

***LECCIONES DEL COOPERATIVISMO YUGOSLAVO  
A LA LUZ DE LA CRÍTICA DEL CHE***  
***LESSONS OF THE YUGOSLAVIAN COOPERATIVENESS DERIVED FROM  
CHE'S CRITICISM***

**Ernesto Molina Molina**

Instituto Superior de Relaciones Internacionales "Raúl Roa García", La Habana, Cuba

[emolina@isri.minrex.gob.cu](mailto:emolina@isri.minrex.gob.cu)

---

**Resumen**

En el criterio científico de Marx, las sociedades cooperativas unidas representaban el desarrollo del socialismo. El Estado socialista que llevó de manera más consecuente esta idea fue Yugoslavia. Sin embargo, al paso de Ernesto Che Guevara por Yugoslavia en el primer año de la Revolución cubana, él no se llevó una buena impresión de aquella experiencia. Si bien en los años 50 la experiencia cooperativista en Yugoslavia había sido muy exitosa, al punto de que el país se industrializó, ¿por qué se frustró después el camino cooperativo en Yugoslavia? Nuestro objetivo es rescatar lo positivo de aquella experiencia y explicar las causas que condujeron al tránsito al cooperativismo capitalista.

**Palabras claves:** cooperativismo socialista, cooperativismo capitalista, renta diferencial y ganancia diferencial en el socialismo, cooperativas obreras.

**Abstract**

According to the scientific notion of Karl Marx, the cooperative societies together represented the development of socialism. The socialist state that was most faithful to this idea was Yugoslavia. And yet, when Commander Ernesto Che Guevara visited that country during the first year of the Cuban Revolution, he did not receive a good impression of such experience. During the 1950s the cooperative practice in Yugoslavia had been very successful, to the extent of making the country an industrialized one. Why then, the cooperative way frustrated in Yugoslavia? Our objective is to analyze the positive aspects of that experience and explain the causes that drove it to the capitalist cooperativeness.

**Keywords:** socialist cooperativeness, capitalist cooperativeness, differential rent and differential profit under socialism, factories under cooperative systems.

**Clasificación JEL:** P13

## Introducción

El sistema cooperativo en el socialismo

En el criterio científico de Marx, las sociedades cooperativas unidas habrían de regular la producción nacional con arreglo a un plan común, tomándola bajo su control y poniendo fin a la constante anarquía y a las convulsiones periódicas, consecuencias inevitables de la producción capitalista (Marx, 1981).

El Estado socialista que llevó de manera más consecuente esta idea de Marx fue Yugoslavia. Sin embargo, al paso de Ernesto Che Guevara por Yugoslavia en el primer año de la Revolución cubana, no se llevó una buena impresión de aquella experiencia. El 13 de junio de 1959, cuatro meses antes de ser nombrado jefe del Departamento de Industrialización, Che partió hacia el extranjero al frente de una delegación de Gobierno, que lo llevó a visitar Egipto, India, Japón, Indonesia y Yugoslavia.

De la visita de seis días a este último país, escribió un informe del que extraemos un fragmento:

“Todas las colectividades de Yugoslavia, ya sean campesinas u obreras industriales, se guían por el principio de lo que ellos llaman autogestión. Dentro de un plan general, bien definido en cuanto a sus alcances, pero no en cuanto a su desarrollo particular, las empresas luchan entre ellas dentro del mercado nacional como una entidad privada capitalista.

“Se podría decir a grandes rasgos, caricaturizando bastante, que la característica de la sociedad yugoslava es la de un capitalismo empresarial con una distribución socialista de las ganancias, es decir, tomando cada empresa, no como un grupo de obreros, sino como una unidad, esta empresa funcionaría aproximadamente dentro de un sistema capitalista, obedeciendo las leyes de la oferta y la demanda y entablando una lucha violenta por los precios y la calidad con sus similares, realizando lo que en economía se llama la libre competencia. Pero no debemos nunca perder de vista que las ganancias totales de esa empresa se van a distribuir, no en la forma desproporcionada de una empresa capitalista, sino entre los obreros y los empleados del núcleo industrial”. (Tablada, 2005)

A su regreso de Moscú a fines de 1964, el Che comparte con sus compañeros de dirección del Ministerio de Industrias sus vivencias al respecto; y vuelve a referirse al modelo yugoslavo y sus resultados económicos y sociales:

“En Yugoslavia hay la Ley del Valor; en Yugoslavia se cierran fábricas por incosteables; en Yugoslavia hay delegados de Suiza y Holanda que buscan mano de obra ociosa y se la llevan a su país a trabajar en qué condiciones, en las condiciones de un país imperialista con la mano de obra extranjera, donde hay toda una serie de reglamentos y regulaciones para que sea la última cosa. Así van esos compañeros yugoslavos a trabajar como agricultores o como obreros a donde escasea la mano de obra y expuestos por supuesto a quedar en cualquier momento en la calle. Prácticamente, son, en ese sentido, portorriqueños en Estados Unidos”. (Tablada, 2005; Piketty, 2014)

La historia breve, muy concentrada, pero muy clara, de la experiencia cooperativa yugoslava, la encontramos en los trabajos del economista marxista Michael Lebowitz. Nos vamos a referir a varios artículos y libros suyos que brindan una visión muy analítica para identificar por qué falló esta experiencia y que coinciden con la breve caracterización realizada por Ernesto Che Guevara.

