

Cooperativas y Socialismo: Una mirada desde Cuba

Prólogo

Compiladora: Camila Piñeiro Harnecker
Editorial Caminos, La Habana, 2011.

Este libro surge de una urgencia: nuestra necesidad de contribuir modestamente a un buen “parto” del nuevo cooperativismo cubano y a su posterior despliegue. A raíz de la mención que el *Proyecto de Lineamientos de la política económica y social* del VI Congreso del Partido Comunista de Cuba hace de las cooperativas como una de las formas en que se prevé organizar el trabajo no estatal, el Centro Memorial Dr. Martin Luther King Jr. me solicitó realizar este esfuerzo. El Centro se ha destacado por su trabajo desde la educación popular por ampliar y fortalecer un tejido social comprometido que exprese valores emancipadores, con pensamiento crítico, capacidades políticas y habilidades organizativas imprescindibles para la participación consciente y efectiva de sujetos sociales. El Centro considera oportuno y necesario ayudar a la educación sobre un tipo de organización social autogestionaria cuyos principios, características fundamentales y potencialidades son desconocidos en Cuba y que todo parece indicar que podría jugar un papel relevante en nuestro nuevo modelo económico.

Para ello es preciso abordar la interrogante sobre la cual gira esta compilación: ¿Es la cooperativa de producción una forma de organización del trabajo adecuada para una sociedad comprometida con la construcción del socialismo? Esta no es, sin dudas, una pregunta que se pueda responder de forma simplista o absoluta. Aquí intentamos solo un primer acercamiento al problema; una mirada desde los tiempos de cambios y replanteos que vivimos en Cuba hoy día, guiada por las preocupaciones y esperanzas de muchos cubanos y cubanas sobre nuestro futuro.

Cuando en Cuba se propone a la cooperativa de producción como *una* —no la única— forma de organización empresarial, es común encontrarse sobre todo con tres preocupaciones: unos la consideran demasiado “utópica” y por tanto ineficiente; otros, a partir de las formas que ha tomado en Cuba, sospechan que será insuficientemente autónoma¹ o “demasiado parecida a la empresa estatal”; y otros, habituados a un control de la actividad empresarial por un Estado que interviene de manera directa y

¹ Entendemos por “autonomía” la capacidad de tomar decisiones de forma independiente. Como se verá, ninguna organización social en el mundo es totalmente autónoma pues sus opciones siempre están en alguna medida condicionadas por el entorno en que se encuentra.

excesiva en la gestión, la rechazan como demasiado autónoma y por tanto un “germen del capitalismo”. Este libro intenta tener en cuenta todas estas inquietudes, aunque sin dudas se requiere de más espacio para tratarlas adecuadamente.

La primera preocupación queda en alguna medida saldada con los datos que se ofrecen en la primera parte sobre la presencia y actividad económica de las cooperativas en el mundo hoy en día. Se evidencia que la cooperativa no es otra fantasía inalcanzable que desatienda los condicionantes objetivos y subjetivos de una actividad económica sustentable. De hecho, las experiencias de cooperativas en el País Vasco, Uruguay, Brasil, Argentina y Venezuela sistematizadas en la tercera parte demuestran que ellas pueden ser más eficientes que empresas capitalistas; incluso desde la conceptualización hegemónica de eficiencia que ignora las externalidades o efectos sobre terceros de toda actividad empresarial.

La eficiencia de las cooperativas es aún mayor si se consideran todos los efectos positivos inherentes a su modelo de gestión, lo que puede resumirse en el *pleno desarrollo humano*² de sus integrantes y, potencialmente, de sus comunidades aledañas. Las habilidades y actitudes democráticas que desarrollan los miembros de las cooperativas por medio de la participación en su gestión pueden ser aprovechadas en otros espacios y organizaciones sociales. Además, las cooperativas genuinas nos libran de algunas de las peores externalidades negativas (despidos, contaminación, pérdida de valores) que generan aquellas empresas que están orientadas hacia la maximización de la ganancia en lugar de hacia la satisfacción de las necesidades de sus trabajadores.

No es posible aquí analizar los argumentos de teóricos de la administración empresarial que propugnan la ineficiencia de la cooperativa. Esas críticas se basan, por lo general, en el hecho de que la toma de decisiones democrática requiere tiempo; desconociendo que ella es al mismo tiempo la fuente principal de las ventajas de las cooperativas sobre otras empresas no democráticas. Además, se les condena por no recurrir al despido, así como por una supuesta tendencia a ejecutar bajos niveles de inversión como consecuencia de la maximización de ingresos de los trabajadores y su aversión al riesgo. Sin embargo, esos comportamientos no se validan en la práctica de las cooperativas aquí analizadas. Ellas demuestran también las ventajas con que

² Utilizo el término de “desarrollo humano” pleno o integral para aclarar que rechazo la mitología progresivista y economicista que reduce el desarrollo a la abundancia de bienes materiales, sin tener en cuenta que el desarrollo tiene también dimensiones ético y espirituales, aquellas donde las personas pueden realizarse profesionalmente y como seres humanos de naturaleza social.

cuentan las empresas que son gestionadas democráticamente en cuanto a la motivación *positiva* de los trabajadores; pues el incentivo negativo del miedo al despido es sin dudas efectivo para suscitar algunos comportamientos, pero ni siquiera suficiente. La tendencia en las empresas capitalistas a instaurar métodos de gestión democrática sugiere que ellas sí han comprendido que la participación en la toma de decisiones es necesaria para lograr los niveles de motivación de los trabajadores en los que descansa su éxito.

Esperamos que aquellos que —teniendo como referente la experiencia cubana— dudan de la posibilidad de una cooperativa realmente autónoma y democrática, vean despejada esa preocupación desde la primera parte. En ella, al explicar qué es una cooperativa, se evidencian las diferencias fundamentales que existen entre una cooperativa y una empresa estatal. En una cooperativa verdadera, la participación de los trabajadores en la gestión no depende de que el consejo de dirección de la empresa decida involucrar más a los trabajadores en la toma de decisiones, sino que es un principio constitutivo concretado en derechos de los trabajadores establecidos en su reglamento interno, y ejercidos mediante órganos y procedimientos de toma de decisiones que son diseñados y aprobados por ellos mismos. Aunque el nivel de autonomía que las nuevas cooperativas cubanas tendrán dependerá por supuesto del contenido de la esperada Ley general de cooperativas y su Reglamento general, y de cómo estos sean implementados, los Lineamientos parecen indicar que se les otorgará las facultades de autogestión que las caracterizan universalmente y sin las cuales no es posible su gestión democrática. Esperamos que la Ley de cooperativas resuelva las insuficiencias del marco legal vigente para las cooperativas agropecuarias, las cuales son analizadas en la cuarta parte de este libro.

La tercera preocupación, aquella que nos inclina a rechazar a la cooperativa como una opción de organización empresarial socialista porque se le considera demasiado autónoma y, por tanto, irreconciliable con el interés social, es la más tratada en este libro. Desde el primer trabajo se intenta demostrar que las cooperativas genuinas funcionan bajo una lógica diametralmente opuesta a aquella de las empresas capitalistas. En lugar de la maximización de los beneficios individuales de sus accionistas, lo que mueve a las cooperativas es la satisfacción de las necesidades de desarrollo humano de sus miembros; las cuales están inevitablemente ligadas a las necesidades de sus comunidades aledañas y de la nación, e incluso de la "gran familia humana". A lo largo del libro se sugiere que, si bien no se puede involucrar a las

cooperativas en el plan nacional o en estrategias de desarrollo territorial mediante mecanismos de coerción o imposición; sí es posible concertar y coordinar con ellas la orientación de sus actividades hacia la satisfacción de necesidades sociales diagnosticadas en procesos de planificación, sobre todo si ellos son democráticos y responden a los intereses de las comunidades que les rodean y donde residen sus miembros.

