

## PROPIEDAD SOCIAL: LA UTOPIA Y EL PROYECTO

Durante dos años, en la discusión teórica y en el debate político se ha mantenido la problemática planteada por la creación de un nuevo sector de propiedad que, partiendo de una nueva conceptualización política, se concretara en formas empresariales originales, distintas a las ya conocidas de la empresa privada y la empresa estatal.

El presente trabajo tiene dos partes. La primera es un intento de precisar las características teóricas fundamentales exigibles a la definición de propiedad social, en función de su enunciado objetivo de superar a la propiedad privada de los medios de producción. Con ésta última, hasta hoy dominante en el país, se contrasta la caracterización posible de la propiedad social.<sup>1</sup>

La segunda parte es un análisis hecho a partir del Proyecto publicado por el Gobierno hacia fines de agosto de 1973. En este análisis se trata de hacer explícito el modelo económico-empresarial que porta el Proyecto y algunas de sus implicancias políticas. Su finalidad no está tanto en proponer alternativas normativas al Proyecto, cuanto en contrastar el modelo implícito con los rasgos de un orden social en el cual se supere de veras el sistema capitalista.

I

### PROPIEDAD PRIVADA Y PROPIEDAD SOCIAL

En la circunstancia peruana, la propiedad social —anunciada oficialmente desde julio de 1971 como la forma de empresa que será prioritaria en el futuro—

aparentemente ha constituido una noción tan relevante como desconocida. A ello contribuyó no solamente el hecho de que se tratara de una institución inexistente en nuestro orden social sino, más importante aún, el hecho de que nuestra formación conceptual tenga firmemente incluido el concepto de propiedad privada. Cuando pensamos en propiedad, asociamos las formas y características específicas de la propiedad privada. Haber vivido bajo un sistema económico-social en el cual la propiedad privada era y es por mucho, dominante, nos ha configurado una noción de propiedad idéntica a la de propiedad privada. A ello hay que sumar el efecto ideológico enmascarador de la propaganda que nos ha publicitado las “excelencias” de esta propiedad privada.

Esto último está en crisis. El proceso peruano denuncia al capitalismo y a su eje nuclear, la propiedad privada, como responsable de la situación de dominación que trata de superar<sup>2</sup>. Sin embargo, no hemos roto del todo nuestros moldes teóricos y se nos hace difícil imaginar el diseño de una forma de propiedad con características sustancialmente distintas a la propiedad privada que conocemos y —unos pocos— disfrutamos. Esta rigidez mental explica en parte que para abordar el análisis de la propiedad social, tengamos que partir de la propiedad privada que conocemos bien; analizando las características esenciales de ésta, centrada en los derechos que otorga la propiedad del capital, veremos las variadas formas que progresivamente ha adoptado, para ir extrayendo, por contraste, las características de aquélla, definida por los derechos basados en el hecho del trabajo.

1. Una primera versión de esta parte fue publicada en: *Propiedad*, Departamento de Teología de la Pontificia Universidad Católica, Lima, 1972.

2. Cf. Mensaje del Presidente de la República con motivo del segundo aniversario de la Revolución, 3 de octubre de 1970.

Esta introducción ya anuncia y justifica el contenido de la primera parte del presente trabajo. Nos referimos, primero a la noción más tradicional de propiedad privada; luego vincularemos la forma privada de propiedad con la apropiación de los medios de producción; a continuación presentaremos brevemente el desarrollo de formas no tradicionales de propiedad privada en el Perú durante los últimos años, que han ido adelgazando la noción inicial y que históricamente constituyen formas conceptualmente intermedias; inmediatamente plantearemos lo que deberían ser las características de la propiedad social. Por último, haremos un apunte sobre las implicancias del Estado como sujeto propietario para la noción de propiedad social.

Cabe añadir que muchos temas quedan fuera del alcance y propósito de esta presentación; varios de ellos son de la mayor importancia para comprender el diseño y funcionamiento de la empresa basada en la propiedad social; las relaciones laborales, la redistribución del ingreso, las implicancias de la planificación y de los niveles de integración empresarial dentro de un sistema de propiedad social, están entre las materias cruciales y, necesarias de dibujar y discutir y que no están dentro de los límites de este trabajo. Nos circunscribiremos, entonces, a la noción jurídica de propiedad social contrastada pedagógicamente con la propiedad privada en los derechos que una y otra otorgan.

Asimismo, queremos puntualizar algo que estimamos importante. Nuestra óptica de entrada y análisis del problema es jurídica. Esto nos da un nivel de concreción, pero nos hace mantener fuera del marco de trabajo variables que son en verdad definitivas para la naturaleza del problema examinado. Digámoslo en otra forma apuntando que, el régimen de propiedad y sus efectos sociales en una formación social determinada no pueden examinarse sólo jurídicamente, a través de la naturaleza de los derechos de propiedad, es decir, a partir de la configuración de la relación jurídica entre sujeto propietario y objeto apropiado, que es precisamente el análisis que nos disponemos a emprender ahora.

Punto de la mayor importancia determinante sobre los efectos del régimen de propiedad es la consideración de la naturaleza de las relaciones sociales de producción. Es decir, la subsistencia de una economía de mercado, de un importante sector de propiedad privada, y, como consecuencia de ambos elemen-

tos, del mecanismo de competencia como motor del sistema económico, puede significar que subsistan como dominantes las relaciones capitalistas de producción, a pesar de cualquier status legal que se decida otorgar a las relaciones jurídicas de propiedad de los medios de producción en una empresa o en un conjunto de empresas determinadas.

Alternativamente, la construcción del socialismo no se puede agotar en un conjunto de normas legales sobre los derechos de propiedad. El destino del excedente económico y la significación y direccionalidad del ejercicio del poder del Estado son elementos cruciales para definir un modelo social u otro. Trataremos de aludir brevemente a las principales conexiones entre estos puntos y el status jurídico de la propiedad, a lo largo de esta primera parte, y volveremos al tema en la segunda.

### 1. Sentido tradicional de la propiedad privada

La concepción jurídica que sin lugar a dudas informa la institución de la propiedad en nuestro orden legal es la gestada en el derecho romano. El derecho de usar, disfrutar, disponer y abusar del bien materia de la propiedad fue definido como propiedad en Roma<sup>3</sup>; este derecho, que llegó a abarcar la propiedad sobre personas, tuvo carácter absoluto y en tiempos tan recientes como los comienzos del siglo XIX mantuvo indiscutido señorío en el llamado Código de Napoleón, expresión jurídica del pensamiento burgués de la Revolución Francesa.

