

Las pequeñas y medianas empresas: un ejemplo de innovación en la construcción socialista.

The small and medium size enterprises: an innovative example in the construction of socialism.

MsC. Manuel de Jesús Escobar Navarro
Profesor Auxiliar. Departamento Marxismo Leninismo. Universidad de Matanzas “Camilo Cienfuegos” Matanzas. Cuba.
manuel.escobar@umcc.cu

Dr.C Evelyn González Paris
Metodóloga de la Rectoría de la Universidad de Matanzas “Camilo Cienfuegos”. Matanzas. Cuba
evelyn.gonzalez@umcc.cu

Resumen.

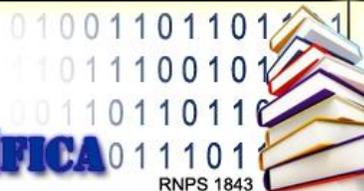
La construcción socialista en sí lleva implícito la innovación como cambio o gestación de las nuevas relaciones sociales de producción que demanda esta nueva formación económica social. La organización de la economía es un proceso complejo, que tiene como punto de partida la existencia del carácter heterogéneo de las relaciones de propiedad, siendo esto una necesidad atendiendo al bajo nivel de desarrollo de las fuerzas productivas. En este escenario las micro, pequeñas y medianas empresas desempeñan un importante papel en su establecimiento y evolución. La importancia de este tema es obvia en la actualización del modelo económico cubano, aunque existen disímiles criterios al respecto. En el presente trabajo se expone un análisis desde las posiciones teóricas marxista-leninistas de la génesis de las micro, pequeñas y medianas empresas (Mipymes) como muestra de la necesidad innovadora de este proceso. en la actualización del modelo económico cubano.

Palabras clave: Innovación en el socialismo, Micro, pequeñas y medianas empresas, Mipymes en el socialismo, Mipymes en la construcción del socialismo. Pymes en el socialismo, Pymes en la construcción del socialismo.

Revista Avanzada Científica Mayo – Agosto Vol. 17 No. 2 Año 2014



Este obra está bajo una [licencia de Creative Commons Reconocimiento-NoComercial-SinObraDerivada 3.0 Unported](https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/3.0/).



Abstract.

The socialist construction carries in itself innovation as a change or gestation of the new social relationships of production that demand this new social economic formation. The economy organization is a complex process which has as a starting point the existence of the heterogeneous characteristics of the property relationships, being this a necessity having on mind the low level development of the productive forces. In this scenario the micro, small and medium size enterprises play an important role in their establishment and evolution. The importance of this issue is evident in the updating of the Cuban economy model, though there are diverse criteria regarding to it. In this work is shown an analysis from the Marxist-Leninist theoretical standpoints about the genesis of the micro, small and medium size enterprises (Mipymes) as a sample of the innovative necessity of this process the updating of the Cuban economy model.

Keywords: Innovation at the socialism, Micro, small and medium size enterprises, Mipymes at the socialism, Mipymes at the construction of socialism, Pymes at the socialism, Pymes at the construction of socialism

Introducción

El aumento cuantitativo de las micro, pequeñas y medianas empresas (Mipymes) en los últimos años está estrechamente relacionado con los nuevos fenómenos que se presentan en la economía internacional, a saber, la globalización de todas las relaciones; en primer lugar, las económicas y la amplia y profunda crisis capitalista mundial. Tales fenómenos demandan de procesos innovadores en las formas de organización del trabajo y principios de administración de los recursos materiales y humanos.

El fracaso de las políticas neoliberales y la necesidad de búsqueda de vías y métodos para enfrentar y salir de las profundas y reiteradas crisis capitalistas, ha llevado a los economistas, políticos, sociólogos y otros teóricos, a retomar las experiencias acerca del papel de las micro, pequeñas y medianas empresas (Mipymes) en las diferentes ramas de la economía y en variados contextos socioeconómicos.

Revista Avanzada Científica Mayo – Agosto Vol. 17 No. 2 Año 2014



Este obra está bajo una [licencia de Creative Commons Reconocimiento-NoComercial-SinObraDerivada 3.0 Unported](https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/3.0/).

Por su parte en la construcción del socialismo en condiciones del subdesarrollo, con un carácter heterogéneo de las relaciones de propiedad, necesita de este tipo de empresas dado el bajo nivel de desarrollo de las fuerzas productivas en este período.

El objetivo del presente trabajo está dirigido al análisis desde las posiciones teóricas marxista-leninistas de la génesis de las micro, pequeñas y medianas empresas (Mipymes) como muestra de la necesidad innovadora de este proceso en la actualización del modelo económico cubano.

Materiales y métodos

Métodos teóricos: En el estudio desarrollado, se utilizaron como el análisis y la síntesis, la inducción y la deducción, la comparación, la generalización y el método lógico e histórico en la caracterización de las micro, pequeñas y medianas empresas en la construcción del socialismo teniendo como base otros tipos de economía.

