

Los emprendimientos económicos locales y las formas alternativas de gestión de la propiedad estatal socialista

LUIS DEL CASTILLO SÁNCHEZ*

En la crítica al funcionamiento económico y la gestión empresarial en las experiencias históricas de la construcción del socialismo se ha señalado, en primer lugar, el alto nivel de estatalización de toda la estructura económica y el dominio de un poder burocrático. Consecuentemente con esto, el reto que se presenta no es quedarnos con una concepción única y totalizadora de los eslabones básicos productivos y su gestión, ni absolutizar las formas que privilegian la propiedad de grupo o individual en contraposición con la propiedad social, sino buscar las mejores combinaciones de las variantes de propiedad y gestión que garanticen la conjugación de intereses en función de los objetivos de toda la sociedad.

PALABRAS CLAVES: planificación, coordinación y reforma; economía urbana, regional y local; modelos de planificación, empresas socialistas.

When criticizing the economic functioning and enterprise management within the framework of socialism construction historic background, it has been highlighted, in the first place, the high level of state involvement in all of the economic structure, and the ruling of a bureaucratic power. Consequently, the challenge it poses is not just to have a unique conception, and a totalizing one of the basic productive steps and its management, nor to regard as absolute the ways that privileged the group or individual property versus social property, but instead to look for the better combinations of property and management variations that can guarantee combination of interests in favor of all society's interests.

KEYWORDS: *planning, coordination, reform, planning models; regional, urban and local economy; socialist enterprises.*

* Doctor en Ciencias Económicas, Departamento de Ciencias Empresariales, Facultad de Economía, Universidad de La Habana. Contacto: luiqui@fec.uh.cu.

Introducción

La posición dominante respecto a las alternativas de cambios para las empresas estatales, tanto para las que se insertan dentro del sistema de relaciones capitalistas de producción como por la experiencia de las de los países ex-socialistas, ha sido la tendencia hacia su privatización como un medio para mejorar la eficiencia y competitividad, ante la imposibilidad de diseñar e implementar un modelo teórico sobre el funcionamiento eficiente de la empresa pública, como se ilustra en el siguiente planteamiento:

Es posible diseñar un modelo teórico del funcionamiento eficiente de la empresa pública, lo cual implica formular una hipótesis no contrastable sobre el comportamiento humano o bien que funcione la empresa como privada. ¿Para qué tener el Estado como accionista? Dejemos al Estado encargarse del reparto de la riqueza por otros medios que sean más eficientes, que a través de una empresa. Dejemos a los accionistas especializarse en soportar riesgos y controlar la empresa. Y al Estado en recaudar impuestos y prestar servicios y establecer reglas para el funcionamiento de los mercados. (Cuervo, 1997, p. 68)

Desde otro punto de vista se analiza que la existencia, en la práctica, de ineficacia en la gestión estatal con respecto a la privada, no tiene por qué llevar a la necesidad de una reducción del sector público,¹ sino, por el contrario, a su reforma en función de eliminar los obstáculos para lograr un comportamiento más eficiente. En este sentido, debería ser objeto de atención prioritaria el proceso de reformas de la empresa pública durante la década del sesenta, pues puso de relieve problemas no resueltos en la mayoría de las realidades nacionales: definición de objetivos, diseño y aplicación de su control, búsqueda de los mejores criterios para su organización, la fijación de los precios con arreglos a los principios de una asignación eficiente, solución a las cuestiones de la información de sus actividades y las vías de financiamiento.

El descubrimiento de ineficiencias no privativas de las empresas públicas debería conducir a la modificación de los elementos que dan lugar a ellas, entre los que la titularidad pública sería, en su caso, uno entre otros muchos. En consecuencia, algunas actuaciones concretas suponen fortalecer la dirección estratégica a todos los niveles de la empresa estatal y, como parte de la función de estos procesos, transmitir la visión a

¹ «La privatización no es condición necesaria ni suficiente para cambiar el comportamiento de una empresa» (Bishop y Kay, 1992, p. 33).

todos sus directivos e identificar los objetivos a largo y corto plazo. En la discusión de la misión debe distinguirse entre los objetivos económicos de esta y los de tipo social que, a consideración, se deben cumplir.

Se ha reconocido que el proceso de renovación es lento y difícil, ya que requiere un cambio cultural a diversos niveles: primero, a nivel de las administraciones e instituciones públicas para asumir el rol de propiedad adecuadamente, definir la misión de los grupos públicos y conceder autonomía de gestión, cambiando el marco legal e institucional cuando sea necesario; segundo, a nivel de *holding* público, para asumir su papel corporativo, renovar el Consejo de Administración y clasificar su visión de empresa; y tercero, a nivel de las empresas, para esclarecer su misión, mejorar la planificación estratégica y adaptar los elementos de gestión (Ricart, Gual, López y Sosanas, 1991).

Por otra parte, es necesario diseñar mecanismos de regulación que sean de control sencillo y operativo, que no incentiven sesgos sistemáticos hacia comportamientos ineficientes. La regulación económica de los sectores en los que la empresa pública actúe se ha de realizar con completa independencia y separación de los entes empresariales que en estos operan. El poder de dirección y control ministerial debe ser estricto, limitado al establecimiento de los objetivos y al aseguramiento de su coherencia, para un desenvolvimiento equilibrado del sector; impartir directivas de carácter general en aquellas materias y aspectos que afecten al interés nacional, además de aprobar sus programas de actuación e inversión y las grandes operaciones financieras.

Debe ser mantenida y potenciada la organización superior empresarial, ya que esta es la que se relaciona con el gobierno y recibe las directrices de política nacional, sirve de intermediaria entre este y las empresas con protección a la autonomía de las últimas, aplica y traslada las regulaciones gubernamentales, así como orienta, dirige y asigna recursos financieros entre sus empresas en función de los planes que estas presentan y ejerce un control de su gestión. Es preciso, además, conceder más autonomía a la gestión de la empresa estatal dentro del marco legal establecido y renovar los Consejos de Administración.