Desde entonces la propiedad absoluta ha sufrido progresivas "limitaciones". Si tomamos como referencia nuestro propio derecho, la Constitución de 1933 —aún relativamente vigente— dispone en su artículo 29º que "la propiedad es inviolable. A nadie se puede privar de lo suyo sino en virtud de mandato judicial por causa de utilidad pública o de interés social, probada legalmente y previa indemnización justipreciada"; pero el artículo 34º señala: "la propiedad debe usarse en armonía con el interés social. La ley fijará los límites y modalidades del derecho de propiedad". Como se observa, la norma constitucional dejó a la ley específica la tarea de normar las limitaciones al ejercicio de la propiedad antes irrestricto; para ello se usó lo que en derecho se denomina

3. PETIT, E. H. J., *Tratado elemental de Derecho Romano*, Ed. Calleja, Madrid, 1940.

una "fórmula standard": el interés social. Este es un principio formal, susceptible de recibir distintos contenidos, según la definición que el legislador o el juez hicieren. De hecho, la fórmula ha servido históricamente para que algunas reformas relativamente significativas, que afectaban la propiedad privada existente, se hiciesen dentro del orden legal. Probablemente el ejemplo más apropiado sea la reforma agraria.

Es el Código Civil de 1936 el que contiene lo que podríamos considerar una definición de la tradicional institución de propiedad vigente en el Perú. Dice la ley: "El propietario de un bien tiene derecho a poseerlo, percibir sus frutos, reivindicarlo y disponer de él dentro de los límites de la ley". (art. 850º). Es de observar que el derecho pleno conferido ha sufrido en nuestro derecho limitaciones crecientes; en otras palabras, los límites de la ley se han hecho cada vez más estrictos respecto al ejercicio de la propiedad tradicional. Esto se percibe bien en disposiciones tan conocidas como los reglamentos de construcción que imponen determinadas características al uso de la propiedad inmueble urbana. Pero probablemente el punto más alto de estas limitaciones está en la actual ley de reforma agraria que, en su artículo 8º, dispone el acabamiento del derecho de propiedad sobre predios rústicos, por el simple no uso del mismo con fines agropecuarios.

Sin embargo, todas las limitaciones existentes en nuestra legislación, mantienen inalterada la naturaleza de los derechos que el propietario tiene sobre el bien objeto de propiedad. Podrá recortarse el ámbito de ejercicio de esos derechos por el propietario, pero, jurídicamente, la relación de propiedad privada entre el sujeto y el objeto es idéntica. Esta consiste en que una persona que adquiere un bien determinado como propiedad —por compra-venta, permuta, donación, sucesión o prescripción—, en esa virtud, posee el bien, lo usa, percibe sus frutos, puede reivindicarlo si es despojado y disponer de él si lo desea, gravándolo o transfiriéndolo.

## 2. La propiedad privada de los medios de producción

Para el derecho, la propiedad se ejerce sobre dos tipos de bienes: muebles e inmuebles. No se establece jurídicamente la diferencia entre los bienes que es significativa económicamente: bienes de consumo y bienes de producción. Es decir, aunque el derecho

lo ignora en su clasificación conceptual, la propiedad de los bienes de consumo tiene consecuencias sociales secundarias. En cambio, la propiedad de los bienes de producción provoca una división de la sociedad en clases: de un lado, quienes son propietarios de ellos y en esa virtud devienen dominantes; de otro quienes son no-propietarios, deben ofrecer su trabajo a los propietarios, y en esta virtud devienen dominados. En todo caso, la observación de estos efectos sociales no manifiestos en el derecho, nos previenen contra lo que un autor ha denominado el carácter "universalista abstracto" del derecho<sup>4</sup> que sin duda tiene mucho que ver con su rol social ideológico.

Este primer encubrimiento de la diferencia radical entre los bienes de consumo y los bienes de producción, disimulada tras la noción jurídica de "bien" que conlleva la propiedad como objeto, es paralelo a otro encubrimiento mayor. Este segundo consiste en que socialmente "el propietario" al cual alude universalmente el derecho —conforme acabamos de ver en nuestras normas legales—, tratándose de los bienes que sirven como medios de producción, no es un personaje realmente universalizable, dadas las condiciones estructurales de la sociedad. De hecho, se trata de unas cuantas personas que forman una clase al detentar la condición de propietarios de los bienes económicamente estratégicos, es decir, los medios de producción.

Con esta alusión ligera a las implicancias enmascaradoras que el derecho coloca sobre sus efectos sociales reales, pasemos a ver cómo se ejercita este derecho de propiedad privada sobre los medios de producción.

Hay varias razones por las cuales, dentro del orden social capitalista, el propietario real, desde el punto de vista jurídico no es directamente propietario de los medios de producción. Es decir, legalmente utiliza la mediación de una "persona jurídica", ficción de derecho, que es la propietaria. Y el propietario real toma parte en esa persona jurídica formalmente propietaria. Una primera razón para explicar este desdoblamiento de la relación de propiedad está en el carácter impersonal de las relaciones eco-

4. BALIBAR, Etienne, "Acercas de los conceptos fundamentales del materialismo histórico" en ALTHUSSER, Louis, Etienne BALIBAR, *Para leer el Capital*, Ed. Siglo XXI, México, 1969.

nómicas que la economía de mercado requiere para funcionar adecuadamente. Una razón más bien operativa se encuentra en la necesidad del orden económico de contar con mecanismos fluidos de integración de capitales; el propietario individual o familiar corresponde a una etapa muy inicial del desarrollo capitalista. Pero hay otra importante razón para ir al desdoblamiento, incluso cuando el propietario real es una sola persona. Esta es la responsabilidad, que en el caso de la mediación de una persona jurídica, por lo general, se limita hasta el monto del patrimonio de ella, sin afectar la parte del patrimonio personal del propietario real que no haya sido comprometida directamente en la empresa.

Este desdoblamiento significa que, tratándose de los medios de producción, el derecho de propiedad privada —que estamos intentando analizar— normalmente no se ejerce directamente. Entonces, para ver cómo opera la relación de propiedad, tenemos que examinar la naturaleza de los derechos que el propietario real, en su carácter de integrante de la persona jurídica formalmente propietaria, tiene sobre los bienes de producción y la empresa con ellos constituida.

Con este desbroce podemos pasar a examinar brevemente la mecánica de la relación de propiedad en lo que podemos considerar la forma típica de apropiación jurídica de los medios de producción: la sociedad anónima. En ésta, quienes integran la sociedad, llamados accionistas, aportan un capital que viene a ser la base patrimonial de operación de la empresa; a cambio de su aporte, cada socio recibe acciones, valores sobre los cuales se ejercita formalmente su derecho de propiedad. Los aportantes no son más dueños del dinero o bienes que aportaron a la sociedad; son propietarios de acciones que representan un monto determinado en dinero; en virtud de esta propiedad de acciones que traduce jurídicamente su propiedad real sobre el capital de la empresa, se generan dos derechos centrales para el accionista: el derecho a la gestión de la empresa y el derecho a las utilidades de su ejercicio económico.

Para decirlo simplídicamente, la propiedad del capital conlleva para el accionista el derecho a conducir la empresa y el derecho a percibir los beneficios económicos obtenidos durante la operación del negocio. Esto es aún más nítido si reparamos en que, dentro de la sociedad anónima, uno y otro de-

recho se ejercen en la medida y proporción de la propiedad de acciones, es decir del capital. En efecto, si un socio aportó el 10% del capital del negocio o adquirió acciones que representaban ese monto porcentual, participa en la gestión y en las utilidades en esa misma proporción. Esto nos hace ver con claridad la relación necesaria y causal entre la propiedad del capital y los dos derechos de ella desprendidos. En esto se muestra el carácter esencial de la propiedad privada, dentro de la sociedad anónima que es la forma jurídica capitalista típica usada para revestir la apropiación de los medios de producción.

