

La pequeña y mediana empresa en Cuba. Aportes para un debate actual*

Luis Gutiérrez Urdaneta, Pedro Monreal González
y Julio Carranza Valdés•

A la memoria del Doctor Hugo Azcuy

En este artículo, los autores introducen en la polémica dos momentos de la discusión del tema de la propiedad de la pequeña y mediana empresa en Cuba. En la primera parte, se aborda la falta de conexión actual de las formas de actividad económica privadas existentes en el país con otros elementos de los cambios económicos emprendidos en Cuba en la década de los noventa, problema que se aborda a partir del análisis de las causas concretas de la alta rentabilidad en actividades del trabajo por cuenta propia. En la segunda parte, se revisan aspectos del tema de la propiedad de la pequeña y mediana empresa en el contexto de un proyecto integral de cambios de la economía cubana, asunto que, por supuesto, conduce a la consideración de los límites a la expansión de la empresa privada en la lógica de un modelo socialista. Se analiza el desarrollo del sector no estatal nacional en Cuba, su presente, y la que pudiera ser –en opinión de los autores– una trayectoria futura.

**In this article, the authors introduce into the polemics two moments of the discussion the subject on the property of small and medium enterprise in Cuba. In the first part, it is discussed the lack of current connection of the existing forms of private economical activities in the country with other elements of economical changes undertaken in

* Este artículo fue beneficiado con los valiosos señalamientos del Doctor Hugo Azcuy, recientemente fallecido, y de Juan Valdés Paz, ambos investigadores del Centro de Estudios sobre América. No obstante, las opiniones aquí vertidas son de exclusiva responsabilidad de los autores.

• Investigadores del Centro de Estudios sobre América, La Habana, Cuba.

** Traducción del resumen en francés: Jacqueline André F.; traducción del inglés: Profra. Ángeles Beltrán Nadal.

Cuba in the decade of the nineties, problem which is discussed from the analysis of the concrete causes of the high income-yield capacity in work activities on their own account. In the second part, the aspects on the subject of small and medium enterprise property are reviewed within the context of an integral project of changes in Cuban economy, subject that, of course, leads to the consideration of the limits of the expansion of the private enterprise in the logic of a socialist model. The development of the non national state sector in Cuba, its present, and what could be—in the authors' opinion—a future trajectory is analyzed.

Dans cet article, les auteurs font entrer en controverse deux moments de la discussion au sujet de la propriété de la petite et moyenne entreprise au Cuba. Dans la première partie, on évoque le manque de rapport actuel entre les formes d'activité économique privées qui existent dans le pays et d'autres éléments relatifs aux changements économiques entrepris au Cuba dans les années 90; ce problème est abordé à partir de l'analyse des causes concrètes de la grande rentabilité qui dérive de travailler pour son propre compte. Dans la deuxième partie, sont révisés certains aspects du thème de la propriété privée de la petite et moyenne entreprise dans le contexte d'un projet intégral de changements de l'économie cubaine, ce qui, certes, amène à tenir compte des limites imposées à l'expansion de l'entreprise privée dans la logique d'un modèle socialiste. Ce document contient également une analyse du développement du secteur non étatique national au Cuba, son actualité, et ce qui pourrait être—d'après les auteurs—son parcours futur.

El cuentapropismo: ¿una actividad de ricos?

Hasta la primera mitad de 1993, los cambios económicos implementados en la economía cubana en respuesta a la crisis apuntaron, en lo fundamental, a la activación y reorientación del sector externo. Ya para el segundo semestre de ese año, las reformas de orientación mercantil comenzaron a rebasar el ámbito de ese sector y se dirigieron a esferas vinculadas a la economía interna.

La creación de las Unidades Básicas de Producción Cooperativa (UBPC) en la agricultura cañera y no cañera constituyó una importante modificación de las formas de propiedad y organización de la producción. Aunque representó un giro en la dirección, claramente estatizante, que había seguido la organización de la agricultura cubana desde la década de los años sesenta, de ninguna manera fue inconsistente con la concepción del proyecto socialista, en la medida que no conducía a una "desocialización" de la propiedad sobre la tierra.

Sin embargo, aunque con menor impacto económico, la ampliación del trabajo por cuenta propia fue más bien considerada un "retroceso" en la esfera de la propiedad. Significó el reforzamiento de la presencia del sector privado, hasta entonces considerado como un elemento marginal, y muchas veces extraño, en la noción del socialismo en Cuba.¹ Los altos niveles

1 Con la "ofensiva revolucionaria" de 1968 se nacionalizaron 5 630 pequeñas unidades privadas, a las cuales se vinculaban 120 000 personas. Con la implantación del Sistema de Dirección y Planificación de la Economía, mediante el Decreto-Ley número 14 de 1978, se concedió un estrecho espacio para el trabajo por cuenta propia. Así, de 30 000 existentes en 1970, la cifra de cuentapropistas se elevó a 39 500 en 1985. Con las acciones emprendidas en el marco del "proceso de rectificación" en la segunda mitad de los ochenta, el número se redujo a 25 200 en 1989. En 1993, con el Decreto-Ley número 141 y la Resolución Conjunta número 1 CETES-CEF se ampliaron las actividades a ejercer por cuenta propia. A fines de 1995, tenían licencia 208 500 trabajadores por cuenta propia. Cfr. Martínez, Silvia, "Trabajo por cuenta propia. Diálogo con Salvador Valdés Mesa", ministro de trabajo y Seguridad Social, *Granma*, La Habana, lo. de julio de 1995; *Anuario Estadístico de Cuba*, Comité Estatal de Estadísticas, La Habana, varios años; y Lee, Susana, "Batallas priorizadas: ordenar el trabajo por cuenta propia, garantizar el cobro de impuestos y eliminar toda ilegalidad", *Granma*, La Habana, 29 de diciembre de 1995.

de ingresos que desde los setenta ha obtenido el sector privado en Cuba —en su expresión más simple, el “cuentapropismo”, y las tensiones económicas y sociales que ha generado— han constituido de hecho una contratendencia de la política de distribución igualitario del ingreso llevada a cabo por el Gobierno Revolucionario, y sobre todo contradictoria con el principio de distribución con “arreglo al trabajo”. Esta situación ha contribuido, por ser la más socialmente “visible”, a una percepción políticamente negativa del autoempleo, y a su admisión, cuando más, como un elemento coyuntural.

La aceptación de un pequeño sector privado en los tiempos anteriores a la crisis, limitado al “cuentapropismo”, que operaba en restringidos márgenes de actividad, y con fuertes regulaciones, obedeció a las limitaciones por parte del Estado de ofertar ciertas producciones y servicios a la población.² En 1993, en el contexto de una crisis económica aguda, el motivo anterior se reforzó, y se adicionó de manera cada vez más palpable, su contribución como fuente alternativa de empleo.

No obstante, su evolución desde 1993 hasta la fecha no ha sido presentada como parte de un plan integral —explícitamente formulado— de reestructuración económica. De un lado, la política con relación al “cuentapropismo” ha estado sujeta a indefiniciones y cambios frecuentes y se identifica más bien con su permisibilidad que con su fomento. Del otro, de su inconexión con acciones y reformas en otras áreas, se deriva que una de sus características más notables sean los altos niveles de rentabilidad, muy superiores a los obtenidos en periodos precedentes, y que no se corresponden, de manera general, con el nivel de su tecnología ni con su intensidad del trabajo. Esto ha sido fuente de agudas tensiones con el sector estatal en la asignación de fuerza de trabajo y recursos materiales.³

² Cfr. Gaceta Oficial de la República, *Decreto-Ley número 14. Sobre el ejercicio de actividades laborales por cuenta propia*, La Habana, 7 de julio de 1978.