Pueden preverse, para casos excepcionales, la adopción de directrices o la toma de decisiones por el gobierno que afecten directamente a las empresas, por razones macroeconómicas o de otro tipo, pero las consecuencias económicas que se deriven serán asumidas por el Estado. En este aspecto se estima muy recomendable la aplicación del convenio o «contrato programa» a las relaciones entre el gobierno y las empresas públicas, especialmente aquellas que tiene un fuerte contenido de servicio público.

En general se proponen sistemas donde la autonomía de gestión y los propios mecanismos de relación entre las empresas y los representantes de la propiedad sean los que generen, junto al mercado, el control adecuado de la eficacia empresarial. Se destacan, por su importancia, tres elementos a la hora de configurar las reglas del juego dentro del cual se debería mover la empresa:

- Un sistema de incentivos de gestión compatible con una planificación o presupuestación veraz.
- Un mecanismo ágil para la enajenación –venta o liquidación– de empresas no rentables y estratégicamente prescindibles.
- Un sistema de asignación de recursos financieros que seleccione los proyectos y empresas más rentables y con posibilidades para el futuro desarrollo empresarial. Por ello, las ampliaciones de capital deben realizarse en los siguientes casos: en aquellas empresas en las que existe beneficio y en las que, aun con pérdidas y con su existencia justificada por razones estratégicas o de política industrial, hayan empezado sus planes de mejoras de gestión con resultados manifiestos.

Los principios generales del funcionamiento de la empresa estatal en la transición socialista

Hay autores que hablan de una «tercera etapa» en la evolución de la empresa estatal, identificada con la aplicación del marxismo, en tanto que se convierte, para la propiedad pública de los principales medios de producción,

en un fin en sí mismo para la construcción de una sociedad igualitaria y no en un medio para alcanzar otros objetivos. Ese enfoque de la propiedad y la empresa pública valora a esta como el último y exclusivo criterio para comprobar los progresos a la sociedad socialista. El dogma de la nacionalización se aprecia como una condición necesaria para la construcción de un nuevo orden social que respondiera a las ideas socialistas. (Segura, 1989, pp. 7-10)

Si bien el criterio anterior se confirmó en la práctica de la transición socialista, no se puede asociar su origen a la concepción marxista, lo cual es negado desde la conclusión del propio Marx (Marx y Engels, 1975) sobre el proceso de expropiación de los expropiadores y el papel determinante de los productores asociados, que deben realizar todas las funciones de la reproducción social. A su vez, las tesis leninistas

básicas (Lenin, 1981) acerca del proceso de transformaciones de las relaciones de propiedad distinguían claramente entre el proceso de «nacionalización» y la «socialización efectiva de los medios de producción», en tanto que esta suponía nuevas cualidades que eran necesarias aprender: la administración y la gestión económica como tareas específicas de la transición socialista.

Tampoco es menos cierto que, durante la Nueva Política Económica (NEP), se realizaron planteamientos que guardan toda su vigencia bajo las condiciones actuales. En este sentido Lenin (1981) califica a esta política como «la forma mediante la cual comenzaremos de verdad a aprender a administrar» (t. 44, p. 332). En la carta a Eugenio Vargas, le indica la necesidad de que, al analizar la NEP, se cite más ampliamente los escritos de 1918 contra los izquierdistas, sobre el capitalismo de Estado y sobre las dificultades de la administración como «tarea específica» (t. 35, p. 552).

Si observamos la organización de las empresas estatales en este periodo, pueden apreciarse elementos que van contra las principales manifestaciones negativas de la gestión de la empresa pública señaladas anteriormente. En el artículo «Planes de las tesis sobre el papel y las tareas de los sindicatos en condiciones de la NEP», Lenin distingue entre el surgimiento y la admisión del capitalismo y el funcionamiento de las empresas estatales bajo «principios nuevos» (t. 44, p. 517).

En este sentido, las empresas estatales se reorganizaron como «*trust* de autogestión», representando alrededor del 90 % de la industria socializada. Estos se caracterizaban por tener amplia autonomía, conjugada con el aumento de la responsabilidad ante la gestión, pues la directiva tenía los derechos de la dirección de las empresas y el financiamiento de la producción dependía de los resultados productivos. Además, se estableció el sistema de primas a partir de la ganancia y el Estado no respondía por las deudas de los *trust*, entre otros aspectos.

En los planteamientos de Lenin se van definiendo los «principios nuevos» de funcionamiento de las empresas estatales, por ejemplo, la necesidad del trabajo sin déficit y rentable –considerándose esta característica como la predominante para el futuro–. El reconocimiento del interés personal en la economía se advierte cuando expresa que los *trust* y las empresas han sido fundadas sobre la base de la autogestión financiera precisamente para que aquellos respondan totalmente a que sus empresas funcionen sin déficit. Si no podían lograr esto, debían ser procesados y castigados todos los miembros de sus respectivas direcciones, incluyendo la confiscación de sus bienes. En este aspecto enfatizaba que, el que no aceptara el orden y la disciplina, facilitaba las vías de penetración del enemigo.

En marzo de 1922 se declara que el repliegue había terminado y se ubica en primer lugar la lucha contra la indolencia, la irresponsabilidad y el burocratismo en la gestión económica. Lenin se queja de la existencia de muchos papeles, pero que, en la práctica, era imposible saber algo de una empresa estatal, de averiguar quién era el responsable de la aplicación de múltiples decretos que no se verificaban nunca, de aquellos que se limitaban a organizar comisiones pero no concretaban trabajo alguno; además, advertía de la necesidad de no confundir el trabajo administrativo con el científico, con la comprensión de la realidad.

