

ARTÍCULO ORIGINAL

Los saberes tradicionales y los conocimientos científicos sobre dirección en la empresa latinoamericana: puentes y barreras

Traditional Knowledge and Scientific Knowledge about Management in Latin American Companies: Bridges and Barriers

Lázaro J. Blanco Encinosa

Universidad Agraria de La Habana, Cuba.

Resumen

En el artículo se analiza la relación entre el conocimiento científico y los saberes tradicionales sobre dirección de empresas en América Latina y se expone la evolución del primero. Se destaca una particularidad importante en los procesos de dirección de empresas en la zona: los saberes tradicionales sobre dirección se desarrollan más por la influencia de la experiencia y los ejemplos, que mediante el empleo de fuentes teóricas, debido a la existencia de una economía informal mayoritaria, caracterizada por la existencia de micro y pequeñas empresas de baja tecnología. En ello han influido el caudillismo, el voluntarismo ignorante, la falta de democracia, el clientelismo, la corrupción y el populismo. Se analizan también el supuesto neoliberalismo existente y el neomercantilismo y se exponen las deudas que las universidades y escuelas de negocios tienen con ese sector empresarial. Finalmente, se concluye que el empresariado latinoamericano, formal o informal, deberá ser empoderado para poder desarrollar mejor su trabajo y elevar el nivel de vida de la región y se propone un conjunto de ideas para contribuir a ello y a elevar su conocimiento sobre dirección.

Palabras clave: cultura, dirección de empresas, efectividad, innovación.

Abstract

The article analyzes the relationship between scientific knowledge and traditional knowledge on business management in Latin America and discusses the evolution of the first aspect. An important feature of business management processes in the area is highlighted: traditional knowledge about management is developed more by the

influence of experience and examples, than by the use of theoretical sources, due to the existence of an informal economy majority, characterized by the existence of micro and small low-tech companies. They have been influenced by chieftaincy, ignorant voluntarism, lack of democracy, clientele, corruption and populism. The existing neoliberalism and neo-mercantilism are also analyzed and the debts that universities and business schools have with this business sector are exposed. Finally, it is concluded that Latin American entrepreneurs, formal or informal, must be empowered to better develop their work and raise the standard of living in the region and a set of ideas is proposed to contribute to this and to raise their knowledge about management.

Keywords: *culture, business management, effectiveness, innovation.*

*El mejor gobernante pasa inadvertido por el pueblo.
El gobernante inferior despierta el amor y la alabanza.
Otro más inferior produce el miedo.
El más inferior levanta el desprecio.
LAO TZÉ, «Tao Te King, XVII»*

En el principio ya existía la palabra.

JUAN 1.1-4

Introducción

La dirección de organizaciones es una actividad que se realiza desde que surgió el ser humano, en un largo camino de decenas de miles de años.

Se han acumulado muchos saberes sobre dirección, algunos de los cuales se han incorporado al conocimiento colectivo, catalogados, en ocasiones, como tradicionales. La mayoría de los empresarios solo utiliza, de ese conocimiento colectivo muchas veces empírico, aquel que se encuentra unido a sus tradiciones y cultura, por lo que su aplicación puede variar de una empresa a otra, de un país a otro, de un grupo humano a otro.

El conocimiento sobre dirección se ha consolidado y estructurado con un enfoque más científico y organizado en los últimos 150 años. Ciertos países y regiones lo han empleado para lograr la mayor efectividad de la dirección o gestión empresarial con particular éxito. En otros, por el contrario, gran parte de las organizaciones

medra entre la subsistencia y el fracaso sistemático y muchos de sus directivos se mueven en un espacio que ignora los avances científicos y las mejores prácticas de gerencia. Asimismo, las universidades y escuelas no han logrado transmitir los mejores avances al estamento de dirección.

Lamentablemente, muchas de las organizaciones de América Latina se ubican en ese escenario negativo. Por supuesto, no es solo la falta de conocimientos científicos sobre dirección la causa del atraso, la ineficiencia y la ineficacia. Otras poderosas razones influyen también en ello: la centralización excesiva, el burocratismo, la falta de inversiones, el clientelismo y la corrupción.