Pero para defender la pertinencia de las cooperativas para un proyecto socialista, es necesario comenzar puntualizando a qué nos estamos refiriendo al hablar de estas organizaciones socioeconómicas. En la primera parte de este libro, Jesús Cruz³ y quien escribe intentamos definir de la forma más sencilla posible en qué consiste una cooperativa. Para ello es importante señalar que en el mundo existen cooperativas que realizan las más diversas actividades económicas, y que una parte para nada despreciable de la población mundial o es miembro de una de estas organizaciones o se beneficia directamente de su actividad. Ello no debe sorprendernos si consideramos que la forma de organización del trabajo que caracteriza a una cooperativa, la autogestión, ha existido desde el origen del ser humano. La cooperativa se ha mantenido como la opción organizativa más común que elige un grupo de personas que se dispone a resolver un problema con sus propias fuerzas.

Lo que marca la diferencia entre una cooperativa de producción (a partir de ahora solo “cooperativa”; pues nuestro énfasis está en ese tipo⁴) y otras formas de organización empresarial es apuntado a partir de un análisis de los principios cooperativos⁵ que han contribuido al éxito de esas organizaciones desde que surgieron las primeras cooperativas modernas y ellas se vieron en el imperativo de lograr una gestión efectiva que les permitiera sobrevivir en medio del capitalismo más salvaje y monopolístico de finales del siglo XVIII y principios del XIX. En la medida en que las cooperativas han implementado realmente esos principios en su práctica cotidiana, estas han aprovechado las ventajas propias de esa forma empresarial: aquellas que se

³ Al final del libro se encuentra una síntesis biográfica de cada uno de los autores que han participado en esta compilación.

⁴ Las cooperativas pueden ser clasificadas en cooperativas de producción (cuando sus miembros se juntan para trabajar colectivamente) o de consumo (cuando lo hacen para adquirir bienes o servicios de forma colectiva).

⁵ Básicamente, como es precisado en el primer trabajo de este libro, una cooperativa debe: 1) ser abierta a la entrada y salida de asociados, y flexible en su organización interna; 2) ser gestionada democráticamente, 3) estar basada en la participación económica de sus asociados; 4) ser autónoma en su gestión; 5) priorizar la educación e información de sus asociados y público en general; 6) establecer mecanismos de cooperación con otras cooperativas; y 7) estar comprometida con la comunidad.

derivan en esencia de una gestión democrática que permite articular intereses individuales con colectivos (comunes al grupo de integrantes de la cooperativa) e incluso —aunque de forma menos axiomática— con los intereses sociales de las comunidades con las que más interactúan.

La práctica de esos principios es también lo que les facilita a las cooperativas reducir los inevitables efectos corruptivos del entorno capitalista en que la mayoría se ha desarrollado. Entorno este que privilegia las soluciones individuales sobre las colectivas; que dificulta lograr un ambiente de igualdad, generando y reproduciendo diferencias de capacidades y estatus entre sus miembros; que violenta el tiempo necesario para la toma de decisiones democrática; que castiga los actos genuinos de solidaridad; que promueve la sobreexplotación de los seres humanos y la naturaleza. Aunque esto sin dudas constriñe el horizonte de emancipación humana —de superación de las barreras que nos impiden alcanzar las potencialidades de los seres humanos —que siempre ha estado latente en las cooperativas genuinas, ello no es un obstáculo absoluto para que estas se conviertan en espacios donde se ejerciten esos principios y se desarrollen los valores que esa práctica genera. Las experiencias de cooperativas exitosas aquí presentadas demuestran el potencial económico y ético-político de esos principios organizativos, sobre todo cuando logran articularse con otras organizaciones autogestionarias y promueven la aprobación de leyes que atenúan los prejuicios que sobre ellas existen en los marcos regulatorios y prácticas de las instituciones privadas y estatales.

Como nos plantean Julio Gambina y Gabriela Roffinelli, la cooperativa debe verse como una de las tantas formas de organización social autogestionarias⁶ que nos permitirán trascender la lógica capitalista de la maximización de los beneficios individuales estrechos. “Racionalidad” esta realmente irracional y suicida que ignora la naturaleza humana y sus condicionantes sociales y medioambientales. Lógica que mientras permea nuestra práctica cotidiana no solo nos aleja cada vez más del ideal socialista o comunista de justicia plena, sino que también nos está llevando a romper irreversiblemente el equilibrio dinámico de la naturaleza en nuestro planeta.

⁶ Otras formas de autogestión empresarial son las formas cogestionarias (donde el colectivo de trabajadores comparte la gestión con los propietarios legales de los medios de producción o acciones de la empresa), los *partnerships* de profesionales (grupos de profesionales que brindan servicios de forma individualizada pero compartiendo una parte de sus ingresos para contratar servicios y bienes comunes, siendo generalmente de responsabilidad limitada), asociaciones, etc. Existen también formas de autogestión fuera de la esfera empresarial, como la autogestión en territorios, en comunidades y en gobiernos locales.

La racionalidad que mueve a una cooperativa, como a toda forma autogestionaria genuina, es la necesidad de un grupo de personas de satisfacer necesidades e intereses que le son *comunes*. Se parte del reconocimiento de que comparten intereses colectivos que se corresponden en alguna medida con sus propios intereses individuales; y que es la acción colectiva la que les permite satisfacerlos con mayor efectividad. Esto, unido a la certeza de que todos sus miembros son seres humanos con iguales derechos de participación en la toma de decisiones, resulta en una gestión democrática que decide no solamente quién la dirige y cómo deben ser utilizados los excedentes, sino también cómo organizar el proceso productivo: qué se produce, cómo, y para quién.

Esta autonomía de gestión del colectivo que conforma una cooperativa, es decir, la capacidad que tiene ese grupo de personas de tomar decisiones de forma independiente, es la principal razón por la que las experiencias históricas de construcción socialista han rechazado la pertinencia de las cooperativas en el socialismo y las han relegado a la agricultura o espacios marginales de la economía. Algunos ven en la autonomía una desconexión o desentendimiento de intereses sociales y objetivos estratégicos plasmados en el “plan”, y, se plantean las siguientes interrogantes: ¿Será posible “acoplar” una empresa autónoma a una economía planificada? ¿Podrá lograrse que la cooperativa no responda solo a los intereses del grupo de personas que la conforma y responda también a intereses sociales? Cuando se piensa en términos de autonomía absoluta y planificación autoritaria (no democrática), en términos de intereses de colectivos (grupales) que a priori se consideran ajenos a intereses sociales, la respuesta es obviamente negativa. A los autores de este libro nos mueve la certeza de que la respuesta es positiva. Aquí argumentamos por qué pensamos así, aunque no podamos responder a todas las interrogantes sobre el cómo lograrlo.