Métodos empíricos: Las fuentes principales de gestionar la información parten de las relatorías de los encuentros en la Asociación de Economista y Contadores (ANEC), en los taller de realizados por el Consejo Provincial de las Ciencias Sociales y Humanistas debates, presentación de ponencias y discusión de sus contenidos en torno a dicha temática.

Resultados y discusión

1.-La génesis de las micro, pequeñas y medianas empresas (Mipymes) como expresión innovadora en los procesos de desarrollo industrial.

Como resultado del análisis y la caracterización de las micro, pequeñas y medianas empresas, se evidencia la necesidad de la existencia y desenvolvimiento de las mismas en la actualización del modelo económico cubano, como resultado de un proceso de innovación, que es ante todo una actitud, una capacidad de mejora y de adaptación de los procesos existentes y la introducción de las novedades del desarrollo tecnológico que le sean de aplicación.

La génesis de las micro, pequeñas y medianas empresas (Mipymes) como unidades productivas o de servicios que emplean a un grupo de individuos relativamente numerosos, está inexorablemente vinculado al surgimiento y



evolución de la producción capitalista. Históricamente, estas han ofrecido una alternativa para el desarrollo industrial, reconocido éste como uno de los procesos innovadores más trascendentales de la humanidad: La Revolución Industrial de los siglos XV y XVI.

La pequeña y mediana industria no solo es fuente de bienes materiales para el *consumo*, sino también catalizador del *desarrollo* de las fuerzas productivas sociales. Es, básicamente, en esta industria donde se apoyó la *Revolución Industrial* y con ello los procesos de innovación tecnológica, génesis de las grandes empresas que le sucedieron posteriormente.

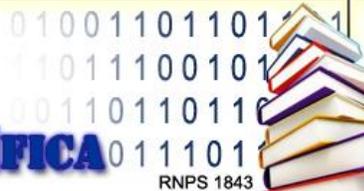
Las primeras formas de producción capitalista, encarnadas en el sistema manufacturero, surgieron en Italia, en los siglos XIV y XV, pero la auténtica patria del capitalismo manufacturero fueron los Países Bajos, en los siglos XVI y XVII.

En “El Capital”, Carlos Marx realizó un profundo análisis de la historia del surgimiento del capitalismo, tomando a la Inglaterra de los siglos XVIII y XIX, por significar lo que allí ocurrió como lo más destacado y extraordinario en la historia del modo de producción capitalista hasta ese momento. Por eso Inglaterra, es considerada la cuna del sistema fabril, una fase más madura del capitalismo, que permitió el triunfo general de dicho sistema. La evolución lógica e histórica de la gran producción maquinizada capitalista es antecedida por dos etapas: la cooperación y la manufactura.

Las primeras empresas capitalistas, creadas por comerciantes, usureros, maestros y artesanos ricos, eran por lo general antiguos talleres artesanales. En ellos, al mando de los “primeros” capitalistas, trabajaban obreros asalariados, aquellos que fueron artesanos más débiles o se arruinaron e incluso una oleada de campesinos pobres arruinados que acudían a los centros urbanos en busca de empleo. “Los usos y los telares, Marx (1873), que antes se distribuían por toda la comarca, se aglomeran ahora, con los obreros y la materia prima, en unos cuantos caserones grandes, que son como cuarteles del trabajo”.

La primera etapa en el desarrollo del capitalismo continua Marx (1873) es la *cooperación* capitalista simple, cuando expone que “la producción capitalista comienza, en realidad, allí donde un capital individual emplea simultáneamente un número relativamente grande de obreros; es decir, allí donde el proceso de trabajo presenta un radio extenso de acción, lanzando al mercado productos en una





escala cuantitativa relativamente amplia” y la cooperación como “la forma del trabajo de muchos obreros coordinados y reunidos con arreglo a un plan en el mismo proceso de producción o en procesos de producción distintos, pero enlazados.”

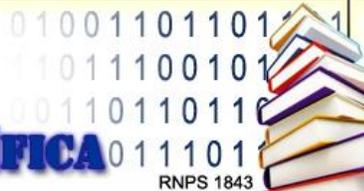
Mediante la cooperación, los empresarios capitalistas consiguieron ventajas con relación a los pequeños productores individuales de mercancías, ya que la fuerza cooperada en el trabajo contribuye a la elevación de la productividad del trabajo y, por ello, al abaratamiento de la unidad de la mercancía. Si esta reducción del valor de las mercancías lo alcanza uno o varios capitalistas, consolidan su posición en la lucha competitiva al obtener temporalmente la plusvalía extraordinaria. Como argumentara el propio Carlos Marx (1873), al citar a G.R.Carli: “La fuerza del hombre individual es muy pequeña, pero asociadas, estas pequeñas fuerzas dan una fuerza total superior a la suma de todas las fuerzas parciales que la forman, bastando la simple unión de estas fuerzas para reducir el tiempo y extender el espacio de su eficacia” La manufactura capitalista es la etapa que sucede a la cooperación en el desarrollo del capitalismo y no es más que la propia cooperación basada en la división del trabajo.