La vigente ley de sociedades mercantiles configura el régimen de la sociedad anónima que acabamos de sumarizar. Dice la ley: “En la sociedad anónima el capital está representado por acciones y se integra por aportes de los socios, quienes no responden personalmente de las deudas sociales”. (art. 70º). El artículo 102º precisa que “las acciones representan partes alícuotas del capital social” y el 109º dispone: “La acción confiere a su titular legítimo la calidad de socio y le atribuye, cuando menos, los siguientes derechos: 1º—Participar en el reparto de utilidades y en el del patrimonio resultante de la liquidación. 2º—Intervenir y votar en las juntas generales (. . .)”. Sin embargo, esta redacción tiene que ser puesta al lado de otros artículos de la ley, para resaltar la relación necesaria entre la propiedad de la acción y los derechos sobre la sociedad; así por ejemplo, el artículo 133º al establecer el quórum de la Junta General de la Sociedad dispone: “se requiere la concurrencia, al menos, de accionistas que representen la mitad del capital pagado. En segunda convocatoria, bastará la concurrencia de cualquier número de acciones”. Y, tratándose de los acuerdos, el mismo dispositivo establece que éstos “se adoptarán por mayoría absoluta de las acciones concurrentes”. Por último, la elección del directorio de la sociedad que deba tener representación de la minoría por no contar con consejo de vigilancia, conforme a lo dispuesto por el artículo 158º, también se efectúa de acuerdo a las acciones: “cada acción de derecho a tantos votos como directores deban elegirse. . .”

Esta configuración de la sociedad anónima concentra en el o los socios mayoritarios todas las prerrogativas para organizar y disponer de la empresa. Es decir, el contenido de los estatutos, el nombramiento de los ejecutivos, el otorgamiento de poderes, están en manos de quien tenga el mayor número de accio-

nes. Pero siempre esto se hace jurídicamente a través de la persona de la sociedad; aunque ésta —como ocurre frecuentemente en el Perú— tenga un carácter más bien ficticio y esté conformada por una persona con una mayoría abrumadora de acciones y por dos o tres socios nominales con unas pocas acciones cada uno.

Hemos señalado la importancia central que la sociedad anónima tiene como forma de organización empresarial. Sin embargo, conviene hacer unas referencias a las otras formas de organización posibles de acuerdo a ley. En realidad, sólo en el caso de la sociedad colectiva la ley establece la participación en la decisión por igual entre los miembros, si bien admite que se haya pactado la participación en razón del capital aportado (artículo 37º). Hay que anotar que esta sociedad, como la sociedad en comandita simple, son de escasísimo uso porque suponen para alguno o todos los socios responsabilidad ilimitada por los resultados del negocio de la sociedad; no son pues fórmulas aconsejables al inversionista que mediante cualquiera de las otras formas limita su riesgo al monto aportado. Así ocurre en la Sociedad Comercial de responsabilidad limitada, que varía en alguna medida de la anónima, incorporando participaciones iguales, acumulables e individuales (art. 281º) y en la cual también la participación en los acuerdos y en las utilidades está en razón de la participación en el capital social (arts. 281º y 295º).

Pasando por alto la mecánica de constitución de sociedades según el Código Civil, que en buena parte resulta superada a través de las posibilidades abiertas por la ley de sociedades mercantiles, debemos hacer un apunte sobre la única excepción que en nuestro sistema legal tradicional tuvo esta fórmula de apropiación privada de los medios de producción. Esta excepción es la comunidad indígena que, conforme a las disposiciones de la Constitución, tiene un régimen por el cual su propiedad “es imprescriptible e inenajenable” (art. 209º). En virtud de este precepto, la legislación posterior y la jurisprudencia han establecido que los miembros de la comunidad sólo tienen derecho individual al uso de los bienes comunales. Es muy claro que la comunidad, a diferencia de las sociedades constituidas con un fin lucrativo, no se forma por aportes individuales; es una institución histórica preexistente que ha sido reconocida con un status especial por la ley. De ahí su forma peculiar de propiedad sobre sus medios de pro-

ducción, propiedad que no es privada, y que significa que el miembro de la persona jurídica de la comunidad no tenga derecho a una parte alícuota del capital, conforme ha venido a ser ratificado por la legislación de reforma agraria reciente. Es indudable, sin embargo, que la comunidad indígena no ha sido un elemento dinámico dentro del sistema económico y que el régimen de propiedad otorgado —por su incoherencia con el resto del sistema— tuvo efectos congeladores sobre las comunidades; baste mencionar a este respecto el aislamiento respecto a los mecanismos de crédito, debido a la imposibilidad de constituir garantía sobre los bienes comunales.

No es posible terminar este punto sin referirse a la condición del trabajo en la empresa constituida sobre la noción de propiedad privada, canalizada en cualquiera de las formas jurídicas tradicionales que nuestro orden legal autoriza, a excepción de la comunidad indígena. El trabajador tiene la condición de asalariado, recibe una remuneración por su contribución al proceso productivo. A diferencia de quien jurídicamente participa en la persona jurídica propietaria de los medios de producción y, en esa virtud, participa en la decisión y en los beneficios, el trabajador es limitado a un salario. Esta condición de asalariado, en la cual el trabajo es un costo más de la operación de la empresa y no genera ningún derecho que no sea sobre el monto de la remuneración, es la que desde el aporte marxista al pensamiento económico y social se conoce como la “alienación” del trabajador. Esta enajenación con respecto al producto de su trabajo, así como la generación por el trabajador de un excedente económico que es apropiado por el propietario privado, se originan en la conversión del trabajo en mercancía debido a la apropiación privada de los medios de producción.

Esto, obviamente, no queda eliminado por fórmulas de reforma de la empresa que, como la comunidad laboral, hacen participar a los trabajadores en un cierto porcentaje de las utilidades de la gestión económica. A la larga, esto es una forma de salario adicional que la empresa capitalista incorpora como costo, dejando el real excedente económico en manos del propietario privado del capital, aun cuando éste deba pagar impuestos por estos beneficios.

A otro nivel, la concentración real de los medios de producción en una minoría privilegiada tiene efectos sociales, económicos y políticos vinculados a la

acumulación del excedente socialmente generado; en esto no es necesario ni pertinente insistir ahora. Sin embargo, este es el cuadro de los efectos sociales de la apropiación que la forma de propiedad privada reviste y permite. Volveremos a él en la segunda parte del trabajo, al analizar el Proyecto de Ley en relación con estos parámetros.