Si bien Michael Lebowitz reconoce cómo en un inicio el camino cooperativo yugoslavo obtuvo notables resultados, estos se perdieron con la evolución posterior del proceso yugoslavo; en forma muy sintética Lebowitz lo expresa así:

“Toda la discusión acerca de los problemas en la autogestión yugoslava hay que colocarla en el contexto adecuado: hay que recordar que, en algún momento, en Yugoslavia fue un éxito. Fue mirada como una alternativa tanto por las sociedades estatistas del Este, como por las sociedades capitalistas del Occidente. Durante los años 50, cuando la autogestión fue introducida, la economía yugoslava creció rápidamente; y aunque declinó luego, la tasa de crecimiento se mantuvo relativamente alta en los años 60 y 70. Durante esas décadas, Yugoslavia se industrializó, pasó a ser de una sociedad primariamente agrícola campesina a un país que exportaba productos manufacturados hacia Europa occidental”. (Lebowitz, 2004, pp. 1-2)

En efecto, la experiencia yugoslava corroboró que el interés personal dentro de una empresa individual no es suficiente. Demostró que la solidaridad dentro de una empresa puede no significar solidaridad con la sociedad, y que la incapacidad de resolver problemas en esa relación puede poner límites reales al desarrollo de la gestión obrera. El interés individual dominaba hasta las conexiones que intentaron crear entre los obreros de distintas empresas, entre obreros de varios sectores, entre productores y comunidades. Y lo que hacía falta, precisamente, era la solidaridad dentro de la sociedad entera. Crear esa solidaridad resulta una tarea nada fácil, porque el sistema del trabajo asalariado no puede ser “abolido”.<sup>1</sup>

El resultado fue el desempleo, el aumento de la desigualdad, la envidia, la inflación, el surgimiento de tensiones entre las etnias, y, finalmente, la incapacidad de unirse para enfrentar las fuerzas extranjeras. La incapacidad de fomentar solidaridad en la sociedad la hizo vulnerable a las presiones del capital financiero y la intervención imperialista. Yugoslavia tenía características únicas en términos de las diferencias religiosas y étnicas, y una brecha grande entre los niveles económicos de las diferentes repúblicas. Sin embargo, cuando las diferencias no son superadas a través de un proceso que fomente la solidaridad, quedan allí para ser explotadas.

El modelo yugoslavo, iniciado en 1950, fue evolucionando a lo largo de los años. Había surgido de una revolución. En Yugoslavia hubo una revolución durante la Segunda Guerra Mundial en la lucha contra los nazis. La lucha fue dirigida por ejércitos guerrilleros bajo el liderazgo comunista, con los siguientes temas: “¡Tierra para los campesinos! ¡Fábricas para los trabajadores!”

Cuando esa lucha triunfó, tomaron la decisión de crear una Yugoslavia socialista. En esa época existía un único modelo de socialismo, el soviético. Entonces se avanzó con la colectivización de granjas, la nacionalización de los medios de producción y el desarrollo de una economía planificada centralmente. Como en el modelo soviético, establecieron un plan anual con metas para cada producto y el incentivo en bonos en caso de que se logaran las metas; los planes que elaboraban eran muy detallados.

---

<sup>1</sup> István Meszaros aclara que: “..el sistema del trabajo asalariado mismo, no puede ser “abolido” ni siquiera mediante el decreto mas consistentemente revolucionario, al igual que ni el capital ni el estado pueden tampoco ser “abolidos”. (Meszaros, I., p. 908). Y ello es porque tiene que crearse una “totalidad orgánica” nueva que sustituya el modo de control del capital como sistema orgánico: una tarea solo factible como empresa global.

Las discrepancias suscitadas entre el gobierno soviético y el yugoslavo se exacerbaban en 1948. Los yugoslavos explicaron que esto sucedió porque querían ser independientes, porque ellos habían hecho su propia revolución, a diferencia de la mayoría de los países de Europa oriental. Sin embargo, por ello fueron marginados del movimiento comunista internacional, fueron excomulgados por Stalin. En el curso del conflicto, los líderes yugoslavos se volvieron cada vez más críticos del modelo soviético. Declararon que este había degenerado en un estado capitalista. Las empresas estatales, según ellos, eran solo una precondition del socialismo. Para lograr implantar este modelo, era necesario establecer relaciones de producción socialistas, o sea, llevar adelante la autogestión. Si no avanzaban hacia la autogestión, se establecería de forma permanente el despotismo burocrático.