La división del trabajo en la manufactura es engendrada por la producción capitalista y tiene un acusado carácter capitalista. Antes no existió tal división del trabajo con esas características y desproporciones tan exacerbadas. El desarrollo de la producción manufacturera en el capitalismo elevó la productividad del trabajo social a niveles insospechados hasta ese momento, abaratando el valor de las mercancías incluyendo a la fuerza de trabajo y contribuyó extraordinariamente al desarrollo de las fuerzas productivas.

Sin embargo, la manufactura no estaba en condiciones de abarcar la producción social en todo su volumen y transformarla; con una base técnica limitada solo a pequeñas y medianas empresas con relativa amplitud y desarrollo muy determinados por condiciones específicas de la rama o sector económico. Ella se caracteriza sólo como una original superestructura sobre la producción de pequeños y medianos productores de mercancías y resultó ser insuficiente para el desarrollo del capitalismo.

El papel histórico de la manufactura al igual que la cooperación consiste en que dieron lugar al surgimiento de las pequeñas y medianas empresas capitalistas y creó las condiciones para el paso innovador a una forma superior en la





organización de la producción capitalista: la gran producción maquinizada industrial.

En la génesis de las pequeñas y medianas empresas (Pymes), se pueden distinguir dos fuentes fundamentales: las que se originan como empresas propiamente dichas, es decir, en las que se puede distinguir correctamente una organización y una estructura, donde existe una gestión empresarial por un propietario capitalista dueño de la misma, donde es explotado el trabajo de los obreros asalariados. Ellas en su mayoría son el resultado de los procesos de cooperación y manufacturero antecesor de las grandes empresas industriales, que se desarrollaron dentro del sector formal de la economía con atención a un proceso de reproducción capitalista ampliada, más o menos intensivo. Por otro lado están aquellas que tuvieron un origen familiar, caracterizadas por una gestión a la que solo le preocupó su supervivencia, sin prestar demasiada atención a los costos, la inversión destinada a la reproducción ampliada y a la búsqueda de mayor eficiencia en su gestión empresarial. Esta última forma, es más endeble por su estructura, y por lo tanto, con muy escasas probabilidades de subsistir en la lucha competitiva capitalista.

En la estructura económica de cualquier país, encontramos la coexistencia de empresas de distinta envergadura y tamaño. Dentro de ellas la pequeña y mediana empresa, (Pymes) ofrece una oportunidad para la continua expansión en su desarrollo económico.

Con respecto a la esencia de las Pymes los conceptos difieren y no existe un criterio único y ampliamente aceptado de la definición de este tipo de empresas. Entre las más conocidas se hayan, Álvarez y Crespi, (2001), Comisión Europea (2003), Comisión Económica para América Latina (CEPAL) (2003), Salgador, (2004), completándose una definición con lo apuntado por Arce (2009), son “aquellas organizaciones capaces de identificar su fortaleza en el talento de su gente y la capacidad de convertirlo en capital intelectual, aptas en observar y aplicar en su provecho las condiciones cambiantes del entorno e interpretar y satisfacer los deseos del consumidor con productos nuevos, de calidad y con respeto al medio ambiente”.

Los autores consideran que las micro, pequeñas y medianas empresas son una forma de organización económica productiva, que coexiste en distintas ramas o sectores de la estructura económica de cualquier país, determinada por su tamaño, -número de empleados, magnitud de su equipamiento, resultados productivos u otro criterio económico-, cuya permanencia y desarrollo se



encuentra en proporción directa al florecimiento económico del país y de la economía mundial, por su papel en la competencia interempresarial y en sus capacidades de respuesta a los cambios en el mercado y su adaptación a los avatares del ciclo productivo, aunque puedan encontrar más o menos escollos en la introducción de las innovaciones técnico-productivas. Que pueden ser sociales o privadas en dependencia de las relaciones de propiedad que se gesten en la misma.

Sobre este aspecto el criterio de la Comisión Europea (2003) define a las microempresas, pequeñas y medianas” a partir de concebir una cifra tope máxima para el número de trabajadores, el volumen de negocios y el balance total anual, donde reconoce que: “la categoría de microempresas, pequeñas y medianas está constituida por aquéllas que ocupan a menos de 250 personas y cuyo volumen de negocio anual no excede de 50 millones de euros o cuyo balance general anual no excede de 43 millones de euros” este criterio posee un carácter puramente práctico, relacionado con la actividad de este tipo de empresas pues ellas desempeñan un papel decisivo en la economía europea contemporánea, ya que se consideran una fuente importante de capacidades empresariales, innovación y empleo, constituyendo su fomento y apoyo una de las principales políticas para el crecimiento económico, la creación de empleos y la salida de la crisis económica.