Debemos alertar que aquí no pretendemos resolver este problema que data del mismo origen de las teorías socialistas. Problemática que es quizás más conceptual que práctica, pues existen casos de empresas colectivas e incluso privadas que satisfacen necesidades sociales con mayor efectividad, y establecen relaciones horizontales descentralizadas que son más socialmente responsables, que algunas empresas estatales. Nuestra mirada aquí está dirigida a la forma de organización del trabajo *en una unidad productiva*, no en todo el sistema económico. El análisis sobre cómo una sociedad socialista debe guiar la gestión de las empresas o sobre la forma

en que los frutos del trabajo cooperativo deben ser distribuidos en la sociedad, por tanto, son temas que no pretendemos abordar en esta primera aproximación al problema. Aunque sí se presentan algunas ideas al respecto a lo largo del libro.

El “fruto” del trabajo cooperativo que más nos interesa aquí son los propios seres humanos que se “producen” de acuerdo con la forma particular en que está organizado el proceso productivo en su empresa: los sujetos que trabajan como asociados en una cooperativa, que están motivados para dar lo mejor de sí al éxito de sus empresas y, potencialmente, de las comunidades aledañas.

¿Qué diferencia a un trabajador asociado, de un trabajador asalariado en una empresa capitalista o estatal? Según reflejan las experiencias de cooperativas analizadas en esta compilación, un trabajador de una genuina cooperativa de producción, u otra forma autogestionaria, es verdaderamente dueño de su empresa y así lo siente: él, junto con el colectivo del que forma parte, participa de manera consciente y activa en la toma de todas las decisiones estratégicas y gerenciales, así como en su implementación y control. Lo que caracteriza a una cooperativa no es la propiedad legal de los medios de producción (local, tierra, equipos) por el colectivo o grupo de personas que la conforman, sino que las decisiones sobre su utilización son tomadas por el conjunto de todos los asociados; directamente o por medio de representantes que ellos elijan, en las condiciones y con las facultades que ellos decidan. Es una forma concreta, aunque limitada a su colectivo, de autogestión, de ejercicio de soberanía popular.

Por ello, para Gambina y Roffinelli, la pertinencia de la autogestión de los trabajadores bajo distintas formas, y en particular las cooperativas, para la construcción socialista depende de la medida en que ellas sirvan como “proceso de aprendizaje en la administración más allá del régimen del capital”. Así, el valor de la cooperativa está en la naturaleza de su práctica cotidiana, en las relaciones sociales de producción que se establecen entre sus miembros: aquellas de trabajadores asociados y no de asalariados. En esas organizaciones, los trabajadores no se ven obligados a renunciar, a cambio de un salario, a sus capacidades de pensar, de ser creativos, de tomar decisiones; y ejercen esas facultades mediante métodos democráticos, en igualdad de derechos y deberes. En una cooperativa no hay patronos y subordinados, sino una estructura organizativa y una división técnica del trabajo que han sido colectivamente diseñadas y aprobadas.

Así, las cooperativas pueden ser valiosas armas de lucha para la construcción socialista, no las únicas, no suficientes, y no desprovistas de riesgos y desafíos. Son instrumentos —perfectibles y adaptables— que no debemos dejar que sean desestimados ni por el dogma estatista ni por la percepción de que solo funciona lo privado según la lógica capitalista. Como Gambina y Roffinelli plantean, “[...] entre socialismo y cooperativismo existe una relación dialéctica favorecida o desfavorecida por determinadas condiciones socio-históricas”. La medida en que ellas son útiles depende del contexto en que surjan y se desarrollen, y la relación que ellas establezcan con él.

De hecho, como se refleja en la segunda parte de este libro, los pensadores socialistas que han valorado la utilidad de las cooperativas para los proyectos de construcción socialista siempre lo han hecho a partir de las experiencias concretas de esas organizaciones que existieron en sus épocas. Humberto Miranda nos plantea que Marx y Engels, mientras criticaban las cooperativas de mediados del siglo XIX por renunciar a la lucha política y limitarse a atender los intereses estrechos de sus socios, sí reconocían su valor —sobre todo las de producción— al mostrar en la práctica que es posible establecer las relaciones de trabajo asociado que según ellos deben caracterizar a la sociedad socialista.

El reconocimiento de Lenin de la validez de las cooperativas no ocurrió solamente al final de sus días, sino que estuvo presente desde los inicios de su actividad revolucionaria. Según aparece reflejado en el trabajo de Iñaki Gil de San Vicente, Lenin veía en ellas “una de las soluciones definitivas para avanzar al socialismo” porque apreciaba el valor del trabajo asociado, de la práctica democrática también en el lugar del trabajo, para producir y reproducir seres humanos con valores socialistas. Para Lenin, como también apunta Miranda, “el régimen de los cooperativistas cultos es el socialismo”. Así, una de las tareas fundamentales y más urgentes del Estado soviético, debía ser promover las condiciones para que los miembros de las cooperativas pasaran a ser cooperativistas *cultos*: concientes de las ventajas de la participación en la gestión de sus empresas y al mismo tiempo preocupados no solo por sus intereses inmediatos y estrechos sino teniendo en cuenta las dimensiones sociales de su individualidad.

Por su parte, Ché Guevara estudió el koljós, el único tipo de cooperativa de producción que existía en la Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas (URSS), a mediados de los años 60. A partir de sus notas al *Manual de economía política* de la

URSS, Helen Yaffe concluye que para el Ché el koljós era una forma de organización del trabajo más avanzada que la empresa agrícola familiar o privada; aunque su propio diseño institucional generaba contradicciones internas y externas que no le permitía aprovechar las ventajas del modelo de gestión cooperativo.

La crítica del Ché a los koljoses que resulta más relevante para la construcción socialista es que, como Yaffe apunta, “[...] incluso si la propiedad privada dentro del koljós fuera eliminada quedaría una contradicción entre la propiedad colectiva individualizada y la propiedad social de todo el pueblo”. Así, los koljoses “[...] en su criterio estaban introduciendo una superestructura capitalista dentro la sociedad socialista”. Es decir, ellos estaban promoviendo la lógica de la maximización del beneficio individual y colectivo (grupal) estrecho en lugar de la conciencia social que él consideraba clave para todo proyecto socialista. “Para el Ché, el mayor reto de la transición socialista era precisamente: ‘cómo transformar la propiedad colectiva individualizada en propiedad social’”, nos plantea Yaffe.

El Ché, a la misma vez que consideraba importante promover la participación de los trabajadores en la gestión (incluyendo la elección de sus directivos, y la propuesta de soluciones a los problemas técnicos que se presentaban), estimaba también imprescindible establecer un tal control del Estado sobre todas las empresas que era incompatible con el modelo cooperativo convencional de autonomía total. Como Yaffe nos muestra describiendo las medidas que el Ché introdujo en el Ministerio de Industrias, lo central para él fue buscar variantes organizativas para que la propiedad estatal se convirtiera en una verdadera propiedad social.

En mi opinión, es clave tener en cuenta que el Ché realizó ese esfuerzo en un contexto político e ideológico donde el control de la economía vía el Estado solo parecía posible mediante una intervención directa de este en la gestión empresarial. No es hasta finales de los años ochenta y principios de los noventa que salen a la luz propuestas de economistas marxistas como Pat Devine⁷, Robin Hahnel y Michael Albert⁸ (y más recientemente Diane Elson, Fikret Adaman, entre otros) que defienden la posibilidad de combinar altos grados de autonomía empresarial con mecanismos de coordinación o planificación democrática. Según estos autores, sí es posible que la

⁷ Ver Pat Devine, *Democracy and Economic Planning*, Polity Press, Cambridge, 1988; una síntesis traducida al Español fue realizada por Marta Harnecker y quien escribe, y está disponible en <http://www.rebellion.org/docs/85008.pdf>.

