

Cooperativas no agropecuarias en el sector de la construcción en La Habana: un análisis de su gestión

Non-Agricultural Cooperatives in the Construction Industry in Havana: Assessment of Their Performance

Silvia Odriozola Guitart¹ y Adys Regla Palma Arnaud²

¹ Facultad de Economía,
Universidad de La Habana,
Cuba.
silviao@fec.uh.cu

² Ministerio de la
Construcción, Cuba.
adys.palma@nauta.cu

RESUMEN

Una de las principales transformaciones de la actualización del modelo económico y social cubano ha sido la creación de cooperativas no agropecuarias (CNA), siendo el sector de la construcción uno de los más representativos. El presente artículo analiza sus características, determina las potencialidades y barreras para su desarrollo y pone de manifiesto el estado actual de cumplimiento de los principios del cooperativismo al interior de las cooperativas. Para ello, además de la consulta obligada a las principales referencias bibliográficas del tema, se aplicó una encuesta a una muestra de cooperativistas de la construcción en varios municipios de la capital. El trabajo parte de algunas consideraciones conceptuales, luego caracteriza las CNA en el país y, particularmente, las de construcción; finalmente analiza sus principales potencialidades y barreras, esbozando posibles líneas de acción para contribuir a su desarrollo armónico.

PALABRAS CLAVE: construcción, cooperativas, socialismo.

ABSTRACT

One of the major changes made by virtue of the updating of the Cuban economic and social model has been the establishment of non-agricultural cooperatives. This paper examines the characteristics of these, determines their potential for and obstacles to their development, and whether or not they are operating according to the basic cooperative principles. For this, apart from consulting the main literature thereon, a sample of members of construction industry cooperatives was surveyed in several municipalities of Havana. This paper starts from some conceptual considerations, examines the characteristics of cooperatives, particularly the ones in the Cuban construction industry, their potential and trouble, and lays down some guidelines intended to contribute to their development.

KEYWORDS: *construction, cooperatives, socialism.*

RECIBIDO: 27/11/2017

ACEPTADO: 10/1/2018

CÓDIGO JEL: B14, J54, P13, P29, P32.

Introducción

En el proceso de actualización del modelo económico y social cubano han ocurrido cambios significativos que han partido del reconocimiento de la heterogeneidad socioeconómica como un rasgo característico de los procesos de construcción del socialismo. Uno de ellos ha sido extender la creación de cooperativas en sectores no agropecuarios, lo cual constituye un avance en la concepción del cooperativismo en Cuba.

De este modo, a partir de la aprobación de los *Lineamientos de la política económica y social del Partido y la Revolución* se contempló la creación de cooperativas no agropecuarias (CNA), como parte del sector no estatal. Entre sus objetivos declarados figuran el de incrementar la producción de bienes y servicios, aumentar los niveles de productividad, lograr mayor autonomía, contribuir al desarrollo de las comunidades, así como elevar el nivel de vida de la población, en aras de lograr un socialismo próspero y sostenible.

Donde más se ha extendido esta forma productiva ha sido en el sector de la construcción (alrededor del 17 % de las CNA autorizadas), el cual, a su vez, ha sido reconocido como uno de los más estratégicos del país, debido al papel que desempeña en el proceso de desarrollo económico y social. Asimismo, más del 60 % de las CNA de la construcción se encuentran en La Habana, de ahí que el presente trabajo centre su atención en esta provincia, con el propósito de examinar sus principales características, identificar las potencialidades y barreras para su desarrollo y analizar el estado actual de cumplimiento de los principios del cooperativismo al interior de las CNA.

Para ello, se aplicó una encuesta a una muestra de cooperativistas del sector de la construcción (principalmente a socios fundadores y directivos) en los municipios de Playa, Plaza de la Revolución, Centro Habana, Habana Vieja y Diez de Octubre. Para el procesamiento de la información se utilizó el paquete estadístico para las ciencias sociales (SPSS, versión 20).

El trabajo está estructurado en tres momentos. En el primero de ellos se plantean algunas cuestiones conceptuales importantes relativas a las cooperativas; el segundo incluye el análisis del marco legal de las CNA, así como su caracterización en el sector de la construcción, en particular a partir de los resultados de la encuesta aplicada en La Habana. Finalmente, en el tercero se analizan las principales barreras y potencialidades de las CNA con el propósito de esbozar posibles líneas de acción que contribuyan a su desarrollo. Mención especial merece el abordaje del estado de cumplimiento de los principios del cooperativismo al interior de estas formas productivas.

1. Consideraciones conceptuales de partida para el análisis del cooperativismo en Cuba

Las cooperativas como forma de gestión democrática son una alternativa viable para la construcción socialista. Sin ser la única vía, permiten abolir la subordinación del trabajo al capital, la enajenación de los trabajadores y los antagonismos de clases, al establecerse entre sus miembros relaciones de trabajo asociado y no de trabajo asalariado. Es por ello que se plantea que existe una relación dialéctica entre cooperativismo y socialismo (Gambina y Roffinelli, 2011, p. 57), en tanto las cooperativas contribuyen a fortalecer los valores solidarios, al predominar los intereses colectivos en lugar de los individuales, lo que posibilita el interés hacia la comunidad y un engranaje con el desarrollo de los territorios. También generan nuevas fuentes de empleo, contribuyen a elevar los niveles de productividad y eficiencia en actividades que no son estratégicas y han sido gestionadas ineficientemente por él. Además, pueden aportar a la consolidación de la base socioeconómica del modelo económico socialista; aspectos todos de vital trascendencia para el caso de Cuba.

Según la Declaración de Identidad Cooperativa, una cooperativa es un grupo de personas naturales o jurídicas que se unen voluntariamente para satisfacer necesidades y aspiraciones comunes, por medio de una empresa que les pertenece a todos por igual y que debe ser administrada o controlada democráticamente por ellos (Alianza Cooperativa Internacional, 1995). Por tanto, son una de las tantas formas de autogestión empresarial y están consideradas como uno de los más importantes actores de la economía solidaria o social (Cruz y Piñeiro, 2011, p. 34).