Algunos criterios o parámetros de autores, organizaciones o instituciones expresan que el tamaño de una Pyme en la actualidad lo determinan la cantidad de trabajadores que la integran, aunque también son considerados el nivel de inversión en activos fijos, el volumen del capital productivo, el volumen de las ventas, el volumen de la producción o una combinación de varias de estas variables. Con relación al primer criterio –el número de trabajadores que la integran- exponemos la siguiente tabla de Zorrilla, (2004), con el criterio de algunos de los organismos o instituciones dedicados al fomento y desarrollo de las empresas en sus países:

Institución u Organismo	Tamaño de la empresa	Número de trabajadores
Instituto Nacional de Estadística y Estudios Económicos (INSEE), de Francia.	Pequeña	De 50 a 250
	Mediana	De 251 a 1000
Small Business Administrations (SBA), de Estados Unidos.	Pequeña	Hasta 250
	Mediana	De 251 a 500
Comisión Económica para América Latina	Pequeña	Entre 5 y 49



(CEPAL).	Mediana	De 50 a 250
Revista Ejecutivos de Finanzas (EDF), de México.	Pequeña	Menos de 25
	Mediana	Entre 50 y 250
Secretaría de Economía de México.	Pequeña	De 16 a 100
	Mediana	De 101 a 250

Tabla: 1 Criterios acerca del tamaño de las PYMES

Las Mipymes existen en casi todas las ramas de la economía, pero preferentemente en la industria, el comercio, el transporte, los servicios y en la actividad agropecuaria. En algunos sectores o ramas de algunos países, ellas ocupan un papel decisivo y aunque por su envergadura puedan considerarse por diversos autores como un freno para la innovación tecnológica, también es cierto que pueden lograr pequeños créditos y con un ínfimo de recursos financieros modernizar su base tecnológica- productiva e introducir procesos innovadores.

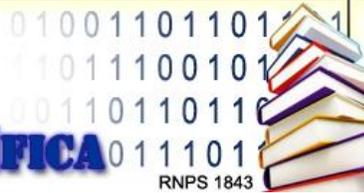
Al analizar los diferentes sectores económicos en algunos países, existen unos más dinámicos que otros o actividades que cuentan con ventajas comparativas frente a otros países, pero lo que sí es una realidad es que en todos encontraremos este tipo de empresas coexistiendo con las grandes, incluso ellas se consideran fuente no despreciable de superganancia para los monopolios.

2.-Las pequeñas y medianas empresas en la Construcción del Socialismo.

La producción mercantil es una forma de economía social y se puede manifestar a través de diferentes formas. El proceso de surgimiento del capitalismo está estrechamente relacionado con el desarrollo y evolución de esta forma de organización económico-productiva. La base económica del sistema de relaciones socialistas de producción es la propiedad social sobre los medios fundamentales de producción, ella determina todo el sistema que se comienzan a establecer y desarrollar desde este período. En estas condiciones se transforma y evoluciona la economía mercantil heredada de la vieja sociedad y se incrementa con el proceso de creación de la base técnico material socialista.

Lenin (1981), al referirse a los variados tipos socioeconómicos existentes en los primeros años del poder soviético y de la construcción del socialismo en Rusia considera, "...qué elementos de los distintos tipos de economía social existen en





Rusia. Y ahí está todo el meollo de la cuestión. Enumeremos esos elementos:1) economía campesina patriarcal es decir, natural en grado considerable;2) pequeña producción mercantil(...); 3) capitalismo privado;4) capitalismo de Estado;5) socialismo” De acuerdo con este criterio, la forma mercantil de la producción puede manifestarse mediante grandes, medianas, pequeñas e incluso microempresas; y todas ellas coexistiendo y relacionándose durante un tiempo más o menos prolongado de construcción y establecimiento de la estructura económica socialista, con tendencia al fortalecimiento de la propiedad social.

Esta heterogeneidad socioeconómica ocurre en un período de lucha y contradicciones, entre la derrotada clase burguesa con su base económica privada y las clases sociales trabajadoras con el poder político en sus manos, formando y consolidando su poder económico. Por eso es el propio Lenin aconseja “no demoler la vieja estructura socioeconómica, el comercio, la pequeña hacienda, *la pequeña empresa*, el capitalismo, sino reanimar el comercio, *la pequeña empresa*, el capitalismo, dominándolos con precaución y de modo gradual u obteniendo la posibilidad de someterlos a una regulación estatal sólo en la medida que se vayan reanimando”. Como es de entender “el grado de realización de la propiedad social socialista es aún inmaduro en esta etapa, lo cual se sustenta en el bajo nivel de desarrollo de las fuerzas productivas, lo que se refleja en una baja productividad del trabajo, escasez de los recursos e ineficiencia en su uso (...). El nivel de socialización de la propiedad es aún formal...”