³ Situación que contrasta con la de América Latina. Por ejemplo, según un estudio realizado en ocho países (Argentina, Brasil, Panamá, Guatemala, Uruguay, Venezuela, Paraguay y México), los ingresos de los trabajadores por cuenta propia eran, en siete de ellos, inferiores, similares, o cuando más,

Con frecuencia se argumenta que los elevados ingresos de los “cuentapropistas” se asocian al deprimido nivel de la producción, de manera que con la recuperación de los niveles de la oferta estatal esta situación se modificaría sensiblemente. Tal explicación sería relevante sólo si se considera que la depresión de la oferta estatal es un fenómeno transitorio, y si fuera posible rearticular, en sus rasgos fundamentales, un modelo económico como el que rigió en Cuba hasta los ochenta, y aun en ese escenario hipotético, se mantendría, aunque probablemente a niveles disminuidos, la alta rentabilidad del trabajo por cuenta propia. En ese contexto, serían pertinentes las reflexiones de economistas como Kornai.⁴

Si se descarta la alternativa de una significativa recuperación de la oferta estatal en el corto y el mediano plazo asociada al restablecimiento de un modelo económico que en lo fundamental preservase el existente en Cuba hasta los ochenta —el cual para ser viable tendría que operar en un contexto de relaciones económicas internacionales que hoy no es posible reproducir—, entonces sería necesario considerar al sector no estatal desde otra perspectiva. En particular, habría que adoptar un enfoque sistémico de la reestructuración de la economía cubana.

ligeramente superiores a los de los asalariados. En el caso de México, que eran el doble, pero recomendamos cautela al analizar esa cifra. Aunque no todos los trabajadores informales son pobres, la mayoría de los pobres pertenecen al sector informal. De entre la literatura que profusamente se ha dedicado al tema, Cfr., por ejemplo, Rosenbluth, Guillermo, “Informalidad y pobreza en América Latina”, *Revista de la CEPAL*, núm. 52, Santiago de Chile, 7194.

⁴ Kornai asociaba la alta rentabilidad del sector privado en las experiencias conocidas de economías centralmente planificadas con la deficiente estructura de la oferta estatal y la inflación reprimida. Las limitaciones impuestas al desarrollo de la empresa privada tenían como efecto contradictorio que contribuían a crear condiciones para su elevada rentabilidad. Para una breve exposición de las reflexiones del economista húngaro János Kornai en su libro *Economía de la escasez*, ver de González, Alfredo, *Modelos económicos socialistas: escenarios para Cuba en los años noventa*, La Habana, Instituto de Investigaciones Económicas, 1993.

El análisis de las causas que originan la anomalía de los ingresos desproporcionados de este sector será útil en la medida en que ayude a comprender que la superación de tales anomalías debería insertarse en un plan integral de transformaciones económicas, que combine reformas secuenciales y simultáneas en diferentes esferas. De otra manera, si no se enfocan en un marco sistémico, muchas de las distorsiones pueden ser insolubles en el mediano plazo, o podrían generar otros fenómenos adversos, que en algunos casos sólo se “resolverían” con la supresión misma del “cuentapropismo”. Así, las mencionadas reflexiones de Kornai, aunque útiles, sólo explican una parte de las diferencias de ingreso entre los cuentapropistas y los empleados estatales. Habría que identificar otras que se relacionan directamente con el carácter de la crisis y con la forma en que se han producido los cambios económicos hasta la fecha. A continuación exponemos las causas centrales que, en nuestra opinión, provocan la alta rentabilidad del incipiente sector privado, aclarando previamente que no deben ser vistas de manera aislada, sino que más bien se complementan mutuamente.

1. La persistencia de un considerable excedente monetario no resuelto totalmente hasta la fecha y su tendencia a una mayor concentración —derivada de la forma en que se abordó su reducción—, hacen que la demanda “atrasada” que se realiza en los mercados tire de los precios hacia arriba, y que de ello resulten beneficios extraordinarios para el sector privado, que no guardan correspondencia con los ingresos y ahorros de la mayoría de la población.⁵
2. El exceso de fuerza de trabajo en el sector estatal de la economía impide una sensible revalorización de los ingresos reales de sus empleados, sea por la vía del aumento de los salarios nominales o mediante la reducción de los precios.

⁵ Para un análisis de esta afirmación, ver de Gutiérrez Luis, Pedro Monreal y Julio Carranza, “La desmonetización de la economía cubana: una revisión de las alternativas”, *Economía y Desarrollo*, núm. 2, Facultad de Economía, Universidad de La Habana, 1996.

Ambas entrarían en conflicto con el plan de desmonetización lenta adoptado desde 1994. Así se explica que la mayor productividad potencial del sector estatal con relación a la productividad, en muchos casos primitiva, de los cuentapropistas, no se revierta en mayores ingresos personales reales para los trabajadores del primer sector. De aquí que en buena medida, la mejoría de los salarios reales dependa de una racionalización de personal, que a la vez se traduzca en un aumento de la masa potencial de “cuentapropistas”.⁶ En un programa de reestructuración integral, la reforma de la gestión de la empresa estatal y el desarrollo de la pequeña y mediana empresa cooperativa y privada deberían ser “caras de una misma moneda”.

Esta última consideración toma distancia de la perspectiva de otros economistas según los cuales la existencia de un sector no estatal de pequeña y mediana empresa sólo sería posible después que se hubiese alcanzado un mayor fortalecimiento de la eficiencia de la empresa estatal. Desde nuestro ángulo, la empresa estatal, que continuaría siendo el eje mayoritario y fundamental de la economía, alcanzaría mayores niveles de eficiencia y competitividad si desde bien temprano en la reforma económica se estimulase el desarrollo de otro sector menor de propiedad no estatal, que lo complemente como empleador de mano de obra excedente y generador de bienes y servicios.

⁶ En el programa de reestructuración integral de la economía que concebimos, se partiría primero de lograr una situación de relativos equilibrios financieros a través de acciones rápidas, lo que por significar una súbita reducción de la demanda agregada, pudiera afectar el desarrollo del sector de la pequeña y mediana empresa estatal en el momento inicial, que por otra parte también es uno de los componentes del programa de reestructuración. Sin embargo, la contracción de la demanda agregada podría ser compensada entonces con una política monetaria expansiva, fundamentalmente del crédito. Indirectamente constituiría también una acción del lado de la oferta en cuanto debería incidir en un incremento de la producción privada. *Cfr.* Carranza, Julio, Luis Gutiérrez y Pedro Monreal, *Cuba: la reestructuración de la economía. Una propuesta para el debate*, La Habana, Cuba, Editorial de Ciencias Sociales, 1995.

3. Las barreras de entrada que se imponen actualmente para el ejercicio del trabajo por cuenta propia, y la falta de una infraestructura adecuada para su promoción, hacen que los espacios de mercados recién abiertos se caractericen por tener estructuras altamente imperfectas, y garantizan beneficios generales extraordinarios para el sector privado. Estas barreras las hemos clasificado en:

- Sicológicas. Durante muchos años y aun en la actualidad, el trabajo por cuenta propia, aunque permitido, ha sido frecuentemente juzgado como éticamente negativo, lo que en buena medida se deriva del hecho de que debido a las imperfecciones existentes en la manera en que se inserta este sector en la economía, una buena parte de los materiales y bienes de capital que utilizan los "cuentapropistas" son de procedencia ilegal, y muchas personas evitan entrar en negocios, que si no lo son, rayan con lo ilegal.⁷

Adicionalmente, la falta de mayor claridad respecto al rumbo del proceso de cambios económicos, así como la ausencia de una cobertura específica de seguridad social para los "cuentapropistas", parecen ser elementos que suscitan reservas al evaluar la inserción definitiva en este sector.

