo el desarrollo económico. Al mismo tiempo el libre mercado conlleva a la democracia porque ambos impulsan el desarrollo económico, lo cual produce portadores de riquezas independientes al estado, que se encuentran en facultad de demandar leyes y mecanismos a través de los cuales puedan contrarrestar las medidas arbitrarias de los políticos. Es decir democracia y libre mercado son en este contexto elementos complementarios. De ahí que la existencia de un estado reducido y no interventor sea vista como el camino a tomar por las economías que aspiren al desarrollo.

El enfoque anterior se ha convertido en la filosofía dominante detrás de las políticas económicas y el discurso académico de los últimos 40 años (sobre todo en los últimos 25). Estos elementos son la base del actual discurso neoliberal. Este discurso es el resultado de la alianza entre la economía neoclásica, variante ortodoxa del discurso académico moderno, y de la vertiente más conservadora de la filosofía moral y política austriaca. Representantes de la recién mencionada tradición son personalidades rele-

⁴¹ Chang, H. J., *Bad Samaritans, The myth of free trade and the secret history of capitalism*, Nueva York, Bloomsbury Press, 2008, pp. 171-173.

vantes como Ludwig von Mises y el gran economista y austriaco y premio Nobel Friedrich von Hayek. Esta tradición defiende la absoluta libertad del individuo y del espíritu empresarial por encima de todos los poderes gubernamentales.⁴² Esta retórica es la que más tarde tanto cautivó la atención de los hacedores de política y del público en general de los países ex-comunistas en los primeros días de la transición de los mismos. Cuando estos países escogieron a sus asesores económicos, lo hicieron basados en el nivel de dominio que estos tuvieran de la economía neoclásica.

La economía neoclásica, paradigma aún dominante, parte de la base de que agentes económicos bien informados toman decisiones unilaterales en un ambiente de total certidumbre y que este proceso es articulado automáticamente a través de un precio de equilibrio en un mercado libre. A partir de estos supuestos se ha elaborado una visión en torno a la dicotomía estado/mercado; en la que supuestamente se establecen las fronteras entre los dos conceptos. En este sentido el elemento básico que va a definir el contexto de la actuación del estado desde el discurso neoliberal son los llamados “fallas del estado”. Desde esta perspectiva los costos que ocasionan estos fallos son muy superiores a los costos que ocasionan los “fallos del mercado”. De ese modo es recomendable dejar que el mercado resuelva la mayoría de las contradicciones que surgen como resultado de su funcionamiento y reducir el estado al mínimo. Los fallos del mercado, aunque posibilidad lógica, se dan de forma muy reducida y aislada en la economía real. Es en esas áreas (defensa, orden e infraestructura general, etcétera) es donde el estado podría eventualmente ser necesario.⁴³

Después de la segunda guerra mundial fue evidente el rechazo a la doctrina del *laissez-faire* predominante en el periodo anterior. Esta doctrina había fracasado estrepitosamente en el perio-

⁴² Títulos representativos de este autor: *The road to serdom* (1944), *The constitution of liberty* (1960).

⁴³ Chang, H. J., “Braking the moule: An institutionalist political economy alternative to the neo-liberal theory of the market and the state”, *Cambridge journal of economics*, Cambridge, núm. 26, 2002, pp. 544 y 545.

do entre guerra y por esa razón dio paso a la idea del “estado de bienestar” experimentada entre 1945 y principios de la década de los 70. En este periodo surge un heterodoxo conjunto de teorías intervencionistas que cubrían un amplio espectro de tendencias —desde el Keynesianismo, pasando por los primeros teóricos del desarrollo hasta la síntesis neoclásica— cuyo denominador común fue la idea de un estado de bienestar que compensara los fallos del mercado. El rango de políticas propuestas por estos economistas solían ser bastante variadas, sin embargo existía un acuerdo en torno a la existencia de una economía mixta.

A principios de la década de los 70 se suceden una serie de cambios políticos y económicos a nivel nacional e internacional, y como consecuencia de las recién mencionadas políticas.⁴⁴ Esto marcó un cambio de perspectiva en el debate en torno a la participación del estado en la economía. Los términos de la nueva discusión fueron establecidos por economistas como el brillante premio Nobel Milton Friedman y el también premio Nobel James Buchanan, Gordon Tullock, Friedrich von Hayek, etcétera. El argumento central se basa en la idea de que no se puede asumir al estado como una instancia imparcial y omnipotente que actúa desinteresadamente como guardián de la sociedad. En su lugar se argumenta que el estado está compuesto por ciudadanos interesados que ejecutan políticas bajo la presión de grupos de interés.

Esta crítica resultó devastadora para los economistas del bienestar. Quedó claro que no tenían una teoría clara y bien fundada del estado y resultaron presa de argumentos que tildaban sus teorías de ingenuas y no realistas. En este mismo periodo críticas similares fueron hechas por varios economistas marxistas, los cuales enfatizaron la naturaleza clasista del estado.⁴⁵

Una vez iniciadas las críticas, se derrumbó una armazón teórica, que aparentemente disponía de sólidos cimientos. El aparente consenso en torno a la dicotomía mercado/ estado resultó

⁴⁴ La crisis del petróleo, el estancamiento del modelo Keynesiano.

⁴⁵ Chang, H. J., “Braking the moule, *cit.*, p. 540.

más frágil de lo esperado. De ese modo comenzó la era de las políticas neoliberales, que insertada en la globalización adoptó la filosofía del libre comercio basado en los postulados de David Ricardo y en el modelo de Heckscher-Ohlin.

1. *La democracia y el mercado en el mundo real*

Hace un rato hacíamos referencia a la relación entre democracia y mercado establecida desde el punto de vista neoliberal. Ambas instituciones son vistas como socios naturales. Sin embargo, según el criterio del profesor de Cambridge Ha-Joon-Chang existe un choque a nivel fundamental en ambas concepciones. Democracia funciona bajo el principio “una persona, un voto”. El mercado, por lo menos el concepto ortodoxo al cual hacen alusión los neoclásicos, funciona sobre el principio “un dólar, un voto”. El primero considera iguales a todas las personas más allá de su ingreso. El segundo privilegia a aquellos mejor posicionados económicamente. Por lo tanto, las decisiones democráticas podrían tender a subvertir la lógica del mercado.⁴⁶

Esto es compatible además con la evidencia histórica. La mayor parte de los liberales del siglo XIX se opusieron a decisiones democráticas porque no eran compatibles con el libre mercado. Estimaban que la democracia permitiría a la mayoría pobre introducir políticas para explotar a la minoría rica y destruirían de esa forma el potencial de creación de riqueza. Todos los actuales países industrializados dieron inicialmente derecho al voto solamente a aquellos que poseían cierto nivel de ingreso o alguna propiedad. En algunos estados alemanes un título universitario le brindaba a su poseedor un voto extra y por tanto mayores derechos políticos. De hecho en esta época la universidad estaba directamente relacionada con el poder adquisitivo.

En Inglaterra sólo el 18% de los hombres podía votar incluso después de las reformas legales de 1832. En Francia, antes de la introducción del sufragio universal en 1848, sólo el 2% de

⁴⁶ Chang, H. J., *Bad Samaritans...*, *cit.*, pp. 171-174.

los hombres podía votar debido a restricciones de edad (30 años como mínimo) y en la capacidad para pagar impuestos. En Italia a finales del siglo XIX sólo el 15% de los hombres tenía derecho al voto.⁴⁷ Países como Australia, Bélgica, Canadá, Suiza o Japón establecieron el sufragio universal entre finales de la segunda guerra mundial y la década de los 70. También en este caso los impuestos eran un motivo además del nivel educacional. Visto esto, parece poco probable que la democracia pueda promover el desarrollo económico a través del libre mercado.

Esto no quiere decir que no existan otras vías a través de las cuales un entorno democrático puede estimular el desarrollo. Por ejemplo, re-localizando los gastos del gobierno de actividades menos productivas a otras más productivas. También el diseño de un verdadero estado de bienestar, combinado adecuadamente con un sistema de re-entrenamiento de la fuerza de trabajo, puede reducir los costos de desempleo y facilitar la reinserción laboral en otros sectores.⁴⁸ Sin embargo la relación, cuando hablamos de democracia en el sentido tradicional de la palabra, esto es poliárquico, tenemos que la relación sigue siendo ambigua y compleja. Es cierto que dictaduras como la de Duvalier en Haití o Mobutu en Zaire terminaron en sendos desastres económicos. Sin embargo la Indonesia de Suharto y la Uganda de Museveni resultaron en comportamientos económicos aceptables, aunque no extraordinarios. Pero Corea del Sur, Singapur y Taiwán mostraron realmente resultados espectaculares bajo férreas dictaduras militares.⁴⁹

Esto no quiere decir que la democracia, en sentido poliárquico, no sea una institución necesaria. Se puede afirmar, que en el largo plazo desarrollo económico trae democracia, lo que no se puede afirmar es que establecer este tipo de instituciones sin tomar en cuenta las características específicas del país conlleva prosperidad económica. En realidad el establecimiento de políti-

⁴⁷ *Ibidem*, p. 173.