### 3. Las formas no tradicionales de propiedad

En los últimos diez años se han creado varias nuevas formas jurídicas que no corresponden típicamente al modelo capitalista que hemos examinado en la sociedad anónima. La más antigua de ellas es la **cooperativa**, cuyo régimen legal fue aprobado en 1964, correspondiendo con una crecida expectativa cooperativista generada en esos años. En la cooperativa, existe el principio básico de “una persona, un voto” con prescindencia del aporte que efectivamente se hubiese efectuado; la ley 15260 lo establece expresamente en su artículo 5º. Aparentemente desaparece el mecanismo de participación en la gestión correspondiente a la empresa de propiedad privada. No es así en verdad; debemos reparar en que la participación se genera del mismo modo, es decir, a partir del aporte; sólo que la participación no se ejerce en proporción al aporte. Se ha reformado la mecánica pero su base es la misma. De otra parte el principio de participación en los excedentes es el mismo al de la sociedad anónima, si bien se reducen sustancialmente las sumas repartibles. Con respecto a la distribución de los excedentes dice el artículo 42º de la ley que se separará: “el porcentaje necesario para el pago de los intereses que corresponden a los socios en proporción a sus aportaciones”.

El certificado de aportación representa una parte alícuota de un fondo del capital social de la cooperativa y se expresa en dinero. Este valor es recuperable al retirarse el socio de la cooperativa y es heredable si éste falleciera (art. 24º). La similitud con las formas tradicionales de aportación a la empresa de propiedad privada, es manifiesta.

Al mismo tiempo hay que señalar que se generan en la cooperativa determinados fondos (de reserva, de educación y de previsión social, artículo 43º) que no pueden ser distribuidos entre los socios en ningún caso (art. 44º). Esto constituye un principio distinto al de la empresa de propiedad privada tradicio-

nal; puesto que se generan excedentes que no pueden repartirse entre los aportantes.

Por último, debemos notar la situación del trabajador y los efectos del trabajo en la cooperativa. El artículo 9º de la ley establece la norma general: “Las relaciones de trabajo de una cooperativa con sus servidores rentados se regirán por la legislación laboral”. Es decir, los trabajadores de las cooperativas mantienen la pura y simple condición de asalariados, situación idéntica a la de los trabajadores de cualquier otra empresa de propiedad privada. Pero añade la ley: “La cooperativa que, por la naturaleza de sus fines, deba funcionar necesaria y exclusivamente con el trabajo personal de sus socios, podrá contratar servidores rentados ajenos a ella en los casos específicos que autorice su estatuto, en armonía con el reglamento de esta ley”. Este dispositivo parece referirse implícitamente a las cooperativas que la ley llamó “de producción y de trabajo”. El hecho que la ley nunca fuera reglamentada oscurece un poco la interpretación. Pero es claro que, para aquellas cooperativas que se han organizado con propósitos de producción, y que son las que nos interesan por detentar los medios de producción, se admite sólo por excepción el trabajo asalariado. Importa añadir que quizá por la falta de claridad en la ley, su orientación preferente a las cooperativas de servicios (crédito, consumo, etc.) —en vez de las de producción— y la carencia de reglamentación, el principio de identificación entre el hecho del trabajo y la calidad de socio, no aparece jurídicamente establecido de modo indubitable. Probablemente por eso, numerosas cooperativas de trabajo creadas bajo el amparo de este marco legal han separado en la práctica la condición de trabajador de la calidad de socio, perdurando el sistema de asalariados que caracteriza a la empresa de propiedad privada.

**Las cooperativas agrarias** establecidas en los complejos agroindustriales como consecuencia del proceso de reforma agraria, si bien se encuentran dentro del marco legal de las cooperativas, ya descrito, tienen algunas importantes variantes con respecto al esquema de la cooperativa tradicional, introducidas por el Decreto Supremo 240-69-AP. En cuanto a la aportación efectuada, inicialmente ésta se constituye con los beneficios sociales que correspondían a cada uno de los trabajadores de las empresas afectadas que no hubiesen decidido dejar la empresa; estos aportes, como los que se efectúen en el futuro por

los socios, se representan en certificados de aportación del mismo carácter que en cualquier otra cooperativa (art. 102º). Sin embargo, adicionalmente, sólo en el caso de las cooperativas de los complejos agroindustriales, existe en el capital social de la cooperativa un fondo cooperativo que se constituye con la provisión de una cantidad anual en el balance de la cooperativa y tiene por objeto el pago de la deuda con el Estado por la adjudicación del complejo; sobre esta porción del capital de la cooperativa propietaria del complejo, porción que es igual al valor de adjudicación menos el monto de los beneficios sociales, no hay certificados de aportación y, en consecuencia, no existen derechos individuales de los socios; sobre esta porción pues, no hay propiedad privada. Debido a la importancia de esta porción dentro del patrimonio de la empresa, la reforma a la cooperativa tradicional reviste importancia, si bien no llega a plasmarse una nueva forma de propiedad, puesto que la propiedad privada se mantiene sobre otra parte del capital social mediante los certificados de aportación.

La participación en la gestión de las cooperativas agroindustriales pasó por un período de restricción establecida por el D.L. 18299 que dispuso la existencia de cuatro estamentos entre los socios, según el tipo de trabajo efectuado en la empresa, principio manifiestamente contrario al de la ley de cooperativas vigente. Este régimen fue derogado posteriormente y ahora los mecanismos de participación en la gestión son igualitarios para todos los socios.

En cuanto a la participación en los beneficios de la gestión económica, el artículo 26º del D.S. 240-69-AP autoriza a abonar intereses sobre los certificados de aportación, con una tasa que no puede exceder del 2% anual. Sin embargo, el artículo 98º dispone que “los excedentes generados por el trabajo en común se distribuirán entre los socios en proporción al tiempo trabajado por cada uno de ellos en la cooperativa, durante el ejercicio económico”. Esto significa que el criterio principal para la participación en la distribución se ha desplazado del aporte de capital al de trabajo.

El régimen descrito lleva a pensar que las condiciones de participación dentro de las cooperativas de los complejos agroindustriales son jurídicamente igualitarias, a pesar de las diferencias en el valor de la propiedad privada en poder de los socios. Esto

nos lleva al problema de la condición de los trabajadores; a este respecto la situación legal de las cooperativas de los complejos agroindustriales es la misma de las demás cooperativas; de hecho, se mantienen las diferencias entre los socios de la cooperativa y los trabajadores “eventuales”. En suma no hay identidad entre trabajador y socio.

Dicho de otra forma, la igualitarización alcanza a quienes son socios, y el mecanismo de incorporación a la calidad de socio no reside exclusivamente en el trabajo sino que, además, se supedita al aporte de propiedad privada. Según esto, el trabajador que sea aceptado como nuevo socio de la cooperativa debe suscribir certificados de aportación cuyo monto en un momento dado tendrá que desembolsar.

El caso de **las sociedades agrícolas de interés social**, aunque guarda similitudes con las cooperativas agrarias, merece mención específica. En esta persona jurídica del derecho agrario intervienen como socias diversas personas jurídicas; de una parte, un cierto número de comunidades campesinas y de otra, una cooperativa de servicios que reúne a los trabajadores de la empresa agropecuaria que es la SAIS. Con esta forma de incorporación a la propiedad, la gestión y las utilidades de la empresa, de grupos poblacionales que no trabajan directamente en la misma, se busca establecer regionalmente mecanismos de compensación y redistribución del excedente.