El presente trabajo resume algunas ideas sobre esta problemática, de manera que se intentan describir algunas de las causas que generan la situación referida en las empresas latinoamericanas y se proponen vías para erradicarlas y apoyar el desarrollo de la región y sus países.

1. Metodología

La investigación recoge experiencias de años de trabajo, directamente en empresas estatales y privadas de América Latina, pero sobre todo cubanas. Se apoya en el estudio de fuentes bibliográficas y en entrevistas no estructuradas a empresarios y funcionarios empresariales.

2. Evolución del conocimiento científico y empírico sobre la dirección de empresas

El conocimiento colectivo se ha integrado, sinérgicamente, debido a la suma de los conocimientos individuales de todos los ciudadanos, a la ciencia, las tradiciones, la cultura general y específica, las creencias y mitos, las leyendas, etc., que la humanidad ha producido en su historia. Es uno de los medios que permite al hombre y a otras especies de animales su conservación y desarrollo. Algunas culturas tienden a valorar más que otras el surgimiento y desarrollo de nuevos y más avanzados conocimientos científicos y tecnológicos; otros grupos, por el contrario, parecen valorar más las tradiciones.

El conocimiento relativo a la dirección empresarial comenzó a organizarse y conservarse desde hace miles de años. Los hebreos reflejaron los primeros aportes en el Antiguo Testamento, donde apareció por primera vez la organización lineal jerárquica de los grupos humanos, la dirección por valores, la ética, la remuneración

acorde al trabajo realizado y el estilo democrático de dirección. Los griegos reasumieron ese pensamiento y ratificaron la democracia en la dirección de la sociedad, el pensamiento racional y la observación en el análisis y solución de los problemas como método científico de trabajo.

China fue otra fuente de pensamiento relacionado con la dirección de organizaciones. Hoy se pudieran encontrar curiosas conexiones (salvando las diferencias en tiempo y en información) entre Confucio y John M. Keynes por un lado, y entre Lao Tsé y Adam Smith, David Ricardo y Milton Freeman por otro. Asimismo, dando un salto enorme en el tiempo, se debe recordar con justeza a Nicolás Maquiavelo, quien escribió un hermoso y útil tratado sobre la gobernanza de un reino.

Ante la imposibilidad de recordar todos los antecedentes del conocimiento actual sobre dirección de empresas, resulta conveniente pasar al siglo XX y a los pensadores que organizaron el conocimiento moderno en materia de administración o dirección. En tal sentido, existe un consenso en la identificación de las siguientes líneas o escuelas de pensamiento y algunos de los científicos más destacados:

- Escuela de la administración científica: Frederick Taylor, Frank y Lilliam Gilbreth y Henry L. Gantt. Henry Ford aplicó sus conocimientos a la fabricación de automóviles con mucho éxito.
- Escuela de la organización clásica: Henri Fayol. En la actualidad, Henry Mintzberg es seguidor de algunos de sus postulados.
- Escuela de las ciencias del comportamiento y de las relaciones humanas: Mary Parker Follet, Chester Barnard, Abraham Maslow, Elton Mayo, entre otros.
- Escuela cuantitativa o de la investigación de operaciones y la cibernética: Norbert Weiner, Leonid Kantarovich, Rusell Ackoff, John von Newman, John Nash, George Dantzig, Richard Kaplan, Ludwig von Bertalanffy, y demás.
- Escuela empírica o de la excelencia: Tom Peters, Robert Waterman, Peter Drucker, W. Edward Deming, Joseph Juran, William Ouichi y Kaoru Ishikawa.

Es posible que en algunos libros o artículos aparezcan otras denominaciones y otras agrupaciones, pero las diferencias serían más formales que de contenido.

Por otra parte, en secciones posteriores se tratará de dar respuesta a la siguiente interrogante: ¿quiénes se apoderan de esa información y de ese conocimiento, lo asumen y lo ponen en práctica para solucionar problemas específicos y así generar nuevo conocimiento y quiénes no?

3. Conocimiento científico y saber popular en la dirección empresarial

Si bien se habla de «saber» y de «conocimiento», después de consultar diversos expertos y prestigiosos diccionarios, es posible afirmar que pueden manejarse ambos términos como sinónimos relativos. Por supuesto, ambos se refieren a cuerpos de conceptos, teorías, métodos, procedimientos, etc., que están en constante evolución y cambio, además de que interactúan: el conocimiento científico nutre al saber popular y este puede influir en el primero.