- Legales. Se derivan de las limitaciones que se imponen a diferentes niveles en cuanto a quiénes pueden ejercer el cuentapropismo así como de los requisitos que se exigen para su ejercicio.⁸
- Materiales. Son producto de la articulación insuficiente de un mercado general de medios de producción, desde el mismo momento de la ampliación del autoempleo a partir de

⁷ Aunque a decir verdad, por la magnitud del mercado negro abastecedor de los cuentapropistas, parece que esta razón, últimamente, ha perdido fuerza.

⁸ Revisense, por ejemplo, los resueltos primero, quinto y decimotercero de la Resolución Conjunta núm. 1, CETSS-CEF; los resueltos tercero y cuarto de la Resolución núm. 10/95 del Ministerio del Trabajo y la Seguridad Social; y el capítulo 6 del Acuerdo núm. 84 del Consejo de la Administración del Poder Popular de Ciudad de La Habana.

1993. Las relaciones entre las empresas estatales y los trabajadores por cuenta propia son tenuous, aún más, son restringidas al máximo.⁹ Los altos precios de muchas de las mercancías que podrían constituir medios de producción, ofertados en las tiendas estatales que operan con divisas o pesos convertibles, son un factor más para que alrededor del cuentapropismo se articule un significativo mercado negro.¹⁰ Además de las imperfecciones que aportan al mercado las barreras materiales —y que se reflejan en los altos niveles de precios— las sustracciones de los almacenes estatales representan, por el lado de los costos, una "economía externa" nada despreciable.

- Financieras. La ausencia de una infraestructura financiera estatal de fomento, en presencia de una concentración relativamente alta del ahorro, se convierte para una parte de potenciales cuentapropistas en una barrera de entrada adicional.
- Informativas. La falta de información y publicidad adecuadas, limitan la entrada de nuevos trabajadores al sector no

⁹ Es cierto que para lograr una relación económica fluida entre los sectores estatal y privado, en función de minimizar los fenómenos de corrupción y traspaso de subsidios espurios al sector privado, se necesitan entre otras premisas, el desarrollo de un sistema de "restricciones financieras fuertes", y la modificación de los principios de funcionamiento de las empresas y entidades estatales, así como el desarrollo de un mercado de medios de producción. Actualmente, en talleres del Estado, se realizan reparaciones, y se fabrican piezas, instrumentos y equipos para su venta ilegal al sector privado, que son conocidos en el argot popular como "chivos". No es un fenómeno nuevo, pero indiscutiblemente, ha florecido en los últimos tiempos.

¹⁰ Aunque la evaluación general de la política de precios de los productos ofertados en divisas o pesos convertibles en la red estatal no es el objetivo del presente trabajo, creemos conveniente apuntar que los altos precios relativos para productos de primera necesidad como jabones, aceite comestible, detergentes, ropa y zapatos infantiles, etcétera, le dan un sesgo regresivo a esa política. Sería necesario evaluar, teniendo presente la aguda escasez de divisas, la posibilidad de una reducción de precios de los productos básicos, compensándola con la elevación de otros, para lo cual podría considerarse incluso el establecimiento de subsidios cruzados.

estatal así como restringen la competencia y el surgimiento de nuevas actividades. En ocasiones, debido a la ilegalidad de las fuentes de suministros, se requieren relaciones personales o informaciones "especiales" para comenzar determinadas producciones. Las barreras informativas, unidas a las insuficiencias de transporte, coadyuvan a la formación de estructuras de mercado monopólicas u oligopólicas a escalas geográficas muy reducidas.

4. La concentración geográfica del ingreso, que se acentúa con la reducción de la liquidez de la mayoría de la población, hace que en determinadas zonas del país, los cuentapropistas obtengan beneficios extraordinarios a través de la captación de "rentas diferenciales y monopólicas".¹¹ La reciente elevación en la ciudad de La Habana de las cuotas fijas por concepto de impuestos para la mayoría de las actividades, parece no haber considerado suficientemente las grandes diferencias de ingresos que existen entre los municipios, y dentro de los municipios mismos.¹² De manera que esta medida podría tener un efecto contradictorio: de una parte pretende lograr una mejoría general de la distribución del ingreso, pero a la vez puede ser "regresiva" respecto a los cuentapropistas con menores niveles de beneficios, aun sien-

do un "anticipo" del pago del tributo progresivo sobre los ingresos personales. Adicionalmente, puede convertirse en una barrera de entrada al sector privado o derivar en una sumersión de "cuentapropistas".¹³

Por supuesto, todos estos fenómenos adversos, que se generan ante todo por el contexto, y no sólo por la actividad privada *per se*, no hacen sino demostrar que de aceptarse al sector no estatal como un componente estructural y orgánico de la economía cubana, el problema no consistiría en añadir elementos o modificaciones al modelo económico vigente. Más bien de lo que se trata es, como hemos afirmado en un trabajo anterior, de pasar a otro modelo socialista. Y para ello es imprescindible un proyecto integral de reestructuración económica.¹⁴

En un escenario que se caracterice por una mayor presencia del mercado en la asignación de recursos, por la operación de una empresa estatal reformada en sus principios y bajo mayores presiones financieras, por una mayor apertura comercial, y por un funcionamiento macroeconómico con determinada estabilidad, una parte importante del "cuentapropismo" en Cuba, en lo fundamental por las limitaciones para ampliar sus escalas y por su atraso tecnológico, será probablemente —y al contrario de lo que ocurre ahora— un sector de moderados y bajos ingresos y de poca capacidad de absorción de empleo. Su contribución, en ese sentido, sería insuficiente en el incremento de la eficiencia global de la economía. Ello nos incita a movernos hacia otros desarrollos futuros y nos introduce en el polémico y complejo tema del papel de la pequeña y mediana empresa no estatal en Cuba.

11 Que dependen de la proximidad al mercado, con la consiguiente reducción de los gastos de transporte; de mayores precios, y de ventas más voluminosas. Se identifican también como rentas de situación. Cfr. Zamora, Francisco, *Tratado de Teoría Económica*, La Habana, Editorial de Ciencias Sociales, 1973, pp. 692-693.

12 Cfr. Avendaño, Bárbara, "Trabajadores por cuenta propia, incremento de las cuotas fijas mensuales", *Tribuna de La Habana*, La Habana, 11 de febrero de 1996. Con la elevación de las cuotas fijas a la mayoría de las actividades se produjo un interesante debate sobre su incidencia final en los precios, y que fue reflejado con cierta amplitud en los medios informativos. Aunque somos de la opinión de que no existen suficientes estudios sobre el comportamiento de la elasticidad-precio de la demanda y la oferta en los espacios de mercado abiertos ni sobre la "traslación" de impuestos, reconocemos que es un aspecto que requiere de atención. Sin embargo, el elemento relativo a la existencia de "rentas" no fue tratado en ese debate.

13 De hecho este fenómeno se ha acentuado con la elevación de las contribuciones mensuales de cuantía fija, como anticipos del impuesto anual sobre los ingresos personales. Además, es difícilmente identificable. Trabajadores por cuenta propia que renunciaron a la licencia, ya no venden sus producciones directamente al público, sino a otros que sí la poseen y que realizan entonces la comercialización al detalle.

14 Ver de Carranza, Julio, Luis Gutiérrez y Pedro Monreal, *Cuba: la reestructuración de la economía. Una propuesta para el debate*, La Habana, Editorial de Ciencias Sociales, 1995.