Desde el punto de vista de la propiedad, que es el examinado ahora, interesa reparar en una peculiaridad con respecto a la cooperativa vista antes. Esto es, que son socios de la SAIS personas jurídicas al interior de cuyo propio régimen de propiedad no hay ninguna forma de apropiación privada de sus bienes; tal es el caso de todas las comunidades campesinas. Por tanto, si bien las comunidades participan de una parte alícuota del capital social de la SAIS y tienen derecho a él de manera similar a toda otra forma privada de propiedad, a su vez esta propiedad no genera derechos individualizables en los miembros de las comunidades. Caso distinto es el de la cooperativa que reúne a los trabajadores de la empresa, en la cual sí se da el mismo mecanismo de participación en la propiedad que funciona en las demás cooperativas.

El caso de **las comunidades laborales** creadas en varios sectores económicos a partir de julio de 1970, constituye una figura diversa. Como se sabe, la co-

munidad es un accionista especial de la empresa capitalista de propiedad privada. Sus derechos son básicamente de la misma naturaleza que los de cualquier otro socio aportante de capital; y es tan claramente accionista que incluso la ley la autoriza a invertir sus utilidades en otras empresas. La diferencia central consiste en que el aporte de la comunidad, del cual normalmente se genera su propiedad de acciones de la empresa, es una cuantificación del trabajo incorporado por los trabajadores. Este se estima en un porcentaje de la renta neta del ejercicio económico, variable según sectores productivos. La comunidad, además, tiene ciertos derechos especiales que la tipifican como un socio privilegiado.

Lo que ahora nos interesa examinar es más bien la relación jurídica entre la comunidad y sus integrantes. Con referencia a esta relación y tomando como ejemplo el caso de la comunidad industrial, hay que distinguir claramente el lapso durante el cual la comunidad no ha alcanzado el 50% del capital de la empresa, del período en el cual la comunidad ya cuenta con el 50% de las acciones. En el primer caso, no hay derecho individual de propiedad sobre el patrimonio de la comunidad. Si un trabajador se retira de la empresa es compensado con una suma proporcional al trabajo aportado durante el tiempo de existencia de la comunidad. Durante este lapso previo al 50%, la participación en la gestión de la comunidad es igualitaria y la participación en el reparto de utilidades de la comunidad es 50% a todos por igual y 50% en proporción a los años de servicio como miembro de la comunidad.

El Decreto Ley 18384 dispone que al alcanzar la comunidad industrial el 50% de las acciones de la empresa, emitirá acciones que representen su patrimonio y las distribuirá entre los trabajadores, según el trabajo aportado como miembros de la comunidad (art. 22º). Aunque las acciones representan trabajo y no son propiamente valores puesto que son intransferibles y sólo redimibles por la comunidad (art. 18º), este reparto de acciones establece una diferencia entre los trabajadores que las tienen y aquéllos que, por haberse incorporado con posterioridad a la emisión, carecen de ellas. Esta diferente condición con respecto a las acciones tiene dos consecuencias; la primera es la muy obvia de la condición de propietario privado sobre el monto representado por las acciones; en caso de retiro esta suma se liquida por la comunidad a favor del accionista. La segunda con-

secuencia está en la repartición de utilidades de la comunidad que, aun cuando la ley de comunidad in quienes tienen acciones y quienes no. A este respecto la legislación minera ha sido explícita; el artículo 41º del Decreto Supremo 025-72-EM estipula que en las utilidades correspondientes a la parte del patrimonio de la comunidad por la cual se han emitido acciones, participan sólo quienes ya tiene acciones. Con esto se ha dado efecto nuevamente al derecho de propiedad sobre las acciones de la comunidad.

Por último, en cuanto a la participación en la decisión dentro de la comunidad, la condición de accionista no implica diferencia alguna entre los trabajadores. Todos participan igualmente en la gestión de la comunidad.

En suma, la incipiente legislación sobre comunidades laborales, hace pensar en que, si bien no existe un derecho de propiedad privada del trabajador sobre el capital de la empresa, sí existirá derecho de propiedad privada sobre el patrimonio de la comunidad, cuando ésta sea propietaria del 50% del capital de la empresa. En virtud de este derecho de propiedad, expresado en acciones de muy poco interés como valores, parece haber una participación privilegiada en las utilidades de la comunidad. Sin embargo, se ha roto definitivamente la relación entre el derecho de propiedad sobre el patrimonio y la participación en la gestión, al no depender esta última de aporte alguno.

#### **4. Las características de la propiedad social**

Por cierto que el término “propiedad social” ha sido y es utilizado con contenidos muy diversos. Baste citar el hecho de que en Chile el proyecto político de Unidad Popular denominó “área de propiedad social” al sector en el cual el Estado era el único o principal accionista. Esto nos lleva a un punto de discusión sobre el rol del Estado como sujeto propietario que trataremos de abordar hacia el final de esta primera parte.

De otro lado, el único término opuesto al de propiedad privada no ha sido el de propiedad social. Durante muchos años la experiencia de los países socialistas ha hecho circular la expresión “propiedad colectiva” para designar un sistema en el cual los



medios de producción no están bajo apropiación de particulares. Más recientemente en la muy conocida y particular condición de Israel, se ha utilizado formas asociativas, especialmente agrícolas, en las cuales se ha utilizado también la denominación propiedad colectiva. Las connotaciones que la propaganda ha dado a la expresión, hacen deseable que la dejemos de lado como punto de partida y volvamos a descubrir el sentido de la “propiedad social”.

Lo primero que puede decirse de la propiedad social es que bajo tal denominación, se han formulado diversas y diferentes experiencias de formas alternativas a la propiedad privada de los medios de producción. El primer elemento definitorio de la propiedad social es su negación de la propiedad privada; puesto que en la base misma de la propiedad social, sustentándola, hay una crítica de fondo a los efectos sociales del régimen capitalista estructurado en torno a la propiedad privada. Desde este punto de vista, el elemento característico central de la propiedad social es la utilización de mecanismos que permitan la apropiación del excedente económico por toda la sociedad; ni por los “dueños”, que ya no existen, ni sólo por los trabajadores, que de otro modo serían nuevos privilegiados, propietarios similares a los accionistas. De ahí que la propiedad social busque combinar la participación de la sociedad en el destino económico de la empresa y de sus excedentes, con la participación de sus trabajadores en la gestión y en parte de las utilidades de la misma.

La condición de los derechos que otorga la propiedad social **sobre los medios de producción**, tiene que verse básicamente como consecuencia del nuevo rol del trabajo en la empresa. Esta concepción, en nuestra opinión, parte de un diagnóstico lúcido de la alienación del trabajador y de la acumulación privada del excedente que son características del sistema de propiedad privada. Por eso, al dar un papel protagónico al trabajador en la empresa, se busca atacar la enajenación capitalista del trabajo en su misma base, desplazando el carácter de mercancía, del trabajo al capital.