En materia de administración de empresas, el conocimiento científico está incidiendo en el saber popular, pero con ciertas limitaciones, especialmente en las micro, pequeñas y medianas empresas, donde se desconocen muchas teorías, métodos, procedimientos y soluciones que exhibe la ciencia administrativa actual. Por ejemplo, casi como consecuencia natural, muchas pequeñas empresas se organizan en forma lineal-funcional. También se han utilizado bastante los sistemas de información a la dirección (*Management Information System*), lo que ha conllevado el empleo de técnicas de toma de decisiones y control por parte de los directivos, basadas en informaciones computarizadas.

En sociedades como las latinoamericanas, se aprecia que el saber popular en materia de dirección predomina sobre el conocimiento científico. Los pequeños empresarios se desarrollan empíricamente y asumen el saber antes que la experiencia, las observaciones de otros pequeños negocios y la información que les proporciona el intercambio informal de opiniones con otros empresarios. Ese saber popular es demasiado práctico e insuficiente, situación que lacera las posibilidades de desarrollo de esas empresas. Casi todas tienen ciclos de vida muy cortos y solo una escasa minoría subsiste tras la desaparición de sus fundadores.

¿Cuáles son las causas de estas situaciones? No existe una respuesta simple y concluyente a esa pregunta. Solo se puede presentar un cuadro lo más objetivo posible de la economía empresarial latinoamericana y de su influencia sobre ese conocimiento y ese saber.

4. Latinoamérica: el conocimiento gerencial y su sistema económico y empresarial

América Latina se ha caracterizado por siglos de subdesarrollo, con muchos gobiernos donde ha primado el caudillismo, el voluntarismo ignorante, la falta de democracia, el clientelismo, la corrupción y, sobre todo en los últimos tiempos, el populismo. Ello ha motivado, en la mayoría de los países, un sistema empresarial raquítrico y muy poco desarrollado, donde priman las pequeñas empresas, casi en su totalidad de baja tecnología.

Asimismo, existe una dependencia de la economía extractiva, la cual ha sido criticada durante muchos años por pensadores de tendencias muy diferentes. Uno de ellos, Eduardo Galeano, basa su crítica en esa monodependencia, en su texto clásico *Las venas abiertas de América Latina*. Asevera, por ejemplo, que «nuestra riqueza ha generado siempre nuestra pobreza [...]. El oro se transfigura en chatarra y los alimentos se convierten en veneno» (Galeano, 2009, p. 25).

Algunos gobernantes han hecho esfuerzos por salir de esa situación, o al menos han expresado esas intenciones, pero no puede afirmarse que hayan tenido mucho éxito. Esa dependencia, en el marco de la vigente crisis, generará algunos años difíciles para la región, como puede apreciarse en la tabla 1.

Tabla 1. Producto Interno Bruto de Latinoamérica a precios corrientes (dólares). Predicción hasta el 2021

2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
5 928 507	5 052 489	4 503 959	4 653 559	4 846 498	5 115 781	5 409 780	5 702 026

Fuente: Fondo Monetario Internacional (2016).

Algunos estudiosos han estigmatizado el neoliberalismo, al considerarlo como el protagonista y causante fundamental de ese escenario. Así, ideólogos como Atilio Borón han hecho «toda una cruzada» de esa idea y han expresado, por ejemplo, que «el neoliberalismo se ha impuesto en América Latina destruyendo al Estado» (Borón, 2009, p. 51). Por otro lado, refiriéndose al capitalismo neoliberal, el autor ha escrito que «se ratifica como lo que es: una máquina imparable de fabricar pobreza» (Borón, 2009, p. 57). Líderes como Fidel Castro, Hugo Chávez, Daniel Ortega, Evo Morales o Nicolás Maduro han desarrollado ideas similares.