⁴⁸ Véase ejemplo de países nórdicos, Lundvall, *op. cit.*

⁴⁹ Véase Chang H. J., *Bad Samaritans...*, *cit.*

cas económicas sostenidas por la idea de la conexión natural entre el mercado y la democracia acabaron realmente subvirtiendo cualquier oportunidad democrática en los países donde se aplicó.

Esta concepción sirve de sostén ideológico a las llamadas *global-standard institutions*⁵⁰ impuestas a los países en desarrollo por los organismos multilaterales. La plataforma principal de las políticas neoliberales lideradas por instituciones como el Fondo Monetario Internacional, el Banco Mundial y la Organización Mundial del Comercio se basa en la privatización de las empresas del estado, la liberalización de los mercados de bienes y capitales y la austeridad fiscal. En la práctica muchos países no han aceptado estas políticas, pero entonces vienen los condicionamientos del préstamo.

El premio Nobel de 1998, Joseph Stiglitz,⁵¹ nos relata, en su brillante reflexión acerca de la globalización, el escandaloso fracaso de todas esas políticas en la gran mayoría de los países en desarrollo. Nos dice de cómo el enfoque “*one size fits all*” ignoró todas las particularidades socioeconómicas de estos países e ignoró que las cuestiones del desarrollo son por lo general cuestiones complejas que casi nunca siguen una trayectoria lineal y predecible. Nos habla de cómo países como Etiopía y Kenya, por ejemplo, fueron reducidos a la más absoluta depauperación económica y social a causa de estas medidas. También nos relata como en Latinoamérica, países como México, Argentina y Brasil —las economías más fuertes de la región— sufrieron devastadoras crisis a raíz de la aplicación de los programas neoliberales.

De manera general disminuyeron los estándares de crecimiento en casi todos los países en desarrollo. Durante las décadas de los 60 y 70, la tasa de crecimiento anual de los países en desarrollo fue del tres por ciento. Con la introducción del neoliberalismo esta tasa disminuyó a uno punto siete por ciento en el periodo 1980-2000. Poco más de la mitad de lo alcanzado en el

⁵⁰ *Idem.*

⁵¹ Stiglitz, J., *Globalization and Its Discontents*, Nueva York, W. W. Norton & Company, 2002.

periodo anterior, cuando supuestamente estaban haciendo mal las cosas. En este uno punto siete por ciento se consideran las economías de China y de la India, cuyas economías en su conjunto equivalían al doce por ciento de los ingresos de todos los países en desarrollo en 1980 y treinta por ciento en el 2000. Hasta la crisis de 1997 en Asia, los países del Sudeste asiático en conjunto con China habían crecido a una tasa anual del seis punto cuatro por ciento.⁵² El colofón lo ha brindado la actual crisis económica, denominada como la más virulenta desde los tiempos de la gran depresión (1929-1933).

2. *La despolitización de la economía*

En casi todos los casos recién descritos; se neutralizó la actuación del estado a través del argumento de la despolitización de las medidas económicas. Según esta visión, políticos populistas podrían por ejemplo presionar al banco central para imprimir dinero en tiempos de elecciones. Esto produce inflación y afecta a la economía a largo plazo. Por otra parte, firmas ineficientes podrían hacer lobby en el parlamento para obtener subsidios y tarifas preferenciales.⁵³ Esto supondría productos más caros a los consumidores imponiendo un costo adicional a la sociedad.

La solución fue despolitizar. El rango del estado debe ser reducido a la máxima expresión, sobre todo en países en desarrollo, donde los líderes tienden a ser más corruptos. Además de la privatización y la liberalización masiva, se necesitarían un banco central independiente, agencias reguladoras independientes y oficinas de impuestos independientes. Adicionalmente, los países en desarrollo deberían subscribirse a todos los acuerdos multila-

⁵² *Idem.*

⁵³ Es curioso que mientras en los últimos 30 años el FMI ha predicado despolitización, los mercados europeos y norteamericanos se han mantenido fuertemente subsidiados en varios sectores, para profundizar véase Chang, H. J., *Bad Samaritans...*, *cit.*

terales y bilaterales de la OMC, estimulando de esta forma tratados regionales de libre comercio o de inversiones.

Sin embargo el problema fundamental de la despolitización es que el mercado es una construcción política puesto que todos los derechos de propiedad y otros derechos que lo sostienen poseen un origen político. El célebre historiador económico Karl Polanyi nos relata en su fundacional y famoso libro “The great transformation” como la revolución industrial fue de todo menos la expresión del mercado auto-regulado.⁵⁴ El origen político de los derechos económicos queda evidenciado por el hecho de que mucho de los mismos, aunque vistos hoy como naturales, fueron altamente controversiales y debatidos en el pasado (trabajo infantil, introducción de los derechos de propiedad en el siglo XIX, etcétera).⁵⁵

En realidad, los neoliberales, como los viejos liberales del siglo XIX creen firmemente en la idea de brindar poder político a aquel que tiene poder económico. Sin embargo, al contrario de sus predecesores, los neoliberales viven en una época en la que ya no se pueden oponer abiertamente a la democracia. Entonces desacreditan la política en general y de ese modo disminuyen el espectro de control económico sin ser abiertamente antidemocráticos. Como hemos visto, las consecuencias para los países en desarrollo han sido desastrosas. Aquí se han impuesto leyes y regulaciones que no son aceptables ni siquiera en los países ricos.

En la práctica no tiene ningún sentido dejar todas las decisiones importantes de una sociedad en manos de tecnócratas que no fueron elegidos democráticamente o de agencias independientes y fuera del alcance de gobiernos electos democráticamente. El mercado está definido en realidad por un rango de instituciones formales e informales, que contienen una serie de derechos y obligaciones cuya legitimidad es determinada mediante decisiones políticas. El hecho de que muchas veces estas estructuras sean tomadas como naturales no quiere decir que lo sean. Esto

⁵⁴ Polanyi K., *The great transformation...*, *cit.*

⁵⁵ Véase Chang, H. J., “Braking the mould..., *cit.*

no quiere decir que no sea necesario un cierto grado de objetividad en algunas decisiones. De no ser así, la legitimidad política del sistema económico se vería en peligro. Sin embargo, esto es muy diferente a decir que ningún mercado debe estar sujeto a intervención política, cuando en realidad, el mercado no puede ser desligado de la política.

En la literatura económica las instituciones son referidas como un sistema de reglas socialmente obtenido. Estas pueden ser formales (leyes, normas, decretos, lenguaje) e informales (costumbres y hábitos, convenciones no escritas, etcétera). Las instituciones sancionan o promueven determinados tipos de comportamiento y de este modo estimulan la creación de nuevos hábitos, regulando así las conductas individuales.⁵⁶ Sobre la base de estos nuevos hábitos de razonamiento y comportamiento; nuevas preferencias e intenciones emergen. De aquí resulta que los hábitos compartidos son el material constitutivo de las instituciones y la razón de la autoridad normativa y de la durabilidad de las mismas.⁵⁷

Dicho en otras palabras, toda transacción económica, en tanto actividad social, es mediada necesariamente por una institución coordinadora previamente establecida y de común comprensión para todos los agentes involucrados en ella. En este sentido, el significado y la inteligibilidad de cualquier acción individual no pueden ser entendidos sin la existencia previa del sistema social de instituciones que la contiene.⁵⁸ Identificar estas instituciones y entender la forma en que estas emergen, evolucionan y coordinan la actividad económica es relevante por cuanto son la base de sistemas productivos más estables y eficientes a largo plazo. Esta

⁵⁶ Si tomamos esta argumentación seriamente, entonces el argumento neoclásico contra la intervención del estado en la economía deja de tener sentido. Si las motivaciones de los individuos no son predeterminadas, entonces no se puede decir que todos los miembros del estado van a actuar como meros buscadores de renta (*rent seeking*).

⁵⁷ Hodgson, G. M., "Reclaiming habits for institutional economic", *Journal of Economic Psychology*, febrero 2004.

⁵⁸ Elsner, W., "Market and State", *International Encyclopedia of Public Policy*, University of Bremen, 2006, pp. 14 y 15.

idea no es compatible con la idea neoclásica del individuo racional y maximizador (*homo economicus*). En su lugar, un enfoque holístico y evolucionario del sistema económico resulta más adecuado que el enfoque individualista de la escuela ortodoxa. La economía como ciencia social se debe concentrar más en el fenómeno del intercambio y menos en la asignación individual.

Lo anterior también arroja luz sobre la dicotomía mercado-regulación social. Las instituciones sociales no definen los límites del mercado, sino que son en realidad la base de cualquier régimen de transacciones conocido y por lo tanto un aspecto común a todos los sistemas socioeconómicos.⁵⁹ Por esta razón no se puede hablar de la idea de un mercado abstracto universal y natural. En realidad el “mercado” no es nada “natural” sino que es un conjunto estructurado de disposiciones legales contenido en un entorno institucional y cultural determinado. Visto así, este concepto pudiera ser compatible con una inmensa variedad de fines sociales, medios y racionalidades, siendo estas no necesariamente deducibles del sistema capitalista. La idea de un mercado capitalista todopoderoso y libre de la intervención del estado constituye una falacia teórica e ideológica.

