
Las cooperativas no agropecuarias como modelo de gestión en Cuba

Non-agricultural cooperatives as a model of management in Cuba

Yuber Beltrán-Arias

Delegación Provincial Ministerio del Interior, Santiago de Cuba

Correo electrónico:

falconia@infomed.sld.cu

Recibido: 12 de enero de 2017

Aceptado: 25 de abril de 2017

Resumen: Se abordan las diferencias que presentan las cooperativas no agropecuarias como modelo de gestión para los servicios en Cuba y las empresas privadas, en función de ampliar los conocimientos de los estudiantes de Ciencias Económicas y Empresariales en un tema de gran actualidad, en tanto constituye un modelo de gestión útil para un proyecto de construcción socialista.

Palabras clave: Cooperativas no agropecuarias; Empresa privada; Modelo de gestión; Ciencias económicas y empresariales

Abstract: The differences between non-agricultural cooperatives and private enterprise are addressed in this paper to establish a management model for services in Cuba, so as to expand the knowledge of students of Economic and Business Sciences about this very relevant current issue, as a model of useful management for a project of socialist construction.

Keywords: Non-agricultural Cooperatives; Private enterprise; Management model; Economic and business Sciences

Las cooperativas no agropecuarias se crean con el fin de esclarecer la formación, licitación y funcionamiento, como:

Una organización con fines económicos y sociales, que se constituye voluntariamente sobre la base del aporte de bienes y derechos y se sustenta en el trabajo de sus socios, cuyo objetivo general es la producción de bienes y la prestación de servicios mediante la gestión colectiva para la satisfacción del interés social y el de los socios. (VII Congreso del Partido Comunista de Cuba, 2016).

Por tanto, las cooperativas no agropecuarias se forman por los aportes dinerarios de personas naturales que deciden voluntariamente asociarse entre sí bajo el régimen de propiedad colectiva

con la finalidad de adquirir conjuntamente insumos y prestaciones, así como comercializar productos y servicios.

En consecuencia con lo anterior, la propiedad sobre los bienes se crean a partir de medios de producción del patrimonio estatal tales como arrendamientos de inmuebles y otros que se decida gestionar, y para ello puedan cederse estos por medio del arrendamiento, usufructo u otras formas legales que no impliquen la transmisión de la propiedad, o una combinación de las formas anteriores, Las cooperativas no agropecuarias tienen establecidos principios que rigen su funcionamiento tales como: voluntariedad, cooperación y ayuda mutua, decisión colectiva e igualdad de derechos de los socios, autonomía y sustentabilidad económica, disciplina cooperativista, responsabilidad social, contribución al desarrollo planificado de la economía y al bienestar de sus socios y familiares, colaboración y cooperación entre cooperativas y con otras entidades.

Para que una cooperativa se pueda constituir debe tener, al menos, tres socios, los que deben ser residentes permanentes en Cuba, mayores de 18 años, y estar aptos para realizar las labores productivas o de servicios que constituyan la actividad de la misma.

La propiedad privada, hoy reconocida en la propuesta de conceptualización del modelo económico cubano, no encuentra asiento en la Constitución, y es este uno de los principales cambios que deberán tener lugar en el texto constitucional. En tanto ello no ocurra, corresponde abrirles espacio y regular los “pequeños negocios realizados en lo fundamental por el trabajador y su familia” y las “empresas privadas de mediana, pequeña y micro escalas, según el volumen de la actividad y cantidad de trabajadores, reconocidas como personas jurídicas.” (VII Congreso del Partido Comunista de Cuba, 2016).

Es dentro de estos marcos que deben quedar prefigurados dentro del marco legal para la pequeña y mediana empresa, que la empresa privada de capital nacional deberá encontrar los espacios y el respaldo necesarios para contribuir con su actividad a la satisfacción de las necesidades y al bienestar de la sociedad cubana y, como es natural, al desarrollo económico del país. Ello deberá ocurrir de manera complementaria, pero no subordinada, a la economía estatal. Será esta una

verdadera expresión de la heterogeneidad de los nuevos actores reconocidos en el modelo económico cubano.