No obstante, existen otros pensadores que consideran que en ningún país de la región se han aplicado total y sistémicamente las sugerencias de los neoliberales, ni

siquiera en naciones paradigmáticas como Chile y Costa Rica, donde, por cierto, la distribución de la riqueza no es tan injusta como repiten algunos, tal como demuestra una consulta del conocido índice GINI, en cualquiera de sus fuentes de cálculo. Entre los datos recolectados, se hallan:

- Entre 2009 y 2013, el índice de Chile evolucionó desde 52,1 hasta 50,5. Incluso la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OECD) señala 42,6. En cualquier caso, se aprecia una distribución media de la riqueza en el país austral.
- Costa Rica presenta una situación análoga. Del GINI 50,3 del 2009, pasó al 49,2 del 2012.

Ambos casos se mueven en un espacio promedio de la distribución de la riqueza, lo cual es adecuado si se compara con otros indicadores económicos, como el PIB.

Los enemigos del neoliberalismo defienden a ultranza la necesidad de que existan un Estado y gobierno fuertes, propietarios de los principales medios de producción de las naciones, que actúen como protectores de los bienes del pueblo. El gobierno y el Estado cubanos, la China de Mao y anterior a Deng Tsiao Ping, la Corea del Norte de los repetidos Kim, la extinta Unión Soviética y las llamadas «democracias populares» de Europa del Este han sido ejemplos de ello. Sin embargo, en los últimos tiempos, solo Corea del Norte parece ser la defensora del estatismo total.

Existen otras razones que se pueden argumentar, pero el hecho de que la mayor y más importante parte de las empresas generadoras de riquezas pertenezca al sector estatal genera, en palabras de Filgueira, citado por Kaiser (2010, s/p), que «los empleadores incluidos en el juego rentista estaban estimulados por una lógica política y no por la fuerza de la competición y la innovación. Esto era, por tanto, un juego de suma cero que en el largo plazo se tornó en una *lose-lose situation*. El país como un todo pagó el precio de la productividad decreciente».

Esa situación, común a diferentes naciones latinoamericanas, incluso con diferentes ideologías dominantes, parece crear cierta cultura que rechaza el cambio y la innovación y, por ende, que rehúye y evita el riesgo empresarial y la asimilación de nuevos conocimientos. Tal vez esta sea una de las respuestas al inquietante hecho de que los estamentos directivos en nuestros países sean tan proclives a desdeñar y a no utilizar las llamadas tecnologías «blandas» en la dirección de empresas, que

tan buenos resultados han traído a las organizaciones del primer mundo (Blanco, 2016).

Cuando el mercantilismo, manifestado en sistemas con cualquier tendencia política, se une a un estado totalizante y extremadamente centralizado, el empresario – emprendedor, imaginativo, arriesgado- tiende a desaparecer y emergen los funcionarios que solo ejecutan las órdenes de «los de arriba» y evitan todo tipo de iniciativa que pueda parecer arriesgada. Consecuentemente, el desarrollo del país se ralentiza o se detiene. Este escenario ha contribuido a la aparición reiterada de la corrupción en países de la región.

También influye en esta situación el burocratismo *cuasiendémico*, ya estudiado por diversos pensadores, entre ellos el economista peruano Hernando de Soto, cuyas conclusiones reflejó acertadamente en dos libros clásicos: *El otro sendero* (1986) y *El misterio del capital* (2001). En ellos, no se limita a describir una situación dramáticamente real, sino que propone una solución audaz y a la vez sencilla: incorporar millones de seres «invisibles» a la economía formal mediante el reconocimiento legal de sus empresas, viviendas, productos y la aceptación de su cultura, sus hábitos de vida y sus maneras de hacer negocios.

Por otro lado, Negroponete, el conocido director del *Media Lab* del Instituto Tecnológico de Massachusetts (MIT por sus siglas en inglés), citado por Fisher (2010), destaca que las nuevas ideas vienen de la gente que se desarrolla en las condiciones más propicias de libertad del espíritu.

4.1. Informalidad y desarrollo: algunas consecuencias

La economía informal es un paliativo, no una solución permanente a los problemas de América Latina. Investigadores como Norman Loaiza demuestran que el aumento de la informalidad incrementa la posibilidad de atenuar el crecimiento económico y no es el único que opina así.