Por consiguiente, la cooperativa es una asociación de productores agrupados voluntariamente para satisfacer sus necesidades y aspiraciones comunes desde el punto de vista económico, social y cultural, a través de una empresa de propiedad colectiva y gestión democrática. Igualmente, es una forma de propiedad y gestión más socializada, donde predomina el trabajo asociado por encima del capital aportado. Ello da lugar a que el cooperativismo se considere en la actualidad como una alternativa empresarial para el desarrollo de las naciones.

Según la Alianza Cooperativa Internacional (ACI), los principios que rigen el cooperativismo son:

1. Adhesión voluntaria y abierta: las cooperativas son organizaciones voluntarias, abiertas a todas las personas capaces de utilizar sus servicios y dispuestas a aceptar las responsabilidades de ser socio, sin discriminación social, política, religiosa, racial o de sexo. También pueden decidir la separación de algunos de sus miembros. Por ende, deben tener establecido en su reglamento interno un conjunto de criterios para la adhesión y la separación de algunos de sus miembros y, a su vez, ser analizados por la Asamblea General como órgano supremo de las cooperativas.
2. Gestión democrática por parte de los socios: los miembros de las cooperativas participan activamente en la toma de decisiones y en la

implementación de políticas concernientes a la gestión de la cooperativa debido a que estas son organizaciones gestionadas democráticamente por sus socios. Igualmente, los miembros designados para representar y gestionar las cooperativas deben rendir cuenta ante los socios. En las cooperativas de primer grado o de base no importa el capital o trabajo aportado por los socios, todos tienen igual derecho al voto (un socio, un voto), mientras las de otros grados también están organizadas democráticamente.

3. Participación económica de los socios: todos los socios aportan equitativamente capital a la cooperativa, no solo de manera directa, sino indirectamente con su fuerza de trabajo, capacidades productivas, habilidades o dedicación para el desarrollo de la cooperativa. Una parte de ese capital es propiedad de la cooperativa, con la finalidad de crear fondos sociales para educación, contingencia, inversión, entre otros, que satisfagan las necesidades de sus miembros. Estos fondos pueden ser establecidos por ley o por la cooperativa en su reglamento interno. Además, de manera individual, los socios tienen participación económica a partir del anticipo (ingreso monetario que reciben los socios mensualmente) y el retorno (lo que recibe cada socio al final del año fiscal, si la cooperativa tiene excedentes después de cumplir con las obligaciones).
4. Autonomía e independencia: las cooperativas son organizaciones autónomas e independientes, gestionadas por sus socios. Estas pueden establecer acuerdos con otras organizaciones siempre que se mantenga el control democrático de sus socios y la autonomía de la cooperativa.
5. Educación, formación e información: las cooperativas contribuyen a la educación y formación de sus miembros para que puedan colaborar de manera efectiva a su desarrollo. Es necesario que los miembros estén capacitados, principalmente en materia de cooperativismo, para contribuir eficientemente a la gestión de la cooperativa desde el punto de vista de la toma de decisiones. Asimismo, deben informar al público de las particularidades y beneficios del cooperativismo, así como sus principios y valores.
6. Cooperación entre cooperativas: la cooperación entre cooperativas es esencial, porque con su unión se fortalece el movimiento cooperativo a través de integraciones locales, nacionales, regionales e internacionales.
7. Interés por la comunidad: las cooperativas trabajan para lograr el desarrollo sostenible de sus comunidades, mediante políticas emitidas por sus socios. Esto pudiera ser a través de la oferta de bienes y servicios para la satisfacción de las necesidades de los habitantes de la comunidad, la contribución al desarrollo local y al medio ambiente, al igual que la promoción del cooperativismo. Otro elemento a tener en cuenta sería lo planteado por Piñeiro (2012) sobre el establecimiento de mecanismos de coordinación entre las cooperativas y los representantes de los intereses sociales.

Estos principios cooperativos tienen una primordial importancia porque son las pautas que rigen el funcionamiento de las cooperativas para lograr su éxito. Además, permiten identificar las particularidades que las diferencian de las empresas privadas o estatales, así como los valores que deben estar presentes en ellas. Al respecto, Cruz y Piñeiro (2011) se refieren a los principios cooperativos como «lineamientos u orientaciones sobre cómo las cooperativas deben organizarse y funcionar, por lo que sirven para evaluar la medida en que una organización se acerca al ideal de una cooperativa verdadera» (pp. 40-49).

Es importante tener en cuenta que existen diferencias sustanciales entre la forma de producción cooperativa y las empresas de propiedad privada; en las primeras las relaciones que se establecen entre los sujetos son de trabajo libre asociado, en las segundas son de trabajo asalariado. En Piñeiro (2012, p. 79), pueden encontrarse las principales divergencias entre empresas y cooperativas, en aspectos como la forma de propiedad, el control de la toma de decisiones, la motivación principal de los propietarios y el destino de los excedentes, los derechos democráticos de los trabajadores y sus ingresos, entre otros.

De este modo, para que en la construcción de la sociedad socialista el proceso de socialización de la producción sea efectivo, es necesario que los trabajadores tengan la capacidad real de dirigir por sí mismos los procesos productivos y distributivos que realizan en su condición de dueños. Las cooperativas constituyen una de las formas de organización empresarial a través de la cual esto puede concretarse, de ahí que los clásicos del marxismo las concibieran como una de las maneras de atacar la base de la sociedad capitalista, a pesar de no concebirlas como el instrumento fundamental.