Más adelante Lenin (1981), concluye: “La coexistencia de los diferentes tipos socioeconómicos, sustentados aún en diferentes formas de propiedad, tributa al objetivo principal a largo plazo y al fortalecimiento de las formas económicas más idóneas que garanticen la eficiencia en su sentido más amplio en la creación de la riqueza...”. Según criterio leninista, en esta etapa pueden coexistir distintas empresas por su magnitud o tamaño, e incluso sustentadas en una u otra base económica: privada o social.

Una parte de la propiedad social se estructura y funciona en empresas socialistas, que por su forma de propiedad pueden ser estatales o cooperativas, aunque por el volumen de sus resultados y relaciones predominan las estatales, sobre todo en las ramas o sectores decisivos de la economía nacional: (energía, comercio exterior, finanzas, minería, varios tipos de transporte, comunicaciones y algunos servicios básicos a la población). Algunas experiencias conocidas hasta y después de la instauración del proceso de construcción socialista que aparecen en



la teoría económica elaborada por los países del modelo euro soviético, exponen diferentes concepciones acerca del establecimiento y desarrollo de las pequeñas y medianas empresas, que por lógica falta de espacio vamos a obviar.

Las reformas económicas en varios países que siguen construyendo el socialismo después del derrumbe, abrieron espacio a otras formas no estatales de economía en sectores con menor grado de socialización –concretamente en relación con la propiedad-explotación de medios no fundamentales de producción, la pequeña y mediana empresa en la industria, la agricultura y los servicios– que adoptaron formas cooperativas y privadas, individual y capitalista, que antes eran estatales. La validez de la teoría leninista acerca de la coexistencia de los diferentes tipos de economías en el período de la construcción del socialismo se manifiesta en los procesos de Reforma Económica ocurrido hacia el último cuarto del siglo XX en países como la República Popular China y la República Socialista de Vietnam. Ellas condujeron a un impetuoso desarrollo económico y nivel alcanzado en la actualidad, y las mismas estaban dirigidas a buscar y desarrollar un mecanismo que impulsara la reanimación de la economía, acompañara y creara las mejores condiciones para el despegue estratégico de la base económica, introduciendo procesos innovadores dirigidos al desarrollo de las fuerzas productivas y al fortalecimiento de los fundamentos del socialismo, asegurando el establecimiento y la continuidad de las relaciones socialistas de producción. Quedó así generalizada la interpretación del camino “socialista con peculiaridades propias”, estableciéndose la estrategia para el desarrollo económico aplicado y continuar con la reforma de su estructura económica.

La transformación de la estructura de la propiedad llevó a la necesidad de desarrollar variadas formas, identificadas con la social y posteriormente con la pública: la estatal, la cooperativa, la individual, la privada y la mixta. De esta manera surgieron micro, pequeñas y medianas empresas, también al desarrollarse las formas individuales y privadas. En la práctica, surgieron pequeñas fábricas y talleres que utilizando trabajo asalariado, regulaban más tarde su empleo. Estos cambios exigieron una posterior enmienda en la Constitución de estos países para ofrecer un carácter legal a la nueva situación creada.

Mientras esto ocurría en sectores no decisivos de la economía, se decidía mantener el monopolio estatal en los recursos minerales y energéticos, los sectores industriales donde se concentran los más importantes intereses sociales que garantizan los altos intereses políticos y económicos del Estado. Todo lo



demás se transformó, incluyendo los servicios comerciales y otros de carácter local o territorial.

Estos cambios se efectuaron con el empleo de múltiples y variados métodos que incluyeron la venta y arriendo de pequeños talleres a familias o propietarios privados, estímulo de las actividades productivas y de servicios colectivos, comunales, cooperativas, sociedades anónimas, etc. Las entidades estatales y estas nuevas formas de gestión empresarial se vincularían a través de los mecanismos del mercado. De esta manera se rectificó el criterio erróneo de identificar la propiedad socialista con su forma estatal, la misma se limitó a las ramas y sectores fundamentales y decisivos en el desarrollo estratégico del país.

El vertiginoso desarrollo económico de la República Popular China y de la República Socialista de Vietnam, expresados en los altos indicadores económicos y sociales alcanzados en años recientes, validan el criterio leninista de construir el socialismo con peculiaridades propias, donde domina la propiedad social, representada en lo fundamental por la propiedad estatal sobre los medios de producción decisivos, coexistiendo con la otra forma de propiedad social (la cooperativa) e incluso con formas individuales y mixtas.

Como se conoce, la pequeña producción mercantil, es un tipo de la economía social que no es exclusiva del capitalismo, sino que tiene su génesis en el período de descomposición de la comunidad primitiva, evolucionando en los regímenes pre capitalistas, llegando a su máximo esplendor cuando se transforma en producción mercantil capitalista. Los autores también consideran que ella también puede mantenerse en el período de la construcción socialista y evolucionar hasta convertirse en producción mercantil socialista, apareciendo no solo como empresas estatales sino como cooperativas o formas no sociales, las cuales pueden gestionar su actividad como micro, pequeñas o medianas empresas.