El Estado yugoslavo como garante de la propiedad socialista

En 1950 se dictó la Ley sobre la Autogestión de los Trabajadores. Esta ley se refería a la necesidad de la autogestión de los trabajadores, bajo la consigna inicial: Las fábricas para los trabajadores. De hecho, los comités de fábrica habían empezado a multiplicarse a partir de 1949.

El primer paso, entonces, fue hacer que los gerentes de las empresas fueran responsables ante los consejos de trabajadores de esas empresas, en vez de serlo ante los ministros del Estado. Se mantenía la planificación, pero los planes anuales de las empresas se restringían solo a las inversiones. La escala de sueldos era fijada en forma centralizada, según las categorías de trabajo, pero era complementada con bonos que cada empresa determinaba.

La experiencia autogestionaria yugoslava se desarrolló durante casi cuarenta años. Aunque las empresas eran estatales, el Estado confió la administración de estas a sus trabajadores. Las llamaban empresas sociales en vez de empresas estatales. Los trabajadores de esas empresas no eran vistos como obreros, sino como miembros de un colectivo de trabajo.

Tanto en la industria como en la agricultura, las empresas eran dirigidas por los consejos de trabajadores. Estos estaban conformados por 15 y 20 personas electas por dos años por los colectivos de trabajadores. Los consejos se reunían cada mes (las reuniones eran abiertas a todos los miembros de la colectividad) y tomaban decisiones sobre asuntos como precios, productos, publicidad, organización en el lugar de trabajo, aumento de la fuerza laboral, condiciones de trabajo y los salarios relativos a los distintos grupos de trabajadores de la empresa. Una de las decisiones más significativas fue cómo invertir los ingresos de la firma y cuánto sería distribuido como ingreso personal.

Por encima de los consejos había una junta de gerentes, conformada por 3 a 11 personas, elegidas por el Consejo de Trabajadores. En algún momento, tres cuartas partes de esa junta estuvo conformada por obreros manuales. Dicha junta funcionó como un comité ejecutivo y tenía la responsabilidad de tomar decisiones cotidianas.

El director de la empresa era nominado por el Partido (la Liga de Comunistas de Yugoslavia) por un plazo de cuatro años, pero los consejos eran los que decidían si aceptar o rechazar esa nominación. Se crearon otros cuerpos dentro de la empresa, los consejos de talleres y comisiones especiales. Un estudio indicó que un tercio de los trabajadores de las empresas participaba en algún consejo o comisión. Había un sistema de rotación. Los puestos eran limitados a un plazo de dos años, pues las personas rotaban por los diferentes cuerpos de autogestión de la empresa.

Cuando había que tomar una decisión importante como, por ejemplo, la decisión a fusionarse con otra empresa, el colectivo entero votaba. De esta manera podían surgir empresas muy grandes con varios miles de trabajadores y unidades con colectivos de hasta 200 y más trabajadores asociados.

Estas empresas ejercían la competencia nacional e internacionalmente. Las firmas contaban con publicidad, competían, hacían lo que podían para aumentar las ganancias de la empresa. Sin embargo, los consejos de trabajadores eran la autoridad en esas empresas, y los ingresos de estas eran repartidos entre los trabajadores.

Las empresas tenían altas tasas impositivas, dado que utilizaban medios de producción pertenecientes al Estado, y los recursos eran usados por este para nuevas inversiones. El Estado creó así nuevas empresas, contrató trabajadores y dio el control de ellas a los propios consejos de trabajadores. Este modelo fue muy exitoso. En la década de 1950 la economía yugoslava creció más rápido que cualquiera otra en el mundo.

Pero en ese período comenzaron las reclamaciones por cambiar este modelo. El Congreso del Consejo de Trabajadores de 1957 reclamó más independencia para las empresas, para tomar decisiones que permitieran más iniciativa financiera dentro de las empresas, para realizar inversiones, es decir, bajar los impuestos: que el Estado invierta menos y las empresas más.

Esta propuesta fue vista como una forma de permitir el desarrollo de la autogestión, pues daría más poder a los trabajadores. Incluso, argumentaron que lo que existía era capitalismo estatal (el Estado explotando a los colectivos a través de sus impuestos).

El comienzo del tránsito al cooperativismo capitalista

El cambio no fue inmediato. El crecimiento fue rápido. Sin embargo, en el comienzo de la década de 1960 hubo una recesión: El crecimiento productivo cayó y la balanza comercial empeoró. Y de esto resultó un mayor impulso a la realización de grandes reformas. Fueron reducidas las regulaciones y los controles ejercidos por el Estado, y con ello, el viraje hacia una economía de mercado. Se redujeron los impuestos que se aplicaban a las empresas.

Aquellos cambios fueron acompañados por una arremetida ideológica importante: La explotación del trabajador y el cobro de impuestos a empresas del Estado fueron llamados estalinismo. Se argumentaba que si los trabajadores no eran los que estaban haciendo las inversiones claves a través de sus consejos, entonces realmente no se podía decir que tuvieran el control. Toda esa situación podía resumirse así: “Quien domina la reproducción ampliada de la sociedad, gobierna la sociedad”. Y como era el Estado el que estaba tomando las decisiones sobre inversiones, se deducía que era él quien controlaba realmente la sociedad.