Bajo tales preceptos, el proceso de actualización del modelo económico y social cubano ha reconocido a las cooperativas como un tipo de propiedad socialista, con especial atención entre las formas no estatales, que pueden contribuir a liberar al Estado de la responsabilidad directa sobre actividades que requieren alto grado de independencia, autonomía y responsabilidad en su gestión. Sin embargo, es importante tener en cuenta que, por el hecho de ser un colectivo de trabajadores y propietarios, no se deriva que tengan directamente una naturaleza socialista. Ello dependerá de la capacidad del sector socialista de atraerlo, de manera que se combinen sus acciones con los intereses de toda la sociedad.

Una vez que en los *Lineamientos de la política económica y social del Partido y la Revolución* de 2011 se estableciera la necesidad de extender la forma cooperativa a sectores no agropecuarios (PCC, 2011, Lineamientos 2, 25, 26, 27, 28 y 29), se publicó un año más tarde, con carácter experimental, lo referente al Régimen jurídico¹ que regularía a las cooperativas no agropecuarias (CNA) en Cuba.

¹ Publicado en Gaceta Oficial No. 053 Extraordinaria del 11 de diciembre de 2012. Las normativas aprobadas fueron: Decreto Ley No. 305, para reglamentar su constitución, funcionamiento y extinción; Decreto Ley No. 306: Del régimen especial de la seguridad

A partir de este marco regulatorio se han establecido las pautas para el desarrollo de las CNA en Cuba. Sin embargo, es importante tener en cuenta que aún permanecen vacíos lineamientos institucionales en cuanto a mecanismos de entrada, procedimientos de aprobación y funcionamiento de tales organizaciones. La propia distinción entre «agropecuarias» y «no agropecuarias» plantea un dilema conceptual, pues enfatiza en el tipo de actividad y no en su esencia como forma de propiedad y gestión. De este modo, las cooperativas se han ido regulando de acuerdo a una diversidad de normativas jurídicas y niveles de subordinación institucionales distintos. Además, las no agropecuarias no siempre se conforman bajo el criterio de la iniciativa de productores individuales asociados, sino por la conversión de entidades estatales a formas de gestión cooperativa (cooperativas inducidas).

Aun cuando el carácter experimental de estas normas jurídicas ha respondido a la necesidad de ir perfeccionando estos procedimientos y sentar las bases para una futura ley general de cooperativas, ello puede afectar la seguridad jurídica y traer consigo la subjetividad a partir de la interpretación unipersonal del responsable en hacer cumplir la legislación (Arrázola Jaramillo, 2013). Adicionalmente, hay que tener en cuenta que estas nuevas cooperativas no presentan un cimiento constitucional, pues no se reconocen en la Carta Magna ni en la Ley de Asociaciones, a diferencia de las cooperativas agropecuarias.

Otra de las complejidades que forman parte de este proceso está relacionada con las cooperativas que son promovidas por instituciones externas, es decir, inducidas por entidades estatales. En este sentido, se establece que pueden gestionarse de forma cooperativa (por medio del arrendamiento, usufructo u otras formas legales que no impliquen la transmisión de la propiedad) los medios de producción del patrimonio estatal, tales como inmuebles y otros. Sin embargo, hay que lograr que se cumpla el principio de voluntariedad en la formación de tales cooperativas, pues, aunque la idea de gestionar entidades estatales de forma cooperativa no surja de parte de los trabajadores, correspondería a estos la decisión de aceptar o no la gestión de forma cooperativa.

También un elemento a destacar en las cooperativas inducidas, tal y como se señala en Maqueira y Triana (2016, p. 341), es que los trabajadores deberán aportar una cantidad monetaria acordada, que depende de las necesidades de inversión o los requerimientos mínimos de capital de trabajo para que la cooperativa funcione. Pero no todos los trabajadores poseen los recursos o simplemente no están dispuestos a invertirlos en la cooperativa. De ahí que se hayan definido métodos de distribución de utilidades que benefician a los que decidieron aportar el capital –o la mayor parte de este– que en muchos casos son los miembros del consejo de dirección de la cooperativa. Estos métodos de distribución son definidos por los propios accionistas e informados

social de los socios de las cooperativas no agropecuarias; Decreto No. 309: Reglamento de las cooperativas no agropecuarias de Primer Grado; Resolución No. 570/2012 del Ministerio de Economía y Planificación sobre el proceso de licitación; y Resolución No. 427/2012 del Ministerio de Finanzas y Precios (derogada por la Resolución No. 124/2016) sobre el régimen tributario.

a los trabajadores, lo cual implica que posteriormente pueda reproducirse la misma estructura en la toma de decisiones.

De igual forma, pueden encontrarse irregularidades con relación a la contratación de fuerza de trabajo. Si bien está establecido que no puede superar el 10 % del total de jornadas-socios del período fiscal, se da el caso de que algunas cooperativas están generando utilidades, no a partir del trabajo aportado por sus socios sino por los trabajadores contratados, por lo que funcionan en la práctica como pequeñas y medianas empresas, bajo los beneficios establecidos para las cooperativas.

Lo anterior evidencia que existen limitaciones en el ámbito jurídico-institucional que afectan el desempeño del sector cooperativo y atentan contra los objetivos que se persiguen con su promoción (Fernández Peiso, 2011); (Maqueira y Triana, 2016); (Mesa Tejeda, 2015); (Odriozola, 2016); (Piñeiro Harnecker, 2014); (Puyo Arluciaga, 2014); (Rivera Gort y Rodríguez Musa, 2015) y (Rodríguez Musa, 2011). Las limitaciones más importantes pueden resumirse en:

- Las nuevas cooperativas no presentan un cimiento constitucional, no están contempladas en la Carta Magna ni en la Ley de Asociaciones.
- La ausencia de una ley general de cooperativas que agrupe al sector cooperativo en el país, al igual que una institución que supervise y vele por su funcionamiento, sobre todo por el cumplimiento de las normas y los principios del cooperativismo.
- Las normas jurídicas de las nuevas cooperativas son de carácter experimental y presentan ambigüedades y contradicciones que se deben corregir para la creación de una ley general de cooperativas; esto refuerza un sentimiento de incertidumbre elevado por parte de los posibles cooperativistas, lo que arriesga los objetivos que se persiguen con el fomento y expansión de las normas y limita su desarrollo como formas genuinamente más socializadas.
- El proceso de constitución de las cooperativas está supeditado a una excesiva administración estatal, se caracteriza por ser muy centralizado y dilatado, lo cual puede constituir un elemento no favorable que desestimula la constitución y el desarrollo de cooperativas.
- La creación de cooperativas provenientes de unidades empresariales debe surgir de los trabajadores, para no incumplir con el principio de voluntariedad.
- En la norma jurídica está ausente el quinto principio establecido por la Alianza Cooperativa Internacional sobre la educación, formación e información, lo que es de suma relevancia para los propios cooperativistas y para fomentar una verdadera cultura cooperativa en el país.