⁸ Michael Albert y Robin Hahnel, *Looking Forward: Participatory Economics for the twenty First Century*, Princeton University Press, Princeton, N.J, 1991.

empresa establezca de manera simultánea un proceso de toma de decisiones democrática y relaciones de intercambio horizontales que no estén guiadas por la lógica capitalista; materializándose la propiedad social de la empresa tanto al interior como al exterior de ella.

Además, Yaffe nos sugiere que “[...] es importante evitar superponer los conceptos de cooperativas más nuevos al análisis concreto del Ché sobre los koljoses” porque ellos en realidad no respondían a muchos de los principios ya mencionados que definen a las cooperativas. Esos principios cooperativos, que —según Miranda y Gil de San Vicente— son coincidentes con la visión comunista de Marx, Engels y Lenin, en la actualidad han sido reapropiados por numerosas experiencias en todo el mundo que sí buscan trascender la lógica capitalista en sus relaciones internas y externas.

Esta particularidad de una parte del movimiento mundial de cooperativas⁹, esta manera de hacer cooperativismo revolucionario se ha visto influida por las ideas de pensadores socialistas más recientes como István Mészáros. Henrique Novaes nos explica cómo Mészáros ha releído a Marx y ha encontrado que su visión de sociedad postcapitalista se corresponde con lo que él llama un “socialismo autogestionario”, que no se preocupa solo en distribuir la riqueza material bajo ciertos criterios de equidad sino que produce esa riqueza de una forma cualitativamente “superior” al modo capitalista: de manera que todos tengan, mediante la autogestión, la oportunidad de desarrollarse a plenitud como seres humanos.

Según Novaes, “[...] Mészáros defiende al cooperativismo como una posibilidad de ‘re-atar el caracol a su concha’ y resolver así, en cierta medida, esa contradicción” entre la propiedad privada y el carácter social del proceso de trabajo. Así, el cooperativismo, como forma de autogestión empresarial, permite superar la alienación del trabajo presente no solo en la empresa privada sino también en la empresa estatal administrada de forma autoritaria donde la participación de los trabajadores es solo una formalidad. Es decir, Mészáros propone la gestión democrática de la empresa como una vía para comenzar a resolver el sin sentido de que los trabajadores que intervienen directamente en un proceso productivo pierdan el control de la toma de decisiones sobre este. Para terminar de solucionar esa contradicción y materializar la propiedad social o “control global del proceso de trabajo por los productores asociados”, es imprescindible establecer procesos de planificación democrática, sobre todo a nivel

⁹ Marcelo Vieta lo llama “nuevo cooperativismo”, ver su prólogo “New Cooperativism” al número 1, volumen 4 de la revista *Affinities*, de 2010, disponible en <http://journals.sfu.ca/affinities/index.php/affinities/article/view/47/147>.

local, en lo que Meszáros llama “ciclos” o “circuitos” de producción, distribución y consumo. Por tanto, la autogestión no debe limitarse al interior de la empresa sino que debe ocurrir —mediante procedimientos diferentes acordes con la escala y las características de las instituciones y territorios involucrados, por supuesto— también a nivel social.

En la tercera parte de este libro el lector encontrará análisis de experiencias actuales de cooperativas en otros países que, en menor o mayor medida, comparten esta visión radical de superación de la lógica capitalista. Los casos aquí presentados han sido seleccionados para mostrar las distintas maneras en que las cooperativas pueden surgir, organizarse y relacionarse con el Estado. La mirada está sobre todo dirigida hacia cómo estas han implementado el principio cooperativo de compromiso hacia la comunidad, lo que se ha dado en llamar “responsabilidad social empresarial”; concepto que sin dudas ha sido apropiado por empresas que no se proponen ir más allá de la lógica del capital y solo lo utilizan para valorizar su imagen pública y diferenciar sus productos.

Comenzamos con un trabajo de Larraitz Altuna, Aitzol Loyola y Eneritz Pagalday que analiza el origen de lo que es hoy la cooperativa de mayor actividad económica en el mundo; una parte considerable de la cual es industrial. El Grupo o Corporación Mondragón, que en realidad es la unión de más de 100 cooperativas, es el séptimo grupo empresarial más importante de España. Mondragón surge en 1956 cuando cuatro personas en una España destrozada por la guerra civil decidieron juntarse para satisfacer sus necesidades y las de sus comunidades produciendo hornillas eléctricas. La historia de Mondragón demuestra asimismo que los trabajadores de cooperativas genuinas en realidad priorizan las inversiones sobre sus ingresos monetarios, que son capaces de grandes sacrificios, y que están bien preparados para desarrollar e implementar nuevas tecnologías.

Sin dejar de reconocer su éxito económico y social, Mondragón ha sido considerado como el baluarte del cooperativismo “light” o apolítico, que no busca realmente trascender el capital. Esta crítica se basa, sobre todo, en el hecho de que Mondragón utiliza a trabajadores asalariados permanentes y se ha transnacionalizado para reducir costos y aumentar sus mercados. En 2008, solo una tercera parte de sus trabajadores eran miembros de las cooperativas. Mondragón ha establecido alrededor de 50 plantas productivas en países “no desarrollados”, sobre todo en el sudeste asiático y este europeo, que no operan como cooperativas; aunque, según alegan, se

promueve que funcionen en cierta medida como tales. En esas y otras plantas productivas instaladas en otros países europeos y en EEUU se emplea la tercera parte del trabajo industrial y se produce más del 15 % de los ingresos de Mondragón.¹⁰

Como Altuna *et al* sugieren, Mondragón se ha concentrado en crecer y, con su “institucionalización” y “burocratización”, ha abandonado en cierta medida los principios radicales que su fundador Arizmendiarieta logró inculcar en la primera generación de mondragoneses: la prioridad del trabajo sobre el capital, así como la transformación social dentro y fuera de las cooperativas. Resulta evidente que la necesidad de subsistencia en un entorno capitalista les ha llevado a, prácticamente, adoptar la lógica capitalista, priorizando la reducción de costos sobre la opción de ofrecer empleo digno a españoles que hoy se encuentran desempleados: la ganancia se impone sobre la satisfacción de necesidades. Balancear lo económico y lo social adecuadamente es sin dudas un reto inexorable que presentan las cooperativas en una economía de mercado.

Aún así, Mondragón se ha mantenido ejerciendo la responsabilidad social, y no la ha reducido a su compromiso de ofrecer empleo. Las cooperativas también contribuyen con 10% de sus utilidades a “obras sociales”. Pero, en la medida en que se han burocratizado sus procesos de toma de decisiones y en que las necesidades sociales se han hecho menos evidentes, el impacto de esta práctica ha sido menos efectivo tanto en desarrollar la conciencia social de sus miembros como en satisfacer necesidades reales. Así, recientemente, algunas cooperativas de Mondragón —quizás influenciadas por las experiencias de presupuesto participativo en Latinoamérica— han comenzado a juntar sus fondos sociales y decidir conjuntamente con las comunidades qué hacer con esos montos, de manera que los propios ciudadanos identifiquen sus prioridades¹¹; retomando así objetivos de la organización “comarcal” o territorial que tuvieron las cooperativas de Mondragón entre 1964 y 1991.