Como consecuencia, el Estado se retrajo mucho en lo que a inversión se refiere, especialmente el Estado federal. No solo empezó a cobrar menos impuestos, sino que se empezaron a dismantelar también los fondos estatales de inversión, acumulados anteriormente, y fueron invertidos en bancos (autogestionados) que prestaron estos recursos a las empresas bajo bases orientadas por la búsqueda de la ganancia.

Los resultados del modelo reformado fueron significativos, los cuales, por los demás, fueron previstos por algunos opositores a la idea de hacer un cambio hacia una economía de mercado. La desigualdad aumentó en la década de 1960: desigualdad entre firmas dentro de la misma industria, desigualdad entre industrias, desigualdad entre campo y ciudad, y desigualdad entre regiones. Esto fue muy significativo por causa de las grandes diferencias en los niveles de ingreso, por ejemplo, entre Eslovenia y Kosovo la diferencia fue seis veces mayor a favor de la primera. Por lo general, los ricos se enriquecieron más. Pero este no fue el único cambio ocurrido durante ese período. Es muy relevante que también disminuyó mucho la influencia de los trabajadores dentro de las empresas, aumentando la de los expertos.

Todo esto generó una rebelión a finales de los años 60 y a inicios de los años 70. Los miembros de sindicatos y personas de las regiones más pobres impulsaron dicha rebelión. Atacaron el mercado, el aumento de la desigualdad, el aumento de poder de los bancos y de los expertos sobre las empresas. El ataque fue dirigido también contra la tecnoburocracia.

De nuevo apareció un componente ideológico; se decía: “Estamos luchando en una guerra en dos frentes, una guerra contra la burocracia estatal estalinista y otra contra el capitalismo. Pero nos olvidamos de la segunda”. Entonces hubo un esfuerzo para volver a la planificación. Pero no a la planificación desde arriba, sino desde la base: acuerdos directos entre consejos de trabajadores de varias empresas, acuerdos de autogestión por cinco años. A partir de estos acuerdos, se creó un plan desde abajo, coordinado y puesto en práctica mientras subía: un acuerdo social.

Algunos observadores describieron el modelo como el de una economía negociada, por las intensas negociaciones que se realizaron entre los consejos de trabajadores (y también entre el sector productivo y el sector social).

Lamentablemente, la década de 1980 fue un período de altas tasas de inflación. Antes de que este modelo pudiera ser probado significativamente, tuvo problemas en ese nuevo contexto. En la década de los 80, hubo mucha presión de los bancos occidentales y el FMI sobre Yugoslavia (y otros países endeudados). En el contexto de una muy alta inflación, los acuerdos provenientes de la autogestión entre empresas no fueron cumplidos. A finales de esa década, el FMI puso condiciones para renovar la deuda, solicitando el desmantelamiento de las empresas autogestionadas. Hubo una crisis económica general y esta produjo una crisis social; se produjo un movimiento de las repúblicas ricas (Eslovenia y Croacia, en particular) a favor de abandonar la Federación Yugoslava y fomentar una guerra civil. Eso condujo a que no solo se pusiera fin a la autogestión yugoslava, sino también al país.

Los elementos positivos de esta historia

Hay que destacar las altas tasas de crecimiento. En la década de los 50, la producción industrial aumentó 13.4% por año y el producto interno bruto 8.9%. Hubo menos crecimiento en los años 60 y 70: en producción industrial - 8.8% y 7.5%, respectivamente, y en PIB - 7% y 6%, pero en todo caso, este fue respetable. El país se industrializó.

Una parte de dicho crecimiento fue destinado a la creación de nuevas fábricas y empresas. También hubo un crecimiento considerable en la productividad de empresas ya existentes (a diferencia, por ejemplo, de los obstáculos que aparecían en la URSS). Hubo una inversión intensiva significativa en capital; se introdujo tecnología moderna. ¿Por qué? Porque los miembros de los colectivos de trabajadores buscaban una manera de maximizar sus ingresos y por eso invirtieron en tecnología de punta.

¿Pero cuál era la situación de los trabajadores? Hay muchos estudios sobre los trabajadores en Yugoslavia, donde se señalaba que los trabajadores participaban mucho en sus empresas, que tenían mucho conocimiento de las operaciones de las compañías. Existía un sentimiento general de que los trabajadores podían tomar decisiones; de que existía escasa alienación, alta seguridad en el empleo (ya que los miembros de los colectivos no despedían a otros miembros) y había gran solidaridad dentro de las empresas.

Por otra parte, se demostró que las objeciones tradicionales a la autogestión eran infundadas. Algunos dijeron que, sin conducción desde arriba por los gerentes, no habría disciplina, pero la disciplina aumentó. Algunos expresaron que los consejos de trabajadores no eran competentes para tomar decisiones, pero el hecho fue que los consejos tenían mucha más información que las juntas directivas de empresas capitalistas y eligieron mucho mejor a los respectivos gerentes.