El problema de la propiedad en el desarrollo de la pequeña y mediana empresa

La pequeña y mediana empresa parecen ser una tema de moda en el debate académico internacional y en la implementación de políticas económicas en muchos países subdesarrollados. Sin embargo, su "redescubrimiento" reciente, en especial para América Latina, está relacionado más que todo con la crisis de la industrialización sustitutiva, y con la imposibilidad, derivada de ella, de continuar el modelo de industrialización en gran escala hasta entonces adoptado.¹⁵ De hecho, la promoción de la pequeña y mediana empresa ha sido un componente del proyecto neoliberal que ha privado en América Latina en los últimos años. En el caso de Cuba ésta correspondería a un contexto y un modelo económico diferente, de contenido claramente socialista.

Sin negar las contribuciones que como unidad económica pueda tener la pequeña y la mediana empresa, sobre todo en el nuevo escenario económico internacional, antes de introducirnos en el tema de su viabilidad en Cuba, nos parece conveniente adelantar unas notas de cautela previas a la ponderación de sus ventajas. De un lado, la experiencia internacional de varios países desarrollados y subdesarrollados muestra que el proceso de industrialización pasa de una etapa de dominio de la artesanía en la industria manufacturera, a otra en que las pequeñas fábricas desplazan a la artesanía, y finalmente, a una fase en que la gran industria desplaza a la mayoría de las artesanías restantes y a parte de la pequeña empresa.¹⁶ De otra parte, no puede desconocerse que los llamados desde el exterior a fomentar la pequeña y mediana empresa

15 Cfr. Späth, Brigitte, *Small firms and development in Latin America*, Ginebra, International Institute for Labour Studies, 1993.

16 Cfr. CEPAL, *La pequeña y mediana empresa. Algunos aspectos*, Santiago de Chile, 1993. Por ejemplo, en Corea del Sur la pequeña y mediana empresa generaban en 1958 el 67% del empleo del sector manufacturero, mientras en 1975, había reducido su participación al 26 por ciento.

en Cuba, no siempre se basan en observaciones "técnicas", y con frecuencia persiguen el objetivo de introducir un agente que podría convertirse en el futuro en un elemento antisistémico. Adicionalmente, es probable que en algún momento futuro una parte del capital para la creación y desarrollo de pequeñas y medianas empresas privadas provenga de la emigración cubana residente en Estados Unidos, de organizaciones "privadas" extranjeras de apoyo al sector no estatal, e incluso del otorgamiento de créditos de "presión" dirigidos exclusivamente hacia actividades privadas, que tendría connotaciones económicas, sociales, políticas e ideológicas que no pueden ser minimizadas.¹⁷ Sin embargo, las anteriores observaciones no deben conllevar a desvalorizar a la pequeña y mediana empresa como opción posible e incluso necesaria, sino a asumirla sin atributos extraordinarios, y menos aún como una panacea.

Pero antes de abordar con mayor profundidad el tema para el caso cubano, es conveniente realizar dos precisiones conceptuales: primero, es imprescindible abordar una caracterización cualitativa de la pequeña y mediana empresa, pues ésta será significativa en las argumentaciones posteriores que haremos. De acuerdo con nuestra conceptualización, la pequeña y mediana empresa posee tres rasgos distintivos: a) generalmente, tiene una relación capital/trabajo relativamente baja; b) se desenvuelve en estructuras de mercado no oligopolizadas; y c) en virtud de su escala existe una potencial identidad entre el propietario y el administrador (no exige una separación funcional entre la propiedad y el control).¹⁸ En resumen, las pequeñas

17 Estas intenciones están explícitamente formuladas en la Ley Helms-Burton. Por ejemplo, en el Título I, Sección 112, se enuncia que el Presidente de Estados Unidos, "antes de considerar la restitución de licencias generales para las remesas de dinero a familiares a Cuba de personas residentes en Estados Unidos, insista en que con anterioridad a dicha restitución, el gobierno cubano permita el libre funcionamiento de pequeñas empresas con pleno derecho de contratar y pagar salarios a otras personas..."

18 Una caracterización cualitativa es indispensable para abordar el asunto de la propiedad. No obstante, está claro que de ella se infieren límites difusos. Para la aplicación concreta es necesario realizar definiciones cuantitativas, que difieren de país a país, en dependencia de las características de su estructura económica. Es muy importante señalar que en

y medianas empresas son entidades cuya producción no alcanza un grado de socialización tal, que entre en contradicción con su carácter de propiedad no pública.

En segundo lugar, se necesita ubicar a la pequeña y mediana empresa en un programa integral de cambios económicos. Bajo esta condición, el modelo integral de transformaciones que se ha tomado como referente en este artículo es el planteado por los autores en un trabajo anterior de mayor alcance. Pudo haberse seleccionado otro modelo, pero prevaleció el criterio de adoptar un referente diseñado y publicado anteriormente.¹⁹

nuestra concepción, para el caso de una reestructuración económica socialista en Cuba, en materia de número de trabajadores y disponibilidad de capital, la llamada pequeña empresa puede tener escalas sustancialmente inferiores a las que se consideran en otros países. Estas escalas serían establecidas extraeconómicamente por el Estado. Para una revisión de la clasificación en otros países, así como de los indicadores utilizados véase Castillo, Mario y Claudio Cortellese, "La pequeña y mediana empresa industrial en el desarrollo de América Latina", *Revista de la CEPAL*, núm. 34, Santiago de Chile, 1988; Espinosa, Oscar, *El impulso a la micro, pequeña y mediana empresa*, México, Fondo de Cultura Económica, México, 1993; y CEPAL, *La pequeña y mediana empresa. Algunos aspectos*, op. cit.

¹⁹ Cfr. Carranza, Julio, Luis Gutiérrez y Pedro Monreal, *Cuba: la reestructuración de la economía. Una propuesta para el debate*, op. cit. Esta también fue una premisa que consideramos necesaria en "La desmonetización de la economía cubana: una revisión de las alternativas". De la asunción de este marco no sólo se derivan consideraciones técnicas, sino también políticas. Ello es bien palpable en el problema de la desmonetización y su relación con el desarrollo de la pequeña y mediana empresa no estatal. Aunque somos del criterio de otorgar un espacio económico al sector no estatal, lo concebimos dentro de un programa que parta de una desmonetización con confiscación que equilibre relativamente las oportunidades de los ciudadanos en las condiciones de partida. Así, como expresamos en el trabajo "La desmonetización de la economía cubana. Una revisión de las alternativas", de no efectuarse un canje confiscatorio se estaría decretando *de facto* una "amnistía económica" para las acumulaciones ilegales, que entrarían, en condiciones ventajosas, a los espacios no estatales que se abran. Esa ventaja no se justificaría por una mayor habilidad o capacidad empresarial sino por ingresos previos obtenidos en gran medida de manera ilegal. Por ello, no coincidimos en este punto con opiniones de algunos académicos cubanos que perciben en las acumulaciones monetarias actuales una virtuosa potencialidad de inversión, o lo que es igual, de privatización en su sentido amplio. Cfr. Trueba, Gerardo, en "Reflexiones sobre la reestructuración industrial en las condiciones de la actualidad cubana: las

Para el caso de Cuba, en que el patrón de creación de industrias se caracterizó por la formación de grandes unidades, con una fuerte integración vertical y con elevados niveles de autarquía interna,²⁰ el análisis de las ventajas de la pequeña y mediana empresa se debe realizar en dos dimensiones: la primera, en la cual se han concentrado fundamentalmente los trabajos de varios académicos cubanos, tiene que ver con la reestructuración dimensional de parte de las empresas estatales existentes, dirigida a la formación de unidades más pequeñas o a la creación de nuevas pequeñas y medianas empresas estatales.²¹ Desde esta perspectiva, la pequeña y mediana empresa, en determinadas actividades y sectores, podría ser complementaria a la gran industria y dotar al tejido productivo de mayor flexibilidad. En términos de eficiencia productiva,²² por razones vinculadas a su escala, podría tener ventajas comparativas con relación a la gran empresa, en virtud de la ubicación y las consecuentes economías de transporte, de las características del proceso productivo, que determinan que lo económico sea la producción en pequeña escala, y del limitado tamaño del mercado para productos específicos.²³

pequeñas y medianas empresas", *Economía Cubana, Boletín Informativo*, núm. 23, CIEM, La Habana, 1995; y Triana, Juan, en "Cuba: Consolidación de la reactivación económica", *Economía y Desarrollo*, núm. 2, La Habana, Facultad de Economía, 1996.