A pesar de todas sus insuficiencias, Mondragón es un ejemplo irrefutable de cooperación entre las organizaciones que la integran. Las cooperativas de ese grupo se comprometen a redistribuir otro 10% de sus utilidades netas entre ellas de manera que las que tengan más beneficios los compartan con las que menos tengan. Además, en períodos de crisis, aquellas que deban reducir sus operaciones pueden reubicar a sus miembros en otras cooperativas menos afectadas. Como resultado de estas

¹⁰ Antxon Mendizábal, “Claves del desarrollo del grupo cooperativo de Mondragón” (2010; inédito).

¹¹ Ver la iniciativa “Bagara” en <http://goiena.net/blogak/bagara>.

prácticas, en los más de 50 años de Mondragón, solo alrededor de seis de sus cooperativas han tenido que ser cerradas.¹²

La experiencia de Mondragón evidencia que es en la unión de cooperativas, en aprovechar las ventajas de la cooperación no solo al interior sino entre ellas, donde reside su éxito. Como Altuna *et al* nos explican, las cooperativas industriales de Mondragón están organizadas en cooperativas de segundo grado (grupos) y una de tercer grado (División Industrial). Esto les permite coordinar en gran medida sus actividades: sometiendo sus planes de gestión e inversiones a la aprobación del grupo, respetando la no competencia entre ellas, priorizando la adquisición de insumos entre ellas, estableciendo servicios empresariales compartidos, beneficiándose de fondos comunes de emergencias, inversiones y seguridad social, e implementando nuevas tecnologías desarrolladas por sus propios centros de investigación.

Por tanto, el análisis de la experiencia de Mondragón sugiere que las cooperativas están dispuestas a ceder la autonomía total sobre decisiones estratégicas e incluso gerenciales *si* la toma de decisiones pasa a órganos democráticos donde puedan representar sus intereses y participar indirectamente en esas decisiones. Las escalas salariales, porcentaje permitido de asalariados, criterios para la utilización de sus utilidades, son decididas por el Congreso de todas las cooperativas de Mondragón. Además, directivos de las cooperativas de segundo y tercer grados participan en los consejos de dirección de las cooperativas de base. Sin proponérselo, Mondragón contribuye así a elucidar la interrogante sobre la posibilidad de combinar autonomía empresarial y planificación, tan trascendental en los debates socialistas.

La Federación Uruguaya de Cooperativas de Vivienda por Ayuda Mutua (FUCVAM), desde 1970, ha sido también un ejemplo de que en la unión de cooperativas está la fuerza. Según nos explica Benjamín Nahoum, miles de familias agrupadas en más de cien cooperativas han logrado construir más de 14 mil viviendas en ese país; a pesar de haber perdido alrededor de 15 años durante la dictadura militar.

Como Mondragón, FUCVAM demuestra que las cooperativas pueden ser más eficientes que las empresas capitalistas y estatales porque pueden reducir costos, aprovechar ventajas de escala manteniendo adaptabilidad, y contar con la fuente motivacional que solo resulta de una gestión genuinamente democrática. La eficiencia de las cooperativas es aún mayor si se considera que ellas sirven también como

¹² Entrevista en junio de 2010 a Miguel Angel Laspiur, quien fue Director de Gestión Financiera de la Corporación Mondragón entre 1992 y 2008.

espacios donde las personas adquieren habilidades (gerenciales, de trabajo en equipo) y actitudes (autoconfianza, solidaridad) que de otra manera no adquirirían. FUCVAM, con sus 40 años de experiencia, confirma también que las cooperativas pueden ser organizaciones sostenibles, y que pueden autorrenovarse y corregir la marcha de forma constante.

FUCVAM contrasta con Mondragón por su activismo en el escenario político uruguayo y latinoamericano. En particular, ella ha formado parte de alianzas de organizaciones sociales que defienden el derecho a la vivienda y exigen al Estado que cumpla con su responsabilidad de garantizarlo, o al menos facilitarlo. Nahoum nos narra cómo surge FUCVAM y cuáles son las claves de su éxito: el respeto de los principios organizativos y valores cooperativos, la articulación de recursos e intereses en FUCVAM, la utilización de préstamos estatales, y el poder contar con un asesoramiento técnico que en lugar de restarle protagonismo a las personas les brinda más herramientas para ello.

Luiz Inácio Gaiger y Eliene Dos Anjos analizan el movimiento de “economía solidaria” en Brasil, que también ha contado con apoyo estatal para su desarrollo. Aunque solo una pequeña parte de esas empresas o “emprendimientos solidarios” se han registrado oficialmente como cooperativas, sus principios organizativos y valores son en esencia los mismos de las cooperativas, solo quizás más flexibles. El rápido crecimiento de ese sector en Brasil nos señala también las ventajas de que estas organizaciones socioeconómicas cuenten con el apoyo de políticas públicas que les faciliten asesoramiento técnico y ético, aprovechando las valiosas capacidades con que cuentan las universidades y que por lo general son desaprovechadas.

El origen y expansión del concepto de economía solidaria en Brasil, Gaiger y Dos Anjos nos sugieren, es en parte un rechazo a la imagen que las cooperativas han tenido en Brasil: siendo la mayoría asociaciones de empresarios y empresas que solo se denominan como tales para beneficiarse del apoyo estatal preferencial. La economía solidaria surge para retomar los valores democráticos, emancipatorios, y de solidaridad interna y externa que deben caracterizar a las cooperativas. Gaiger y Dos Anjos encuentran evidencia de que la práctica en empresas autogestionarias como las cooperativas promueven la igualdad: buscando que sus miembros aporten el mismo trabajo para que reciban ingresos similares y erradicando la discriminación de aquellos que por razones desafortunadas fuera de su control (vejez, enfermedades crónicas, etc.) cuentan con capacidades productivas menores. Además, con su énfasis en lo

local, la economía solidaria subraya la importancia de la articulación o imbricación de las empresas autogestionarias con sus comunidades.

Otro de los tipos de empresas autogestionarias que ha tomado fuerza en Latinoamérica, sobre todo en Argentina y Brasil, son las fábricas recuperadas por los trabajadores. La experiencia en Argentina, que evalúa Andrés Ruggeri, muestra cómo es posible que un colectivo que ha trabajado bajo el modelo autoritario de gestión capitalista aprenda, casi de la noche a la mañana, a autoorganizarse sin patronos: a tomar las decisiones ellos mismos y no esperar que les digan qué hacer. Aunque no sin vicisitudes y esfuerzos mayores, el 90 % de las empresas recuperadas que existían en 2004, en 2010 continuaban demostrando que es posible sacar de la quiebra a empresas que sus dueños habían abandonado.

Ruggeri analiza la relación entre las fábricas recuperadas y el Estado argentino, señalando las políticas públicas que podrían introducirse para apoyar a un sector que ha demostrado ser más que una fuente de empleo temporal o coyuntural; y que es posible reinsertar en la economía —no sin grandes dificultades— a personas que ya no le son útiles al capital internacional. Una mayor articulación con instituciones públicas, así como con otras experiencias autogestionarias y consumidores, permitiría a esas empresas evadir el gran impacto negativo que tienen las relaciones mercantiles en que están inmersas sobre la práctica democrática y el ambiente de igualdad y "felicidad" o desarrollo humano que ellas intentan generar entre los trabajadores.