Algunos señalaban que la autogestión llevaría a que todo ingreso de la empresa terminara convirtiéndose en un ingreso personal de los trabajadores, y a que no se habría una suficiente inversión en la empresa, pero hubo altas tasas de inversión: En 1976 el 33% del PIB fue invertido. (El único país con una tasa comparable fue Japón con 30%; Canadá tenía 23% y EE.UU. 16%).

Los elementos negativos de esta historia

Al igual que el Che, Lebowitz señala cómo la competencia entre empresas cooperativas provoca la falta de solidaridad entre los obreros de distintas cooperativas:

“Existía la solidaridad entre obreros dentro de las empresas, pero no la solidaridad entre las empresas. Después de visitar Yugoslavia en 1959, el Che Guevara dijo que las ganancias de las empresas eran divididas entre los obreros de cada empresa, pero que estas luchaban fuertemente con sus competidoras en áreas como precios y calidad. Y, según él, esa competencia representaba una amenaza seria, porque dicha competencia podría introducir factores que distorsionaran el espíritu socialista.

“Sí; en definitiva, hubo una falta de solidaridad entre los obreros de empresas competitivas; pero eso no fue el único problema, también duplicaron sus inversiones. Las empresas invirtieron y lucharon para controlar el mismo mercado, un resultado fue la tendencia hacia la saturación en muchos sectores (especialmente en los años 70 y 80). Y eso hizo más vulnerables a las empresas y las hizo más dependientes de los bancos”. (Lebowitz, 2004, pp. 3-4)

Trascendencia de la ganancia diferencial en el socialismo

En el capitalismo, la competencia financiera empresarial promueve el movimiento de la inversión de un sector a otro, con vistas a elevar la cuota de ganancia, al menos, hasta el límite en que cualquier otro capital de la misma magnitud permita una ganancia media proporcional al capital desembolsado. La competencia interramal, es decir, la lucha de los capitalistas por las esferas de aplicación de capital más ventajosas se expresa en la afluencia de capitales de las ramas con una baja cuota de ganancia hacia las que tienen una alta cuota de ganancia, de lo cual resulta la formación de la ganancia media, es decir, igual ganancia para igual capital en todas las ramas de producción. Así, los precios de las mercancías en el capitalismo, como en toda

sociedad mercantil, tienden a aproximarse al valor de dichas mercancías; solo que esta aproximación –en el capitalismo– se realiza en los límites de la formación de los precios de producción y la ganancia media.

En una sociedad de transición del capitalismo al socialismo, en que funcione la Ley del Valor, también los precios de las mercancías deben tender a aproximarse al valor de dichas mercancías. ¿Pero persistirá la competencia interramal y la formación de la ganancia media?

Si un país subdesarrollado, de economía muy abierta – como el caso de Cuba – inicia su revolución socialista, tendrá que competir con mercancías cuyos costos nacionales con frecuencia serán más altos que los costos internacionales de esas mismas mercancías producidas por otros países para el mercado internacional.

Si a nivel internacional se cumple la formación de los precios de producción y la ganancia media, entonces la competencia tecnológica a nivel de cada rama determinará la existencia de una ganancia extraordinaria para las empresas que estén mejor provistas de tecnología avanzada.

El Capítulo XXXVIII “La renta diferencial. Generalidades” del Tomo III de “El capital” (Marx, 1973), brinda un ejemplo de un salto de agua, monopolio en manos de un terrateniente capitalista, que le permite obtener de forma estable una ganancia extraordinaria y, por tanto, una ganancia diferencial. Llama también la atención cómo Marx brindó los argumentos teóricos para reconocer la existencia de la renta diferencial en el socialismo (pues las porciones de tierra en usufructo son diferentes en fertilidad y costos de transporte).

Valdría la pena preguntarse si también sería necesario tener presente una ganancia diferencial en el socialismo, teniendo presente que el aparato productivo nacional es heterogéneo y está provisto de tecnología muy desigual en calidad, lo cual permite reconocer tres tipos extremos de empresas típicas: empresas peores, medianas y mejores.

Por tanto, al iniciarse la revolución socialista, con la toma del poder político y el ejercicio de la dictadura del proletariado, se produce la nacionalización de los medios fundamentales de producción, los cuales están equipados de manera desigual en calidad tecnológica en la esfera industrial, y así se ponen a disposición de los colectivos laborales.

Aquí vale la pena considerar el caso de un modelo altamente centralizado, que normalmente surge en los momentos iniciales de una revolución que rompe un eslabón de la cadena imperialista, y está obligado a concentrar todo el esfuerzo de la nación para resistir al adversario capitalista internacional.

Mientras sea necesaria la dictadura del proletariado en el período de transición del capitalismo al socialismo en condiciones muy adversas, el Estado tendrá que ejercer el monopolio del financiamiento en el grueso de las inversiones empresariales, si se tiene presente, muy especialmente, que en países subdesarrollados es imprescindible un cambio estratégico en la estructura económica heredada, la cual ha estado “diseñada” al servicio del capital extranjero de las potencias imperialistas.