El gobierno y el estado fuerte, omnipresente, no ha demostrado mucha eficacia y eficiencia en el mundo. Tampoco la estatización total manifestó ser tan positiva y, para entenderlo, no es necesario viajar a la Corea del Norte del 2018, ni estudiar los resultados de la Revolución Cultural de Mao Zedong en la China de los años 60 y 70.

4.2. Caudillismo, voluntarismo y populismo: incidencias en el sector empresarial

El llamado «caudillismo» ha sido una tradición en la historia de Latinoamérica, que proveía a la población la cultura necesaria para aceptar líderes fuertes, centralizadores y dominadores. Ese voluntarismo caudillista se basa en consignas populistas.

El populismo es catalogado, por algunos estudiosos, como «un enfoque al análisis económico que hace hincapié en el crecimiento y la redistribución del ingreso y minimiza los riesgos de la inflación y el financiamiento deficitario, las restricciones externas y la reacción de los agentes económicos ante las políticas “agresivas” que operan fuera del mercado» (Dornbush y Edwards, 1989, p. 121). De este modo, es posible afirmar que existe una estrecha relación entre caudillismo, voluntarismo y populismo o, al menos, es lo que la historia latinoamericana muestra.

En el caso que ocupa al presente trabajo, estos elementos nunca se relacionan muy bien con el sistema empresarial autónomo (se torna difícil de dirigir y controlar para el caudillo) y menos con las pequeñas y medianas empresas. Pero ni los caudillos más totalitarios y abarcadores han podido con el pueblo, que siempre ha creado sus empresas, legales o ilegales, con ayuda estatal o sin ella, con el reconocimiento del gobierno, con su tolerancia o con su condena.

4.3. El sistema empresarial y el conocimiento

Un sistema empresarial, compuesto en su mayoría por empresas que se mueven en el campo de lo informal y lo ilegal, con severos obstáculos para el crecimiento, tendrá dificultades para asimilar nueva tecnología y nuevos conocimientos sobre administración.

Bajo estas condiciones, ¿cómo es posible incorporar el conocimiento avanzado o sobre dirección de empresas de las instituciones y países de vanguardia al sistema empresarial latinoamericano, sobre todo a las pequeñas y medianas empresas, incluyendo las unipersonales o las familiares? La respuesta parece ser obvia: con educación, capacitación, entrenamiento y formación. Pero ese simplismo no debe engañarnos. Hace decenas de años que se materializan en la región universidades, escuelas de negocios y entrenamientos organizados por diferentes ONG, sin tener el efecto esperado.

Aunque posteriormente se arribará a conclusiones más fundamentadas, es posible adelantar tres elementos esenciales que justifican esas situaciones indeseadas:

- El sistema empresarial estatal fuertemente centralizado, burocratizado y con poco margen para la creatividad individual neutraliza las posibilidades de aplicación de los nuevos conocimientos asimilados por los directivos.
- La escasa propensión al riesgo de los directivos evita que se asuman nuevas tecnologías e ideas.
- Algunos grupos de pequeños empresarios todavía no sienten que los conocimientos que logran obtener en esos cursos y entrenamientos puedan serles útiles.

4.4. Las deudas del sistema de formación y capacitación de directivos en América Latina

El subcontinente muestra un amplio conjunto de universidades y escuelas de negocios que deben enfrentar la pesada, pero necesaria carga, de capacitar a los directivos y funcionarios vinculados al sistema empresarial, formal e informal.

La economía latinoamericana precisa el trabajo de sus universidades y del capital humano que se prepara en ellas. Estudios recientes demuestran que se forman pocos ingenieros y especialistas en ciencias, con relación a graduados en humanidades y carreras afines (Oppenheimer, 2014). Por otra parte, la generación de conocimientos también resulta escasa. Existen relativamente pocos artículos científicos publicados en revistas de ciencias y tecnologías y escasas licencias y patentes.

Asimismo, otro obstáculo que presenta la generación de conocimientos científicos se basa en que lo que se produce y publica en revistas científicas no se transfiere, sistemáticamente, al saber popular. No obstante, es posible afirmar que la principal deficiencia de nuestro sistema de educación para directivos es su orientación demasiado formal y estructurada. La acostumbrada escala ascendente de ingeniería/licenciatura, maestría y doctorado no está respondiendo a las verdaderas necesidades de los países latinos.