Asimismo, existen otras contradicciones que pueden generarse en este proceso de implementación de las cooperativas, entre las que vale la pena destacar: una contraposición de intereses de los socios, en su carácter de propietario colectivo o de grupo, con respecto al interés social; el hecho de que la existencia

de vacíos institucionales pueden ocasionar que en su desarrollo, las cooperativas se conviertan en «falsas cooperativas», mediante las cuales el dueño que aporta el capital inicial y promueve el negocio encubre su forma legal bajo la forma de cooperativa, previo acuerdo con los socios a los que asegura empleo y un nivel de ingresos; y la contratación continuada de fuerza de trabajo para actividades principales, detrás de los cuales se generan prácticas de tercerización que evaden la normativa de incorporar a los trabajadores recurrentes en la cooperativa.

No obstante, sin subestimar tales contradicciones, para Cuba las cooperativas pueden tener un rol fundamental en la construcción del socialismo, en tanto es la manera de atraer al pequeño productor y propietario, en su condición de trabajador. De ahí que deban ser objeto de regulación en aras de que sus acciones no se contrapongan con los intereses de la sociedad. En este sentido, es necesario el diseño e implementación de políticas públicas efectivas a favor del sector cooperativo, que eviten su conversión en «falsas cooperativas», encubriendo e, incluso, promoviendo la expansión de pequeñas y medianas empresas que contratan trabajo asalariado. Así, los diseños institucionales y regulatorios tienen que sustentarse en la capacidad real de hacerlos cumplir, sin incentivar conductas contrarias al objetivo, lo cual adquiere especial relevancia en el caso cubano como se valora a continuación.

2. Las cooperativas no agropecuarias en Cuba en el sector de la construcción

Las CNA se han constituido en actividades económicas como la gastronomía, los servicios, el comercio, la construcción, el transporte, la producción pesquera y la industria. Inicialmente se aprobaron 498 CNA, de las cuales 384 fueron de origen estatal y no estatal 114. En el año 2013 se constituyeron y empezaron a operar 198, de las cuales 123 se concentraron en la provincia de La Habana. Luego se incrementaron en 146, para un total de 344 al cierre de 2014, en lo que se destacaron las provincias de Artemisa y La Habana con 64 y 173, respectivamente. Estas últimas representan alrededor del 50,3 % del total de CNA constituidas y en operación hasta finales de ese año. En el año 2015 se produjo un modesto incremento de 22, de las cuales 19 fueron en La Habana, dos en Artemisa y una en Cienfuegos. Al cierre de diciembre de 2016, el total de CNA operando fue de 397, lo que representa un incremento de 199 respecto al año 2013. De este total, 221 se concentran en La Habana, para un 55,7 %, donde los municipios de Plaza de la Revolución (32), Playa (24), Boyeros (22) y Marianao (20) son los de mayores cifras al sumar un 44,3 % del total.

Desde el punto de vista de las actividades que realizan, también se observa una alta concentración en áreas como el comercio minorista (123), la gastronomía (116) y la construcción y producción de materiales de construcción (67), para un 77,08 % entre las tres. Este último sector, objeto de atención del presente trabajo, representa el 16,88 % del total de las CNA constituidas, de las cuales 42 operan en La Habana. De ellas, el Ministerio de la Construcción (MICONS) atiende 66 y una –COENERGY– es atendida por el Ministerio de Energía y Minas (MINEM), a partir de que la propuesta de creación de la

cooperativa fue por este organismo. Hasta diciembre de 2016, agrupaban un total de 6 832 socios, de los cuales 589 eran mujeres (MICONS, 2017).

Con vistas a profundizar en el diagnóstico de las CNA de la construcción en La Habana, se aplicó un cuestionario de forma anónima y confidencial, que incluyó 37 preguntas (abiertas y cerradas), agrupadas en aspectos como: la caracterización sociodemográfica de los cooperativistas encuestados (sexo, edad y nivel de escolaridad); otros datos relacionados con los cooperativistas (desempeño en cargos directivos, tiempo en la cooperativa, ocupación laboral anterior, principales motivaciones y ventajas al convertirse en cooperativista, ingresos máximos y mínimos); datos sobre la cooperativa (origen, fechas de constitución y operación, número de socios iniciales y actuales –de ellos cuántos son mujeres–, objeto social aprobado, origen del monto del capital inicial, solicitud de crédito, local, equipos y maquinarias, contabilidad, situación financiera, precios, trabajadores contratados, principales limitaciones que afectan el desarrollo de la cooperativa); e información sobre otros temas como: tener estudios sobre cooperativismo, recibir asesoría o apoyo de instituciones, forma en que se realiza la elección del presidente, conocimiento de los socios sobre la situación financiera de la cooperativa, distribución de utilidades en los estatutos, período de realización de las asambleas, participación de los socios, contribución al territorio y social y capacitación. El período de aplicación del cuestionario se enmarca en los meses desde enero hasta abril de 2017; se aplicaron 94 encuestas en 19 cooperativas de una población de 42, lo que representó el 45,2 %, y el 28,4 % respecto a las 67 a nivel nacional.