En este periodo se concibe también la posibilidad del control a través de la emulación entre las empresas capitalistas y las empresas estatales, así como la creación de empresas mixtas que permitieran comprobar en la *praxis* los diferentes procedimientos y sus resultados. Al respecto, Lenin insiste en que «sabremos administrar la hacienda pública si los comunistas saben organizarla con manos ajenas, pero ellos mismos han de aprender de esta burguesía y la dirigirán por el camino que ellos quieran» (t. 45, p. 85). Destaca que para salir bien de tal prueba tienen el poder político y los recursos económicos, pero no capacitación; que la clave estaba en reconocer esta insuficiencia y cambiarla. En esta misma dirección, precisa que «no todo estriba en el poder político, sino en saber dirigir, en saber colocar acertadamente a las personas» (t. 44, p. 115), pero al mismo tiempo alerta que no se debían cometer errores políticos, porque de lo contrario se vería privada de fuerzas la economía. Se reconocía que en el terreno económico era inevitable una construcción más difícil, en comparación con la labor militar, administrativa y política. De ahí la necesidad de ser flexibles, «capaces de cambiar rápida y decididamente de táctica, según los cambios que se operen en las condiciones objetivas, a elegir otro camino para lograr nuestros objetivos, si el que habíamos emprendido no es conveniente o posible para un periodo determinado» (t. 33, p. 46).

La experiencia histórica demostró que los procesos de reformas económicas, aun cuando se expresaran más interrogantes que respuestas, pueden deformarse si no van acompañados de una voluntad política capaz de reflejar las necesidades objetivas de los cambios en la dirección de la economía y la gestión empresarial, de acuerdo a las exigencias de las condiciones internas y externas del país en cada momento.

La crítica contemporánea al sistema de gestión de las empresas estatales en la construcción del socialismo

Del análisis de las críticas al funcionamiento económico y la gestión empresarial en las experiencias históricas de la construcción del socialismo,

tanto en los periodos de reformas, como en los momentos de crisis y transición a las relaciones capitalistas de producción, se ha señalado, en primer lugar, el alto nivel de estatalización de toda la estructura económica y el dominio de un poder burocrático, factores estos que obstaculizan la participación democrática de la sociedad en las decisiones, en especial las de carácter económico, e impiden a los productores asociados realizar las funciones del proceso de reproducción social.

Las primeras acciones que se analizan para contrarrestar el alto nivel de estatalización implican el reconocimiento de la necesidad de las formas de propiedad y gestión no estatales que son características de la estructura socioeconómica en la transición socialista. Sin embargo, la causa de tal situación hay que analizarla en el desarrollo histórico de las transformaciones socialistas en uno u otro país, donde fue violentada la estructura socioeconómica heterogénea de forma errónea. De esta manera, en el enfoque de tal problemática debe distinguirse entre la etapa inicial de la transición, que hereda los diferentes tipos socioeconómicos del sistema anterior, y la más avanzada, en la que se ponen de manifiesto los efectos de políticas económicas aplicadas con anterioridad, que no resolvieron adecuadamente el sistema de contradicciones entre las diferentes formas de propiedad y gestión no estatales.

A pesar de esto, es imposible obviar el problema que puede presentarse una vez que se trata de disminuir el índice de estatalización de la economía, con la apertura de otras formas de propiedad no estatal, incluyendo la pequeña y mediana propiedad privada: el desarrollo de una «concepción idealista» que considera que las ineficiencias de la gestión empresarial se van resolviendo automáticamente, en la medida que se abogue por otras variantes que, con un nivel de socialización menor, se presentan como formas superiores de gestión. Esto se pone de manifiesto en el análisis de los emprendimientos empresariales para impulsar el desarrollo económico local, y se agudiza al no haber existido una política estratégica y coherente en este sentido dentro del programa general de desarrollo del país.

Por ejemplo, en los debates actuales sobre la extensión de la forma cooperativa a nivel local, se puede apreciar una posición que absolutiza las ventajas de esta, en contraposición al funcionamiento de las formas estatales, teniendo en cuenta, en primer lugar, los principios de la cooperación: voluntariedad, gestión democrática por los asociados, la participación económica de los miembros de la cooperativa, la autonomía e independencia, la educación, formación y capacitación, así como la ayuda mutua entre estas entidades.

En la contraposición entre las formas cooperativas y la gestión de la empresa estatal se plantean, de forma general, los siguientes aspectos:

- El «cooperativismo», como una forma de autogestión empresarial, permite superar la alienación del trabajo presente no solo en la empresa privada sino también en la estatal administrada autoritariamente, donde la participación de los trabajadores es solo una formalidad (Piñeiro, 2011, p. 17). En una cooperativa verdadera, la participación de los trabajadores en la gestión no depende de que el Consejo de Dirección de la empresa decida involucrarlos en la toma de decisiones, pues se cuenta con órganos y procedimientos para ello, aprobados por los propios cooperativistas.
- En la empresa estatal el trabajador sigue siendo un «asalariado», mientras que en la cooperativa es el verdadero dueño de su empresa, y así lo siente.
- La existencia de formas colectivas no estatales y privadas que satisfacen necesidades de la sociedad con mayor eficiencia que las empresas estatales.
- Sin la gestión directa de la empresa por sus propios trabajadores, como sucede en la cooperativa, la apropiación pública no conduce a la asociación de los productores y se tiene una «transición socialista bloqueada».
- La concentración de la propiedad de los medios de producción en manos del Estado sustituyó el poder de los trabajadores por el de las instituciones y sus dirigentes, que se iban distanciando más de los intereses de la sociedad que debía representar. Las formas autogestionarias, como las cooperativas, permiten conducir a la sociedad hacia su autogobierno.

Indudablemente, las transformaciones para que la propiedad estatal socialista sobre los medios de producción fundamentales se convierta en expresión efectiva de la propiedad social, deben pasar, en primer lugar, por garantizar que la política sea expresión concentrada de la economía y reflejo de las relaciones objetivas establecidas entre los agentes económicos, por que no se aíse de los intereses sociales y de los problemas reales del país, para que las decisiones y acciones que se tomen permitan avanzar en la solución de estos y en la construcción de la nueva sociedad.