V. EL CASO DE CUBA: LA PECULIAR ECONOMÍA CUBANA

El caso cubano presenta rasgos particulares, tomando en cuenta su singular historia matizada en los últimos 50 años por el embargo económico a la isla. El desempeño de la economía cubana debe siempre ser analizado desde esta perspectiva. La obligatoria reorientación del comercio exterior en la década de los 60, la pérdida de la mayor parte de sus profesionales, y las agresiones militares se enmarcan en este contexto. Sin embargo, no debemos encuadrar al experimento cubano en el libro de los países del este de Europa o de la unión soviética. El proceso cubano no fue impuesto por ninguna potencia extranjera a fuerza de tanques.

⁵⁹ *Idem.*

La investigadora para asuntos latinoamericanos de la Universidad de Liverpool, Diana Raby, nos habla sobre el particular en un artículo de enero de 2009 para la revista *Montly Review*.⁶⁰ En este artículo nos dice que una de las razones del éxito inicial de la revolución cubana se debe a su eclecticismo ideológico. No existía una idea clara de la orientación ideológica del movimiento 26 de julio. Eso sí, una marcada tendencia nacionalista y anticolonialista heredada del propio devenir histórico cubano. Se trataba más de Martí que de Lenin. Raby es del criterio que la euforia, del periodo 1959-1962, tiene mucho más en común con la ideología democrática de base amplia que sostiene a los recientes movimientos anti-globalización y anticapitalistas que con los movimientos comunistas ortodoxos de la época: Rechazo a los dogmas establecidos, creencia en la acción directa y la búsqueda de soluciones nuevas y originales. Esta frescura se compromete con la alianza hecha con la Unión Soviética en el contexto de la guerra fría. Sin embargo la naturaleza hereje del proceso cubano de la década de los 60 quedó clara en sus aciertos y en sus desaciertos.

La eliminación del analfabetismo en tiempo record, la ley de la reforma urbana y la reforma agraria son algunos de los signos de orientación social más significativos de aquellos años. En 1962 un tercio del presupuesto del estado fue invertido en actividades como la educación, la salud y la seguridad social. También se creó un sistema de distribución igualitaria de alimentos como medida de supervivencia mínima.

En medio de los intentos por diversificar la economía, tuvo lugar en aquellos años una famosa polémica entre el entonces ministro de industria Ernesto Guevara, y el presidente del Instituto Nacional de la Reforma Agraria (INRA), Carlos Rafael Rodríguez. En este debate, impensable para los estándares del socialismo realmente existente de la época, participaron otros funcionarios y economistas.

⁶⁰ Consultado en <http://www.monthlyreview.org>.

El eje del debate, de singular validez en este siglo XXI, eran los métodos de dirección y gestión económica en el socialismo, los estímulos materiales y morales y la vigencia de la ley del valor en el socialismo, entre otros asuntos, a partir de dos sistemas que compartían la escena empresarial en Cuba: el sistema presupuestario de financiamiento y el cálculo económico (en el primero, defendido por el Che y aplicado principalmente en la industria, los fondos de las empresas eran centralizados por el Estado, que los asignaba según el plan; el segundo favorecía el autofinanciamiento de las empresas con sus propios ingresos y se aplicaba en el comercio exterior y parcialmente en la agricultura).⁶¹

El debate se detuvo a mediados de la década de los 60 y la etapa posterior coincide con uno de los periodos más ingenuos del proceso cubano y de consecuencias catastróficas desde el punto de vista económico. Entre 1967 y 1970 se eliminaron los sistemas de contabilidad y de cobros y pagos en el sector estatal.⁶² En el año 1968 se produjo la ofensiva revolucionaria que nacionalizó todos los establecimientos no estatales que aún existían. Algunos de estos establecimientos ofrecían servicios para los cuales no existía reposición inmediata. La consecuencia fue un deterioro en la oferta y en la calidad de los servicios.

En esta etapa el voluntarismo tuvo la palabra y su etapa cumbre en la famosa zafra azucarera de 1970. Este esfuerzo monumental terminó en la producción record de aproximadamente 8,5 millones de toneladas de azúcar a un costo económico sobredimensionado y aún por debajo de la meta propuesta de 10 Millones de toneladas. Una gran cantidad de fuerza de trabajo fue desviada de otros sectores para este fin.

La entrada en 1972 de Cuba en el CAME junto con la adopción del Sistema de Dirección y Planificación de la Economía (en adelante SDPE) generó un crecimiento anual del 7.9% según

⁶¹ Terrero, A., "Neuronas para una economía intranquila", *Cuba ahora*, febrero 2009, consultado en http://www.cubahora.cu/index.php?tpl=principal/ver-noticias/ver-not_opi.tpl.html&newsid_obj_id=1030074.

⁶² Nada que ver con ninguno de los sistemas defendidos en el debate.

datos de la Oficina Nacional de Estadísticas (en adelante ONE).⁶³ La introducción en el CAME proveía de grandes cantidades de petróleo a precios preferenciales, además de alimentos y materia prima. A cambio, Cuba permaneció básicamente siendo mono-exportadora, proviniendo el setenta por ciento de sus ingresos de la venta del azúcar a los países ex socialistas. Con las ganancias del azúcar Cuba pudo desarrollar estándares privilegiados en el tercer mundo en sectores como la salud, la educación y las ciencias. Se desarrolló un sistema de seguridad social que abarcaba a todos los ciudadanos y se inició el desarrollo un proceso de mecanización que abarcó la agricultura y el surgimiento de nuevas industrias.

El SDPE retomó la contabilidad, la planificación centralizada, e instituyó los planes quinquenales, estableciendo así el sistema de gestión soviético como base de las instituciones cubanas. Entre otras cosas, este sistema abogaba por la autogestión de las empresas como forma de financiamiento y la adopción de incentivos salariales. En 1982 se llevó a cabo una reforma salarial que estableció el pago por resultados. Esto produjo un aumento sin precedentes del consumo en la primera mitad de la década de los 80. Sin embargo el sistema adoptado estaba basado en tecnologías altamente consumidoras de petróleo y por ende ineficientes fuera del sistema de división del trabajo socialista. Los problemas quedaban solapados tras la descomunal cantidad de petróleo enviada por la Unión Soviética y el comercio protegido. Se llegaron a recibir de este país hasta 13 Millones de toneladas anuales.

De cualquier modo, a mediados de la década de los 80 el modelo de crecimiento adoptado (llamado también extensivo) entró en fase de estancamiento. El crecimiento se redujo y en algunos sectores casi se detuvo. El SPDE dio riendas a la corrupción y a la indisciplina laboral. Se comenzaron a establecer normas empresariales bajas, incentivadas por las primas salariales, demora en las obras de construcción, plantillas infladas y un largo etcétera. Esto condujo a un periodo de rectificación, en el medio del cual

⁶³ Terrero, A., *op. cit.*

tocó a la puerta la crisis económica motivada por el derrumbe del campo socialista.

Se conoce que Cuba perdió el ochenta y cinco por ciento de su capacidad importadora. La industria y la agricultura siendo tan dependientes del petróleo se detuvieron. El exceso de centralización de las estructuras de decisión había inhibido el comportamiento innovador y la iniciativa comunitaria. Entre 1990 y 1993 se produjo un decrecimiento del treinta y cuatro punto ocho por ciento. La sociedad cubana sufrió un shock sin precedentes. La azucarera decayó al extremo de que el gobierno cubano, motivado además por la baja en los precios internacionales cerró 151 centrales dejando sólo 51 abiertos. Esta reestructuración es evidente si vemos que la producción de azúcar en el periodo 2000-2007 fue de 2,5 Millones de toneladas.⁶⁴ Coincidió en este punto con el criterio de otros especialistas que señalan la necesidad de reestructurar el sector sin perder de vista sus potencialidades.⁶⁵

Quien haya visitado Cuba esos años no habrá podido dejar de notar el increíble estoicismo con que el pueblo cubano soportaba las carencias más inimaginables. Cualquier país hubiera sucumbido a la guerra civil y al caos más absoluto. Excepto expresiones de desesperación como las de agosto de 1994, reinó la paz, naturalmente dentro de aquellas condiciones. En esa misma etapa se refuerza el embargo de Estados Unidos hacia Cuba: La ley Torricelli y en 1992 y la ley Helms-Burton en 1996 son la evidencia de ello.

Es justamente bajo aquellas circunstancias donde salió a relucir el potencial creativo del proyecto cubano. Las primeras

⁶⁴ Más información en Mesa Lago, C., *La economía cubana en la encrucijada: El legado de Fidel, el debate sobre el camino y las opciones de Raúl*, 2008, consultado en <http://www.realinstitutoelcano.org>.