Trataremos de ilustrar con un esquema este problema:

Tabla 1. Sobre la ganancia diferencial a inicios de la construcción socialista

Clase de empresa por su provisión tecnológica	Precio social de producir de una unidad del producto	Precio individual de una unidad del producto	Cantidad de unidades del producto producidas y vendidas	Precio social del producto global	Precio individual del producto global	Ganancia diferencial
A	\$60	\$60	1	\$60	\$60	-----
B	\$60	\$30	2	\$120	\$60	\$60
C	\$60	\$20	3	\$180	\$60	\$120
D	\$60	\$15	4	\$240	\$60	\$180
TOTAL			10	\$600	\$240	\$360

Aquí puede apreciarse cómo el precio individual de producción de una unidad de producto en la empresa industrial peor (si oferta y demanda coinciden) es coincidente también con el valor social de esa unidad producida; por tanto, cualquier unidad producida en cualquier empresa industrial tendrá ese precio individual como promedio.

Aún cuando la formación del precio de producción y la ganancia media está presente como resultado de la competencia financiera interramal, ello no impide que exista desigual cuota de ganancia a nivel de empresa. Obsérvese cómo en las empresas industriales peores (A) no se obtiene ganancia diferencial. Pero a medida que se produce una diferenciación en la calidad de la provisión tecnológica de las empresas (B, C, D), la ganancia diferencial va en aumento.

¿Debe permanecer el Estado socialista indiferente ante esta realidad? Ya pudimos apreciar en la experiencia yugoslava, lo que significó el aumento de la desigualdad en la década de 1960: desigualdad entre firmas dentro de la misma industria, desigualdad entre industrias, desigualdad entre campo y ciudad y desigualdad entre regiones.

Esto quiere decir que el desarrollo de la propiedad social es un proceso que parte de bases desiguales; y avanza de forma desigual. Y ello puede provocar desigualdades sociales indeseables en un proceso de desarrollo socialista. Lebowitz lo refleja en los siguientes párrafos:

“... La solidaridad entre los obreros en una empresa tenía otra cara. Los obreros en Yugoslavia querían aumentar el ingreso de los obreros en su empresa (en el corto y largo plazo). Entonces su tendencia fue hacia la inversión en tecnología moderna-intensiva. Eso tuvo un impacto bastante bueno: resultó en aumentos significativos en la producción”.

“... Pero el impacto negativo fue que esas inversiones no generaron muchas fuentes de nuevos puestos de trabajo. Cuando la gente se mudara hacia las ciudades buscando ingresos más altos, no podían encontrar trabajos; el resultado fue la cesantía o la migración hacia Europa occidental”.

“... En los años 50, el problema de la generación de nuevos puestos de trabajo lo resolvieron cobrando impuestos cobrados a empresas para crear nuevas empresas autogestionadas. Pero, eso no fue bien acogido por los obreros en las empresas existentes: según ellos, esos impuestos hicieron imposible las inversiones que se necesitaba hacer. Según ellos, no había autogestión si el estado no permitía que los consejos de obreros controlaran su ingreso. ¿Cómo era posible que los obreros mantuviesen el poder si un estado estalinista explotaba las empresas y tomaba las decisiones importantes? En los años 60, el papel del estado federal fue reducido substancialmente: los impuestos que se cobraba a las empresas bajaron, el papel del Estado y las inversiones se redujeron, y el desempleo subió”. (Lebowitz, 2005, p.4)

“...Más allá del desempleo que surgió en los años 60, también aumentó la desigualdad entre empresas y, por lo tanto, entre obreros de las distintas empresas. Y, no fue necesariamente porque los obreros en empresas ricas lo merecían. Uno podría hacer exactamente el mismo trabajo en dos distintas empresas y ganar un sueldo diferente sencillamente porque una de las empresas era en una industria más rentable o porque tenía el monopolio de un producto, etcétera. Hubo un dicho en Yugoslavia: “no es el trabajo que haces, sino donde lo haces”. Los obreros de las empresas pobres pensaban que era injusto y miraban con envidia como los sueldos de los obreros de las empresas ricas iban subiendo. Por eso respondieron distribuyendo una mayor parte de las rentas de la empresa como ingreso personal. Entonces para hacer las inversiones necesarias dependían de los bancos, o sea, las empresas pobres se volvieron más dependientes de los bancos”. (Lebowitz, 2005, p.4)

Michael Lebowitz, quien tuvo la posibilidad de acceder a información directa en Yugoslavia, realizó una verdadera investigación de campo, según relata en este trabajo:

“...Pero acuérdense, muchas veces las empresas ricas tenían un interés en los bancos. Cuando yo empecé a estudiar la autogestión yugoslava, me preguntaba si esas relaciones entre las empresas ricas y los bancos creaban problemas entre las empresas ricas y las pobres. En 1978, cuando me reuní con un miembro del Comité Central de la Liga Comunista y le pregunté: ¿No ocurre que las empresas ricas usen su influencia en los bancos para presionar a las empresas pobres que necesitan créditos? Y me respondió: “¡Sí, es terrible! Conocemos unos casos donde las empresas pobres se ven obligadas a vender a precios bajos a las empresas ricas para poder recibir créditos del banco”. Ahora, acuérdense, esas no eran firmas capitalistas –eran empresas autogestionadas en las cuales los obreros recibieron el ingreso. La situación me asustó y fue mucho peor todavía. Pues le pregunté: ‘¿Qué hace la Liga de Comunistas para enfrentar esa situación?’ Y me respondió: ‘Les decimos que eso no va a favor de los intereses de la clase obrera. Tratamos de convencerles de hacerlo, pero no les obligamos a hacer nada, no es nuestro papel’. Luego tuvimos una discusión interesante sobre Antonio Gramsci y la idea del partido como un intelectual orgánico”. (Lebowitz, 2005, pp. 4-5)

Aquí vale la pena volver al tema de la ganancia diferencial como resultado de la diferente provisión tecnológica de las empresas. <sup>2</sup>

---

<sup>2</sup> Por analogía con la renta diferencial II –puede definirse la ganancia diferencial II–, como resultado de la diferencia entre el precio de producción social e individual que se crea mediante inversiones adicionales consecutivas de capital en una misma empresa. En este caso, las empresas que ya eran mejores, tienen mayor acceso a crédito bancario para seguir invirtiendo.

Tabla 2. Sobre la ganancia diferencial II a partir de empresas con capacidad independiente para seguir elevando su provisión tecnológica

Empresas de tecnología aportada por el Estado	Inversión que realiza la propia empresa (\$)	Precio social de producir una unidad	Precio real de una unidad	Cantidad de unidades vendidas	Precio social del producto global	Precio individual del producto global	Gan. Difer. I	Gan. Difer. II
A	-----	\$60	\$60	1	\$60	\$60	-----	-----
B	-----	\$60	\$30	2	\$120	\$60	\$60	-----
C	10,000	\$60	\$15	4	\$240	\$60	\$120	\$60
D	20,000	\$60	\$10	8	\$480	\$60	\$180	\$240
TOTAL				15	\$900	\$240	\$360	300

Aquí podemos repetir lo dicho antes, para el análisis de la tabla anterior. Aún cuando la formación del precio de producción y la ganancia media esta presente como resultado de la competencia financiera internacional, ello no impide que exista desigual cuota de ganancia a nivel de empresa. Obsérvese cómo en las empresas industriales peores (A) no se obtiene ni ganancia diferencial I ni II. En la empresa B, que no realiza ninguna inversión adicional, solo se sigue obteniendo la ganancia diferencial II, mientras las empresas C y D, las mejores dotadas por el Estado, logran hacer inversiones adicionales por ellas mismas y obtienen tanto la ganancia diferencial I, como la II, y cada vez serán empresas más ricas.

Lo nuevo que se presenta ahora es que ya no hay tal monopolio del financiamiento en el grueso de las inversiones empresariales; ahora las empresas mejores (las ricas) ya tienen capacidad independiente para seguir elevando su provisión tecnológica. Podríamos hablar de una ganancia diferencial II, ya que las empresas peores o pobres, si el Estado no las apoya, seguirán siendo peores y pobres (Lebowitz, 2008) 3.

<sup>3</sup> Mientras más logra el capital dividir a los obreros, logra explotarlos más. Los obreros quieren tiempo para sí mismos, quieren energía después de trabajar, reducir la jornada, elevar el salario real, reducir su grado de explotación. Los capitalistas empujan en dirección contraria. Para ello introducen nuevas tecnologías: para elevar el grado de explotación. La tecnología es un instrumento de la lucha de clases. La tecnología no es neutra: se puede poner al servicio del capital o al servicio de la clase obrera (Lebowitz, 2008).

La experiencia cubana –que no ha sido precisamente de desarrollo cooperativo generalizado, sino más bien de estatización mayoritaria de nuestras empresas socialistas –es ahora que inicia con mayor fuerza el desarrollo cooperativo en el sector no agropecuario, que incluye, por tanto, algún que otro sector industrial, de servicios o de comercio. ¿Cuáles son las lecciones de la experiencia yugoslava para Cuba? (Piñero, 2011)

Con el modelo económico actualizado, la empresa estatal socialista ha de desarrollar su capacidad para vincularse adecuadamente con las cooperativas, las empresas mixtas y extranjeras, los usufructuarios y arrendatarios y los cuentapropistas. Priorizar la propiedad estatal socialista no significa subestimar el resto de las formas de propiedad, todo lo contrario. Si no se concibe todo el aparato productivo nacional como un sistema único integrado, el país no avanza en la dirección de una verdadera sociedad próspera y equitativa. Porque ello incluye la descentralización de la toma de decisiones, con la intención de conceder mayor independencia a las empresas estatales y a la gestión local y territorial, mediante la creciente autonomía de las empresas y los municipios (Lebowitz, 2012)<sup>4</sup>.