¿Son aplicables las características de la gestión cooperativa al funcionamiento de la empresa estatal socialista?

Los principios de la gestión cooperativa son válidos para la construcción del socialismo cuando, en vez de quedarse a nivel de una propiedad de grupo o colectivo, se realizan a nivel de toda la sociedad. Ya Marx había señalado que «por mejor que sea en principio y por más útil que sea en la práctica, el trabajo cooperativo, si es mantenido dentro del estrecho círculo de los esfuerzos casuales de obreros aislados, jamás conseguirá detener el desarrollo del monopolio en progresión geométrica, liberar a las masas, o al menos aliviar de forma perceptible el peso de su miseria» (citado por Novaes, 2011, p. 177).

Por consiguiente, pensar que por la agrupación espontánea de los trabajadores en sus colectivos laborales se va generando, a través de los principios de la cooperación, un nuevo orden social, adolece de ingenuidad y desconocimiento de las realidades históricas y las contradicciones objetivas del sistema de relaciones sociales de producción. La propia experiencia de practicar un tránsito directo al comunismo, en el periodo 1967-1970, llevó contradictoriamente a nuestro país, en 1971, a aprobar una «ley contra la vagancia» y a reconocer en el I Congreso del Partido que se habían cometido «errores de idealismo» en la conducción de la sociedad.

Si acudimos a los planteamientos de Lenin [s.a.] al respecto, desde el propio año 1917 se corroboran muchas de las críticas que posteriormente se le hicieron a la práctica de la construcción socialista. En el artículo «Cómo organizar la emulación» (t. 2, pp. 540-548), plantea la necesidad de luchar contra la vieja costumbre de considerar la medida del trabajo desde el punto de vista del hombre esclavizado que se pregunta cómo podrá librarse de un peso suplementario, cómo podrá «quitar algo» a la burguesía. Señala que la sociedad capitalista inculca el deseo de evadirse de la explotación aunque sea con engaños; librarse, deshacerse, aunque no fuese más que por un momento, de un trabajo odioso, procurarse el pedazo de pan de cualquier modo. Es en esta obra donde reafirma el mandamiento práctico del socialismo: «el que no trabaja no come». La interpretación de esta frase, en la construcción del socialismo, supone la necesidad de vincular la situación del colectivo y los individuos en función de los resultados del trabajo y, por otra parte, de ella se deriva que la existencia y el desarrollo de la apropiación de ingresos que no se deban al trabajo minarían los fundamentos del proyecto socialista.

Hay una total coincidencia con los planteamientos del Che (*Selección...*, 1990), cuando afirmaba, en una conferencia a los estudiantes

en la Facultad de Tecnología, que, al romperse la estructura de la vieja sociedad, el obrero se sintió liberado de una serie de trabas que pesaban sobre él y muchos compañeros creyeron que alcanzar esta nueva etapa de la sociedad significaba, automáticamente, estar libres de deberes y adquirir solamente derechos. Sobre este aspecto indicaba: «hacer que el deber social sea el punto fundamental en el cual se apoya todo el esfuerzo del trabajo del obrero, pero vigilar la labor consciente de sus debilidades, premiar o castigar aplicando estímulos o desestímulos materiales de tipo individual o colectivo, cuando el obrero o la unidad de producción sea o no capaz de cumplir con su deber social» (p. 74).

Acerca de una de las fuentes de ingresos no laborales también se refirió el Che, al señalar que el punto débil era el almacén, y que por ahí se va el dinero a los particulares: «es lo que sucede en los almacenes, en todos los lugares donde hay productos susceptibles de ser enviados al mercado, sencillamente por la vía de la indisciplina, con la falta de controles, creándose bandas organizadas de ladrones y naturalmente nosotros no podemos tener ninguna clase de contemplación con los ladrones. Si fallan los controles o no existen, la gente se convierte en ladrones» (Arcos, 2007, p. 386).

Es necesario que, a la par de las transformaciones económicas, se construya un nuevo Estado que no pueda ser englobado en las críticas al estatismo burocrático y la alienación de los obreros como simples trabajadores asalariados. Sobre esto, existen opiniones que parten de la negación de los instrumentos de planificación en poder del Estado, para ser sustituidos por la construcción de organismos e instituciones totalmente nuevas, creadas por los trabajadores con el objetivo de lograr el autogobierno de los productores asociados (Novaes, 2011, p. 185).

En la transición no debe absolutizarse uno u otro extremo en cuanto a la transformación del sistema de relaciones de producción anterior, los nuevos principios de la construcción socialista y la necesidad del Estado. Hay que combinar la acción coercitiva y el control estatal sobre los recursos materiales, humanos y financieros de la sociedad, con la transformación gradual de los trabajadores en productores asociados que deben realizar todas las funciones de la reproducción social. Es fundamental garantizar la imbricación de la democracia participativa con la eficiencia empresarial, extendiendo el compromiso y responsabilidad, individuales y colectivas, hasta el interés de toda la sociedad. En torno a estas premisas se presentan dos aspectos directamente vinculados:

1. Cómo garantizar de forma efectiva la autogestión operativa y económica del sistema empresarial y de sus colectivos laborales,

- de manera que sus acciones se correspondan con los intereses y objetivos de la sociedad.
2. Cómo desarrollar la participación democrática en las decisiones económicas de los trabajadores en la gestión empresarial, y a nivel de toda la sociedad, de forma que se limite el poder burocrático de los funcionarios y cuadros de dirección en los niveles superiores de las instituciones estatales.