⁶⁵ Novoa considera un error estratégico dejar desaparecer la agroindustria. Según este autor este sector brinda potencialidades para la producción de alimentos, la generación de energía eléctrica a partir de fuentes renovables, la producción de alcohol, etcétera, véase Nova González, A., "La agricultura en Cuba. Evolución y trayectoria", en Pérez Villanueva, O. (comp.), *Reflexiones sobre economía cubana*, La Habana, Ciencias Sociales, 2006, pp. 108-156.

medidas de “sobrevivencia” estuvieron dirigidas a reinsertar a la isla en el contexto internacional, pero con el menor costo posible para la población. Se ha escrito una gran cantidad de literatura al respecto, pero de forma sintética se podrían mencionar en esa línea la despenalización de la tenencia de divisas en 1993 provocada por la necesidad del estado de captar divisas. Esto generó una dualidad monetaria que constituye hoy uno de los obstáculos más escarpados para reordenar la economía.⁶⁶ Además se estableció el trabajo por cuenta propia en aproximadamente 150 actividades, además de la apertura del mercado agropecuario como forma de reactivar el comercio minorista.

Por otra parte se hicieron cambios legales (Ley de inversión extranjera 1994) para flexibilizar el comercio exterior y facilitar la inversión extranjera. El resultado fue que a partir de 1994 comenzó a revertirse el decrecimiento. Emergieron sectores como el turismo y la extracción de níquel. El turismo en particular se convirtió en la locomotora de la economía cubana obteniendo crecimientos del catorce por ciento anual en el periodo 1990-2005 y recibiendo a más de 20 millones de visitantes. En 1990 este sector aportaba el cuatro punto uno por ciento de los ingresos por exportaciones. En años más recientes ha aumentado hasta el cuarenta por ciento. Entre 1990 y 1999 una quinta parte de las inversiones fue a parar a esta industria, creándose 100,000 empleos directos y otros 200,000 de manera indirecta.⁶⁷ En los últimos años registraron algunos decrecimientos y en el 2008 ha vuelto a ser el primer generador de ingresos de la economía.⁶⁸

⁶⁶ En 2003 se establece el peso cubano convertible CUC como único medio de pago de transacciones entre entidades cubanas. Entre el 2004 y el 2005 se tomaron medidas adicionales que continuaron la tendencia a la des-dolarización, véase Vidal Alejandro, P., “Estabilidad, des-dolarización y política monetaria en Cuba”, en Villanueva (comp.), *Reflexiones sobre economía...*, cit., pp. 41-59.

⁶⁷ Para más información véase Figueras Pérez, “El turismo internacional y la formación de clusters productivos en la economía cubana”, en Pérez Villanueva (comp.), *Reflexiones sobre economía...*, cit., pp. 93-106.

⁶⁸ Consultado en <http://www.cubaheadlines.com>.

La economía comenzó a crecer en 1994 y en 1996 el PIB creció un siete punto nuevo por ciento. A partir de esta etapa a tenido resultados siempre positivos aunque variables y todavía sin alcanzar los niveles de 1989. Mucho se ha hablado de la reforma en la medición del PIB hecha por Cuba. Los críticos señalan que se trata de una metodología creada hace 60 años y que permite la comparación internacional.⁶⁹ El gobierno cubano ha expresado que el PIB convencional subestima los logros sociales del país y por esta razón ha decidido incluirlos en el cálculo junto a los subsidios a los precios de bienes racionados. Finalmente Reuters ha publicado recientemente que la CEPAL ha aceptado esta forma de medición.⁷⁰

De cualquier modo aquí mostramos una tabla con aproximaciones de tres fuentes diferentes: Cuba, CEPAL y CIA Factbook. La tendencia ha sido casi siempre a subestimar el valor de los servicios sociales del país, sin embargo, el hecho de que la CEPAL haya aceptado finalmente la propuesta cubana es una señal de reconocimiento de la autoridad económica del continente a los logros que ha obtenido Cuba en materia de servicios sociales. Esto es además coherente con el inmenso capital humano (con el perdón de Sen por la terminología) creado por el sistema social cubano.

TABLA 1

TASAS DEL CRECIMIENTO DEL PIB VISTAS DESDE DIFERENTES PERSPECTIVAS.⁷¹

Años	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Cuba	6,1	3,0	1,8	3,8	5,4	11,8	12,5	7,5	4,5
CEPAL	5,6	3,0	1,5	2,9	3,0	5	5	5	—
CIA	6,0	5,0	0,2	0,2	2,4	3,0	8,0	9,5	

⁶⁹ Mesa Lago, *op. cit.*

⁷⁰ Consultado en <http://uk.reuters.com/business>, el 16 de diciembre de 2008.

⁷¹ Mesa Lago, 2008, consultado en www.indexmundi.com/cuba.

Si el valor de los servicios sociales brindados por Cuba no se pudiera incluir, entonces como explicar la inmensa ventaja potencial que representa entre los países en desarrollo la mano de obra calificada creada por el país. En un momento donde cobran fuerza ideas como la innovación basada en activos intangible y donde conceptos como capital social, economía del aprendizaje,⁷² y sistemas nacionales de innovación, basados en altos niveles de educación y entrenamiento como sustento de la competitividad, hubiera sido un terrible incoherencia no aceptar la terminología propuesta por Cuba.

Por otra parte las cifras de la CIA muestran que ha habido un incremento en el PIB ingresado en estos años.

TABLA 2⁷³

<i>Año</i>	<i>Producto interno bruto (miles de millones)</i>
2000	18.6
2001	19.2
2002	25.9
2003	25.9
2004	32.13
2005	33.92
2006	40.06
2007	45.51
2008*	51.11

* Esta última cifra fue un estimado y puede presentar variaciones

Esto no quiere decir que no se deben tomar en cuenta las de sobra conocidas y por todas partes difundidas deficiencias de la

⁷² Lundvall, B. “The Learning organisation and national systems of competence building and innovation”, *How Europe’s Economies Learn: Coordinating Competing Models*, Oxford University Press, 2007.

⁷³ Consultado en www.indexmundi.com/g/g.aspx?c=cu&v=65.

economía cubana. Pero no reconocer su potencial y su lugar privilegiado entre los países en desarrollo no sería ajustarse a la verdad. Como también lo sería no reconocer que la principal causa detrás de la supervivencia del proyecto cubano a los momentos más críticos de la crisis se encuentra en el mayoritario consenso respecto a sus preceptos básicos, aunque reconociendo los puntos críticos del debate.

Al respecto Raby es de la opinión de que a diferencia de la mayoría de los países de la región, Cuba rechazó las políticas de choques propuestas por el FMI y optó por mantener la universalización de los servicios sociales básicos. Se subsidiaron desempleos y se incrementó el gasto en educación y en salud. Las opciones culturales que sobrevivieron, siguieron subsidiadas. Esto amortiguó de modo considerable el deterioro sufrido por la cohesión social y evitó la alienación y la desintegración a gran escala en este periodo. El precio de todo esto fue la devaluación absoluta de la moneda. El peso cubano llegó a la astronómica cotización de 140 pesos por un dólar en 1993 (de 8 x 1 en 1989) y el déficit presupuestario llegó al 30 por ciento del PIB en 1994.

No obstante se mantuvo el compromiso político con el sistema social propuesto. En una etapa en que todos los países del socialismo realmente existente y otros líderes del mundo occidental caían en brazos del neoliberalismo, el gobierno cubano inició un proceso de consultas populares, que involucró a aproximadamente 80 000 trabajadores a lo largo de todo el país. Aquí se discutieron las medidas tomadas y se discutió el camino a seguir para superar la crisis. Estas medidas que tienden a mantener la estabilidad y el consenso político en torno a un proyecto de desarrollo, ha estado presente en muchos de los países hoy desarrollados y en la mayoría de los países en desarrollo que recientemente han mostrado indicadores sobresalientes en sus indicadores económicos y estándares de vida. Este hecho ha sido ampliamente reconocido no sólo por especialistas marxistas.⁷⁴

⁷⁴ Véase Stiglitz *op. cit.*, y Chang *op. cit.*

En su reporte del 18 de diciembre del 2008 un pronóstico basado en simulaciones realizadas por *The Economist Intelligence Unit's central*, perteneciente a la famosa revista *The economic*s, asume que en el periodo 2008-2013 la economía cubana alcanzará una tasa de crecimiento promedio del cuatro al cinco por ciento (Tabla 3).