El contraste con los derechos de la propiedad privada puede ser fácilmente establecido. En aquella el derecho a la gestión y el derecho a las utilidades, según hemos visto, eran consecuencia del derecho de propiedad sobre el capital de la empresa detentadora de los medios de producción. En cambio, en

la propiedad social tales derechos son consecuencia directa del mero hecho del trabajo. Este punto de apoyo radicalmente distinto pone de lado la apropiación de los medios de producción por particulares.

Obviamente, si el trabajador tiene derecho a participar en las decisiones de la empresa y a sus beneficios, con exclusión de cualquier tipo de “dueño”, este punto de partida obliga a rediseñar la estructura administrativa de la empresa de propiedad social. En efecto, no sólo las decisiones no pertenecen a “los dueños”, porque todos los trabajadores participan de la propiedad social, sino que la participación en la decisión exige un proceso democrático de desconcentración en ella. Esto, en realidad, es una nueva concepción de la empresa.

Importa detenerse en este último punto porque es de la mayor trascendencia. Las experiencias cooperativistas, por ejemplo, han entendido que transferir la propiedad a los trabajadores equivale a que los organismos de decisión formal de la empresa sean integrados por quienes laboran en ella. Y las decisiones que ellos toman son del mismo tipo que las detentadas por los antiguos accionistas. En vez de la junta general de accionistas, decide la asamblea de socios de la cooperativa y en lugar de delegarse la capacidad ejecutiva en un directorio, se encarga ese mando al consejo de administración. En realidad, la propiedad social se vincula al concepto de gestión por los propios trabajadores, que es mucho más rico que la sustitución de la composición de un organismo formal por otra. Consiste más bien en una comprensión de los niveles de decisión y de las líneas de mando de la empresa, sustentada en los principios democráticos, en vez de los autoritarios. Esto lleva a pensar de nuevo la forma de concebir las responsabilidades sobre la decisión y sobre la ejecución en la empresa. Cada pequeña o gran unidad dentro de la empresa debe ser responsable efectivamente de la toma de decisiones de su competencia. Este nuevo enfoque altera sustantivamente la condición del trabajador en la empresa y la relación entre el hombre y su trabajo, posibilitando la realización de aquél a través de éste.

De otra parte, puede preguntarse quién aporta el capital dentro de esta empresa. Para esto hay varias fórmulas posibles. Uno de los especialistas en problemas de autogestión, Jaroslav Vanek, propone una forma que distingue el usufructo, que permanecería

en manos de los trabajadores, del dominio directo que quedaría en los propietarios del capital. Nos parece que esta propuesta<sup>5</sup> es demasiado legalista para ser eficaz. El autor confía en que la separación formal entre un propietario del capital que recibiría simplemente un interés por su aporte y los propietarios sociales que tendrían derecho a la gestión y a las utilidades, permitiría una ruptura real de la relación de dominación actualmente existente entre el “patrón” y el “servidor”.

No sólo por razones de factibilidad con respecto a la ruptura de las relaciones asimétricas de dominación, sino por la necesidad de destruir el principio de propiedad privada del capital, característico del sistema capitalista, es indispensable ir a una forma radical en la cual el derecho de propiedad social se comparta única y plenamente entre los trabajadores y el resto de la sociedad. El capital puede ser puesto por el Estado o una entidad estatal específica que actúe como agente financiadora, a cambio de lo cual debe recibir un interés determinado que le permita cubrir gastos y pagar a su vez un cierto interés al ahorrista privado. Este último puede ser incentivado tributariamente —con mecanismos como los que ahora utiliza COFIDE, por ejemplo— a fin de que prefiera esta vía de inversión. Obviamente, la participación de un organismo estatal como agente financiador plantea la pregunta sobre el margen de control o manipulación que por esa vía el Estado puede ejercer sobre las empresas de propiedad social. Esto nos remite a una problemática más general, sobre el carácter del Estado, a la cual habremos de volver más adelante.

Se discute si es conveniente que, alternativa o complementariamente, el capital entregado por la entidad estatal financiadora sea amortizado por el grupo trabajador. Razones de productividad y eficiencia, de una parte, aconsejarían que el capital sea amortizado, sin perjuicio del pago del interés ya aludido, mientras aquél se deba. La búsqueda de un régimen plenamente socializado sugiere, contrariamente, que el capital no sea amortizado nunca, y que los excedentes económicos, antes de concentrarse en manos del grupo trabajador como nuevo sector privilegiado, paguen un interés alto por el uso del capital, estén

gravados tributariamente y contribuyan al resto del sector de propiedad social, así como aseguren la apropiación social del excedente generado por la nueva empresa. Lo que no puede aceptarse en ningún caso es que en algún momento se individualicen los derechos de los trabajadores sobre el capital; en tal eventualidad, habríamos vuelto al origen de todo el problema: el derecho de propiedad privada sobre el capital y sus nocivos efectos sociales.

De modo que los derechos que el grupo de trabajadores tenga sobre los bienes de producción de la empresa, a través de la forma de propiedad social, en consonancia con el interés social y la percepción de sus beneficios menos: los impuestos, la contribución a organismos de grado superior dentro de la estructura empresarial de propiedad social y el aporte del excedente económico que debe ser apropiado por el conjunto de la sociedad. Individualmente el trabajador debe tener derecho a permanecer como tal dentro de la empresa, bajo respeto a reglas objetivamente definidas. Si deseara retirarse puede pensarse en mantener una compensación económica por el trabajo aportado que, como los actuales beneficios de seguridad social, le permita reinstalarse en otra ocupación dentro del sistema productivo.

Deben ser obligaciones de los trabajadores: 1) conservar los bienes que tienen bajo propiedad social; 2) destinarlos a los fines especificados en el contrato de adjudicación entre la entidad estatal financiadora y el grupo de trabajadores o variar tal uso en conformidad con la entidad estatal del sector productivo correspondiente; y 3) pagar los intereses del capital. Cualquier gravamen sobre los bienes de producción debe requerir, a más de acuerdo de los trabajadores, la autorización de la entidad estatal financiadora.

En caso de disolución de la empresa, o del grupo trabajador, cabe la transferencia de los bienes de producción a otro grupo o grupos de trabajadores para los cuales sean útiles. Esta transferencia debería hacerse a través de la entidad estatal financiadora y sin pago al grupo trabajador en disolución.

Con esto creemos haber dejado bosquejadas las principales características de lo que consideramos la alternativa planteada como propiedad social. Dejamos fuera, conforme lo advertiéramos al comienzo, una serie de muy importantes problemas; entre ellos queremos destacar nuevamente la relevancia de las relaciones entre el sistema de planificación nacional y

5. VANEK, Jaroslav, *Some fundamental considerations on financing and the right of property under labor management*, 1970, mimeo.

sus instancias regionales con las empresas de propiedad social de base. Probablemente la organización de éstas en niveles de grado superior, debería constituir un paso importante para la formulación de la política de planificación. De nuevo aquí aparece la problemática planteada por el significado de la intervención de los mecanismos estatales, en función del carácter social del Estado.