Como las empresas estatales socialistas están asociadas a un alto nivel de desarrollo de las fuerzas productivas, en aquellas ramas o sectores económicos de menor nivel de las mismas, resulta contraproducente la existencia de la propiedad estatal, llegando a convertirse en un freno para su pleno y libre despliegue.



No es ocioso recordar el trabajo de Lenin “Sobre la cooperación” del año 1923 en pleno auge de la Nueva Política Económica (NEP), con la cual incentivaba la creación de las cooperativas, como los nuevos mecanismos para la transformación socialista de la agricultura en Rusia, donde explica que el establecimiento de este tipo de propiedad es el más adecuado para transformar las relaciones de producción en la rama agropecuaria, puesto que el Estado de obreros y campesinos, hereda la misma con un nivel inferior en su desarrollo más bajo que en los otros sectores de la economía.

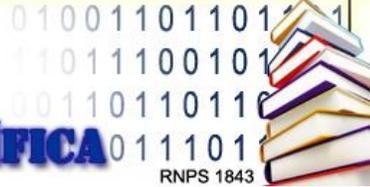
Pero este análisis no debe ser absoluto, puesto que no es solo la agricultura la rama que menos evoluciona en el capitalismo. Otras también compiten con ella en la recepción de las escasas inversiones capitalistas. ¿Por qué entonces no asumir que para transformar la propiedad privada capitalista en ellas debe realizarse también un proceso de cooperativización y establecer en ellas la propiedad cooperativa socialista? ¿Qué tipo de empresas se crearían en esos sectores de bajo desarrollo económico, por su forma organizativa y por su envergadura? La lógica indica que serían micro, pequeñas y medianas empresas; de propiedad cooperativa o no estatal.

De esta manera, las grandes empresas estatales socialistas se mantendrían en las ramas estratégicamente decisivas de la economía y que posean un nivel relativamente más alto en su desarrollo. En aquellos sectores, donde es inferior el nivel de las mismas, la gestión empresarial mediante las formas estatales socialistas, como ha ocurrido hasta hoy, más que un estímulo, ha resultado un freno o un retroceso desde el punto de vista de la realización de las relaciones socialistas de producción. Los procesos innovadores y transformadores que tienen lugar en la etapa de construcción socialista deben abarcar no solo la propiedad, sino las formas organizativas en que esta se concreta o materializa.

3.- Peculiaridades del proceso de transformación de las micro, pequeñas y medianas empresas en la construcción del socialismo en Cuba

La Construcción de Socialismo en Cuba se manifiesta con particularidades muy significativas en cuanto a la evolución y desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas. La infraestructura empresarial heredada del capitalismo era muy diversa. El capital extranjero, en particular el de los Estados Unidos, dominaba en las principales ramas económicas, lideradas por la industria azucarera. En otras ramas decisivas de la economía como la minería, el





transporte, la banca, las construcciones, las comunicaciones, la generación eléctrica y el comercio exterior, entre otras; el capital por acciones también tenía un peso específico importante, donde el capital nacional se entrelazaba con el extranjero. En la agricultura los latifundios eran dueños de las mejores tierras dedicadas al cultivo de la caña de azúcar y al ganado vacuno. En las parcelas de pequeños agricultores se cultivaban frutales, granos, vegetales y se criaba ganado menor.

Otras ramas de la economía como el comercio interior, los servicios, el transporte por carretera, estaban en manos de pequeños y medianos empresarios capitalistas nacionales.

Las primeras medidas del Gobierno Revolucionario estuvieron orientadas a la transformación del gran capital nacional y extranjero, de las principales ramas de la economía nacional, las cuales durante el proceso de nacionalización fueron convertidas en empresas estatales socialistas. Algunos de sus propietarios fueron indemnizados, pero otros, por presentar una actitud de enfrentamiento al proceso revolucionario y colaboración con sus enemigos, fueron confiscados. Las leyes de Reforma Agraria fueron un duro golpe al latifundio y decisivas en el proceso de transformaciones que con ellas se inició en la agricultura cubana.

Fue la Ofensiva Revolucionaria del año 1967 en la que el Gobierno Revolucionario expropió a los pequeños y medianos empresarios capitalistas, incluso a una buena parte de los productores individuales, excepto en la agricultura y el transporte por carretera de vehículos de carga y ligeros (estos fueron agrupados en la ANCHAR). De esta manera las pequeñas y medianas empresas privadas existentes en el país en ese momento, por ley, se convirtieron en estatales. Algunos de estos propietarios individuales fueron agrupados en cooperativas de servicios o de producciones artesanales, como fueron los talleres de producción de calzado, henequeneras, pesqueras, etc., aunque fenecieron con posterioridad al no recibir el necesario estímulo y atención estatal. En 1974 se retomó el proceso de cooperación agropecuaria, con la creación de las primeras Cooperativas de Producción Agropecuaria (CPA), el cual alcanzó su mayor auge hacia fines de esa década y la de los 80. Tenía como objetivo crear pequeñas y medianas empresas en este sector con sus propios medios de producción, en especial la tierra, con un profundo contenido socialista. Al mismo tiempo, para vincular de cierta manera a aquellos que no accedieran a las CPA, fueron constituidas las Cooperativas de Crédito y Servicio (CCS), donde los vínculos



entre los productores no eran tan estrechos, manteniendo la propiedad individual sobre la tierra y otros medios de producción.