²⁰ Cfr. Trueba, Gerardo, op. cit.

²¹ Cfr. por ejemplo, Trueba, Gerardo, op. cit.; Pérez, Roberto, "La estrategia de redimensionamiento de la empresa cubana", *Economía y Desarrollo*, núm. 1, La Habana, Facultad de Economía, 1995; Torras, Rogelio, "Ideas para el perfeccionamiento del sistema empresarial cubano", *Economía Cubana. Boletín Informativo*, núm. 21, La Habana, CIEM, 1995; Everlery, Omar y Viviana Togores, "Las pequeñas empresas en Cuba. Posibilidades", *Dossier cambios y perspectivas de la economía cubana*, 1995, La Habana, CEA, 1996, y Fernández, Mario, "La reestructuración tecnológica de la economía cubana en los próximos años", *Economía Cubana, Boletín Informativo*, núm. 23, La Habana, CIEM, 1995.

²² Entendida como producción a mínimo costo.

²³ Para un mayor detalle, ver CEPAL, *La pequeña y mediana empresa. Algunos aspectos*. Trueba, Gerardo, en el artículo citado, realiza un interesante análisis comparativo a través de varios indicadores de eficiencia entre las grandes, medianas y pequeñas empresas, en los años 1985 y 1990. Aunque

La otra dimensión del asunto, menos abordada en el debate académico, está referida directamente al problema de la propiedad. En *Cuba: la reestructuración de la economía. Una propuesta para el debate*, habíamos identificado a las pequeñas y medianas empresas como un tipo específico de empresas a las que denominamos de tipo C, y a las cuales podrían corresponder diferentes tipos de propiedad: estatal, cooperativa, privada y mixta.²⁴ Habíamos, además, restringido la presencia cooperativa y privada a la pequeña y mediana empresa. En la gran empresa, concebíamos de manera general la exclusiva participación estatal y en caso necesario, del capital extranjero. A continuación abordaremos, con mayor detalle, cinco aspectos centrales vinculados a la admisión de formas de propiedad no estatales en una alternativa de reestructuración socialista de la economía cubana: la contribución al problema del empleo; la potencial movilización del ahorro y la inversión cooperativa y privada; la relación entre la eficiencia productiva y las formas de propiedad; el establecimiento de límites extraeconómicos al crecimiento de la propiedad privada; y la articulación de relaciones entre el sector estatal y la pequeña y mediana empresa no estatal.

1. *Contribución al problema del empleo.* El desarrollo de formas de producción no estatales en el sector de la pequeña y mediana empresa parece ser una necesidad para acometer la reforma de la empresa estatal cubana en términos de incrementar su eficiencia, rentabilidad y competitividad, como una alternativa para la recolocación y absorción de fuerza de trabajo. Como generadora de empleo, por su más baja relación capital/trabajo, sería una opción para el caso cubano.²⁵ Sin embargo, vale aclarar que no es siempre válido

las distorsiones de precios obligan a ciertas reservas, al menos los resultados de la comparación generan dudas sobre la supuesta superioridad de la gran empresa en términos absolutos.

24 En la privada, como ya definimos, está incluido el trabajador por cuenta propia.

25 De otro lado el desarrollo de la pequeña y mediana empresa implica todo un trabajo institucional en la regulación del mercado de trabajo y en la extensión y fortalecimiento sindical, para garantizar condiciones de trabajo

que se logren crear más puestos de trabajo cuando ello ocurre en detrimento de la gran empresa, y probablemente por esto sea necesario combinar la promoción de pequeñas y medianas empresas no estatales con inversiones públicas en construcción y reparaciones de infraestructura que generalmente demandan grandes magnitudes relativas de fuerza de trabajo.²⁶ En ese sentido, al evaluar el impacto de la pequeña y mediana empresa en el problema del empleo habría que considerar también de manera integral, sus contribuciones a las ganancias de eficiencia en virtud de las escalas y de la diversificación de las formas de propiedad, y al incremento del ahorro y la inversión cooperativa y privada.

Así, a pesar de que con la industrialización hay una clara tendencia al dominio de la gran empresa como anteriormente habíamos señalado, varias experiencias internacionales avalan las ganancias de dinamismo y eficiencia que aporta a la economía un sector de pequeña y mediana empresa, conectado de manera integral a la gran empresa, e incluso al mercado externo. A manera de ejemplo, se destacan los caminos recorridos por Italia y Japón.²⁷

adecuadas, niveles salariales decorosos y el ejercicio pleno de los derechos de los trabajadores. Para una profundización de los problemas que se presentan en las pequeñas y medianas empresas en el área de las relaciones laborales, ver Späth Brigitte, *op. cit.*, pp. 23-26.

26 Cfr. CEPAL, *La pequeña y mediana empresa. Algunos aspectos*, *op. cit.*

27 Cfr. Castillo, Mario y Claudio Cortellese, *op. cit.*; Espinosa, Oscar, *op. cit.*; y Nakamura, Takofusa, *El desarrollo económico del Japón moderno*, España, 1993. En Italia y Japón la pequeña y mediana empresa industrial absorben el 59.3% el 59.0% del total de ocupados, respectivamente. También en Bélgica el 45.17% y en Estados Unidos el 32.0%. Vale aclarar, sin embargo, que si bien la imagen que se promueve de esas experiencias es edulcorada y sólo se muestra el lado de los beneficios, del lado de los costos habría que agregar que el "modelo japonés" ha requerido el debilitamiento de los sindicatos y que se apoya en trabajo mal pagado, pobremente organizado y a tiempo parcial en las unidades subcontratadas. Por otra parte, los "distritos industriales" italianos también tienen como componente la contratación de trabajadores a destajo en su propio hogar para evitar la carga de la seguridad social. Además, con la globalización, los pequeños productores para sobrevivir deben ampliar sus escalas e incluso internacionalizarse. Estos "costos" refuerzan la idea de que la pequeña y mediana empresa de ninguna manera

Habría que añadir que su contribución a la equidad social no sólo se deriva de constituir una fuente alternativa de empleo. El apoyo institucional para el desarrollo tecnológico de la pequeña y mediana empresa, que permita mayores niveles de productividad es una condición, junto con la regulación del mercado laboral para garantizar mayores ingresos de los trabajadores insertados en este sector.²⁸ En tal sentido, difícilmente pueda lograrse una contribución significativa a la equidad y al incremento de la producción si el sector no estatal queda reducido al cuentapropismo.²⁹

2. *Movilización del ahorro y la inversión cooperativa y privada.*

El desarrollo de pequeñas y medianas empresas no estatales puede fomentar las iniciativas cooperativa y privada, permitiendo el despliegue de habilidades adquiridas por individuos que no pueden o no desean insertarse en la empresa estatal, por diferentes razones como lejanía, problemas de transporte, situación personal (amas de casa, pensionados, enfermos). Como quiera que sea, para la inversión destinada a la formación de las pequeñas y medianas empresas, el ahorro interno suele ser una fuente importante, su extensión pudiera estimular el incremento del ahorro nacional. De otro

es una solución sin efectos negativos implícitos. Para una reflexión marxista sobre los "modelos japonés e italiano", ver de Navarro, Vicente, "Producción y estado de bienestar. El contexto de las reformas", en *Estado y políticas sociales en el neoliberalismo*, México, Friedrich Ebert, 1992, pp. 82-92.