TABLA 3
Pronósticos EN INDICADORES ECONÓMICOS PARA CUBA
(ECONOMITS INTELLIGENCE UNIT)

<i>Key indicators</i>	2008	2009	2010	2011	2012	2013
<i>Real GDP growth (%)</i>	4.5	4.5	4.9	4.9	4.8	4.7
<i>Consumer price inflation (av; %)</i>	4.2	6.4	4.4	4.2	3.9	3.9
<i>Budget balance (% of GDP)</i>	-3.8	-3.6	-3.3	-3.1	-2.9	-2.7
<i>Current-account balance (% of GDP)</i>	-1.1	-0.2	-0.2	-0.4	-0.7	-0.4
<i>Exchange rate official CUP:US\$ (av)</i>	0.93	0.93	0.93	0.93	0.93	0.93
<i>Exchange rate official CUP: £(av)</i>	1.35	1.19	1.20	1.23	1.25	1.27

FUENTE: The economist Dec 18th 2008 Country Data

Lo más curioso de todo, es que los supuestos básicos de sus deducciones no hablan de cambios espectaculares en los sistemas de propiedad o aperturas sin precedentes de los mercados de capitales a la usanza de la década de los 90. Para sus aproximaciones, asumen que se mantendrán casi las mismas circunstancias que hoy existen, incluido el embargo norteamericano. Asumen estabilidad política y consenso, con o sin Raúl Castro. Reconocen tácitamente que la dirección que toma una sociedad puede ser difícilmente atribuible a una sola persona. La relativa desaceleración de la tasa de crecimiento del PIB se explica por la recesión económica mundial.⁷⁵ Sin embargo pronostican un aumento del

⁷⁵ El hecho de obtener una tasa de crecimiento del PIB positiva en un periodo tan complejo como el actual, es una prueba más que fehaciente del potencial

salario real y del consumo. Asumen aperturas económicas pero dentro del proyecto político que la sociedad cubana ha decidido respaldar. Eso es realista.

No obstante la difundidísima noción de dictadura con la cual se identifica a Cuba, en la isla siempre se habla de otro tipo de democracia socialista. Quizás la confusión viene del nombre. La debacle soviética dio, justificadamente además, mucho que pensar. El escepticismo posterior es más que entendible. Sin embargo, según Raby, ha errado el pensamiento progresista de las últimas décadas, al admitir sin cuestionamientos la convencional idea de la poliarquía (multipartidismo) como única forma viable de democracia. Continúa diciendo que una crítica al estalinismo autoritario representado por el socialismo realmente existente no significa abandonar la crítica marxista razonada de la ideología burguesa liberal.

Democracia en el verdadero sentido de la palabra —poder del pueblo— comienza por las comunidades locales y en este sentido Cuba dispone de un vigoroso sistema de democracia local. La elección de los delegados municipales a la asamblea del poder popular en una elección secreta y entre varios delegados es un mecanismo que tiene varias décadas de existencia en Cuba. El hecho de que este delegado tenga que rendir cuentas a la comunidad cada 6 meses en varias reuniones comunales, garantiza (al menos teóricamente) un grado de control y decisión local comparable con las democracias más avanzadas.

Cierto es que a nivel provincial y nacional se hace más rígida la elección. Aunque los debates obreros son una práctica común, estos debates operan dentro de parámetros centralmente establecidos, impidiendo una discusión más diversa. Sin embargo,

del proyecto cubano. Téngase en cuenta que cuba es una economía pequeña y por ende abierta y por ende expuesta a todos los vaivenes internacionales. Se calcula que países en desarrollo en mejores circunstancias, por ejemplo, las economías de Europa del este, experimentarán decrecimientos absolutos. En algunos casos se habla de un colapso económico a causa de la recesión mundial, véase “Argentina on the Danube?”, *The Economist* del 25 de febrero de 2009, y “Is Eastern Europe Primed to Explode?”, *Counter Pouch*, del 17 de febrero de 2009

también es cierto que mientras el embargo norteamericano esté presente, será imposible observar el despliegue de los potenciales del proyecto social cubano. Durante 17 años consecutivos ha sido condenada por las naciones unidas esta política unilateral y desventajosa para todos.⁷⁶

De cualquier modo; ¿como se podrían entender el surgimiento de redes de cooperación a nivel comunitario como el de la agricultura urbana (organopónicos) sin asumir que existen formas de control y de actuación local lo suficientemente poderosas para impulsarlas? Este sistema internacionalmente reconocido, ha constituido una alternativa real al problema de las carencias de la agricultura convencional y su éxito como forma de producción ha sido evidente pese a todos los inconvenientes. Este sistema es visto por algunos expertos del mundo occidental como uno de los pocos ejemplos de agricultura 100% autogestionada y sostenible.⁷⁷

1. *Implicaciones y algunas perspectivas*

Con todo, el hecho innegable es que el sistema social cubano presenta elementos que podrían ser relevantes a la hora de una estrategia de desarrollo local a partir de un sistema nacional de innovación. La idea de la innovación está directamente relacionada con la capacidad de resolver problemas específicos a partir de circunstancias concretas y aplicando de manera creadora el stock de conocimientos tecnológicos y organizativos ya existente. Sin embargo esta capacidad creadora no depende sólo de los conocimientos existentes sino que además está muy relacionada con el entorno cultural y social donde se genera la innovación.

Este hecho nos lleva a la importancia de profundizar en conceptos como el capital social y al reconocimiento de la dimensión

⁷⁶ Véase "Reporte GA/1077" de la Asamblea General de las Naciones Unidas.

⁷⁷ www.independent.co.uk/news/world/americas/the-good-life-in-havana-cubas-green-revolution-410930.html y <http://cityspinning.org/2008/02/16/organoponicos-urban-agri-culture-in-havana-cuba>.

territorial o local a la hora de concebir el desarrollo. En la literatura económica el concepto de capital social se refiere a aquellas instituciones formales e informales que mejoran la eficiencia social facilitando las acciones coordinadas.⁷⁸ Siendo el proceso de innovación altamente cooperativo, los agentes involucrados en él precisan de un lenguaje y modos de interpretación comunes, que contribuyan a disminuir la incertidumbre asociada al mismo. Estos factores moldean expectativas y generan lazos de confianza vinculados a las condiciones particulares bajo las cuales operan los mecanismos económicos.

Anteriormente se mencionaba que la formación de clusters y otras redes productivas de carácter local, son las formas de organización en que más exitosamente se ha mostrado la interrelación de agentes económicos a nivel internacional. En nuestro país, la industria biotecnológica es una referencia obligada en el particular. Brevemente diremos que la industria biotecnológica cubana y otras iniciativas comienzan a dar sus resultados más alentadores en medio de la terrible crisis económica que golpeó a la isla luego del derrumbe del campo socialista y en medio del bloqueo económico y comercial del gobierno norteamericano. La mayor concentración productiva de esta industria se ubica al oeste de la capital y sus entidades líderes abarcan todas las fases de creación de un producto (investigación-producción-comercialización).⁷⁹ Sus resultados son alentadores sobre todo si tomamos en cuenta los elevados niveles de inversión y las estrictas normas de calidad que supone el despliegue de esta industria en cualquier parte del mundo.

No olvidemos que estamos hablando además de un sector que requiere altos niveles de calificación de la fuerza de trabajo y que esto no compatibiliza con la realidad de la mayoría de los países en desarrollo. Lundvall⁸⁰ señala que las economías pe-

⁷⁸ Putnam, R. D., "Bowling alone: America's declining social capital" *Journal of Democracy*, vol. 6, núm. 1, 1995, pp. 65-78.

⁷⁹ Lage, A., "Socialism and the Knowledge Economy", *Cuban Biotechnology, Monthly Review*, vol. 58, núm. 7, diciembre de 2006.

⁸⁰ Lundvall, B. "The Learning...", *cit.*

queñas, que por obligación deben permanecer abiertas, pueden obtener resultados satisfactorios en un entorno vertiginosamente competitivo y cambiante optimizando su capacidad de absorción de tecnologías basadas en la ciencia. Esta capacidad de aprendizaje, continúa Lundvall, sólo puede ser entendida en el contexto de un amplio sistema de instituciones y relaciones sociales. En este sentido destaca la importancia de la educación y del entrenamiento. Concluye diciendo que esa capacidad de aprender y extender rápidamente a nivel nacional la comprensión y el uso nuevas tecnologías puede ser más relevante que incluso ser el creador de dicha tecnología.⁸¹

Por otra parte se hace necesaria la existencia de un estado con la suficiente capacidad para articular todos estos recursos de manera estratégica en una política de innovación a largo plazo. Este sector de la biotecnología se caracteriza por ser intensivo en conocimiento e innovación y su empleo como alternativa de desarrollo queda por vedado a la mayor parte de los países pobres.

Su existencia se debe a la increíble determinación del gobierno cubano (como parte de sus presupuestos políticos) de mantener el sistema de salud cubano asequible a todos. Al final de la década de los 70 y principio de la siguiente, se crearon grupos multidisciplinarios en búsqueda de soluciones específicas a problemas de salud en el país. Varios especialistas recibieron entrenamiento fuera de Cuba y esto brindó elementos adicionales a los científicos cubanos. Esa capacidad de optimizar los vínculos externos e internalarlos lo más rápidamente posible en novedosos productos, es una de las premisas detrás del éxito de esta industria en Cuba.