La crisis de los noventa llamada Período Especial en tiempo de paz y las causas que la provocaron atentaron muy fuerte contra la normal evolución de las pequeñas y medianas empresas socialistas cubanas existentes, tanto las cooperativas agropecuarias como las Mipymes estatales, llegando algunas de ellas a la paralización casi absoluta e incluso a su disolución como empresa o a su reestructuración, para adecuarse a las nuevas condiciones, como fueron las de los servicios personales, pues sus actividades las desarrollaban con materias primas e insumos provenientes del área euro socialista y la URSS. Algunas cooperativas de producción agropecuaria también recibieron este impacto y desaparecieron, o integraron entre sí, o pasaron sus tierras a empresas estatales.

Dentro de la estrategia diseñada por la Dirección del Partido y del Gobierno para enfrentar las consecuencias de la citada Crisis, algunas medidas de cierta manera tienen un efecto directo con las formas de propiedad, ofreciendo un significativo proceso innovador, necesario para adaptarse a las nuevas condiciones surgidas y actualizar el modelo económico cubano tanto en el sentido de las formas de propiedad, como de la forma de organización empresarial.

El otorgamiento de licencias para el trabajo por cuenta propia hizo resurgir y legalizó en alguna medida un sector no estatal con la actividad de pequeños productores individuales en algunos sectores o ramas de la economía, sobre las cuales había accionado la Ofensiva Revolucionaria de 1967, ya que este tipo de ente económico no existía, al menos legalmente, sino como economía informal o sumergida.

El proceso innovador también tuvo lugar en la agricultura donde se crearon las Unidades Básicas de Producción Cooperativa (UBPC), un intento de reactivar el proceso de creación de cooperativas socialistas en la agricultura, pero esta vez con tierras propiedad del Estado entregadas en usufructo, provenientes de empresas o granjas agropecuarias estatales, que también habían deprimido su actividad por las mismas causas. El alcance de la innovación también llegó a ramas decisivas de la economía al legalizarse constitucionalmente la inversión de capital extranjero en el turismo, el cual se convirtió en ese momento, en la “locomotora” de la economía cubana. Inicialmente surgieron empresas con capital



mixto nacional y extranjero, con el mayor peso del primero; pero con posterioridad aparecieron netamente con el segundo.

En la década de los 90, coincidentemente con el Período Especial, y con el objetivo de dar respuesta económica a muchos de los efectos de la misma, ocurre una reestructuración en pequeñas y medianas fábricas o talleres, cuyas producciones se destinaban a cubrir las demandas de la población o de entidades estatales, las cuales hasta esos momentos se satisfacían con productos procedentes de países socialistas. Surgen así las Empresas de Industrias Locales. Estas evolucionaron durante los últimos años, convirtiéndose algunas de ellas, en grupos empresariales. Es cierto que este tipo de empresas (Mipymes) en época de crisis reciben primero que las grandes, el impacto directo, pero con el apoyo estatal, ellas se convierten en una de las opciones más importantes para salir de la misma.

Hoy se debate en Cuba, entre economistas, políticos, filósofos, sociólogos y otros científicos de las ciencias políticas y económicas, y hasta los más desconocedores en estos asuntos, acerca de qué tipo de empresa debe establecerse y estimularse su desarrollo para resolver muchos de los actuales problemas por los que transita la economía cubana. El pensamiento innovador al profundizar en el análisis de las economías de los países donde hoy se está construyendo el socialismo – economías subdesarrolladas con las lógicas deformaciones que a ellos caracterizan, dependientes del capital extranjero y endeudados económica y socialmente-, debe comprenderse que al llevar a cabo la transformación socialista de la propiedad privada, no debe prevalecer el establecimiento de la propiedad estatal socialista, en todas las ramas y sectores de la economía pues en aquellas de bajo nivel de desarrollo de sus fuerzas productivas, sería como tratar de que un niño se vista con un traje de adulto. De hecho, estaría muy mal vestido. Pero el traje tendría una talla tan grande que cubriría completamente al niño, incluso impidiendo sus movimientos y hasta su respiración.