Se puede responder la primera interrogante con el enfoque en lo que pudiera debilitar la autonomía de gestión del sistema empresarial. Esto ocurriría si dejamos de utilizar las formas e instrumentos económicos dada la complejidad que poseen o por falta de conocimientos, y si absolutizamos los métodos administrativos a través de los cuales se indica, desde los niveles superiores, todo lo que debe realizar la empresa; por ejemplo: se le asignan los recursos materiales independientemente de los resultados, se establece a quiénes se deben vender sus producciones, se seleccionan los proveedores, no se les permite disponer de los recursos monetarios que generan, etcétera.

Ante la situación anterior, no estaremos en presencia de una empresa que nos permita construir el socialismo, pues se excluye la participación activa e innovadora de los trabajadores y colectivos como productores en la toma de decisiones y, peor aun, estos no se van a sentir responsables de los resultados de su gestión pues, trabajen «mal» o «bien», siempre tendrán las justificaciones que le brindan las intervenciones de los organismos superiores de dirección.

Consecuentemente, se destaca la utilización de los mecanismos económico-financieros para el control de la gestión empresarial. Esto significa que las empresas deben tener autonomía de gestión y financiera, es decir, que sean capaces de cubrir los gastos con sus ingresos por ventas, y obtener un margen de beneficio. De este margen, una parte debe aportarse como impuesto para financiar las necesidades sociales; otra, para responder al nivel de rendimiento que exige el Estado como propietario, y debe retenerse parte de las utilidades como reservas para la estimulación a los trabajadores, inversiones o el financiamiento del desarrollo y la innovación.

La política económica del Estado, para alcanzar sus objetivos a nivel del país, necesita combinar los instrumentos económico-financieros –métodos indirectos– con las disposiciones centralizadas –métodos directos–, que le indican al sistema empresarial cumplir en su gestión.

Para que todo lo anterior funcione sin las distorsiones características de la anarquía del mercado, deben establecerse las regulaciones a nivel

social, que impidan la imposición de precios de monopolio, la especulación, el incumplimiento del encargo estatal para desviar la producción hacia otros fines, las violaciones en la atención a los clientes y las afectaciones al medio ambiente, entre otros aspectos. Se hace necesario, por ello, la articulación de un orden jurídico e institucional que vele por el cumplimiento de los contratos, el control de los recursos y el respeto a las atribuciones empresariales otorgadas a los Consejos de Dirección de las entidades empresariales.

Por otra parte, considerar que los problemas del perfeccionamiento del modelo de gestión económica corresponden solo a la esfera de la economía y sus mecanismos, soslaya la cuestión esencial de la organización del poder político de la sociedad como expresión concentrada de la economía. Es conocido en las experiencias de la construcción del socialismo, y en nuestro país, la acumulación de errores y deformaciones en la conducción de la economía, que no se solucionaron de forma adecuada y oportuna, aun reconociendo las tendencias objetivas del mercado.

También se ha puesto de manifiesto la falta de sistematicidad y profundidad en la implementación de las medidas, formas económicas y proyectos para el mejoramiento del mecanismo, como resultado, en primer lugar, de la falta de exigencia. A consecuencia de esto, se mantiene un círculo vicioso entre el reconocimiento tardío de los problemas y el llamado subjetivo a «elevar la exigencia de los cuadros y funcionarios», sin profundizar en las causas esenciales de los problemas. Por supuesto, en ello influyen las limitaciones y obstáculos para la participación democrática de la sociedad en las decisiones económicas de modo sistemático, no solo cuando son convocados por la alta dirección.

La idea central para la solución de las deformaciones anteriores no pasa solo por la economía, sino por todos los aspectos de la vida sociopolítica del país, y está referida en el siguiente análisis de la socióloga Mayra Espina (Guanche, 2009):

La tesis de que la democracia socialista equivale a poder referirse a dificultades situadas en el ámbito restringido de actuación, sea la comunidad, el aula o el centro laboral y en la posibilidad de delegar el resto de las políticas en instancias representativas de mayor jerarquía, creo que debe ser reformulada hacia un modelo en que cualquier espacio pueda impactar en la agenda social. Me refiero a que sea su propia naturaleza, que no solo pueda sino que deba hacerlo, que incluso su propia existencia se enraíce en la necesidad de causar impacto en los temas estratégicos y generales. (p. 275)

Los partidarios de un «socialismo autogestionario» en la actualidad lo definen como la construcción permanente de un modelo en que las diversas palancas del poder, los centros de decisión, de gestión y control, y los mecanismos productivos sociales, se encuentran en las manos de los productores asociados. Tal definición se basa en que toda organización debe ser estructurada desde la base hasta la cúpula y de la periferia hacia el centro, en las que se implanta la democracia directa, la libre elección y revocación, en cualquier momento de las decisiones de los cargos y de los acuerdos (Novaes, 2011, p. 169).

Sin embargo, es vital la necesidad de la dirección única dentro de las propuestas de democracia empresarial, pues de ella depende el sistema de coordinación de acciones a partir de la unidad del Consejo de Dirección, su autoridad y responsabilidad gerencial. Hay que tener en cuenta que se trata de un nivel al que acceden los trabajadores y no de la antigua gerencia capitalista. Confundir la dirección de la empresa estatal socialista con el papel de la gerencia capitalista trae como consecuencia negar los principios organización empresarial, y suplantarlos por una «anarquía obrera».

El reto que se presenta en la construcción del socialismo, en cuanto al perfeccionamiento de la gestión empresarial, no es quedarnos en las formas que privilegian la propiedad de grupo o individual en contraposición con la social, sino en buscar las mejores combinaciones de las variantes de propiedad y gestión que se subordinen a los intereses y objetivos de toda la sociedad. Se trata de ir preparando a los productores para una regulación de la producción social a nombre –y por cuenta– de todo el entramado social.