Las empresas privadas tienen vida jurídica propia que opera conforme a las leyes vigentes, organizadas de acuerdo a conocimiento de propiedad pública, y con una tecnología propia o legalmente autorizada para elaborar productos o servicios con el fin de cubrir necesidades de mercado mediante una retribución que les permita recuperar sus costos, obtener una utilidad por el riesgo que corre su inversión y, en algunos casos, para pagar la explotación de una marca, una patente y/o una tecnología, y para canalizar recursos en el mejoramiento continuo de sus procesos, sus productos y de su personal. Se clasifican por su tamaño, número de empleados, ventas netas anuales. Por su giro pueden ser:

- Industriales, se dedican a la extracción y transformación de recursos naturales, renovables o no renovables, así como a la actividad agropecuaria y a la manufactura de bienes de producción y de consumo final.
- Comerciales, se dedican a la compra y venta de productos terminados y sus canales de distribución, son los mercados mayoristas, minoristas o detallistas y los comisionistas,
- Servicios, ofrecen productos intangibles a la sociedad, y pueden tener fines lucrativos o no lucrativos.

Por el origen de su capital pueden ser:

- Públicas, donde el origen de su capital proviene del estado y para satisfacer necesidades que la iniciativa privada no cubre.
- Privadas, se distinguen porque su capital está originado por inversionistas particulares y no interviene ninguna partida del presupuesto destinado hacia las empresas del estado.
- Transnacionales, empresas en las que su capital proviene del extranjero, ya sea privada o pública.
- Mixtas, se forman por capital proveniente de dos o todas las formas anteriores.

Por la importancia que tienen las cooperativas no agropecuarias en Cuba en estos momentos se hace necesario que el estudiante de Ciencias Económicas y Empresariales tenga dominio de este

proceso complejo que contiene en sí una confluencia de otros procesos y factores tanto de naturaleza interna como externa, que expresa decisiones en un contexto de problemas económicos dentro de la isla y crisis del capitalismo mundial, y que se plantea como una alternativa desde el Gobierno para aumentar la producción.

En consecuencia, es nuestro objetivo reflexionar sobre las diferencias entre las cooperativas no agropecuarias como modelo de gestión para los servicios en Cuba y las empresas privadas, al considerar que tienen una gran importancia estratégica para el Estado en tanto permite reducir el trabajo estatal ocioso, derivar a la población desvinculada hacia la utilización de habilidades aprendidas tanto en el contexto familiar como en otros espacios de aprendizaje, e incentivar el valor del trabajo.

Según Vásquez Moreano (S/A) una empresa privada es propiedad de inversores privados, no gubernamentales, accionistas o propietarios (generalmente en conjunto, pero puede ser propiedad de una sola persona), y está en contraste con las cooperativas, la cual se define como 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, con fines económicos y sociales, mediante la gestión colectiva, para la satisfacción del interés social y el de los socios.

De manera similar constituye un sistema económico que contiene un gran sector privado donde las empresas de gestión privadas son la columna vertebral de la economía, y el superávit comercial es controlado por los propietarios que se conoce como el capitalismo. Esto contrasta con el socialismo, donde la industria es de propiedad del Estado o por toda la comunidad en común. El acto de toma de activos en el sector privado se conoce como privatización.

Las empresas privadas, tanto como las cooperativas no agropecuarias, son útiles o pertinentes para un proyecto de construcción socialista que busque satisfacer las necesidades materiales y espirituales de las personas, en la medida en que contribuyan a ello. No basta que sean rentables y cumplan con sus obligaciones tributarias. Además de contribuir con recursos financieros mediante el pago de impuestos, sus propias actividades deben estar orientadas a satisfacer

demandas reales de consumo, no fabricadas solo para vender. No menos importante es que las externalidades o consecuencias de su funcionamiento sobre terceras partes deben contribuir a la satisfacción de otras necesidades o intereses sociales. Para lograr esto es necesario que las actividades económicas estén bajo control social o propiedad social, lo que no significa ignorar sus imprescindibles niveles de autonomía y otras exigencias de toda gestión empresarial.

La insistencia en lo anterior, en no confiar en la “mano invisible” del mercado para que la economía responda a nuestras necesidades, no es un empecinamiento ideológico, sino un pragmatismo basado en evidencias irrefutables sobre lo inadecuado de las relaciones mercantiles para lograr esos propósitos. La experiencia en Cuba con los cuentapropistas y campesinos, e intermediarios privados en espacios de mercado libre, o de oferta y demanda, ha confirmado el aserto de economistas marxistas de que las reglas de funcionamiento de las relaciones mercantiles promueven comportamientos cuando menos ajenos a intereses sociales.

Así, para algunos cubanos ya es evidente que un sistema de mercado no solo es inadecuado para lograr que las empresas no estatales satisfagan necesidades básicas de consumo, sino que atenta contra otros intereses sociales como el logro de ciertos niveles de igualdad, justicia y solidaridad. Tampoco permite que las empresas internalicen costos sociales como la contaminación medioambiental y el desempleo, y externalicen beneficios sociales como sería compartir conocimientos, tecnologías u otros recursos.