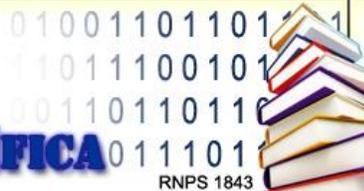
Conclusiones

Un enfoque innovador desde posiciones de la teoría marxista-leninista de la génesis y potencialidades de las micro, pequeñas y medianas empresas (Mipymes) demuestra la necesidad de volver a las obras de los fundadores de esta teoría para desde una óptica innovadora y dialéctica, que contribuye a la

Revista Avanzada Científica Mayo – Agosto Vol. 17 No. 2 Año 2014



Este obra está bajo una [licencia de Creative Commons Reconocimiento-NoComercial-SinObraDerivada 3.0 Unported](https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/3.0/).



creación de los fundamentos teóricos de la construcción del socialismo en el siglo XXI, y en particular para la actualización del modelo económico cubano.

Las características de los inicios del siglo XXI en las relaciones económicas, comerciales, políticas y tecnológicas, exigen a las micro, pequeñas y medianas empresas (Mipymes), modificar sus estrategias de penetración y permanencia en los mercados actuales; si desean no solo sobrevivir, sino convertirse en una fuente importante de empleo y una vía para conservar la identidad, la cultura y los recursos naturales inherentes a su lugar de origen.

En períodos de crisis, como la que hoy golpea la economía de todos los países las micro, pequeñas y medianas empresas (Mipymes) reciben el primero y más fuerte impacto directo, pero en economías donde el Estado aún posea una relativa fuerza, ellas se convierten en una de las opciones más importantes para salir de la misma.

En las condiciones de la actualización del modelo económico cubano resulta un proceso innovador, el fomento de las Micro, pequeñas y medianas empresas y el éxito de las mismas estará en aquellas que sean capaces de interpretar los cambios en el ambiente socioeconómico y aprovechar las oportunidades que la actual apertura socioeconómica ofrece. La creatividad, innovación y calidad, serán las claves que garanticen su éxito empresarial.

Referencias bibliográficas

Anexo a la Recomendación de la Comisión de las Comunidades Europeas, del 6 de mayo de 2003. "Sobre la definición de microempresas, pequeñas y medianas empresas", Diario Oficial de la U.E.

Arce Castro, B., (junio 2009) "Características que distinguen a las Pequeñas y Medianas Empresas exitosas en los principios del Siglo XXI", TECSISTECALT, Vol. 1 Número 6, Facultad de Ciencias Administrativas y Sociales de la Universidad Veracruzana, México.

Álvarez, Roberto / Crespi, Gustavo (2001) "La importancia relativa de las Pequeñas y Medianas Empresas: un análisis de sus determinantes en la industria manufacturera", Cuadernos económicos, Santiago de Chile,.

Castro Ruz, F. (1975) Informe Central al I Congreso del PCC. Editorial Departamento Orientación Revolucionaria del Comité Central del PCC. La Habana.

Constitución de la República de Cuba. (1992) Editora Política, La Habana.

Díaz Vázquez, J (2002). "China: reformas socialistas y teoría económica". Revista Economía y Desarrollo No.1.Facultad de Economía de la UH. La Habana.



González Paris, E, (2008). "Procedimiento para analizar el lugar y papel que desempeña la política económica en el diseño del resto de las políticas públicas para la construcción del socialismo en Cuba". Tesis presentada en opción al grado científico de Doctor en Ciencias Económicas, UMCC, Matanzas,

Lenin, V. I. (1981). "Sobre la cooperación". Obras Escogidas en tres tomos, Tomo III Editorial Progreso. Moscú.

Lenin, V. I. (1981) "Las tareas inmediatas del poder soviético" Obras Escogidas en tres tomos, Tomo II. Editorial Progreso. Moscú.

Lenin, V.I., (1981) "Acerca del infantilismo "izquierdista" y del espíritu pequeñoburgués" .O.E en tres tomos, Tomo II, capítulo III, pág. 721, Editorial Progreso, Moscú.

Lenin, V.I., (1981) "Acerca de la significación del oro ahora y después de la victoria completa del socialismo". O.E en tres tomos, Tomo III, pág. 664, Editorial Progreso, Moscú,.

Lineamientos de la Política Económica y Social del Partido y la Revolución, VI Congreso del PCC, (2011). La Habana.

Marx, C. (1973)."El Capital" Tomos I, II y III. Editorial de Ciencias Sociales, ICL, La Habana.

Rodríguez, J.L. (1990). "Estrategia de desarrollo económico en Cuba" Editora. Ciencias Sociales.

Zorrilla Salgador, J.P (2004), "Las importancia de las Pymes para México y para el mundo", Gestipolis.com,.

Fecha de recepción: 28/07/2014

Fecha de aprobación: 19/08/2014

Revista Avanzada Científica Mayo – Agosto Vol. 17 No. 2 Año 2014



Este obra está bajo una [licencia de Creative Commons Reconocimiento-NoComercial-SinObraDerivada 3.0 Unported](https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/3.0/).