## 5. El Estado y la Propiedad Social

En el último punto hemos aludido a la problemática planteada por el Estado como sujeto de propiedad y sus implicancias para la propiedad social que se propone crear el proceso peruano. Queda claro que el aporte de capital por una empresa estatal financiadora a la empresa de propiedad social, jurídicamente no la constituye en "propietaria" sino en simple acreedora con derechos debidamente establecidos. Pero el contenido de esa relación plantea una interrogante sobre su significado, que debemos abordar.

Un segundo problema se plantea del modo siguiente. Si la propiedad social —en los términos definidos— aparece como la fórmula más deseable y deseable en propiedad, ¿debe subsistir la empresa de propiedad estatal? Un experto en la problemática de funcionamiento de la propiedad social sugeriría que el Perú debería establecer el sector de propiedad social a partir de las empresas estatales existentes<sup>6</sup>. Si se quiere, una manera más simplista de plantearse el problema trataría de definir si la propiedad por el Estado es privada o social. Abordemos cada punto.

En primer lugar, con respecto al sentido de la permanencia de empresas estatales y sus consecuencias sobre la condición del trabajador, hay que advertir que en ciertos sectores neurálgicos de la economía, parece aconsejable mantener la propiedad en manos del Estado, como forma de asegurar el control por quien representa los intereses colectivos por encima de cualquier particularismo, incluyendo como tal los intereses del grupo concreto de trabajadores.

Pero esto nos lleva a preguntarnos por la realidad del ejercicio de la función del Estado, no sólo "en

nombre" de los intereses colectivos, sino efectivamente a su servicio. Como es bien sabido, la neutralidad arbitral del Estado es una construcción ideológica liberal y su caracterización aparente como garante de los "intereses generales" queda desmentida por la constatación de la existencia de intereses sociales contrapuestos para uno de los cuales, de hecho, el aparato del Estado resulta funcional, en desmedro del otro. En otras palabras, no debemos asumir que el Estado representa los intereses colectivos, y en nombre de tal supuesto justificar como "de interés social" la forma jurídica de la propiedad estatal. Es indispensable verificar si el carácter socialista del conjunto del sistema político y social tiene la plenitud que garantice que esa representación efectivamente mayoritaria de intereses se ejecute a través del aparato estatal.

Claramente, este último problema rebasa en mucho las posibilidades de definir jurídicamente la propiedad social, para ubicarse nítidamente en el nivel del ejercicio del poder del Estado por una clase o grupo social determinado. Es decir, la significación de la empresa estatal, como de la introducción de mecanismos estatales de control sobre las empresas de propiedad social, que "garanticen" la representación del interés mayoritario, depende del carácter que efectivamente tenga el Estado. Y esto nos remite a un análisis sobre quién ejerce el poder del Estado y en beneficio de qué clase.

Concluimos en que, la variable de la intervención estatal en cualquier diseño de mecanismo de relación empresa-sociedad, no puede ser manejada en abstracto, fuera del análisis de una formación social determinada y su estructura de poder. Tal análisis nos dará cuenta del sentido de representación popular efectiva a través del Estado y del destino del excedente recolectado por el Estado, que bien podría seguir siendo apropiado por un sector minoritario.

Aclarada la cuestión previa mencionada, puede sostenerse la conveniencia de que ciertos sectores o niveles productivos quedan bajo propiedad estatal para preservarlos totalmente de particularismos. Esta necesidad aparece aún más justificada si, como en el caso peruano, se pretende mantener —por lo menos transicionalmente— la existencia de un fuerte sector de propiedad privada que hasta hoy es el dominante, decisión que es una de las mayores amenazas contra la constitución de un sector de propiedad social

6. HORVAT, B., Exposición oral en CENCIRA, Lima, 21 de Enero de 1972.

con carácter hegemónico en el conjunto de la economía. Queda pendiente sin embargo, el problema de establecer mecanismos de participación a nivel de cada empresa estatal que impidan que el carácter alienador de la propiedad privada con respecto al grupo trabajador concreto, perviva en detrimento de éste, al ejercerse por el Estado los derechos de propietario. La empresa estatal pues, para guardar coherencia con el sistema de propiedad social, debería ser justificada por exigencias de seguridad económica y política, y debería reformularse internamente en cuanto a los mecanismos de decisión para garantizar efectivamente el aporte de los trabajadores al proceso productivo en términos de realización personal a través del trabajo.

Nos queda, por último, el problema de precisar qué tipo de propiedad configura la propiedad del Estado. Hemos señalado con claridad desde el comienzo de este trabajo que la diferencia entre propiedad privada y propiedad social, desde el punto de vista jurídico básicamente no está dada por el sujeto del derecho sino por el carácter nuclear otorgado por una y otra respectivamente a la propiedad del capital y al hecho del trabajo. En función de ese punto de partida, la propiedad del capital por el Estado, si el aparato estatal efectivamente representa los intereses mayoritarios y si se adopta a nivel de la empresa estatal mecanismos efectivamente participacionistas, es complementaria al sector de propiedad social. Estos requisitos, parecen obviar las consecuencias que tenían la propiedad privada y la estatal dentro del sistema capitalista, a dos niveles: al interior de la empresa, enajenando el producto del trabajo de los hombres que lo producen; y sobre el conjunto del sistema social, acumulando excedentes en beneficio y al servicio de una minoría dominante.

## II

### CRITICA AL PROYECTO DE LEY

La publicación del Proyecto de Ley de Propiedad Social se efectuó con el propósito de recibir críticas y sugerencias de perfeccionamiento. No es tal el objeto del análisis que emprendemos en la segunda parte de este trabajo. Intentamos más bien, discutir un "modelo de empresa de propiedad social" cuyos supuestos nos parecen inadecuados a la realización

de la "utopía" bosquejada en la primera parte, como eficaz forma de superación de la propiedad privada de los medios de producción.

Es cierto que debemos ser conscientes de la distancia entre el modelo legal y su funcionamiento. Pero también es verdad que, la eficiencia del modelo propuesto por el Proyecto tiene que ser relacionada sistemáticamente con otras acciones del gobierno ya puestas en marcha —su política económica conservadora, sus mecanismos políticos de co-optación— y evaluada en conjunto. En otras palabras, el análisis científico del Proyecto no puede limitarse a constatar "avances", ni a reclamar "profundizaciones". Es indispensable analizar la lógica del modelo propuesto y su ensamble en el conjunto de la política desarrollada en el proceso peruano. No reclamamos pues, una visión "legal" sino, por el contrario, un encuadramiento de la lógica intrínseca del Proyecto con el resto de los cambios encausados por el gobierno, para percibir la direccionalidad del conjunto.

Pese a lo anterior, estimamos de la mayor importancia, ir al análisis específico de ciertos mecanismos propuestos en el Proyecto, especialmente tocantes a la rentabilidad económica de la empresa y a la participación de los trabajadores, que deben ser cuestionados, incluso a partir de los principios generales que encabezan el Proyecto. Este cuestionamiento debe dirigirse a maximizar las condiciones de desarrollo de la clase trabajadora dentro del nuevo tipo de empresa que se propone crear; con este enfoque deben leerse las alternativas concretas que se proponen en este documento, y no como reformas al Proyecto que sí lo convertirían en "socialista". Esto último, como veremos enseguida, no es posible en el marco del proyecto de un tipo de empresa o un sector de la economía.