28 Cfr. CEPAL, *Equidad y transformación productiva: un enfoque integrado*, Santiago de Chile, 1992.

29 La presencia creciente de inversión extranjera y de mayores espacios de mercado, así como la orientación productiva "hacia afuera" como características estables de la economía cubana imponen un serio reto para neutralizar las immanentes tendencias a la concentración del ingreso. De manera que el desarrollo de pequeñas y medianas empresas no estatales pudiera ser una solución, al menos parcial, para contrarrestar tales tendencias. La revolución tecnológica en curso desplaza fuerza de trabajo y acentúa la polarización de las remuneraciones. Pero si para los países desarrollados las propuestas de la izquierda pasan por la reducción del tiempo de trabajo para enfrentar en pare el creciente desempleo, esta variante es impensable para los países subdesarrollados como Cuba.

lado, pueden ponerse en función productiva medios que hasta ese momento eran considerados solamente como bienes de consumo, tales como herramientas, autos, construcciones, equipos, etc., sin que ello implique, desde el punto de vista económico, una inversión adicional. Esta podría ser una importante contribución de la pequeña y mediana empresa en las condiciones de aguda escasez de recursos materiales y financieros que presenta la economía cubana.

3. *La eficiencia productiva y las formas de propiedad.* En la experiencia internacional, las grandes y una parte de las medianas empresas privadas, por la naturaleza de las actividades económicas en que se desenvuelven y la necesidad de grandes capitales para su desarrollo ha impuesto la separación de la propiedad y el control. En este tipo de actividades, frecuentemente monopólicas y oligopólicas, tanto desde una perspectiva teórica, como a partir de las evidencias empíricas internacionales, no se revelan ventajas claras de la empresa privada con relación a la estatal en términos de eficiencia productiva. Es, sin embargo, concluyente, que la eficiencia interna depende de la estructura del mercado y no de la propiedad *per se*.³⁰

Sin embargo, en las pequeñas y en una gran parte de las medianas empresas, por la naturaleza de la actividad específica, la complejidad y las escalas de producción, que no requieren la movilización de grandes capitales, la separación artificial entre el control y la propiedad —como ocurre con las pequeñas y medianas empresas estatales— introduce el llamado conflicto principal-agente,³¹ del cual se derivan varios

30 Para una profundización en este tema, ver de Gutiérrez, Luis, "La eficiencia pública versus la privada: el mito y la evidencia", *Cuadernos de Nuestra América*, vol. XII, núm. 24, La Habana, Centro de Estudios sobre América, 1995.

31 Este problema surge cuando un sujeto (el principal) tiene que delegar en otro (el agente) la realización de una tarea. La teorización de este problema en la empresa, aunque ha recibido mucha atención en los últimos tiempos, fue identificado tempranamente por Marx en relación con el desarrollo del sistema de crédito en el capitalismo. Cfr. Marx, Carlos, *El Capital*, Tomo III, La Habana, Editorial de Ciencias Sociales, 1973, p. 461.

efectos negativos: primero, el propietario (es decir el Estado) requiere nombrar un administrador, lo cual aumenta los costos de la gestión. Para minimizarlos, frecuentemente se centralizan determinadas fases del proceso de la administración y se forman empresas mayores sin que ocurra una concentración objetiva de la producción, lo que genera distanciamiento entre la administración general y los procesos productivos, lentitud en la toma de decisiones, omisiones y errores en el flujo de información, y nuevos problemas del tipo principal-agente, esta vez entre el administrador general y los administradores de las unidades subordinadas.

En segundo lugar, la propia separación del propietario y el administrador, implica que generalmente no coincidan los intereses de ambos, y que existan espacios para que el agente realice sus propios objetivos, en detrimento de la eficiencia interna de la empresa. El propósito de aumentar entonces la supervisión de la actuación del agente sólo es posible con el incremento de los gastos de información y control, o interfiriendo el ejercicio de las atribuciones del administrador. Finalmente, una forma de reducir esta brecha es un adecuado sistema de incentivos, que en muchos casos sólo alcanzarían su plenitud si se cooperativizan o privatizan la totalidad o partes del proceso en este sector de pequeñas producciones y servicios.

En tales circunstancias, las empresas cooperativa o privada, en las que no se da la separación propietario-administrador, deben superar —a nivel de estas escalas— a la entidad estatal en lo relativo a la eficiencia productiva. De este análisis se deriva, fundamentalmente, nuestra aceptación de admitir y promover, dentro de ciertos límites, formas de propiedad no estatales en el ámbito de las pequeñas y medianas empresas. No obstante, además de la eficiencia, se deben tener en cuenta otros factores económicos y sociales que justifican también la presencia directa de entidades estatales en los espacios donde operan pequeñas y medianas empresas no estatales: cuando por necesidades de distribución del ingreso se requiera una fuerte regulación directa de precios y cantidades, y el suministro selectivo de determinados bienes y servicios; cuando sea factible empren-

der actividades de alto contenido tecnológico o riesgosas³² y en las que el sector no estatal sea remiso a invertir; cuando a pesar de ser pequeñas y medianas empresas, se desenvuelvan en mercados oligopolizados que aconsejen la regulación directa, o cuando de acuerdo a los límites extraeconómicos que se impondrán a la propiedad no estatal, y que más adelante se tratan, se requiera de la participación productiva estatal.

Claro que no nos estamos refiriendo a una empresa estatal como la que hoy opera en el escenario económico cubano, sino a una entidad que tendría un mayor grado de autonomía, la relación entre el Estado y la administración pasaría por la vigilancia de juntas de administración *ad hoc*, se habrían incorporado de manera activa objetivos financieros a su gestión, y que aun cuando persiguiera determinados objetivos sociales existiría un adecuado grado de control económico, enfrentaría la prueba de la competencia y estaría sujeta a un sistema de "restricciones financieras fuertes".³³ En esas condiciones, los sectores estatal, cooperativo y privado no se excluirían, sino más bien serían complementarios.

Hasta este momento, en el tratamiento de la propiedad en las pequeñas y medianas empresas hemos identificado con un solo término —empresa no estatal— a la empresa cooperativa y privada. Sin embargo, en función de la vocación socializadora de la reestructuración socialista nos pronunciamos, siempre que sea factible, por la *cooperativización*.³⁴ Aunque es muy probable que también desde

32 Es muy posible que en los primeros momentos, debido a la debilidad de los sectores cooperativo y privado, la presencia estatal sea mayor.

33 Véase Carranza, Julio, Luis Gutiérrez y Pedro Monreal, *Cuba: la reestructuración de la economía. Una propuesta para el debate*, op. cit.

34 Aquí aclaramos una vez más que nos referimos a la cooperativización en el área de la pequeña y mediana industria. Aunque la cooperativización en la gran industria es un tema bastante polémico, opinamos que en esta última esfera la cooperativización constituiría un retroceso. Véase Lenin, V.I., "El carácter democrático y socialista del poder soviético", *Obras completas*, Tomo 36, Moscú, Editorial Progreso.

las cooperativas se generen conflictos por la no coincidencia en ocasiones de sus expectativas con los intereses sociales, ciertamente, se reducen más los de naturaleza antagónica que podrían desprenderse de la propiedad privada. Aclaramos, no obstante, que con relación a las empresas cooperativas hay elementos controvertidos, que no pueden ser soslayados en el debate científico, so pena de defender la socialización a ultranza, simplemente por una "cuestión de fe".