Las formas cooperativas permiten combinar los diferentes sistemas de propiedad y formas de gestión, para ponerlas en función de los intereses y objetivos del proyecto socialista, por lo que deben ser objeto de control para que no se distorsionen esos objetivos y se contrapongan sus acciones a las necesidades de la sociedad. En este sentido, el modelo de gestión cooperativa puede constituir una de las variantes más adecuadas para las pequeñas y medianas empresas en las actividades agropecuarias e industriales, el comercio y los servicios, que se integran a un programa de desarrollo local y van conformando las cadenas productivas a ese nivel.

En la experiencia de Cuba, las formas cooperativas históricamente han estado más vinculadas al sector agropecuario y ha sido objeto de estudio por múltiples especialistas. Sin embargo ha estado ausente el análisis de su aplicación y desarrollo a otros sectores de producción o servicios, donde el monopolio de las formas estatales se extiende hasta

los niveles pequeños y medianos de actividad. En esta situación también ha incidido la falta de una concepción estratégica e integral para el desarrollo local, así como la determinación de todas las decisiones desde el Estado central, y sus organismos globales y sectoriales, respecto a los emprendimientos empresariales en la localidad.

Por las razones anteriores se ilustrará el análisis con la caracterización de algunas experiencias de América Latina que nos pueden servir de referencia. Se trata de lo que se ha denominado «formas organizativas públicas no estatales», una alternativa ante los efectos negativos de la explotación capitalista.

Se está reconociendo, por un conjunto de autores, que una de las innovaciones fundamentales en la actualidad se vincula a la importancia adquirida por las formas de propiedad y de control social públicos no estatales, al punto que se presume que estas puedan constituirse en una dimensión clave de la vida social. Lo presentan como una alternativa ante el dominio del «Estado socio-burocrático» que, en el orden social, busca la garantía de los derechos sociales y promover el desarrollo económico y, en el burocrático, lo hace a través de un sistema «formal/impersonal», basado en la racionalidad instrumental para ejecutar directamente estas funciones sociales.

Al mismo tiempo se va desarrollando también la conciencia de que, en la esfera pública no estatal, no solo se producen bienes o servicios, sino que se defienden valores colectivos, lo que exige a los ciudadanos ejercitarse en el control social y en el propio fortalecimiento de las instituciones políticas. Al respecto hay un consenso, validado por la práctica en estos países, de que el trabajo individual, informal o por cuenta propia es esencialmente individualista y con poca vocación a la asociación y la organización.

La aplicación, durante las últimas décadas, de políticas neoliberales en América Latina, condujo a la búsqueda de alternativas para la sobrevivencia de los sectores más pobres y excluidos de la sociedad. En este contexto cobran un mayor significado los emprendimientos de carácter familiar o grupal, bajo la forma de microempresas amparadas en sistemas de microfinanciamientos, así como sociedades informales y pequeñas cooperativas. Entre algunos ejemplos se pueden mencionar las «cooperativas de la economía solidaria» en Brasil (Gaiger y Dos Anjos, 2011).

En el desarrollo de estas alternativas se han puesto de manifiesto experiencias que rebasan los límites de la subsistencia, al convertirse en «emprendimientos económicos solidarios». El concepto de «economía solidaria» se origina en Brasil en la década del noventa, se basa en una

nueva racionalidad económica en los marcos del capitalismo, en la que se vincula la cooperación de los trabajadores y la eficiencia capaz de generar excedentes, para ampliar las actividades que le permitan una sostenibilidad económica y financiera. Para ello, se requiere un nivel mayor de organización de la producción y los servicios, así como de su integración al mercado y a otros actores, como los órganos públicos nacionales o locales, las entidades de asesoría, las organizaciones no gubernamentales (ONG), entre otros.

Es importante definir y caracterizar adecuadamente las «nuevas formas de cooperación», para que no se mezclen con las «formas empresariales capitalistas tradicionales», ni se confundan con las «falsas cooperativas». El éxito depende de articular un enfoque emprendedor en cuanto a la búsqueda de resultados, a partir de la acción planificada y la eficiencia en la utilización de los factores productivos, vinculado con una lógica solidaria de forma que la cooperación funcione como fuente de la racionalización económica, a diferencia del trabajo por cuenta propia e individual.

El hecho de que los emprendimientos atiendan las necesidades de sus integrantes y sus aspiraciones constituye el elemento esencial de la forma de organización adoptada, de la fortaleza de sus vínculos solidarios y de la intensidad con que estos generen los resultados esperados. Por «solidarismo» se entiende aspectos de autogestión colectiva, democracia participativa y autonomía en la toma de decisiones. A su vez la «cooperación» incluye ayuda mutua, socialización de los medios de producción y coordinación de acciones en la generación de los resultados. El carácter sostenible de los emprendimientos supone la supervivencia de la empresa en el presente, sin comprometer su desarrollo en el futuro y sin transferir los costos de operación a la sociedad, así como los efectos de la acción sobre el medio ambiente.

Las principales actividades de las cooperativas solidarias se refieren a la actividad agropecuaria, elaboración de alimentos y bebidas, producción textil o de madera, la actividad comercial, de servicios empresariales y de intermediación financiera. Las potencialidades de estas formas, que van surgiendo en el capitalismo, para la nueva sociedad radican, entre otros aspectos, en vencer el reto de una de las herencias del sistema capitalista contra los intereses de la clase obrera: la separación del trabajo del proceso de gestión y dirección. Es este un fenómeno de escisión donde se excluye a los encargados de la producción de las decisiones estratégicas importantes, se genera desigualdades y discriminaciones entre los trabajadores, y se crea, además, en algunos sectores importantes, una «aristocracia obrera» que, en su actuar, se va

separando de los intereses de la clase trabajadora y que, en un futuro proceso de transformaciones revolucionarias, puede convertirse en un aliado de las fuerzas contrarias a estas.

La idea central de las formas de economía solidaria estriba en no resignarse a la inmovilidad mientras no se haya debilitado y vencido el orden capitalista; esto requiere la organización política de todos los trabajadores a nivel social, para su emancipación efectiva de la explotación capitalista.