En los espacios de mercado que actualmente existen en Cuba se observa que los vendedores no están interesados en satisfacer las necesidades de las personas, priorizan las producciones que más ganancias generan a costa de otras de alta necesidad, concentran la oferta en los sectores poblacionales de mayor capacidad de compra aunque no de mayores urgencias, prefieren vender pocos volúmenes a precios elevados que más a unos más bajos, se aprovechan de situaciones como eventos meteorológicos para subirlos precios aunque los costos de producción no hayan aumentado en la misma proporción, evaden impuestos, utilizan materias primas y tecnologías más baratas que dañan la salud y el medio ambiente, etc. Estos comportamientos antisociales no son generados, aunque sí acentuados, por las imperfecciones de esos espacios de mercado (resultado de las limitaciones a la entrada de nuevos vendedores y de su segmentación por la

dualidad monetaria y disparidades en la capacidad de compra), sino por la propia competencia de mercado y el escaso control social sobre ellos.

La principal diferencia entre las empresas privadas y las cooperativas no agropecuarias es que las primeras existen solamente para generar ganancias para los propietarios o accionistas, y las cooperativas no agropecuarias para la producción de bienes y la prestación de servicios mediante la gestión colectiva para la satisfacción de los intereses sociales y de los socios.

Por un lado las cooperativas no agropecuarias responden al sector público (Administración central o local), y las empresas privadas pertenecen a individuos particulares, siempre y cuando el 51% de las acciones estén en manos del sector privado.

A diferencia de las empresas privadas, las cooperativas no agropecuarias no buscan la maximización de sus beneficios, las ventas o cuota de mercado, sino el interés general de los socios, de la colectividad a las que pertenecen y de sus empleados.

Ahora bien, la diferencia entre empresa pública y privada no es absoluta. Por un lado, existen empresas mixtas, cuyo capital social es en parte público y en parte privado, asimismo una empresa privada puede convertirse en empresa pública si el gobierno decide nacionalizarla, de forma análoga, una empresa pública puede pasar al sector privado tras un proceso de privatización.

En tanto, el proceso de toma de decisiones de la empresa pública difiere de aquellas que pertenecen al sector privado en cuanto a que el poder de iniciativa parte del Estado, que lo ejerce estableciendo sus objetivos y controlando su actividad.

Por otra parte, la empresa privada no produce los bienes y servicios más necesarios, sino aquellos que dejan un mayor margen de ganancias, mientras que las empresas públicas producen en su gran mayoría los bienes y servicios que necesita el país y demanda la población, manteniendo el margen de sus ganancias.

A su vez, las empresas privadas tienen libertad de acción en los métodos productivos y el mercado, aunque sometidos a ciertas limitaciones referentes a la naturaleza del producto y el sistema de precios, no así las cooperativas no agropecuarias que pueden importar y exportar a

través de empresas estatales. Los bienes y servicios que producen están destinados a un mercado, la reacción del cual es un elemento de riesgo de la gestión de la empresa. Del mismo modo las relaciones de la empresa con las demás se rigen en cierta forma, más o menos amplia, por la competencia.

Entiéndase que las empresas privadas se rigen por el sistema de pérdidas y ganancias, y su finalidad principal es magnificar sus beneficios. Si tienen algún problema, ya sea económico o legal, el Estado no está en la obligación de resolverlo, en cambio, las cooperativas no agropecuarias se han incorporado a encadenamientos productivos con las empresas estatales a partir de la comercialización de materias primas e insumos y son consideradas entes dinamizadores de la economía cubana.

Las empresas privadas no están obligadas a revelar informaciones que puedan ser potencialmente valiosas a los competidores, y que puedan evitar la erosión inmediata de los clientes y la confianza de las partes interesadas en el caso de dificultades financieras. Las cooperativas no agropecuarias elaboran los estados financieros intermedios en los cinco primeros días hábiles posteriores al cierre del mes calendario, y el cierre del ejercicio en los diez días posteriores al cierre del año calendario con las operaciones hasta el mes de diciembre, y son publicados sus resultados y datos a conocer a las autoridades competentes, sin correr riesgos financieros.

En consecuencia, ambas no se diferencian simplemente por el número de trabajadores, los montos de ventas o ingresos, o el valor de los activos, como se acostumbra a considerar, y quizás tampoco por criterios tales como niveles inferiores de capitalización, organización o productividad, con los que se suelen caracterizar.