La muestra fue seleccionada a partir de varios criterios como: pertenecer a los municipios con mayor número de cooperativas de construcción, que estas estuvieran constituidas y operando por más de dos años, que fuesen aquellas donde aún se encontraran la mayoría de los socios fundadores y que los cooperativistas estuviesen dispuestos a colaborar con la investigación.

Del total de encuestados (94), el 68,1 % ocupa cargos relacionados fundamentalmente con la presidencia (16 %) y el área económica (14,9 %); el 60,6 % es del sexo masculino y un 39,4 %, femenino; el rango de edades de los encuestados fue entre 23 y 76 años, para una edad media de 45 años aproximadamente; y el 61,7 % posee nivel superior, secundado por los que poseen técnico medio (27,7 %), la mayoría se ha graduado en especialidades de las ciencias técnicas y económicas² (54,3 y 24,5 %, respectivamente). Cabe destacar que casi la totalidad de los universitarios y técnicos medios ocupan cargos, lo que es un elemento a considerar por la trascendencia que puede tener en el funcionamiento futuro de las cooperativas, al ser dirigidas por personas preparadas en la actividad que realizan.

Con respecto a su ocupación anterior, el 75,5 % de los encuestados era trabajador estatal, mientras que el 11,7 %, trabajador por cuenta propia. El

² Las especialidades de los cooperativistas encuestados se agruparon en cinco categorías: ciencias sociales y humanidades; ciencias económicas y empresariales; ciencias naturales; ciencias técnicas y ciencias del deporte a partir de las definiciones abordadas por Fraga y Ruiz (2011).

resto de las categorías se comportó de la siguiente manera: sin ocupación (4,3 %), cooperativista (3,2 %), jubilado (3,2 %) y estudiante (2,1 %).

Los encuestados señalaron entre las motivaciones para convertirse en cooperativistas que ganan más que trabajando para el Estado (31,3 %), que las utilidades percibidas son de acuerdo al trabajo y no al capital aportado (21,5 %) y que todos los miembros trabajan y tienen decisión (18,5 %). Como puede apreciarse, la condición fundamental que motivó tal decisión fue la necesidad económica, de ahí que identificaran como la principal ventaja de cooperativizarse la obtención de mayores ingresos, seguida de la mayor autonomía e independencia para la gestión. Pese a que los cooperativistas encuestados reconocen el incremento de sus ingresos, cabe destacar la existencia de prejuicios en la mayoría de ellos en cuanto a brindar información sobre sus anticipos de utilidades, ya que solo el 37,2 % brindó respuestas sobre los ingresos máximos y mínimos recibidos. Es importante destacar que estos resultados obtenidos son muy similares a los logros de las CNA señalados en Piñeiro (2014) y Maqueira y Triana (2016).

Según el objeto social aprobado, las cooperativas donde se aplicó la encuesta se dedican principalmente a actividades como: construcción (78,9 %), reparación de obras (73,7 %), montaje (63,2 %) y mantenimiento (57,9 %). Algunas cooperativas están especializadas en ambientación y decoración, instalaciones hidráulicas, panelería ligera, climatización, impermeabilización y servicios tecnológicos. No obstante, existen cooperativas que realizan actividades que no están en su objeto social aprobado (MICONS, 2017), a pesar de que estas pueden ampliar o modificar su objeto social mediante solicitud al órgano rector. Hasta marzo de 2017 se recibieron 18 solicitudes de modificación del objeto social, de ellas el MICONS aprobó 7 y canceló una propuesta.

En cuanto al origen del monto del capital inicial para ejercer la actividad, el 89,4 % afirmó que fue a partir de fondos propios y solamente el 10,6 %, mediante fondos propios y créditos. En este sentido, resulta interesante el hecho de que solamente el 17 % de los encuestados ha solicitado crédito con la finalidad de financiar el monto de capital inicial y otras inversiones, una vez que la cooperativa empieza a operar. Las causas fundamentales que se esgrimieron para ello fueron que el otorgamiento de crédito es dilatado y que desconocen las posibilidades que les brinda el sistema bancario. Este es otro de los aspectos a revisar, ya que las restricciones de créditos traen implicaciones negativas en la distribución de ingresos y beneficia la presencia de aquellos que tienen mejores condiciones y garantías de pago.

Otro de los elementos a revisar en el proceso de implementación de las CNA está relacionado con el local donde ejercen su actividad, el cual en muchos casos no coincide con el domicilio legal con el que se inscriben en la Oficina Nacional de Estadística e Información (ONEI) y otras instancias, varios señalan que existen demoras en los trámites y dificultades para el arrendamiento de locales al Estado. Así, el 67 % ejerce su actividad en local propio; el 23,4 %, arrendado y el 9,6 %, prestado. Entre los locales propios figuran la casa del presidente, de algún socio o inmuebles comprados a nombre de otras personas.

A su vez, el 63,6 % de los arrendadores alquila el local a tres entidades estatales (PROMAT, Empresa Provincial de Comercio y Gastronomía e Inmobiliaria Palco) y muy significativo resultó el dato de que el 86,4 % planteó que el local arrendado no fue resultado de un proceso de licitación, contrario a lo que se dispuso para tales procesos. De igual modo, detrás de los que plantearon que el local es prestado, pudieran estarse encubriendo prácticas de arrendamiento a personas naturales que no poseen licencia para tal actividad; debido a esto el Estado pierde la posibilidad de obtener beneficios por no arrendar locales que permanecen cerrados o por la vía de los impuestos.

También el arrendamiento de equipos y maquinarias tiene una baja participación, pues solamente el 18,1 % de los encuestados afirma hacerlo. En su mayoría son comprados por las cooperativas (87,2 %) y donados por miembros (45,7 %).