La mayoría de las fábricas recuperadas en Argentina han adquirido la forma de cooperativas. Pero, según Ruggeri, los colectivos de trabajadores rechazan el abandono de la democracia directa por las cooperativas tradicionales, y priorizan las asambleas como órganos decisorios. Casi el 90 % de ellos realizan asambleas con una frecuencia semanal o mensual; mientras que en las cooperativas tradicionales ello ocurre en general solo una vez al año. Las empresas recuperadas han develado también el mito de la neutralidad de las tecnologías, al comprobar en la práctica que en ocasiones ellas les obligan a establecer procedimientos y ritmos de trabajo que van en contra de la gestión democrática; y han buscado vías para conciliar sus valores con la rentabilidad.

Como las otras cooperativas aquí analizadas, las empresas recuperadas en Argentina no entienden la autonomía que debe caracterizarles como un pretexto para desentenderse del resto de la sociedad. Reciprocando el apoyo social que les permitió recuperar legalmente las fábricas, después de largos conflictos con los dueños, los

colectivos de trabajadores tienden a ofrecer servicios a sus comunidades y a orientar sus actividades hacia la satisfacción de sus necesidades.

No podíamos dejar de considerar la experiencia de las cooperativas en Venezuela, otro país latinoamericano que se ha propuesto de manera explícita enrumbar su proyecto de transformación hacia el horizonte socialista y ha experimentado con formas empresariales que no son ni privadas ni estatales. Dario Azzellini nos explica cómo el discurso y apoyo gubernamental venezolano ha pasado del modelo de las cooperativas tradicionales a las empresas de propiedad social comunitaria. Los hacedores de políticas públicas en Venezuela comprobaron que cuando las cooperativas operan en una economía de mercado no es acertado esperar que ellas internalicen los intereses de las comunidades de manera espontánea. En la actualidad se mantiene el apoyo a las cooperativas, pero para aquellas producciones que satisfacen necesidades básicas de las comunidades se busca crear empresas de propiedad social (algunas con la forma legal de cooperativa) que respondan de manera más directa a esos intereses. Se ha buscado “socializar” a las cooperativas articulándolas directamente con las comunidades, y así facilitar que cumplan con su principio de responsabilidad social.

Aunque las políticas de promoción de empresas autogestionarias en Venezuela no han sido las más acertadas, pues les han brindado un apoyo insuficiente e inefectivo y han contribuido al derroche o desvío de recursos públicos, sí hay aspectos positivos que deben ser tomados en cuenta por cualquier gobierno que pretenda promover esas organizaciones socioeconómicas. En Venezuela se apuesta a la capacidad de las personas para aprender a autogestionar, no solo mediante programas de formación sino, sobre todo, mediante la propia práctica. Las cooperativas venezolanas se han vinculado a variadas instituciones estatales, y —aunque aún en menor medida— a otras formas de autogobierno o autogestión en la esfera de administración pública: los Consejos Comunales y las Comunas.

Estas experiencias de cooperativas en el mundo que reclaman —en menor o mayor medida— la esencia revolucionaria y emancipadora del cooperativismo, demuestran que esas organizaciones pueden ser herramientas, aunque sin dudas insuficientes y perfectibles, para avanzar en la superación de la lógica capitalista de maximización de los beneficios individuales y la instauración de la lógica socialista de satisfacción de las necesidades de desarrollo humano respetuosas de la naturaleza. Resulta evidente que ellas no cuentan en sí mismas, ni siquiera cuando se integran en

cooperativas tan grandes como Mondragón, con la fuerza para superarla por sí solas. Pero las cooperativas y otras formas autogestionarias sí pueden servir de invaluable espacios donde las personas vivan en el presente esas relaciones sociales que deberán caracterizar a la futura sociedad postcapitalista, y reproduzcan los valores socialistas que ellas generan.

Es en este contexto de desarrollo del cooperativismo en el mundo, en sus variantes más revolucionarias, de economía solidaria, comunitaria, de propiedad social, que debemos repensar el rol de las cooperativas en el proyecto socialista cubano. Para ello, es necesario partir de un análisis de la situación actual de las cooperativas en nuestro país.

La cuarta y última parte del libro está dedicada a las experiencias de estas organizaciones en Cuba, las cuales han estado limitadas al sector agropecuario. Armando Nova nos ofrece una panorámica de las formas cooperativas que existen hoy en día en nuestro país: las Cooperativas de Crédito y Servicios (CCS), las Cooperativas de Producción Agropecuaria (CPA) y las Unidades Básicas de Producción Cooperativa (UBPC); analizando sus orígenes y antecedentes. Él sistematiza información valiosa —aunque no le haya sido posible obtener la más actualizada— sobre su peso en la agricultura cubana y sus resultados económicos, demostrando que en general han logrado tener un mejor desempeño que la empresa estatal.

Esas estadísticas sugieren algunas situaciones preocupantes que no pueden ser tratadas en esta compilación pero merecen nuestra atención: los campesinos privados (la mayoría asociados en CCS) parecen ser más productivos que las CPA; estas tienden a la disminución de su membresía, lo que evidencia el reto del relevo generacional; y muy pocas CPA han sido creadas en las últimas décadas. Queda pendiente también evaluar si en las cooperativas agropecuarias cubanas ha habido un enfriamiento de la práctica democrática; aspecto esencial que las distingue de otras formas empresariales.

Con respecto a esto, es importante analizar la medida en que el marco regulatorio, tanto explícito en las leyes y normativas como implícito en regulaciones de facto, impacta sobre el principio de autonomía que requiere una cooperativa para poder autogestionarse democráticamente. El trabajo de Avelino Fernández ofrece un análisis crítico del marco legal vigente para las cooperativas agropecuarias, señalando los principios que las caracterizan así como sus relaciones jurídicas internas y externas.

Como Fernández argumenta con precisión, las cooperativas cubanas, han sido concebidas en gran medida como empresas estatales y no como un grupo autogestionado de personas. Así, debe analizarse su capacidad real de autogestión, es decir, de tomar decisiones y de acceder a los recursos necesarios para implementarlas. Es en este sentido que resultan de gran valor las recomendaciones de Nova de otorgar a las cooperativas cubanas mayor autonomía, facilitar las relaciones horizontales de ellas con otros actores, y promover las cooperativas de segundo grado.

En el caso particular de las UBPC, el problema de la insuficiente autonomía es aún más grave. Emilio Rodríguez y Alcides López analizan las condiciones que dieron lugar al origen de las UBPC a partir de la subdivisión de empresas agrícolas estatales. Ello, junto con la no observancia de los principios cooperativos, ha marcado el funcionamiento poco alentador de esta forma “cooperativa” que era la más expandida antes del reciente proceso de entrega de tierras ociosas¹³, y cuyo número se ha reducido considerablemente desde su surgimiento.¹⁴ Así, las UBPC demuestran — aunque lo mismo podría decirse también de las CPA y CCS— que el control estatal directo de la gestión no es la forma más efectiva de dirigir la utilización de los recursos productivos de la nación, al menos para estas actividades.

No obstante, el caso de la UBPC resulta aleccionador porque consiste, según Rodríguez y López, en un “rediseño de la propiedad estatal” que combina, por un lado, a unidades productivas administradas bajo un modelo de gestión más afín al cooperativo, con, por otro lado, una empresa estatal como centro decisorio de la red. Partiendo de un análisis de su origen y evolución, ellos analizan la situación actual de las UBPC y proponen un Sistema Integrado de Gestión que les permita cumplir de forma más satisfactoria con el carácter cooperativo que las inspiró.