Otro de los ejemplos interesantes en este orden es el Sistema Cooperativo de Vivienda por Ayuda Mutua uruguayo (Nahoum, 2011). En esta experiencia, desarrollada a partir de 1970, se integran los esfuerzos del Estado –que aporta el financiamiento para la construcción de viviendas y supervisa y controla el proceso– con el de los propios interesados, quienes contribuyen con la mano de obra y realizan la gestión. Para garantizar su adecuado funcionamiento es necesario organizar el proyecto constructivo como empresa; en este sentido, se asume la forma cooperativa como tipo de organización. Debe realizarse, además, la capacitación de los implicados en las técnicas de construcción, así como en la gestión de proyectos; para esto se crean los Institutos de Asistencia Técnica (IAT) que integran los servicios jurídicos, económicos, de educación cooperativa, técnicos y de gestión, entre otros. Hay que disponer, igualmente, de un asesoramiento adecuado que les permita tener la información y el análisis para la toma de decisiones.

A pesar de las dificultades en el desarrollo de esta experiencia –sobre todo en los años de la dictadura, en los que fueron suspendidos los préstamos para esta actividad–, se han construido cerca de catorce mil viviendas para sectores populares y otras mil están en ejecución. Uno de los elementos principales que ha contribuido a dichos resultados es, en primer lugar, la organización de cooperativas bajo los principios de la autogestión y la ayuda mutua; esta última se convierte en un factor económico, ya que no hace necesario contratar personal adicional y de esta forma se reducen los costos de la obra. Se deriva también la cohesión que se logra en el grupo, la creación de valores como solidaridad, honestidad y la conciencia de que solo con el esfuerzo de todos se puede avanzar en los proyectos. El éxito de estos esfuerzos mancomunados, que comienzan con la vivienda, puede extenderse a cubrir las necesidades de la comunidad, en cuanto a las infraestructuras necesarias de alcantarillados, escuelas, instituciones de salud comunitaria, proyectos culturales, etcétera, todo lo cual va tributando al desarrollo local.

En otro orden, en la experiencia del desarrollo del «proceso cooperativo venezolano» (Azzellini, 2011), hasta el 2004, el apoyo estatal se dirigió a las variantes individuales y, después de derrotar las maniobras de la oposición, el gobierno se dedicó a fomentar la producción nacional y reestructurar la economía del país. Se creó el Ministerio de la Economía Comunal (MINEC), que promueve con mayor fuerza estas formas, se estimuló a los empleados del sector privado para que fueran formando sus propias cooperativas, se ofrecieron talleres sobre cooperativismo y programas de formación laboral.

Las cooperativas reciben créditos en condiciones preferenciales, y requisitos más flexibles, por medio de programas de microcréditos a través del Banco de la Mujer, el Banco de Desarrollo Económico y Social, el Banco de Fomento Regional y de otras instituciones de financiamiento no bancarias. De aquellas en operaciones en 2008, trabajaban en el sector de servicios el 49,38 %; dentro de este margen, las actividades fundamentales eran el turismo, servicios a empresas, la limpieza, el mantenimiento industrial y las peluquerías. El 25,3 % eran cooperativas productivas en el sector de la agricultura, ganadería, pesca, manufactura e industria; un 11,48 %, en el sector de transporte, y el 4,6 %, en los bancos comunales.

Entre los principales problemas presentados se relacionan los siguientes: la mayoría de las personas acogidas a esta práctica provienen del sector marginal y no suelen disponer de recursos para invertir en ellas; estas personas se caracterizan por el escaso nivel de educación y preparación laboral; falta de experiencia en las relaciones con instituciones estatales y financieras; la presencia del riesgo de que las cooperativas sean utilizadas por las empresas capitalistas para subcontratar a los trabajadores y evadir garantías y derechos laborales, al cambiar el *status* de «obrero» por «cooperativista». Por último, se manifestó también la malversación de fondos, pues se registraron cooperativas para obtener las ayudas estatales, sin que en la realidad existieran como tales.

Se ha reconocido que la gestión democrática de las cooperativas se diferencia sustancialmente de las empresas privadas capitalistas y de las estatales convencionales. La Asamblea General de Cooperativistas decide los aspectos más importantes, como la elección de los directivos, los objetivos de la producción, los ingresos de sus miembros, la distribución de los excedentes, la obtención de financiamiento, entre otros. Los cargos directivos se eligen por votos secretos, mientras el resto de las decisiones se realiza a través del voto directo público.

Se demostró que, espontánea y naturalmente, las cooperativas creadas en las empresas grandes y medianas no se dirigen de forma

automática a la satisfacción de las necesidades sociales de la comunidad, bajo los principios de la solidaridad y el trabajo mutuo, sino que reproducen la lógica del capital y comienzan a funcionar como entidades capitalistas. La formación de los Consejos de Trabajadores sustituye a la Junta Directiva que tenía la forma cooperativa, va a estar integrado por los voceros de los diferentes departamentos y áreas de la empresa, participando en las decisiones fundamentales para el desempeño de esta. Se le subordinan varias comisiones como: finanzas y administración, área socio-política, aspectos técnicos y de servicio, así como la de responsabilidad y seguimiento. Cada comisión presenta los informes de trabajo y las propuestas al Consejo o la Asamblea General de todos los trabajadores.

El proceso de transformaciones en Venezuela ha sido flexible en cuanto a la búsqueda de los modelos de dirección y gestión empresarial, desde los niveles centrales hasta las comunidades, todo esto inmerso dentro del funcionamiento del sistema de las relaciones capitalistas, el control de los monopolios y los fenómenos de corrupción en la gestión estatal; factores que complican más el proceso revolucionario de transformaciones económicas.