Primeramente, aunque debe ser estimulada y apoyada,³⁵ la formación de cooperativas no puede forzarse. En segundo lugar, las cooperativas tienen como premisa, para que funcionen como tales, un determinado grado de cooperación directa entre sus miembros. O lo que es igual: que existan diferentes modalidades en la cooperativización que pueden excluir etapas del proceso productivo; además, no todas las actividades son cooperativizables. En tercer lugar, en ella puede darse, llegado a un determinado número de miembros, cierta dispersión de los derechos de propiedad, lo cual dificulta que un copropietario, individualmente, tenga los incentivos necesarios para cargar con los costos de reunir la información y exigir resultados, a sabiendas que los beneficios se repartirán entre todos (como un tipo de externalidad). Adicionalmente, está presente el problema del financiamiento: ante necesidades financieras para la inversión, las cooperativas deben acudir a fuentes externas de ahorro que podrían hacer perder a los trabajadores el control de la empresa. Para evitar este problema, probablemente habría que relegar a las pequeñas y medianas empresas cooperativas a actividades poco intensivas en capital.³⁶

³⁵ Para ello es necesario el otorgamiento de ventajas de índole económica, como expresión de voluntad política. Como afirmaba Lenin al respecto: "Todo régimen social surge exclusivamente con el apoyo financiero de una clase determinada". Cfr. Lenin, V.I., "Sobre la cooperación", La Habana, Editora Política, p. 151.

³⁶ Y finalmente, también está, al menos en un plano teórico y bien controversial, su mayor grado de aversión al riesgo con relación a las empresas gestionadas por ejecutivos, en cuanto los copropietarios arriesgan directamente

4. *El establecimiento de límites extraeconómicos al crecimiento de la propiedad privada.* Este punto es absolutamente imprescindible en cualquier debate sobre la reestructuración económica socialista que incluya la diversificación de las formas de propiedad, en especial de la privada. Para impedir el desarrollo y consolidación de tendencias antagónicas a la reestructuración socialista, es necesario establecer claros límites extraeconómicos al crecimiento de la empresa privada, y así evitar que se regenere una burguesía con poder económico y político para intentar restablecer la hegemonía del capital. Estas restricciones, de índole extraeconómica, podrían ser el número de empleados, áreas específicas de actividad, monto de ventas o de capital que, complementados con la política fiscal y las regulaciones del mercado laboral, permitirían mantener a este sector de la economía como parte integral del modelo socialista.

El establecimiento de un sistema eficiente de regulaciones fiscales constituye también un componente imprescindible del contexto económico en el cual debe tener lugar el establecimiento de un sector de pequeña y mediana empresa no estatal. Un sistema eficiente de impuestos de sesgo progresivo constituye una piedra angular para la redistribución equitativa del ingreso y la reproducción de los equilibrios sociales que deben corresponder a una sociedad socialista. En el alcance de este objetivo de carácter eminentemente social y político está implicada una importantísima cuestión de carácter técnico, pues la articulación de un sistema de impuestos que no opere en la práctica de manera eficiente puede producir efectos sociales y económicos contrarios a los deseados.

su patrimonio, y de lo cual podría resultar una menor capacidad innovadora. Estos aspectos polémicos de las cooperativas deben evaluarse no sólo en el ámbito de la pequeña y mediana empresa, sino al analizar la cooperativización de empresas mayores. Para una discusión del problema del financiamiento y de la aversión al riesgo en las cooperativas, ver de Roemer, John E., *Un futuro para el socialismo*, Barcelona, Editorial Crítica, 1995, pp. 70-72 y 165-167.

El carácter progresivo de los impuestos debe estar basado en la correspondencia proporcional entre los gravámenes y el nivel de ingreso real de los contribuyentes. En este sentido es imprescindible que el gobierno desarrolle una capacidad efectiva en la verificación de la declaración periódica de ingresos que debe hacer cada entidad. Para esto es muy importante continuar avanzando en la reforma bancaria, que debe dar a esa institución un papel activo en la nueva dinámica económica que viene abriéndose en el país.

Las regulaciones del mercado laboral constituyen una cuestión medular en una reestructuración socialista de la economía que contenga la ampliación de los espacios de mercado y la diversificación de las formas de propiedad y de producción. El Estado socialista debe garantizar el ejercicio pleno de los derechos de los trabajadores e impedir que se entronquen en la sociedad formas de sobreexplotación del trabajo asalariado. Medidas como el establecimiento de salarios mínimos y límites a la jornada laboral, condiciones de seguridad e higiene del trabajo, vacaciones pagadas, contribuciones a la seguridad social, constituyen, entre otras, medidas fundamentales para la regulación del mercado laboral y son además vías a través de las cuales el Estado socialista establece una distribución más equitativa del ingreso.³⁷

Sin embargo, los límites fijados, si no se articulan con acciones complementarias, podrían constituir un desincentivo para la inversión privada y la movilización productiva del ahorro. Con el objetivo de neutralizar estos desestímulos potenciales podrían brindarse dos soluciones: la posibilidad y obligatoriedad de asociación con el Estado a partir de ciertas escalas si es del interés del mismo, o el establecimiento de un mercado de bonos de inversión que permitan canalizar hacia otras empresas los excedentes de capital, pero que

no otorguen a los titulares el control gerencial.³⁸ Así y todo, se impondrían fuertes impuestos sobre herencias y sucesiones.³⁹

5. *Articulación de relaciones entre el sector estatal y la pequeña y mediana empresa no estatal.* La interacción de diversas formas de organización económica que se retuercen mutuamente en el contexto de un modelo económico como el propuesto por los autores de este artículo⁴⁰ es una condición indispensable para el funcionamiento efectivo del mismo.

La organización de tales interacciones implica, por definición, la transferencia ordenada y planificada de tres tipos de derechos (derechos de propiedad, de operación y de desarrollo) desde el sector estatal hacia otros sectores (inversión extranjera y los sectores cooperativo y privado nacionales). En el caso que nos ocupa en el presente artículo, el desarrollo de la pequeña y mediana empresa no estatal en Cuba conllevaría a tales transferencias desde el sector estatal.

De hecho, como ya se ha apuntado antes, en el país han venido teniendo lugar algunas transferencias de este tipo. Lo nuevo en términos del futuro sería la mayor escala y densidad del esquema de aplicación de dichas transferencias.

El proceso de reestructuración de la economía requiere de un manejo flexible y preciso de las transferencias de derechos que haría el sector estatal. No existen reglas fijas para esas transferencias y su determinación debe ser casuística y orientada por principios y objetivos claros definidos en el contexto general del programa de reestructuración económica.

38 Roemer E., John, en el libro citado, además sugiere que la compra de las empresas privadas que lleguen al límite, siempre que el mismo represente un valor importante, suministraría a los propietarios originales los mismos incentivos que existen para quienes crean empresas nuevas con el objetivo de introducir innovaciones en el mercado.

39 Para una explicación más extensa de este asunto, Cfr. Carranza, Julio, Luis Gutiérrez y Pedro Monreal, *Cuba: la reestructuración de la economía. Una propuesta para el debate, op. cit.*

40 Cfr. Carranza Julio, Luis Gutiérrez y Pedro Monreal, *Cuba: la reestructuración de la economía. Apuntes para un debate, op. cit.*

37 La desregulación del mercado laboral ha constituido una de las piedras angulares de los proyectos neoliberales, puesto que de allí se deriva un incremento de la rentabilidad del capital a través del aumento de la cuota de plusvalía.

Los principales mecanismos mediante los que se producirían esas transferencias serían los siguientes:⁴¹

- Reforma de la empresa estatal.
- Diversificación de la gestión administrativa (contratos de administración, arrendamientos, concesiones).
- Mecanismos de contratación de producciones y servicios a entidades no estatales por parte de las empresas estatales.