Sin perjuicio del valor que puedan tener estos indicadores para fines estadísticos y comparativos, consideramos que lo que hace la diferencia parece estar en el régimen de propiedad, el cual tiene por objeto contribuir a su examen previo a fin de que una y otra encuentren en el debate y la reflexión de “otros” los fundamentos que nos permitan proyectar y contar con un marco normativo que contribuya, de manera efectiva, a promover y asegurar el derecho de asociación para fines económicos y la iniciativa económica privada.

Así pues, uno de los cambios más significativos introducidos por la nueva Ley de Inversión Extranjera, de cara a las transformaciones en curso, lo constituye justamente el hecho de contemplar la posibilidad de que el inversor extranjero pueda asociarse a entidades no estatales, como sería el caso de la pequeña empresa privada. Nada impide tampoco que se autorice, por la autoridad correspondiente, que estos nuevos sujetos, en la medida en que consolidan su actividad, puedan asociarse a inversores extranjeros bajo alguna de las modalidades previstas. Esto puede tener lugar, en un primer momento, mediante los llamados contratos de prestación de servicios profesionales, o de asociación productiva.

Vale la pena señalar que en nada altera esto el actual sistema de inversión extranjera en Cuba que asegura un análisis puntual de cada propuesta de inversión, que debe ser objeto de examen y aprobación previa a fin de constatar su coincidencia con los requerimientos de desarrollo del país y los beneficios que debe reportar a este en cuanto a acceso a mercado, tecnología o financiamiento, más allá de las ventajas que pueda reportar a las partes.

Las empresas privadas y las cooperativas no agropecuarias como expansión del sector empresarial no estatal son útiles o pertinentes para un proyecto de construcción socialista que busque satisfacer las necesidades materiales y espirituales de las personas, asimismo se refieren no solo a formas de propiedad privada, sino también a aquellas en las que interviene la propiedad colectiva como las cooperativas no agropecuarias.

Las empresas privadas y las cooperativas no agropecuarias constituyen una vía para el crecimiento de la producción mercantil en una sociedad comprometida con la construcción socialista, donde el crecimiento económico no es un fin sino un medio al servicio de la sociedad.

El abordaje de este tema es de vital importancia para los estudiantes de Ciencias Económicas y Empresariales en tanto sirve como material de estudio sobre un asunto de actualidad nacional.

Referencias bibliográficas

Arias Duvergé, C. (1998). *Tipos de sociedades mercantiles. Ventajas y desventajas*. Recuperado de <http://www.gestiopolis.com/tipos-de-sociedades-mercantiles-ventajas-y-desventajas/#autores>

- Campbell, A. (2013). *Cuban Economists on the Cuban Economy*. Gainesville, FL: The University Press of Florida.
- Conceptualización del modelo económico y social cubano de desarrollo socialista documento programático aprobado por el VII Congreso del Partido Comunista de Cuba en su VII Congreso, abril de 2016, apartados 173 al 186. Recuperado de <https://cubapossible.com/la-nueva-pequeña-empresa-cubana-algunas-interrogantes-al-legislador/>
- Cobo Roura, N. A. (2016). *La nueva pequeña empresa cubana: algunas interrogantes al legislador*. Recuperado de <https://cubapossible.com/la-nueva-pequeña-empresa-cubana-algunas-interrogantes-al-legislador/>
- Cruz Reyes, J. y Piñeiro Harnecker, C. (2011). *Una introducción a las cooperativas. Cooperativas y socialismo: una mirada desde Cuba*. La Habana: Caminos.
- Fernández Peiso, A. (2012). *La cooperativa. Bases para su legislación en Cuba*. La Habana: Ciencias Sociales.
- Martínez Hernández, L. (2010.) Trabajo por cuenta propia: mucho más que una alternativa. *Granma*, 24 de septiembre.
- Marín Hita, L. (2014). Las cooperativas no agropecuarias en Cuba. *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*, (115), 132-158, doi:10.5209/rev_REVE.2014.v114.44294
- Piñeiro Harnecker, C. (2011). Empresas no estatales en la economía cubana: ¿construyendo el socialismo? *Temas* (67), julio - septiembre.
- Sam Dolgoff, L. (1974). *The Anarchists Collectives: Workers' Self-management in the Spanish Revolution 1936-1939*, Free Life Editions, Nueva York.
- Vásquez Moreano, D. (2017). *Elementos y funciones de una empresa*. Recuperado de <http://www.monografias.com/trabajos11/pymes/pymes.shtml#ixzz4SpPccQnC>