En opinión de Marquetti las exportaciones asociadas al sector biotecnológico y biofarmacéutico representaron un cambio cualitativo en la estructura de las exportaciones cubanas. Sus resultados en términos de ingresos son significativos tomando en cuenta las dificultades asociadas a la penetración de nuevos mer-

⁸¹ Lundvall, B., *National Innovation System...*, cit., pp. 41-45.

cados y al bloqueo norteamericano. Al respecto añade el economista cubano Marquetti:

La estabilización de las exportaciones de estos rubros ha sido posible por la aplicación de una estrategia comercial más activa, la cual ha incluido el incremento del número de productos cubanos registrados en otros países, la incorporación regular de nuevos productos con calidad exportable, la evaluación de las posibilidades de formalizar alianzas con entidades extranjeras para la comercialización, la realización de inversiones en el exterior para satisfacer mercados potenciales en mejores condiciones, el ajuste de la oferta de vacunas a paquetes, así como la consolidación de acuerdos con compañías extranjeras de prestigio en este sector.⁸²

El mismo autor nos dice que en el 2001 las exportaciones del Centro de ingeniería genética y biotecnología se incrementaron en un cincuenta y dos por ciento y los del instituto Finlay en más del sesenta por ciento. Un artículo publicado en la revista cubana Bohemia en enero del 2008, sugiere que los incrementos en este sector en el 2007 compensaron los decrementos en sectores como el azúcar⁸³ y el turismo.⁸⁴ La industria biofarmacéutica cubana exportó 350 Millones de dólares americanos en dicho año. En el 2008 ha exportado más de 180 millones y las perspectivas son bien halagüeñas. Esta industria satisface más del ochenta por ciento de la demanda nacional de medicamentos y trabaja en varios proyectos de transferencia de tecnología (Cuadro 3).

⁸² http://www.nodo50.org/cubasi sigloXXI/economia/marquetti4_300603.pdf.

⁸³ Los precios del azúcar registraron en el 2007 una caída del 35%. La compensación de este descenso estuvo dada además por el incremento de los precios del níquel en un 74% (base preliminar de las economías de América Latina y el Caribe, 2008).

⁸⁴ El sector del turismo experimentó un descenso del 1.8%.

CUADRO 3

PROYECTO DE TRANSFERENCIA DE TECNOLOGÍA DE LA INDUSTRIA BIOTECNOLÓGICA

<i>Países</i>	<i>Proyectos</i>
Argelia	4
Brasil	4
Canadá	1
China	3
Egipto	4
India	6
Irán	4
España	1
México	1
Malasia	6
Rusia	1
Sudáfrica	1
Túnez	1
Reino Unido y Estados Unidos	1
Venezuela	1

FUENTE: Tomado de Marquetti.⁸⁵

Otros sectores que desde mi perspectiva brindan ese potencial son la informática⁸⁶ y la producción cinematográfica. Sobre todo la industria cinematográfica cuenta con una larga tradición que se remonta a los inicios del ICAIC. Además la isla dispone hoy, gracias a las escuelas de arte y a la difusión generalizada de la cultura, de un potencial creativo sin precedentes. Según el anuario estadístico del 2007, se produjeron en el 2006, 24 cortometrajes, la mayor ci-

⁸⁵ Marquetti, *op. cit.*

⁸⁶ Sobre el particular consultar Blanco, H., *Prácticas de aprendizaje organizacional en empresas del sector de la informática y las comunicaciones*, La Habana, Centro de estudio de la economía cubana, 2007.

fra desde 1990. El incremento en el uso de las tecnologías informáticas combinada con este influjo creativo derivó en la producción en este mismo año de 115 dibujos animados. La mayor cifra desde 1959 (Oficina Nacional de Estadísticas, 2007).

La ansiedad de muchos circuitos internacionales por conocer la sui generis realidad cubana, le confieren a esta una cualidad de bien único. Una de las características relevantes de los bienes producidos en las industrias creativas es su carácter diferenciado. A eso se le suma existencia de una demanda nacional importante que se distingue además por elevados y niveles de exigencia artística. En la actualidad existen numerosos cineastas independientes de gran talento que operan de modo autónomo o cuasi-autónomo y que en algunos casos, de modo fortuito muchas veces, cooperan mutuamente.

La causa de este incremento en la producción independiente se puede encontrar en el cada vez mayor acceso a las tecnologías informáticas.⁸⁷ La estructura productiva y de servicios resultantes de la tecnología digital difiere significativamente de la industria analógica. En la industria analógica esta estructura tiende a ser por lo general verticalmente integrada pero horizontalmente separada (teléfonos para la voz, periódicos para el texto, etcétera). Las tecnologías digitales poseen un mayor rango de servicios (video, texto, voz, transacciones, etcétera) y brindan un espectro mucho más amplio para la integración horizontal. Esto es, el uso común de infraestructuras y tecnología (NOIE 2001).

Esto indica por otra parte, que el capital de inicio requerido en las industrias creativas es relativamente pequeño comparado con el requerido en industrias tradicionales. Esto genera la existencia de profesionales que trabajan por cuenta propia, *self-employed professionals*, *free-lance workers*, el surgimiento de pequeñas y medianas compañías de producción, jóvenes talentos, mayor movilidad de la fuerza de trabajo entre las diferentes ocupaciones y por ende mayor flexibilidad e innovación.⁸⁸

⁸⁷ *Idem.*

⁸⁸ <http://www.hkadc.org.hk/en>.

Una idea del impacto de las industrias creativas en las economías queda bien ilustrada en unos estimados brindadas por el *Creative Industries Economic Estimates Statistical Bulletin* de octubre del 2007 emitido por el *Department for culture, media and Sport* radicado en Gran Bretaña.⁸⁹ Aquí se dice que en el 2005 estas industrias exportaron servicios por un valor de 14,6 mil millones de libras esterlinas, cifra que representó el 4.5% de los bienes y servicios exportados. Estas industrias aportaron un 7.5% del valor agregado al PIB y el 33% de este valor estuvo directamente relacionado a la aplicación de *softwares* y otras tecnologías informáticas. Además señala el reporte que sólo en el verano del 2006 dicho sector fue responsable de la creación de 1,9 millones de puestos de trabajo.

La producción de cine independiente en Cuba sigue siendo en la práctica una suerte de mini-empresas aisladas, las cuales naturalmente, carecen de la capacidad logística para comercializar sus producciones. El escaso financiamiento (tanto en el independiente como en el asesorado por el ICAIC) se concentra en las fases de creación y de producción de la cadena de valor. Sin embargo las fases de marketing y de distribución permanecen poco exploradas. El cine cubano ha caído en una fase de letargo. Se ha producido, pero desde mi criterio se ha perdido un poco la perspectiva sobre las posibilidades económicas reales de este medio. Justamente en este momento, un par de títulos de la talla de los de Titón (y el talento para eso sobra) pondrían al cine cubano en el lugar donde debe estar. Pero eso requiere de una estrategia coordinada.

El financiamiento no debe ser considerado de forma aislada. Las industrias creativas necesitan incentivo a la innovación,⁹⁰

⁸⁹ <http://www.culture.gov.uk/images/research/CreativeIndustriesEconomicEstimates2007.pdf>

⁹⁰ Estos incentivos pueden venir del estado en forma de asistencia directa a la industria o proveyendo incentivos a otros integrantes de la cadena de valor, véase Cunningham, S. *et al.*, "Voice, Choice and Economic Growth, Routledge", en Diana Barrowclough and Zeljka Kozul-Wright (coords.), *Financing creative industries in a developing country context*, Londres y Nueva York, Creative Industries Research and Applications Centre (CIRAC), Queensland University of Technology, 2004. En el caso de Cuba el estado provee financiamiento a los

apoyo de una red de servicios especializados y complementarios, adecuada legislación sobre la protección a los derechos de propiedad intelectual, entre otros elementos.⁹¹ El modelo basado en el conocimiento como bien colectivo (esto es, a nivel de industria no hay discusiones sobre patentes) que es la base de la innovación de biotecnología, podría ser utilizado en esta industria. Establecer bancos de guiones, trabajar y facilitarle el trabajo a los independientes a través de más acceso a la información nacional e internacional. Ayudarlos a insertarse en el circuito de los festivales independientes internacionales y cuando sea menester, en Cannes, en San Sebastián o en Venecia. La conjugación de estos factores genera mayores flujos de información y de valor agregado.

Las industrias creativas promueven un vínculo positivo entre las artes y el comercio. Contribuyen además a la creación de sanos hábitos de consumo y disfrute cultural que promueven la armonía social. Este sector cinematográfico, convenientemente articulado en redes de producción cooperativas, podría convertirse en una fuente de innovación e ingreso en Cuba, además de representar una suerte de justicia poética para nuestro proceso social. Estas redes institucionales e informales podrían ser eficaces en la búsqueda de fuentes de financiamiento y en la obtención de mayor información sobre la demanda de los bienes y servicios producidos por esta industria. Léase este propósito además para la producción musical.

Se debería recordar que fue el estado el que tuvo la voluntad política y creó las condiciones para que pudieran desarrollarse proyectos no sólo como los de biotecnología sino también el proyecto de restauración y turismo cultural liderado por la oficina del historiador e inspirado decisivamente por su director, el doctor Eusebio Leal. Esta singular experiencia (que puede ser enmarcada también en el ámbito de las industrias creativas), in-

filmes del ICAIC, pero no ha estimulado la creación de servicios complementarios asociados a esta industria, que son los que precisamente aportan más valor agregado al producto cinematográfico.