Una cuestión de relevante importancia en las cooperativas del sector de la construcción ha sido la interrumpida contratación de mano de obra para ejecutar actividades principales. Esto genera beneficios, no a partir del trabajo de los socios como presupone la forma cooperativa, sino por los trabajadores contratados. En su mayoría, los encuestados plantean que el tiempo de contratación por tres meses es muy complicado, porque las obras se realizan en un tiempo prolongado y que en este lapso de tiempo no pueden conocer bien a los trabajadores. Lo anterior corrobora lo señalado en Piñeiro (2014) y Figueredo (2016) sobre la contratación de trabajadores en este sector. Así, el 62,8 % de los encuestados planteó que de los trabajadores que contratan, el 56,3 % son trabajadores por cuenta propia (TCP) y el 31,3 % desempleados, lo que evidencia los pocos servicios contratados a otras cooperativas.

En cuanto a las dificultades para su desempeño, identifican el acceso a las materias primas, insumos y materiales; el arrendamiento del local y maquinarias; el marco legal referente a las CNA; el control e inspecciones estatales, conjuntamente con la falta de asesoría del organismo rector de la actividad y la contratación de mano de obra. No obstante, a partir de la incorporación de las cooperativas en el balance del MICONS y la Resolución 1066/2016 emitida por este organismo,³ los cooperativistas manifiestan una mejora en cuanto al arrendamiento de las maquinarias y el acceso a insumos y materiales, a pesar de la baja disponibilidad de equipos especializados de la construcción, el detrimento del sector y la baja capacidad productiva. Según los encuestados, las principales limitaciones para la compra de insumos y equipamientos se deben a:

- Falta de abastecimiento en los mercados mayoristas y minoristas
- Empresas que no están autorizadas a venderles a las CNA
- Altos precios
- Falta de autorización para importar

³ La Resolución 1066/2016 norma los servicios que se prestan por las empresas a las CNA: Transporte especializado de materiales de construcción, servicios técnicos, alquiler de equipos de construcción, pruebas de resistencia de materiales y productos semielaborados con destino a la construcción y otros servicios que se requieran.

En materia de formación, el 62,8 % plantea que reciben asesoría de instituciones sobre temas de cooperativismo y el MICONS se destaca como la principal. Igualmente, el 70 % de los encuestados que está desde el origen de la cooperativa asegura haber realizado estudios de cooperativismo al constituirla, fundamentalmente se refirieron a la norma jurídica establecida. Por consiguiente, quedan aún reservas importantes en cuanto al papel de las instituciones en brindar asesoramiento técnico, educación, preparación, capacitación e información a las cooperativas y de estas hacia sus socios y resto de la comunidad, que es uno de los principios del cooperativismo.

En cuanto al principio de la participación democrática, también se aprecian importantes limitaciones. Uno de los aspectos en los que se constata es en la forma de elegir al presidente de la cooperativa. En la norma jurídica se establece que es mediante votación secreta y directa, pero cabe destacar que solo el 42,6 % planteó que lo realizaba de esta manera; el 52,1 % de los encuestados lo hace a partir de alzar las manos y en el 5,3 % de los casos se elige al que más capital aportó. Asimismo, aunque el 98,9 % de los encuestados expresó que tenía conocimiento sobre los ingresos y gastos de la cooperativa, en la práctica a los socios que se encuentran en las áreas productivas (constructores) no les interesan tales cuestiones, por eso expresan que «mientras les paguen por su trabajo no habrá problemas». Ello refleja el desconocimiento de los socios sobre los principios de gestión democrática y participativa, a través del control democrático de los recursos económicos de las cooperativas y sus utilidades.

Con relación a la participación de los socios, si bien en su mayoría participan en la elección de sus representantes y directivos (89,4 %), en la entrada o salida de los asociados (76,6 %) y en los planes de producción (72,3 %), existe, por el contrario, una baja participación en la decisión sobre la distribución de los excedentes (59,6 %) y criterios de retribución del trabajo (64,9 %). Con respecto a los criterios de distribución de las utilidades, el 33 % afirma que es de forma equitativa; el 12,8 % por horas de trabajo; el 8,5 % por capital aportado; el 7,4 % por cargo; y el 38,3 % mediante otros criterios donde prevalecen la calidad, experiencia y cantidad de trabajo realizado por los socios.

En lo concerniente a la participación de los socios en la toma de decisiones, se tuvieron en cuenta dos elementos: la participación de los socios en las asambleas y el período de realización de estas. Acerca del primero, el 59,6 % de los encuestados afirmó que la mayoría participaba, mientras que el 40,4 % señaló que todos. Según (MICONS, 2017), hay problemas en la realización de las asambleas y en la participación de los socios en estas, principalmente en las cooperativas que tienen sedes en el resto de las provincias donde los socios por lejanía no asisten, lo que imposibilita una participación real en la toma de decisiones. En cuanto al período de realización, el 47,5 % de los encuestados señaló que se ejecutan mensualmente; el 30,9 % trimestral; el 20,1 % anual; y el 2,1 % bimensual.

Ciertamente los cooperativistas establecen en sus estatutos el período para realizar las asambleas, pero para que los socios tengan un conocimiento sobre el funcionamiento de la cooperativa y participen realmente en la

toma de decisiones, es importante que se reúnan siempre que sea necesario y ese tiempo no supere el mes, porque en la práctica los directivos de las cooperativas toman decisiones que no se consultan con la totalidad de los socios, al exponer como causa que no están presentes en la fecha de las asambleas.

Concerniente al cuidado y mantenimiento del territorio, el 98,9 % de los encuestados afirma que sí contribuye, aunque la mayoría solo lo hace a través del «1 %» que aporta al territorio correspondiente a su domicilio legal, lo que no es suficiente porque la cooperativa responde al beneficio de sus socios y de la comunidad. Indudablemente están solucionando problemas constructivos del sector estatal, pero no se evidencia un efecto arrastre hacia los territorios donde están enclavadas, ni tampoco conocen sus necesidades.