En el caso de la *reforma de la empresa estatal* nos estamos refiriendo en este artículo a los aspectos de la misma que pueden incidir en el funcionamiento de la pequeña y de la mediana empresa no estatal. Por el lugar central que ocupa en la reestructuración socialista de la economía, la reforma de la empresa estatal rebasa la instrumentación de cambios relativos a la operación más eficiente de la empresa estatal y también incluye aspectos que inciden en el funcionamiento del sector no estatal de la economía.

En particular tendrían un impacto notable para el desarrollo de la pequeña y la mediana empresa no estatal las reestructuraciones en la organización y en la plantilla de las empresas estatales que pudieran conducir a la formación de unidades productivas de menor escala que pudieran convertirse en empresas no estatales (cooperativas o privadas). Adicionalmente, la introducción en el funcionamiento de la empresa estatal de principios y objetivos de gestión más flexibles, conduciría a la creación de condiciones más favorables para que se produzcan en el mercado las relaciones entre la empresas estatales y las no estatales.

Como se ha apuntado antes, existen varias formas de *diversificar la gestión administrativa* de los recursos estatales que implican la transferencia, en diferente grado, de derechos del Estado hacia el sector no estatal.

Los contratos de administración consisten en acuerdos mediante los cuales una entidad estatal transfiere a otra parte (el operador) la operación de una unidad económica.

En ese caso solamente se transfieren derechos de operación y no se transfieren ni derechos de propiedad ni activos físicos ni financieros. El operador, que pudiera ser un privado, recibe como pago una compensación por administración y no tiene necesariamente derecho a la participación en las ganancias, aunque en general es recomendable vincular la compensación a los resultados de la empresa.

La parte estatal continuaría garantizando los aportes financieros necesarios para la operación y para las inversiones y por tanto, el operador no sería responsable por la provisión de esos fondos. Esta variante puede conducir a la creación de conflictos entre la empresa y el operador, que no obstante pueden ser minimizados mediante un diseño adecuado del contrato de administración.

El arrendamiento, otro de los mecanismos con amplio potencial de utilización, es un arreglo contractual mediante el cual el propietario de un activo (el Estado en nuestro caso) le concede a otra parte (el arrendatario) el derecho a utilizar el activo y a participar de las ganancias resultantes de su utilización durante un periodo de tiempo estipulado en el contrato. En su forma más utilizada, el propietario (el Estado) no se compromete con los gastos de operación ni con el mantenimiento de los activos, por lo que se produce una transferencia de los riesgos hacia el arrendatario. En algunos casos, el arrendatario efectúa inversiones, pero por lo general éstas no son significativas ya que solo se hacen para asegurar ganancias durante el periodo de duración del contrato.

El arrendamiento ofrece diversas ventajas al Estado: conduce a un manejo más eficiente de determinados activos, se transfiere a otras partes la responsabilidad de asumir los costos de operación sin renunciar por ello al derecho de propiedad, contribuye a reducir los subsidios estatales a ciertas actividades, el gobierno puede recibir un flujo de ingresos netos sin incurrir en riesgos de operación, incremento la captación de impuestos, y políticamente son menos controversiales que otros mecanismos. Existen también una serie de problemas asociados a la adopción de los esquemas de arrendamiento, aunque existen una serie de medidas posibles para minimizarlos.

41 Cfr. UNCTAD, *Comparative Experiences with Privatization, Policy Insights and Lessons Learned*, Ginebra, 1995.

Las concesiones son otra forma posible de articulación de relaciones entre el Estado y los sectores no estatales de la economía. Mediante las concesiones el Estado transfiere derechos de operación y de desarrollo (inversión) a otra parte (el poseedor de la concesión). A diferencia del arrendamiento, el poseedor de la concesión se hace responsable por los gastos de inversión.

Mientras que los arrendamientos se utilizan fundamentalmente para facilitar la operación más eficiente de activos ya existentes en manos del Estado, las concesiones se utilizan para crear y para operar los nuevos activos creados, que al cabo de cierto tiempo pasan a ser propiedad del Estado. Es una forma de involucrar los recursos de otras parte en el desarrollo de nuevos activos.

Una de las formas más utilizadas de concesión es la que estipula que el poseedor de la concesión haga la inversión necesaria para el crecimiento y mejoría de la calidad de la actividad y recibe el derecho a desarrollarla (y a recibir las ganancias derivadas) durante un periodo de tiempo determinado. Al transcurrir ese tiempo, los activos pasan a ser propiedad del Estado.

Finalmente, también existe la posibilidad de concederle un amplio uso a los mecanismos de contratación. Mediante estos, el Estado otorga contratos a unidades económicas no estatales para que éstas generen productos o servicios, a veces, para sustituir totalmente actividades realizadas por el mismo Estado.

La coexistencia de diversas formas de organización económica conduciría al desarrollo de un entorno relativamente más complejo en el que esas diversas formas y sus consecuencias potenciales deben ser entendidas.

Si bien una de las consecuencias de la reforma de la empresa estatal puede ser la transferencia de derechos de propiedad desde el sector estatal hacia el no estatal, en el caso de la diversificación de la gestión administrativa no se produce una transferencia de propiedad, y la transferencia del resto de los derechos se produce de manera diferenciada dependiendo de la forma específica que se adopte. Así, por ejemplo, los contratos de administración se limitan a la transferencia de derechos de operación sin transferir riesgos financieros y de inversión.

En el caso particular de Cuba existe una amplia gama de actividades productivas y de servicios en los que sería posible y conveniente establecer pequeñas y medianas empresas no estatales a partir de la utilización combinada de los mecanismos antes descritos, en el contexto de una reestructuración integral de la economía.

Comentarios finales

Hemos intentado introducir en la discusión un tema que seguramente será fuente de un amplio debate en el presente y el futuro. Para ello, hemos colocado nuestros puntos de vista en dos dimensiones: en el análisis de los conflictos en torno al "cuentapropismo" en los recientes espacios de mercados abiertos en la economía cubana, y el lugar que deben ocupar los sectores cooperativo y privado en una alternativa de reestructuración socialista y los límites al desarrollo de la empresa privada.

Finalmente, en lo referido a esta segunda dimensión, debemos señalar, que en las actuales circunstancias de Cuba, vistos en un proyecto integral de cambios, tanto el trabajador por cuenta propia como la pequeña y mediana empresa no estatal, por sus potenciales contribuciones a la eficiencia de la economía como a la generación de empleo, requerirán del apoyo institucional que contemple asistencia técnica y productiva, financiamiento corriente y a largo plazo, amplia cobertura de seguridad social, sistemas de arrendamiento y seguro, y probablemente el desarrollo de mercados de capital. La cooperativización en los sectores secundario y terciario, tan poco desarrollada, paradójicamente, en las experiencias socialistas, será seguramente uno de los temas centrales en el debate.

En la perspectiva de los autores, la rearticulación de la empresa no estatal en Cuba no es un proceso exento de contradicciones y conflictos. Concebir un sector privado políticamente

pasivo sería una ingenuidad imperdonable.⁴² Pero como hemos afirmado en otro trabajo, el socialismo no debe asumirse como un sistema de características "inmaculadas". Confundir el modelo de construcción socialista con la prefiguración del futuro al que se pretende llegar en el muy largo plazo, es una limitación para transformar el presente.⁴³

⁴² Cuestión que adquiere mayor relevancia, como ya hemos advertido, por el contexto geopolítico de agresividad por parte de Estados Unidos, en que se desenvuelve la Revolución.

⁴³ *Cfr.* Carranza, Julio, Luis Gutiérrez y Pedro Monreal, *Cuba: la reestructuración de la economía. Una propuesta para el debate, op. cit.*