⁹¹ *Idem.*

dependientemente de sus focos de conflicto, no sólo nos ha aportado el redescubrimiento de rasgos esenciales de nuestro carácter como nación y ha contribuido al desarrollo social de la región, sino que además ha estructurado un sistema de empresas que ha ingresado más de 150 millones de pesos convertibles y generado más de 11 000 empleos directos y 2000 empleos indirectos en un área de 2,14 Km² (Oficina del Historiador de la ciudad de la Habana/ UNESCO 2006).

CUADRO 4
EMPLEOS DIRECTOS GENERADOS POR LA OFICINA
DEL HISTORIADOR (1993-2004)

Total de empleos	11 108
<i>Por entidad</i>	
Dirección, Administración y Entidad Especialidad	25.6%
Patrimonio Cultural	11.4%
Empresas Generadoras de Recursos Financieros	35.6%
Empresas de Construcción	27.4%
<i>Categoría Ocupacional</i>	
Dirigentes y Administrativos	10.4%
Técnicos	19.0%
Obreros	28.0%
Servicios	42.6%
<i>Sexo</i>	
Hombres	60.2%
Mujeres	39.8%
<i>Edades</i>	
Menores de 25 años	14.8%
Entre 26 y 35 años	30.0%
Entre 36 y 45 años	27.7%
Entre 46 y 55 años	17.3%
Mayores de 55 años	10.2%

<i>Escolaridad</i>	
Nivel primario	4.2%
Nivel Básico	27.6%
Nivel Medio Superior	53.3%
Nivel Superior	14.9%

NOTA: Las mujeres representan el 28% de los puestos dirigentes, el 60% de los puestos técnicos y el 92% de los puestos administrativos.

FUENTE: Dirección de Recursos Humanos. Oficina del Historiador, tomado de una experiencia singular (2006).

La idea de articular redes locales de producción tiene como meta principal la de utilizar (y crear nuevos) mecanismos de participación popular existentes en una localidad o región determinada y estimular el desarrollo de la misma a partir de sus recursos propios. En este sentido cobran particular importancia la actuación de los gobiernos e instancias locales en la promoción y utilización de los recursos de una comunidad. Cuba posee en mi opinión los recursos sociales necesarios para construir redes de innovación desde una perspectiva endógena de desarrollo, siempre contando con la presencia de un estado capaz de coordinar y apoyar la gestión de los actores económicos involucrados. El proyecto de la Habana Vieja es una evidencia de ello.

Es por esas razones que se debe profundizar en el análisis de los mecanismos de coordinación que permiten el aprendizaje y la adaptación de los agentes económicos con probada cualidad innovadora en Cuba, así como estudiar posibles sectores y/o iniciativas en otros campos que pueden eventualmente convertirse en centros de innovación (industria del software, producción cinematográfica, programas de desarrollo local, etcétera). Esto es importante para la articulación más precisa de políticas que cristalicen en crecimiento económico y en desarrollo.

VI. CONCLUSIONES

Los patrones de producción a nivel internacional muestran en las últimas décadas una tendencia cada vez más creciente a la especialización y a la innovación como factor de competitividad. En este sentido, diversas investigaciones recalcan el importante papel que en este sentido juegan los sistemas productivos locales.

Uno de los principales objetivos en la actualidad económica cubana debiera ser el de diversificar las exportaciones a partir de la creación de redes endógenas de producción e innovación. Las exportaciones permiten obtener los recursos necesarios para importar los bienes y la tecnología necesaria para aumentar la productividad en un país y por consiguiente el nivel de vida de sus habitantes. Pero tampoco se trata de exportar *per se*. Según algunos estudiosos, la mayor parte de los países desarrollados muestran porcentajes de las exportaciones respecto al producto interno bruto bastante reducidos y sin embargo elevados PIB por habitante. Lo contrario sucede en países menos desarrollados, donde ese porcentaje es mayor y el PIB por habitante es menor. Esto nos conduce a la idea de que la cuantía en que participen las exportaciones en el crecimiento económico dependerá de la cantidad de valor agregado que tengan estas exportaciones y no de la magnitud de las mismas. El conocimiento se ha convertido en el recurso limitante en la producción y la capacidad de absorberlo, producirlo y transferirlo ha devenido el aspecto más importante de la actividad económica en el mundo contemporáneo.

Esto ha tenido repercusión directa en la utilización de nuevas construcciones teóricas que intentan explicar de manera más eficaz los últimos acontecimientos de la economía internacional. El fenómeno de la producción de bienes y servicios está comenzando a ser analizado más allá del mero intercambio individual de derechos de propiedad. El carácter contextual y relacional del conocimiento hace de la creación y transacción de bienes, actividades necesariamente organizadas por la acción colectiva a través de un proceso continuo de búsqueda, aprendizaje y adaptación.

Este fenómeno, que incluye naturalmente la absorción, producción y transferencia de conocimiento es coordinado por instituciones formales e informales; que contribuyen a crear confianza entre los agentes económicos y a estabilizar sus expectativas en relación a sus comportamientos en el intercambio. Las economías más desarrolladas se están distinguiendo por su capacidad para combinar el stock acumulado de conocimientos tecnológicos y organizacionales con el nuevo conocimiento generado al interior de las mismas. Conceptos como redes productivas, cluster y sistema regional de innovación han cobrado relevancia en este sentido.

En este particular se hace indispensable el estudio de las experiencias con redes productivas en Cuba, por cuanto nuestro país cuenta con recursos humanos suficientes para generar atmósferas regionales de aprendizaje e innovación. En este sentido aisladas, pero válidas, experiencias nos muestran lo que es posible hacer en la isla. Los casos de biotecnología y del proyecto de restauración de la habana Vieja son una constatación de lo anterior. También la articulación de las tecnologías informáticas y la industria cinematográfica (también con la biofarmacéutica) ha producido resultados notables en los que se debería profundizar.

De modo que la pregunta podría ser formulada de la siguiente manera: Como es posible crear atmósfera de confianza en una red productiva que permita obtener externalidades positivas en el proceso de interacción y aprendizaje colectivo? Esto nos conduce a la cuestión de cómo los mecanismos de creación y promoción de cohesión social y capital social contribuyen a la innovación.

Ninguna economía puede hacer un uso intensivo del conocimiento sin el sostén de un sólido sistema de enseñanza e investigación, junto con el apoyo de programas de capacitación específica que, muchas veces, resultan de un prolongado proceso de aprendizaje sólo costeable por entidades públicas. El acceso al conocimiento en sentido amplio es tratado en la sociedad cubana como un bien público. El acceso y promoción a la cultura funcionan como importantes elementos de estabilización cuyo efecto

integrador desaceleró los efectos de la crisis material y evitó la exclusión social a gran escala.

En este particular, juegan un rol central las entidades estatales a nivel local y nacional, capaces de coordinar estratégicamente las potencialidades de cada región. Mientras mayores sean los incentivos a la cooperación, mayores serán el intercambio de información y el aprendizaje social. La cooperación puede ser promovida allí donde las futuras interacciones entre los agentes económicos sean más probables. Es por esta razón que la dimensión geográfica (local, regional) debe ser integrada en una política de desarrollo que tenga la intención de estimular la innovación. Son en la práctica los programas de reducción del estado y de privatizaciones de recursos tradicionalmente públicos los que han creado atmósferas sociales desconcertantes en muchos lugares del mundo y no prosperidad económica y desarrollo humano

Incluso en los peores momentos de la crisis económica de la década de los 90, funcionaron y surgieron importantes enclaves de solidaridad a nivel social que resultaron en singulares y oportunas respuestas de adaptación, sobre todo a nivel regional, a los problemas creados en este contexto. Estos elementos son definitivos en la reproducción del organismo social y cobran importancia a la hora de entender el comportamiento económico en el entorno cubano.

Si a eso adicionamos también el hecho de que esto ocurre en un país de orientación socialista en el tercer mundo, entonces se puede entender fácilmente la magnitud del potencial de desarrollo que abriga el proyecto social cubano y se comprende además la relevancia que para la ciencia económica (u otro que aparezca, casarse con los nombres puede ser poco saludable) tiene el estudio de esta iniciativas del estado cubano enmarcada en el contexto de los países del sur. Todos estos elementos pueden ser de interés a la hora de definir políticas de desarrollo sostenibles a largo plazo y en la propia redefinición del concepto de socialismo como sistema socio-económico.