De igual manera, respecto a la pregunta sobre la contribución social de la cooperativa, la mayoría de los cooperativistas inicialmente no entendió a qué se hacía referencia, en tanto pensaban que eran acciones gratis, que no podían realizar para no afectar sus ingresos. Lo anterior demuestra el desconocimiento sobre términos que identifican a la gestión cooperativa, la falta de formación y capacitación en materia de cooperativismo y del principio cooperativo referido al interés de la comunidad. No obstante, luego de entender la pregunta, el 53,2 % afirmó que sí habían realizado contribuciones sociales, principalmente a centros de salud. Los que respondieron que no, plantearon causas como: no han tenido la oportunidad (13,8 %); no es necesario (16 %); falta de capacidad financiera (4,3 %) y no saben.

Por último, otro de los aspectos abordados fue sobre los temas en los que necesitan capacitarse. El 14,4 % ubicó en primer lugar lo referido a las regulaciones legales y tributarias sobre las CNA, seguido por gestión empresarial, calidad y contabilidad y finanzas. Cabe destacar que solo el 3,4 % expresó su necesidad de capacitarse en los principios del cooperativismo, lo cual es altamente preocupante, ya que el ideal de una cooperativa y su funcionamiento futuro dependen del cumplimiento de los principios cooperativos.

3. Potencialidades y barreras de las CNA: reflexiones hacia el futuro

Aun cuando el análisis de este estudio se centró en el sector de la construcción, muchas de las potencialidades y limitaciones identificadas pueden generalizarse al resto de las CNA, en aras de visualizar posibles líneas de acción futura para mejorar su contribución al desarrollo del modelo económico y social cubano. Entre esas potencialidades podrían mencionarse las siguientes:

- Alto nivel de escolaridad de los cooperativistas, principalmente en ciencias técnicas y económicas, los que a su vez se desempeñan en sus profesiones, contribuyendo a un mejor aprovechamiento de la fuerza de trabajo calificada y gestión de las cooperativas.
- Importante fuente generadora de empleos dignos a la sociedad, uno de los objetivos primordiales que se persigue con la promoción de cooperativas en disímiles actividades.

- Mejora de los ingresos de los cooperativistas, lo cual les permite adquirir bienes y servicios para satisfacer sus necesidades, así como contribuir a su prosperidad y a la de sus familias.
- Autonomía e independencia y mejora en las relaciones laborales, a través del trabajo en equipo y el sentido de pertenencia hacia la cooperativa.
- Asesoramiento entre las cooperativas en materia jurídica y contable.
- Realización de actividades especializadas y complementarias a la construcción, en función del desarrollo del sector constructivo en el país.

Dichas potencialidades evidencian cómo las cooperativas pueden ser una alternativa viable para la satisfacción de los socios y sus familias, la articulación de intereses individuales con colectivos, a través del trabajo en equipo y para contribuir a elevar los niveles de productividad al existir mayores incentivos hacia la innovación. No obstante, aún persisten barreras que frenan su desarrollo y limitan el cumplimiento de los objetivos por los cuales fueron promovidas. Entre estas, las más significativas son:

- Inexistencia de una ley general de cooperativas que agrupe a las cooperativas agropecuarias y no agropecuarias, y ausencia de una institución que supervise y fomente el movimiento cooperativo.
- Poca participación del crédito bancario para financiar capital inicial e inversiones, debido al desconocimiento sobre los servicios que brinda la banca y por la dilatación del proceso de otorgamientos de créditos, sumada a la insuficiente publicidad de las ofertas bancarias que se ejercen.
- Dificultad para la obtención de locales para oficinas e instalaciones, lo que conlleva a que las cooperativas no se encuentren en sus domicilios legales; e igualmente se imposibilita el arrendamiento de maquinarias, debido a la baja disponibilidad de equipos de la construcción en el país.
- Insuficiente disponibilidad de insumos y materiales en la red mayorista, acompañado por el desconocimiento de las entidades estatales que pueden venderle a las CNA, conjuntamente con problemas de negociación en los precios y excesiva burocracia.
- Deficiencias con la aplicación de las normas contables establecidas, a pesar de que asociados calificados en materias contables realizan la contabilidad.
- Excesiva contratación permanente de mano de obra y subcontratación de parte relevante de trabajos a TCP en actividades principales, por lo que parte de los anticipos de utilidades de los socios no son generados por estos.
- Irregularidades en los procesos democráticos para la toma de decisiones que limitan el accionar de los socios en los procesos fundamentales.
- Falta de educación, formación y capacitación en materia de cooperativismo, por lo que muchos de los principios establecidos al respecto se incumplen en la práctica.

- Limitada visión de las cooperativas sobre su contribución social para contrarrestar los problemas del territorio, percibida solo a partir del aporte del «1 %», además de la poca información brindada por parte de los gobiernos municipales a las cooperativas sobre sus necesidades.

De este modo, sobre la base de las potencialidades señaladas, se torna necesario avanzar hacia la superación de dichas barreras, en aras del fortalecimiento del sector cooperativo en el país. Algunas de las líneas de acción en las que habría que trabajar son:

1. Poner en vigor una ley general de cooperativas que agrupe a todas las cooperativas y establecer mecanismos efectivos para su regulación.
2. Crear una institución de supervisión y fomento con el objetivo de brindar capacitación y asesoramiento en materia de cooperativismo.
3. Desplegar por parte del sistema bancario un sistema de incentivos que potencie la demanda de créditos para evitar que se beneficien los de mejores condiciones.
4. Desarrollar adecuados mecanismos de información para la divulgación de locales disponibles en las entidades estatales y realizar de manera apropiada los procesos de licitación aprobados para tales efectos.
5. Implementar arreglos institucionales que contribuyan a una mejor articulación entre la empresa estatal socialista y las cooperativas.
6. Regular la contratación temporal de fuerza de trabajo en actividades complementarias por vías más efectivas.
7. Velar por el cumplimiento de los procesos de participación de los socios en la toma de decisiones.
8. Fomentar una cultura cooperativa en el país, a través de acciones de capacitación y formación, no solo de los socios sino de la sociedad en general.
9. Promover por parte de los gobiernos locales una mayor contribución al desarrollo de sus territorios, alineando los intereses de las cooperativas con las principales necesidades.