El camino cooperativo puede ser la base más sólida para el paso de una parte de la propiedad privada a propiedad social (Lenin, 1976)<sup>5</sup>, aquella que no se ha correspondido, en el caso de Cuba, con la parte mayoritaria de los medios fundamentales de producción. Ese proceso debe abarcar no solo la agricultura, sino todas las esferas de la producción social, sobre todo, porque así el Estado evita el resurgimiento del capitalismo en el propio seno de una sociedad en transformación, pero siempre bajo el principio de la solidaridad a lo interno de nuestro pueblo.

El Che planteó la necesidad de una efectiva división internacional del trabajo conjuntamente con el entonces mercado socialista, pero con una concepción diferente al mercado mundial. Alertó acerca del peligro de subordinarse a la acción ley del valor, que pudiera conducir a la ausencia de unidad y de solidaridad en una sociedad socialista mundial. (Che Guevara, p. 272 –273).

La importancia de la solidaridad a escala internacional sigue siendo estratégica en las condiciones actuales, más aún con la desaparición de la URSS y del campo socialista. Sin llegar a expropiar los medios de producción fundamentales, algo que pudo hacer la Revolución cubana, hoy en América Latina se dan algunos pasos en el camino de la defensa nacional de los recursos naturales, como son los casos de Bolivia, Venezuela, Ecuador y Argentina. Pero mientras no se pueda expropiar el capital, habrá que expropiar la plusvalía. Ello solo es posible mediante el acceso a una base científico- tecnológica superior en algunas ramas y sectores de los países del Sur.

¿Hasta qué punto ALBA, CELAC, UNASUR, MERCOSUR, Los BRICS, pudieran trabajar unidos en la cooperación Sur-Sur para contrarrestar el intercambio desigual mediante la transferencia tecnológica y el desarrollo de una base científico-

---

<sup>4</sup> Si son los trabajadores los efectivos propietarios (productores libres asociados), entonces han de cooperar en la producción conscientemente y han de beneficiarse de su actividad, lo cual exige una forma superior de organización de la producción (Lebowitz, 2012).

<sup>5</sup> En su artículo sobre la cooperación, Lenin generalizó y desarrolló la idea del paso paulatino de los campesinos al socialismo y trazó el camino concreto para ello. “El régimen de cooperativistas cultos cuando existe la propiedad social sobre los medios de producción y cuando el proletariado ha triunfado como clase sobre la burguesía, es el régimen socialista”, explicaba (Lenin 1976, p. 381).

tecnológica Sur-Sur? Los intereses clasistas tan disímiles a lo interno de todas estas alianzas del Sur, algunas de ellas muy mezcladas con el Norte, no permiten aseverar un escenario tan favorable en el futuro mediano, e, incluso, a largo plazo.

Sin embargo, mientras vivamos una época de convivencia entre los centros del capitalismo global y su periferia, la cooperación, la solidaridad y la complementariedad serán necesarias a lo interno de los países periféricos, como cooperación Sur-Sur. Al mismo tiempo, será imprescindible expropiar parte de la plusvalía internacional para acceder al desarrollo.

## Bibliografía

1. Che Guevara, E. (1970). Sobre el Sistema Presupuestario de Financiamiento. Obras 1957 – 1967. Casa de las Américas. La Habana
2. Lebowitz, M. (2004). “Lecciones de la autogestión yugoslava”. Ponencia presentada en el panel acerca del movimiento sindical en el Encuentro Mundial de Solidaridad con la Revolución bolivariana. Caracas. 14 de abril de 2004.
3. Lebowitz, M. (2005). “Siete problemas difíciles: problemas de la autogestión yugoslava”. Ponencia presentada en Caracas. 15 de abril 2005.
4. Lebowitz, M. (2008). Más allá de El capital. La economía política de la clase obrera. Editorial de Ciencias Sociales, La Habana.
5. Lebowitz, M. (2012). La Alternativa Socialista: El verdadero desarrollo humano, Ediciones Escaparate, Chile.
6. Lenin, V. I. (1976). Sobre las cooperativas. Obras Escogidas en doce tomos. Tomo XII, Editorial Progreso, Moscú.
7. Marx, C. (1973). El capital. Tomo III, Capítulo XXXVIII, Editorial de Ciencias Sociales, La Habana.
8. Marx, C. (1981): La Guerra Civil en Francia, en: Carlos Marx, Federico Engels, Obras Escogidas, Tomo II, Editorial Progreso, Moscú.
9. Meszaros, I. (2001), Más allá del capital, Vadell Hermanos Editores, C. A. Valencia-Caracas.
10. Piketty, T. (2014). El capital del siglo XXI. Fondo de Cultura Económica, Chile S.A.
11. Piñeiro Harnecker, C. et al (2011). Cooperativas y socialismo. Una mirada desde Cuba. Editorial Caminos, La Habana.
12. Tablada, C. (2005): El pensamiento económico de Ernesto Che Guevara, Ruth Casa Editorial. Ciudad Autónoma de Buenos Aires, Argentina.