VII. BIBLIOGRAFÍA

- ALBURQUERQUE, F., "Teoría y práctica del enfoque del desarrollo local", *Revista académica*, Málaga, año 1, núm. 0, abril, mayo y junio, 2007.
- BELUSSI, F., *The economics of intangible. Some theoretical bases on networks of creativity with a focus on cultural, design, and science based industries*, Italia, University of Padua, 2005.
- BLANCO, H., *Prácticas de aprendizaje organizacional en empresas del sector de la informática y las comunicaciones*, La Habana, Centro de Estudio de la Economía Cubana, 2007.
- BOJAR, E. et al., *Cluster as vehicles stimulating regional and local development*, Polonia, European Regional Science Association, 2003.
- CAMAGNI, R., *Innovation Networks*, Londres, Belhaven Press, 1991.
- CASANOVA, F., "Local development, productive network and training", *DRUID Tenth Anniversary Summer Conference on Dynamics of Industry and Innovation, Organizations, Networks and Systems*, Copenhagen, Copenhagen Business School, 2005.
- CHANG, H. J., *Bad Samaritans. The myth of free trade and the secret history of capitalism*, Nueva York, Bloomsbury Press, 2008.
- , "Braking the moule: An institutionalist political economy alternative to the neo-liberal theory of the market and the state", *Cambridge Journal of Economics*, Cambridge, núm. 26, 2002.
- Creative industries cluster study. Stage one*, Australia, The National Office for Information Economy, 2001.
- CUNNINGHAM, S. et al., *Financing creative industries in a developing country context*, Australia, Creative Industries Research and Applications Centre (CIRAC), Queensland University of Technology, 2004.
- DIEZ, M., ESTEBAN, M., "The evaluation of regional innovation and cluster policies: looking for new approaches", *Fourth EES Conference, session: "Decentralisation and Evaluation"*, Lausanne, 2000.
- DOLOREUX, D., PARTO, S., *Regional Innovation Systems: A Critical Review*, Maastricht, Université du Québec, Maastricht Economic Research Institute on Innovation and Technology (MERIT), 2006.

- ELSNER, W., "Market and State", *International Encyclopedia of Public Policy*, Bremen, Ph. A. O'Hara, University of Bremen, 2006.
- FEDERICO, J. *et al.*, *Clusters y nuevos polos emprendedores intensivos en conocimiento en Argentina*, Argentina, Hugo Mantis, 2005.
- FREY, B., *Economics as a Science of Human Behaviour: Toward a New Social Science Paradigm*, Boston, Kluwer Academic Publishers, 1999.
- GAROFOLI G., "Desarrollo económico, organización de la producción y territorio. Reconversión industrial y agrícola en el marco del desarrollo humano local", *III y IV Cursos de diplomados: "Formación de gestores para el proceso de reconversión industrial y agrícola, desarrollo económico local y equidad de género"*, Grupo Técnico Local Holguín *et al.* (coords.), La Habana, Universidad de Holguín-Universidad del País Vasco, 2006.
- GIULIANI, E., *The structure of cluster knowledge networks, DRUID Tenth Anniversary Summer Conference on Dynamics of Industry and Innovation, Organizations, Networks and Systems*, Copenhagen, Copenhagen Business School, 2005.
- HARMAAKORPI, V., PEKKARINEN, S., "Regional innovation systems", *43rd Annual Conference of European Regional Science Association*, Jyväskylä, Finland, Helsinki University of Technology, 2003.
- HAYEK, F. A., *The constitution of Liberty Routledge Classics*, London, 2008.
- HODGSON, G. M., "Reclaiming habits for institutional economic", *Journal of Economic Psychology*, febrero, 2004.
- , *Visions of mainstream economics: A Response to Richard Nelson and Jack Vromen, Review of social economy*, marzo, 2002.
- IONESCU, D., "Social Capital: a key ingredient for clusters in post-communist societies", *Business Clusters*, París, OECD, 2005.
- Introduction to Creative Industries, The Case of United Kingdom and Implementation Strategies in Hong Kong*, The Research Department Hong Kong Arts Development Council, mayo, 2000.
- ISAKSEN, A., "Building Regional Innovation Systems: Is Endogenous Industrial Development Possible in the Global Economy?," *Canadian Journal of Regional Science*, núm. 1, 2001.
- KANTIS H. *et al.*, *Clusters y nuevos polos emprendedores intensivos en conocimiento en Argentina*, Argentina, LITTEC, 2005.

- KATZ, J., "Cambio estructural y capacidad tecnológica local", *Revista de la CEPAL*, núm. 89, agosto, 2006.
- KETELS, C. H. M., *Cluster-based economic development Institute for Strategy and Competitiveness*, Washington D.C., EDA Annual Conference Harvard Business School, 2003.
- LAGE, A., "Socialism and the Knowledge Economy, Cuban Biotechnology", *Monthly Review*, vol. 58, núm. 7, diciembre, 2006.
- LAM, A., LUNDVALL, B. A., "The Learning organisation and national systems of competence building and innovation", en N. Lorenz and B. A. Lundvall (coords.) *How Europe's Economies Learn: Coordinating Competing Models*, Oxford University Press, 2007.
- LUNDVALL, B. A., "National Innovation System: Analytical Focusing Device and Policy Learning Tool", *Working Paper*, Ostersund, Sweden, Swedish Institute for Growth Policy Studie, 2007.
- , *National systems of innovation. Towards a theory of innovation and interactive learning*, Londres, Nueva York, St. Martin's Press, 1995.
- MAGGI, C., MESSNER D. (eds.), "Modelos de Desarrollo Nacionales y Desafíos de la Globalización. Los casos de Chile, Cuba y México", *INEF report*, Duisburg, Alemania, Institut für Entwicklung und Frieden der Gerhard-Mercator-Universität Duisburg, Heft 56, 2002.
- MARQUETTI, H., "Cuba, El nuevo patrón de crecimiento industrial manufacturero", *III y IV Cursos de diplomados: "Formación de gestores para el proceso de reconversión industrial y agrícola, desarrollo económico local y equidad de género"*, Grupo Técnico Local Holguín et al. (coords.), La Habana, Universidad de Holguín- Universidad del País Vasco, 2006.
- , "Cuba: importancia actual del incremento de las exportaciones", consultado en http://www.nodo50.org/cubasi gloXXI/economia/marquetti4_300603.pdf.
- MESA LAGO, C., "La economía cubana en la encrucijada: El legado de Fidel, el debate sobre el camino y las opciones de Raúl", 2008, consultado en <http://www.realinstitutoelcano.org>
- MONREAL, P., "La globalización y los dilemas de las trayectorias económicas de Cuba: Matriz bolivariana, industrialización y

- desarrollo”, en VILLANUEVA (comp.), *Reflexiones sobre economía cubana*, La Habana, Ciencias Sociales, 2006.
- PAYER, H., *Wieviel Organisation braucht das Netzwerk? Entwicklung und Steuerung von Organisationsnetzwerken mit Fallstudien, Cluster- und Regionalentwicklung*, Alemania, Universität Klagenfurt, 2002. Consultado en http://www.oear.at/OEAR_Dissertation_Netzwerk_Payer_2002_1,7MB.pdf.
- PIETROBELLI, C., “Industrial Districts Evolution and Technological Regimes: Italy and Taiwan”, Viewpoint on Harvard University, septiembre 2002, consultado en Kennedy School of Government website, <http://www.cid.harvard.edu/cidbiotech/comments/comments177.htm>.
- PIETROBELLI, C., RABELLOTTI, R. (eds.), “Upgrading in Clusters and Value Chains in Latin America. The Role of Policies” Sustainable Development Department Best Practices Series; enero 2004, consultado en http://www.iadb.org/sds/publication/publication_3586_e.htm.
- , “Upgrading to compete: Global value chains, clusters, and SMEs in Latin America”, *Upgrading to Compete. Global Value Chains, SMEs and Clusters in Latin America*, Nueva York, Cambridge, Harvard University Press, 2006.
- POLANYI, K., *The great transformation*, Boston, Bacon Press, 2001.
- PORTER, M., “Clusters and the new economics of competition”, *Globalización y redes*, Prov. de Buenos Aires, IPAC, 1999.
- , *La ventaja competitiva de las naciones*, Londres, Macmillan, 1991.
- PUTNAM, R. D., “Bowling alone: America’s declining social capital”, *Journal of Democracy*, vol. 6, núm. 1, 1995.
- ROSENFELD, S., “Bringing Business Clusters into the Mainstream of Economic Development”, *European Planning Studies*, vol. 5, núm. 1, 1997.
- SILVA, I., SANDOVAL, C., *Desarrollo económico local/regional y fomento productivo: la experiencia chilena*, Santiago de Chile, núm. 49, agosto, 2005.

SISTEMA DE INFORMACIÓN ESTADÍSTICO NACIONAL (SIE-N) Y EL SISTEMA DE INFORMACIÓN ESTADÍSTICO COMPLEMENTARIA (SIE-C), *Anuario Estadístico*, Cuba, Oficina Nacional de Estadísticas, 2006.

SOLORZA, M. L., “La economía cubana en la globalización: ¿transición con rumbo?”, *Revista Latinoamericana de economía*, vol. 38, núm. 151, Ciudad México, UNAM, 2007.

STEINER, M., “The Role of Clusters in Knowledge Creation and Diffusion – an Institutional Perspective”, *44th European Congress of the European Regional Science*, Association Porto, University of Graz, Austria, agosto, 2004.

STIGLITZ, J., *Globalization and its discontemens*, Londres, Penguin Books, 2002.

TERRERO, A., “Cuba, Lecturas de un despegue”, *Revista Bohemia*, La Habana, año 100, núm. 2, 2008.

Una experiencia singular: Valoraciones sobre el modelo de gestión integral de La Habana Vieja, Patrimonio de la Humanidad, Oficina del Historiador de la Ciudad de la Habana, 2006.