Conclusiones

Estas y muchas otras acciones podrían contribuir a un mejor desempeño de las cooperativas en Cuba, en aras de avanzar hacia la consolidación de esta forma de propiedad y gestión. En ello, el Estado tendrá que jugar un rol primordial, en la medida en que las logre fomentar y apoyar, así como entrelazarlas con el tejido empresarial e implementar políticas efectivas que permitan atraer al pequeño productor. Solo así podrán alinearse las cooperativas con los objetivos e intereses de la sociedad y contribuir al proceso de socialización real de la producción, tan necesario para la construcción del socialismo.

BIBLIOGRAFÍA

- ALIANZA COOPERATIVA INTERNACIONAL (ACI) (1995): *Declaración de Identidad Cooperativa*, II Asamblea General de la ACI, Manchester.
- ARRÁZOLA JARAMILLO, F. (2013): «El concepto de seguridad jurídica, elementos y amenazas ante la crisis de la ley como fuente del Derecho», *Revista de Derecho Público*, n.º 32, pp 4-27.
- CRUZ REYES, J. y C. PIÑEIRO HARNECKER (2011): «Una introducción a las cooperativas», en C. Piñeiro Harnecker, *Cooperativas y socialismo: Una mirada desde Cuba*, Editorial Caminos, La Habana, pp. 31-54.
- FERNÁNDEZ PEISO, A. (2011): «Notas características del marco legal del ambiente cooperativo cubano», en C. Piñeiro Harnecker, *Cooperativa y socialismo: una mirada desde Cuba*, Editorial Caminos, La Habana, pp. 366-396.
- FIGUEREDO, O. (5 de mayo de 2016): «Cooperativas de la construcción, para que no haya grietas en sus cimientos», <[http://www.cubadebate.cu/categoria/especiales/Gaceta Oficial No. 053 Extraordinaria de 11 de diciembre de 2012](http://www.cubadebate.cu/categoria/especiales/Gaceta%20Oficial%20No.%20053%20Extraordinaria%20de%2011%20de%20diciembre%20de%202012)> [2-10-2016].
- FRAGA E. y H. RUIZ (2011): «La estrategia curricular de computación en los planes de estudio. Su medición a través del diagnóstico de computación», *Revista Pedagogía Universitaria*, Editorial Universitaria, vol. 14, n.º 5, pp. 20-26.
- GAMBINA, J. y G. ROFFINELLI (2011): «La construcción de alternativas más allá del capital», en C. Piñeiro Harnecker, *Cooperativas y socialismo. Una mirada desde Cuba*, Editorial Caminos, La Habana, pp. 55-70.
- MAQUEIRA, A. y J. TRIANA (2016): «El sector no estatal desde la perspectiva institucional», en M. Bergara e V. Hidalgo, *Transformaciones económicas en Cuba: una perspectiva institucional*, Departamento de Economía de la Facultad de Ciencias Sociales de la Universidad de la República, Montevideo, y la Facultad de Economía de la Universidad de La Habana, pp. 315-333.
- MESA TEJEDA, N. T. (2015): «Cooperativas no agropecuarias: razones para un nuevo cuerpo legal cooperativo en Cuba», en R. Pérez Torres y O. E Pérez Villanueva, *Miradas a la economía cubana: análisis del sector no estatal*, Editorial Caminos, La Habana, pp. 63-73.
- MICONS (2016): «Resolución 1066/2016», Ministerio de la Construcción, La Habana.
- MICONS (2017): *Marcha del experimento, cooperativas no agropecuarias*, diciembre 2016, La Habana.
- Odrizola, S. (2016). «Modelo de desarrollo y entorno institucional. Desafíos en los marcos de la actualización del modelo económico cubano», en M. Bergara y V. Hidalgo, *Transformaciones económicas en Cuba: una perspectiva institucional*, Departamento de Economía de la Facultad de Ciencias Sociales de la Universidad de la República, Montevideo, y la Facultad de Economía de la Universidad de La Habana, pp. 123-152.
- ONEI (2017): «Listado de cooperativas no agropecuarias», <<http://www.onei.cu>> [10/1/2017].
- PARTIDO COMUNISTA DE CUBA (PCC) (2011): *Lineamientos de la política económica y social del Partido y la Revolución*, La Habana.
- PARTIDO COMUNISTA DE CUBA (PCC) (2016): *Conceptualización del modelo económico y social cubano de desarrollo socialista*, La Habana.

- PIÑEIRO HARNECKER, C. (2012): «Las cooperativas en el nuevo modelo económico», en A. Vidal y O. E. Pérez Villanueva, *Miradas a la economía cubana: el proceso de actualización*, tercera ed., Editorial Caminos, La Habana, pp. 73-96.
- PIÑEIRO HARNECKER, C. (2014): «Diagnóstico preliminar de las cooperativas no agropecuarias en La Habana», en VV. AA., *Economía cubana: transformaciones y desafíos*, Centro de Estudios de la Economía Cubana (CEEC), Universidad de La Habana, pp. 291-334.
- PUYO ARLUCIAGA, A. M. (2014): «La nueva normativa cubana de cooperativas no agropecuarias», *Revista Vasca de Economía Social*, GEZKI, n.º 11, pp. 165-201.
- RIVERA GORT, J. J. y O. RODRÍGUEZ MUSA (2015): «Historia y realidad jurídica de la cooperativa en Cuba. Aproximación desde la experiencia práctica a las noveles cooperativas no agropecuarias en Pinar del Río», *Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo*, n.º 49, 30 de julio, pp.195-222.
- RODRÍGUEZ MUSA, O. (2011): *La cooperativa como figura jurídica. Perspectivas constitucionales en Cuba para su aprovechamiento en otros sectores de la economía nacional además del agropecuario*, Editorial Dykinson, Madrid.