Conclusiones

Un elevado nivel de estatalización y un poder burocrático han sido señalados como los obstáculos principales dentro del enfoque de desarrollo de la propiedad social, el desarrollo económico local y las iniciativas de emprendimiento empresarial, al dificultar la integración democrática de la sociedad en la toma de decisiones, fundamentalmente en aquellas de carácter económico, y la efectividad de los productores asociados en el proceso de reproducción social a todos los niveles territoriales.

Al no haberse solucionado, de forma oportuna, la coexistencia y combinación de diferentes formas de propiedad y gestión de productores basadas en el trabajo, se producen deformaciones e insuficiencias en el funcionamiento del sector estatal, que van generando el desarrollo de mercados informales. No obstante, para la construcción del socialismo, no es preciso absolutizar las variantes de propiedad de grupo o individual contrapuestas a la propiedad social, sino buscar las combinaciones más pertinentes de las formas de propiedad y gestión, incondicionalmente subordinadas a los intereses de la sociedad.

En este sentido, los principios de la gestión cooperativa se legitiman cuando, en vez de quedarse a nivel de una propiedad de grupo o colectivo, se extienden a todos los ámbitos del entramado social. Las formas cooperativas permiten integrar, de modo funcional, diferentes sistemas

de propiedad y formas de gestión en beneficio de los intereses y objetivos del proyecto socialista; precisamente por esta causa, deben ser objeto de control, para que no se distorsionen sus objetivos y se contrapongan sus acciones a los intereses de la sociedad.

Por último, es importante valorar las experiencias contemporáneas en América Latina en cuanto a las iniciativas no estatales de emprendimiento empresarial con interés público, cuyas potencialidades pueden ser aprovechadas para el desarrollo económico local en Cuba.

Bibliografía

- ARCOS, A. (2007): *Evocando al Che*, Editorial de Ciencias Sociales, La Habana.
- AZZELLINI, D. (2011): «De las cooperativas a las empresas de propiedad social directa en el proceso venezolano», en C. Piñeiro (comp.), *Cooperativas y socialismo: una mirada desde Cuba*, Editorial Caminos, La Habana, pp. 301-318.
- BISHOP, F y E. KAY (1992): «El impacto de la privatización en la eficiencia del sector público en el Reino Unido», en *Cuadernos de Información Económica*, n.º 707, Madrid, pp. 30-45.
- COMITÉ EJECUTIVO DEL CONSEJO DE MINISTROS DE LA REPÚBLICA DE CUBA (1998): *Bases Generales del Perfeccionamiento Empresarial*, La Habana.
- COMISIÓN ECONÓMICA PARA AMÉRICA LATINA (CEPAL) (1997): *La economía cubana. Reformas estructurales y desempeño en los noventa*, Fondo de Cultura Económica, México D.F.
- CUERVO, A. (1997): *La privatización de la empresa pública*, Civitas, Madrid.
- DRUCKER, P. (1974): *La gerencia: tareas, responsabilidad y práctica*, El Ateneo, Buenos Aires.
- FAMA, E. (1980): «Agency Problems and the Theory of the Firm», en *Journal of Political Economy*, n.º 88, Chicago, pp. 288-307.
- GAGO, S. (1996): *La relación de agencia en la empresa. Análisis y control de los costos de la agencia*, Ministerio de Economía y Hacienda, Madrid.
- GAIGER, L.I. y E. DOS ANJOS (2011): «Economía solidaria en Brasil: la actualidad de las cooperativas para la emancipación histórica de los trabajadores», en C. Piñeiro (comp.), *Cooperativas y socialismo: una mirada desde Cuba*, Editorial Caminos, La Habana, pp. 245-270.
- Guevara, E. (2006): *Apuntes críticos de la economía política*, Editorial de Ciencias Sociales, La Habana.
- LENIN, V.I. (1981): *Obras completas*, Editorial Progreso, Moscú.
[s.f.]: *Obras escogidas*, t. 2, Editorial Progreso, Moscú.
- MARX, C. y F. ENGELS (1975): *Obras Escogidas*, t. 3, Editorial Progreso, Moscú.
- NAHOUM, B. (2011): «Cuarenta años de autogestión en vivienda popular en Uruguay. El Modelo FUCVAM», en C. Piñeiro (comp.), *Cooperativas y socialismo: una mirada desde Cuba*, Editorial Caminos, La Habana, pp. 167-190.
- NOVAES, H. (2011): «Las bases del socialismo autogestionario», en C. Piñeiro (comp.), *Cooperativas y socialismo: una mirada desde Cuba*, Editorial Caminos, La Habana, pp. 167-190.
- OTAEGUI, J.M. (1997): «¿Es relevante la propiedad de la empresa?», en *Economistas*, n.º 73, Madrid, pp. 77-85.
- SEGURA, J. (1989): «La empresa pública: teoría y realidad», en *Papeles de Economía Española*, n.º 38, Madrid, pp. 7-10.

- PIÑEIRO, C. (comp.) (2011): «Prólogo», en *Cooperativas y socialismo: una mirada desde Cuba*, Editorial Caminos, La Habana, pp. 7-30.
- RICART, J.E.; J. GUAL, G. LÓPEZ y SOSANAS, J. (1991): *Incentivos y control en la empresa pública*, Ariel Economía, Madrid.
- SACHSE, M. (1990): *Planeación estratégica en empresas públicas*, Editorial Trillas, México D.F.
- Selección de aspectos esenciales de la teoría y práctica económica en el pensamiento de Ernesto Che Guevara* (1990), t. 2, ENPES, La Habana.
- SERVICIOS DE ESTUDIOS DEL BANCO DE ESPAÑA (1997): «Empresa pública y empresa. privada: Titularidad y eficiencia relativa», Documento de trabajo 97/23, Madrid.
- YERA, L. (1996): «El Estado Socialista y sus empresas: una reflexión necesaria», en *Cuba: Investigación Económica*, n.º 4, La Habana, pp. 39-68.