Las universidades y escuelas de negocios deben enfrentar la necesidad de incorporar a los empresarios informales a cursos de formación, de entrenamiento, de acciones de capacitación. Hay que acercarse al empresario informal, a su

cultura, y basarse en ello para apoyarlo y estimularlo a que acepte la capacitación y que la reciba en aulas u otros espacios (incluidos los virtuales), para que encuentre una utilidad inmediata que, a su vez, cree un círculo virtuoso que lo estimule a continuar la preparación.

4.5. El empoderamiento del empresario latinoamericano

Es preciso, llegados a este punto, regresar a una idea que ha estado implícita a través del trabajo: el necesario empoderamiento del empresariado latinoamericano. Se entiende como tal la creación de las condiciones económicas, legales, culturales, administrativas y reales necesarias para que desarrolle su trabajo adecuadamente.

El empresario informal deberá tener las puertas legales y económicas abiertas para que su empresa «salga del closet» y pueda intentar crecer mediante los accesos a los créditos y otras facilidades. Deberá tener acceso a un mercado justo, ajeno a prácticas neomercantilistas, monopolistas y corrupto-proteccionistas.

Asimismo, deberán estimularse las empresas pequeñas. Las unipersonales, las familiares, las micro y toda organización pequeña que surja deben contar con el apoyo del gobierno, el estado y la banca. Es necesario recordar que las mayores empresas de la actualidad fueron microempresas en el momento de su nacimiento (Blanco, 2013) y que, si pudieron desarrollarse, fue porque encontraron un ecosistema socioeconómico muy favorable para ello. Un mercado mayor y más activo beneficiará a todos.

Conclusiones

¿Puentes o barreras? Evidentemente, se han destacado en el trabajo las barreras que impiden o dificultan un flujo normal de conocimientos desde las posiciones científicas hacia el saber popular del empresariado latinoamericano. Lamentablemente, esa es la realidad: existen más barreras que puentes. ¿Se encontrarán soluciones para esta situación que puede garantizar un atraso de años en la región? A continuación, se proponen algunas ideas al respecto:

- Se deberá aceptar la existencia de un conjunto de empresas estatales, privadas, mixtas, legales, ilegales, formales e informales en América Latina, así como su necesaria integración sistémica y normal, sin traumas ni presiones en ningún sentido. Ello favorecerá el establecimiento de sinergias

(productivas, comerciales, financieras, fiscales, culturales, económicas y organizativas) beneficiosas.

- Los gobiernos y estados deberán propiciar, con medidas legales, fiscales y económicas, el surgimiento de ese sistema integrado. Las políticas no deben estar en contradicción con la reducción o eliminación de la economía informal.
- Los gobiernos y estados deberán reconocer que no han sido eficaces ni eficientes al dirigir sus empresas estatales. Así, deberán propiciar la autonomía máxima en esas organizaciones, para que busquen ambas capacidades desde dentro.
- Los procedimientos legales, fiscales, ambientales, etcétera, deben ser sencillos y expeditos para crear empresas. Deberá estimularse la participación de mujeres, personas jóvenes y miembros de la población desfavorecidos por razones étnicas, culturales, geográficas, entre otras, en el sistema empresarial.
- Las universidades y escuelas de negocios deberán encontrar modelos pedagógicos de capacitación y formación de directivos, orientados a individuos desfavorecidos.
- Los gobiernos y estados deberán aplicar políticas de apoyo a aquellas empresas (*start up*) que se muevan en el campo de la alta tecnología o en algún otro cercano a ella.
- Las universidades y escuelas de negocios deberán integrarse con la creación de empresas propias (consultoras, desarrolladoras de tecnología, etcétera) o mixtas.
- Los gobiernos, estados, universidades, escuelas de negocios y ciudadanos emprendedores en general deberán aplicar métodos y procedimientos como las «incubadoras», los «aceleradores» y demás, para estimular la creación de nuevas empresas.
- Es conveniente la aplicación de una política favorecedora de las inversiones para reincorporar, a la economía latinoamericana, las propias ganancias de sus empresas.