Continuando con el “atrevimiento” propositivo de esta compilación, Claudio Alberto Rivera, Odalys Labrador y Juan Luis Alfonso argumentan la necesidad de expandir el cooperativismo en Cuba a otros sectores económicos más allá del agropecuario. En mi opinión, además de las cooperativas que puedan surgir de forma espontánea entre las personas que así lo decidan una vez que ello sea posible legalmente, debería considerarse promover la cooperativización de unidades

¹³ Según Nova, los campesinos privados—organizados generalmente en CCS—pasarán de 18% de la superficie agrícola a tener más del 35%, mientras las UBPC disminuirán su participación de 37% a 30%, las CPA se mantendrán en 9%, y el Estado pasará de 36% a 26%.

¹⁴ Según Alcides López, en su defensa doctoral en enero de 2011, mientras han desaparecido solo 136 CPA desde su creación (un promedio de 3 anuales), se han disuelto 474 UBPC, para un promedio de 24 anuales.

empresariales estatales cuyas actividades no sean estratégicas para el territorio donde se encuentran y la nación en general¹⁵.

Para actividades estratégicas, se pueden utilizar otras formas de gestión que en realidad concreten la participación de los trabajadores en la toma de decisiones al mismo tiempo que permitan —pues no son objetivos contrapuestos— una intervención estatal más directa que garantice su respuesta a intereses sociales establecidos en estrategias y planes; tales como la cogestión, los consejos de trabajadores, o, al menos, los equipos autónomos de trabajo. La empresa estatal, es decir, administrada por representantes de ministerios o gobiernos territoriales, será más efectiva en la medida en que se parezca más a la cooperativa internamente y fortalezca sus vínculos con los sectores productivos y con los territorios a los que sirve.

En aquellas unidades productivas (de bienes y servicios) hoy estatales que no se consideren estratégicas se debería facilitar que los trabajadores decidan *de manera voluntaria e informada* crear cooperativas que arrienden todos o una parte de los medios de producción, según resulte más conveniente a ambas partes. La efectividad de la gestión de esos recursos sociales por el colectivo que conforma la cooperativa puede ser controlada indirectamente mediante responsabilidades expresadas como cláusulas condicionantes de los contratos de arrendamiento, un marco regulatorio adecuado, y otras medidas que velen por intereses sociales como la concertación o planificación democrática a nivel local; intereses que serán definidos y controlados de manera más efectiva por gobiernos locales gestionados democráticamente.

Así, antes de cerrar una unidad empresarial estatal sería recomendable que se tuviera en cuenta si sus trabajadores están interesados en formar una cooperativa que arriende el local, y compre o arriende los otros medios de producción. De esa manera, tanto esos trabajadores como el Estado ganan: ellos no quedan desempleados y el Estado, además de ingresar los tributos correspondientes, no queda con capacidades productivas desaprovechadas. El análisis de las experiencias de las fábricas recuperadas en otros países latinoamericanos, sugiere el valor hoy ignorado de las capacidades y del empeño innovador de los trabajadores. Advierte también las limitaciones más importantes que ellos encuentran en el intento de autogestionarse; sobre las cuales las instituciones estatales pueden actuar para reducir su impacto y así contribuir al éxito de esas nuevas empresas.

¹⁵ El carácter “estratégico” de una actividad empresarial debería ser definido según las estrategias del territorio donde ella se encuentre y las de la economía nacional, pudiendo incluir actividades relacionadas con la satisfacción de necesidades básicas de consumo.

Similarmente, antes de convertir en “disponibles” a trabajadores involucrados en tareas “indirectas” o de apoyo (seguridad y protección, alimentación, limpieza y mantenimiento, administración, comercialización, etc.) que sin dudas resultan en costos excesivos para la mayoría de las empresas estatales cubanas, pareciera más prudente facilitar que ellos —quizás unidos a aquellos que realizan actividades similares en otras empresas y correrán la misma suerte— creen cooperativas que brinden servicios a las empresas estatales y no estatales. Las medidas establecidas en Venezuela para promover que el Estado priorice a las cooperativas en su contratación de bienes y servicios, así como otras políticas de apoyo, pueden servirnos tanto para identificar posibles acciones como para evitar los errores ahí cometidos.

El Estado cubano puede lograr que, como ocurre en otros países, las empresas o “formas empresariales” no estatales (cooperativas o no) vean las relaciones con él como ventajosas para ellas. Las instituciones estatales no deberían exigir que las cooperativas les brinden servicios a precios que no generen los márgenes de utilidades necesarios para reproducir su ciclo productivo; sino implementar políticas que contribuyan a que ellas disminuyan sus costos y puedan ofrecer así precios más bajos. Tampoco se les debería cobrar impuestos excesivos pues, además de aumentar sus costos y por tanto sus precios, las personas preferirán realizar actividades más simples o ilegales, y que por ende contribuyan menos al desarrollo socioeconómico que necesitamos.

En lugar de reducir la responsabilidad social de las nuevas formas empresariales no estatales a sus obligaciones tributarias, se debería priorizar la implementación de políticas que les guíen a orientar sus propias actividades hacia la satisfacción de necesidades sociales como el empleo digno, consumo saludable, diseminación de tecnologías limpias, el cuidado del medio ambiente, etc. Asimismo, para evitar la concentración de riqueza que explica los altos impuestos aplicados a los cuentapropistas, debería sobre todo promoverse que el nuevo sector no estatal adopte *preferentemente* el modelo de gestión cooperativo, donde los beneficios son distribuidos de forma equitativa entre sus miembros y que favorezcan en alguna medida las comunidades aledañas.

No es ocioso señalar que para que las nuevas cooperativas cubanas no solo sean exitosas sino que también concreten sus potencialidades de responsabilidad social, es necesario crear un entorno regulatorio e institucional propicio. En primer lugar, es urgente contar con una Ley general de cooperativas y su correspondiente

Reglamento general, ya anunciados en los *Lineamientos*. Así como ocurre en Venezuela y otros países comprometidos con el desarrollo social y no solo económico de sus pueblos, esas y otras normativas deberían reflejar un compromiso del Estado cubano de priorizarlas en relación con otras formas no estatales basadas en el trabajo individual o en la contratación de fuerza de trabajo asalariado. Esa preferencia debería concretarse en políticas fiscales, crediticias y, no menos importante, en las compras gubernamentales.

Para velar porque las cooperativas que se constituyan cumplan con sus principios y detrás de ellas no se escondan negocios que solo se aprovechen de sus preferencias, es vital crear una institución de supervisión de esas organizaciones. Esa institución, descentralizada territorialmente, sería también un instrumento muy útil para promover la educación sobre cooperativismo, la creación de cooperativas, así como facilitar la integración entre ellas y sus relaciones con instituciones estatales.

Tampoco debemos subestimar la importancia de que exista una política de educación sobre cooperativas. Si en realidad se desea promover la expansión de esas organizaciones en nuestro país, el sistema de educación, las vías no formales y los medios de comunicación deberían desempeñar un rol fundamental educando a los cubanos y cubanas sobre sus particularidades y ventajas.

Además, para promover que las cooperativas se materialicen como genuina propiedad social y cumplan con su responsabilidad social, es crucial que los gobiernos municipales creen espacios donde ellas —y las otras formas no estatales en el territorio— participen en el diseño de políticas, planes y presupuestos locales, de manera que puedan aprovecharse sus potencialidades y estén más motivadas a contribuir al desarrollo local. Sería recomendable también que los gobiernos fueran los responsables de la administración de los mercados mayoristas donde se aprovisionarán las nuevas formas no estatales, y de otras acciones vitales para su éxito.