Finalmente, deben establecerse políticas de información y estimulación entre la población y promoverse una cultura de asimilación de los conocimientos científicos sobre dirección de empresas, sobre todo orientada a los pequeños empresarios.

Referencias bibliográficas

- ALCONADA, H. (2016): «La fascinación por el *cash*, sello indeleble de la era kirchnerista», *La Nación*, 15/6, Buenos Aires. Edición electrónica.
- AMÉRICA ECONOMÍA (2014): *Ranking de las 500 mayores empresas de Latinoamérica 2014*, <<http://americaeconomia.com>> [15/6/2016].
- ARCOS, A. (2009): *Evocando al Che*, Ciencias Sociales, La Habana.
- BLANCO, L. (2013): «De microempresas a gigantes», *Ciencia y Tecnología*, vol. 2, n.º 6, Universidad Tecnológica de Guayaquil, Ecuador, pp. 50-60.
- BLANCO, L. (2014): «La ciencia de la dirección en Cuba. Breve esbozo histórico», *Universidad de La Habana*, n.º 278, La Habana, pp. 57-76.
- BLANCO, L. (2016): «Innovación y subdesarrollo. La paradoja de las tecnologías “blandas” en dirección», *Cofin Habana*, vol. 10, n.º 1, La Habana.
- BORÓN, A. (2009): *Socialismo siglo XXI. ¿Hay vida después del neoliberalismo?*, Ciencias Sociales, La Habana.
- BORREGO, O. (2009): *El trabajo de dirección en el socialismo. Antecedentes y enfoques actuales*, Ciencias Sociales, La Habana.
- CASTRO, R. (2012): «Discurso pronunciado ante la Asamblea Nacional», *Granma*, 14/12, La Habana, p. 1.
- DE SOTO, H. (1986): *El otro sendero. La revolución informal*, El Barranco, Lima.
- DE SOTO, H. (2001): *El misterio del capital*, Diana Editorial, México D.F.
- DÍAZ, R. (2016): «Un cuadro que cuadre», *Juventud Rebelde*, 2/6, La Habana, p. 2.
- DORNBUSH, R. y S. EDWARDS (1989): *La macroeconomía del populismo en América Latina*, IASE, Bogotá.
- FISHER, H. (2010): *Ciberprometeo*, Editorial Científico-Técnica, La Habana.
- FONDO MONETARIO INTERNACIONAL (2016): «Producto Interno bruto de Latinoamérica a precios corrientes (dólares). Predicción hasta el 2021», <www.imf.org/externalpubs/ft/weo/2016/01/> [15/6/2016].
- GALEANO, E. (2009): *Las venas abiertas de América Latina*, Fondo editorial Casa de las Américas, La Habana.

- JIMÉNEZ, D. (2012): «La informalidad laboral en América Latina: ¿explicación estructuralista o institucionalista?», *Cuadernos de Economía*, vol. 31, n.º 58, Bogotá.
- KAISER, V. (2010): «El neomercantilismo como modelo de mercado en Latinoamérica», *Revista Pléyade*, n.º 5, Santiago de Chile, pp. 210-229.
- LOAIZA, N. (2014): «Causas y consecuencias de la informalidad en el Perú», *Revista Estudios económicos*, Banco Central de la Reserva del Perú, pp. 43-64.
- MARTÍN, L. (2016): «Lento movimiento», *Tribuna de La Habana*, 15/5, La Habana, p. 3.
- MINREX-CUBA (2016): «Arribó a La Habana la Jefa de la Agencia de Pequeñas Empresas de los Estados Unidos», *Granma*, 21/6, La Habana, p. 4.
- OPPENHEIMER, A. (2014): *¡Crear o morir!*, Penguin Random House, Nueva York.
- PÉREZ, F. (2016): «Sin control no puede haber socialismo próspero y sostenible», *Granma*, 25/6, La Habana, p. 2.
- RODRÍGUEZ, F. (2016): «La nave espacial delante de los bueyes», *Trabajadores*, 30/5, La Habana, p. 2.

Recibido: 10/12/2017

Aceptado: 20/1/2018

Lázaro J. Blanco Encinosa, Universidad Agraria de La Habana, Cuba, Correo electrónico: lazarojb@unah.edu.cu