Si las cooperativas han logrado expandirse y ser exitosas en el mundo, con mayor razón deberán serlo en Cuba, pues ellas contarán con personas más preparadas para gestionar democráticamente sus empresas: con niveles de educación, autoconfianza, equidad y solidaridad en general relativamente elevados; y que en muchos casos ya participan de procesos autogestionarios "informales". A partir de un análisis crítico de los retos actuales de las cooperativas en otros países, Rivera *et al* enumeran algunas de las bondades que la expansión de esas formas organizativas

traería para Cuba. Contar además, en mi opinión, con un Estado que favorezca al sector cooperativo, que lo acompañe y lo guíe sin imposiciones, les daría a las cooperativas cubanas una ventaja que otras reclaman en el resto del mundo.

Aunque el modelo de gestión cooperativo no es sin dudas la única manera de organizar la actividad empresarial, ni la más adecuada para todas las actividades económicas, y depende de la concurrencia de las voluntades de un grupo de personas dispuestas a trabajar en equipo y tomar decisiones consensuadamente, sí está basado en preceptos esenciales para cualquier proyecto socialista. Las relaciones de trabajo asociado que se establecen entre los miembros de las cooperativas y los efectos positivos de esa gestión democrática son imprescindibles —no suficientes— para avanzar hacia una sociedad donde predomine la asociación, la cooperación y la solidaridad.

Si lo que define al socialismo, además del alcance cultural de las transformaciones que se propone, es la propiedad social materializada en las relaciones de trabajo libre asociado guiado por un plan, y no solo la redistribución de la riqueza material, las cooperativas —sobre todo en la medida que creemos las condiciones para que ellas ejerzan su compromiso social— no son una forma transitoria sino constitutiva de todo proyecto socialista. Si lo que se trata en definitiva es lograr el protagonismo popular en la gestión de los territorios y las empresas como medio imprescindible para satisfacer las necesidades de desarrollo pleno de las personas, la cooperativa es una prefiguración del futuro en el presente.

Estas nos permiten promover las habilidades y actitudes democráticas, la creatividad y los valores solidarios en los que se basa todo proyecto socialista *sin* descuidar los condicionantes económicos de los que depende su sustentabilidad. Por tanto, es importante que la cultura política cubana asuma a las cooperativas y las empresas autogestionarias en general, no solo como instrumentos para elevar la productividad, sino como una parte consustancial del horizonte socialista al que nos negamos a renunciar.

Camila Piñeiro Harnecker
23 de febrero de 2011

Cooperativas y Socialismo: Una mirada desde Cuba

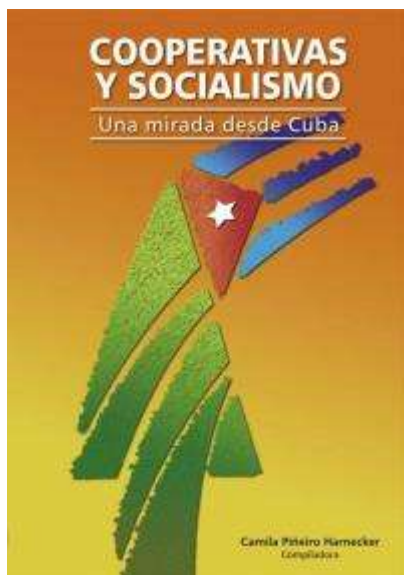
Compiladora: Camila Piñeiro Harnecker

Editorial Caminos

La Habana, 2011

420 pp.

ISBN: 978-959-303-033-5



NOTA CONTRACUBIERTA

Cooperativas y socialismo: Una mirada desde Cuba está motivado por nuestra necesidad de contribuir modestamente a un buen surgimiento del nuevo cooperativismo en Cuba, que se avizora como uno de los rasgos de la actualización del modelo económico cubano. Los autores de esta compilación tenemos la certeza de que la cooperativa de producción es una forma de organización del trabajo adecuada para una sociedad como la nuestra, comprometida con el horizonte socialista.

El análisis del pensamiento de teóricos socialistas, así como de las experiencias actuales de cooperativas en el mundo, demuestran que el modelo de gestión cooperativo está basado en principios organizativos y éticos esenciales para cualquier proyecto socialista. Las relaciones de trabajo asociado que se establecen en su seno y los efectos positivos de esa gestión democrática, son imprescindibles —aunque no suficientes— para avanzar hacia una sociedad donde podamos satisfacer nuestras necesidades materiales y espirituales, que nos permitan desarrollarnos a plenitud como seres humanos. Estas hacen posible una adecuada motivación de las personas en y hacia el trabajo y el desarrollo de sus potencialidades productivas y creativas; al mismo tiempo que promueven sus habilidades y actitudes democráticas y solidarias. Así, las cooperativas deben asumirse no solo como instrumentos para elevar la efectividad de nuestra economía, sino como una forma organizativa que crea condiciones para potenciar capacidades y valores consustanciales al socialismo.

INDICE

Prólogo/ 7

Camila Piñeiro Harnecker

Parte 1 ¿Qué es una cooperativa?

1 Una introducción a las cooperativas/ 31

Jesús Cruz Reyes y Camila Piñeiro Harnecker

2 La construcción de alternativas más allá del capital/ 55

Julio C. Gambina y Gabriela Roffinelli

Parte 2 Las cooperativas y los pensadores socialistas

3 Cooperativismo y autogestión en las visiones de Marx, Engels y Lenin / 71

Humberto Miranda Lorenzo

4 Cooperativismo socialista y emancipación humana. El legado de Lenin/ 103

Iñaki Gil de San Vicente

5 El Ché Guevara: las cooperativas y la economía política de la transición al socialismo/ 132

Helen Yaffe

6 Las bases del socialismo autogestionario: la contribución de István Mészáros/ 167

Henrique T. Novaes

Parte 3 Las cooperativas en otros países

7 Mondragón: los dilemas de un cooperativismo maduro/ 191

Larraitz Altuna Gabilondo, Aitzol Loyola Idiakez y Eneritz Pagalday Tricio

8 Cuarenta años de autogestión en vivienda popular en Uruguay. El "Modelo FUCVAM"/ 219

Benjamin Nahoum

9 Economía solidaria en Brasil: la actualidad de las cooperativas para la emancipación histórica de los trabajadores/ 245

Luiz Inácio Gaiger y Eliene Dos Anjos

10 Autogestión obrera en Argentina: problemas y potencialidades del trabajo autogestionado en el contexto de la poscrisis neoliberal/ 272

Andrés Ruggeri

11 De las cooperativas a las empresas de propiedad social directa en el proceso venezolano/ 301

Dario Azzellini

Parte 4 Las cooperativas y la construcción socialista en Cuba

12 Las cooperativas agropecuarias en Cuba: 1959-presente/ 321

Armando Nova González

13 La UBPC: forma de rediseñar la propiedad estatal con gestión cooperativa/ 337

Emilio Rodríguez Membrado y Alcides López Labrada

14 Notas características del marco legal del ambiente cooperativo cubano/ 366

Avelino Fernández Peiso

15 Retos del cooperativismo como alternativa de desarrollo ante la crisis global. Su papel en el modelo económico cubano/ 397

Claudio Alberto Rivera Rodríguez, Odalys Labrador Machín y Juan Luis Alfonso Alemán