Vamos a desarrollar el presente análisis en los siguientes aspectos. Primero, haremos una breve caracterización introductoria de lo que podemos llamar "el modelo" del Proyecto. En segundo lugar, abordaremos el problema del criterio económico de funcionamiento de la empresa. En tercer lugar, discutiremos las relaciones del sector con los otros sectores, mirando a la propuesta hegemonía del sector de propiedad social y sus implicancias. Y, por último, haremos referencia a los problemas de participación y democratización de la empresa y sector.

## 1. El Modelo del Proyecto

Si se toma un punto de ubicación muy general, que bien puede ser la inscripción ideológica del proceso dentro de un marco referencial socialista<sup>7</sup>, es necesario puntualizar que el modelo propuesto no es socialista. Es cierto que, al nivel jurídico y al nivel ideológico supera la noción de propiedad privada de los medios de producción, lo cual constituye un clarísimo avance, pero hay varias razones que nos hacen pensar que el sistema capitalista no es puesto de lado por el modelo propuesto.

Sería bastante obvio decir que el socialismo, por definición, no se construye “a nivel de empresa”. Y que mientras subsistan, con carácter dominante en el conjunto de la economía, la apropiación y la acumulación de excedentes en manos privadas, estaremos bajo formas renovadas de vigencia del capitalismo. De modo que no es posible pensar en “un sector” de la economía que, por presentar características de acumulación social, pueda “ser socialista”. La economía no puede definirse como socialista, a nivel de un sector económico. Lo que importa es dónde van los excedentes generados en el conjunto de la economía.

Pero se puede decir algo más; aun al interior de la empresa y del sector propuestos en el modelo, subsiste la apropiación privada de excedente, lo cual mantiene lo esencial del capitalismo y, como veremos, más adelante, se convierte en el ordenador económico del funcionamiento de la empresa propuesta. Esto resulta contradictorio con la propia lógica interna del Proyecto que establece la acumulación social como principio básico de la empresa de propiedad social (art. 1º).

Las características fundamentales del Proyecto nos hacen visualizar una empresa en la cual se socializa la gestión, confiándola en parte a sus trabajadores y en parte al Estado (esto último es una socialización formal, como veremos luego). En lo que respecta al excedente, ocurre una socialización parcial que utiliza hasta cuatro mecanismos; dos a nivel de la sociedad y dos a nivel de la empresa. Los primeros son: la transferencia de un 10% del excedente económico al Fondo Nacional de Propiedad Social (art. 99º) y la obligación de volver a reem-

bolsar al Fondo el monto de los Certificados de Retiro anulados a la muerte del tenedor o su cónyuge (art. 127º). En un sentido más restringido de socialización a nivel de la propia empresa, tenemos la obligación de incorporar al Fondo Social el monto de los reembolsos sobre los aportes transitorios hechos por COFIDE o el Fondo (art. 84º, inc. b) y la obligación de, una vez concluido el reembolso de aportes transitorios, seguir efectuando deducciones similares para incorporarlas al Fondo Social (art. 71º).

Por último, es obvio que un mecanismo adicional de socialización, es el pago de impuestos; que no tiene mayor importancia, habida cuenta de que su monto no puede ser superior al de la carga tributaria que soporta la empresa privada (art. 95º).

Como queda dicho, la socialización de la gestión y del excedente generado en las empresas del sector necesariamente nos traslada al problema del rol del Estado. Por cuanto, socializar implica transferir a un órgano exterior a la empresa parte de la gestión y del excedente, a fin de que de él beneficie el conjunto de la sociedad o, más bien, los sectores oprimidos por la vigencia del capitalismo y cuya liberación es el objetivo final de una Revolución. Ese órgano tiene que hacer parte de la estructura del Estado o estar bajo su control; pero resulta que, si en verdad el Estado no sirve la representación real del conjunto de la sociedad, el traslado de la gestión y del excedente al Estado, no son realmente mecanismos de socialización. A eso aludimos antes, cuando señalamos que el traslado de la gestión en parte al Estado era un mecanismo de socialización sólo formal.

Como es evidente, en el proceso peruano el problema del Estado y lo que podemos llamar la participación popular macro-política no sólo no se plantea teóricamente sino que se ha evadido con la falacia ideológica de “la vuelta de la política a la vida cotidiana”<sup>8</sup>. A nivel de un análisis del comportamiento del Estado, en lo que va del proceso —y si bien una verificación empírica no ha sido hecha, siendo indispensable—, difícilmente puede decirse que el conjunto de la gestión del Estado y del destino que da al excedente económico bajo su capacidad de decisión, está en favor de los sectores populares. Re-

7. Cf. Mensaje a la Nación del Presidente de la República, 28 de julio de 1971.

8. Cf. DELGADO, Carlos, “SINAMOS: La Participación popular en la revolución peruana”, en *Participación*, Nº 2, febrero 1973, p. 6-25.

sulta difícil caracterizar a los beneficiarios de tal gestión; pero en buena parte siguen siendo algunas empresas imperialistas, los sectores industriales más dinámicos y la llamada tecnoburocracia que acrecienta capacidad de decisión y altos niveles de consumo.

Todo esto es forzosamente un juicio provisional; que se hace con una clara conciencia de su provisoriedad. Pero el hecho de que, al nivel ideológico se esté evadiendo el problema político del carácter del Estado, no apunta a que la situación cambie, en el corto plazo, para dar paso a formas de participación popular auténticas. Y de otra parte, los requerimientos del sustento político institucional del gobierno de la Fuerza Armada, hacen también improbable un cambio en el nivel del comportamiento del aparato del Estado, cuya actual conducción reposa en buena parte en cuadros militares.

Lo anterior implica, en suma, que para juzgar el carácter de la socialización, no basta el nivel de la empresa; ni es suficiente el de “un sector de la economía”; ni basta siquiera el funcionamiento de toda la economía dentro de ciertos patrones en los cuales no hay formalmente apropiación privada. De ahí el error de la CGTP, cuando considera insuficiente la propiedad social porque la propiedad no es del Estado<sup>9</sup>; en última instancia, el carácter socialista del conjunto del sistema es indesligable del carácter que el Estado de hecho suma y de la representación de intereses de clase que efectivamente tenga.

Sabemos que no puede enjuiciarse estáticamente al encuadramiento de la empresa de propiedad social dentro del proceso. Pero tampoco se lo puede enjuiciar mecánicamente, afirmando que a partir de nuevas relaciones de solidaridad afianzadas al interior de la empresa, “deben producirse” efectos en el resto del conjunto social. El hecho de que este paso no sea mecánico y que sea perfectamente concebible una empresa “solidaria” dentro del modo de producción capitalista, hace que necesariamente nos parezca insuficiente un enfoque del Proyecto en sí mismo.

## **2. El criterio económico de funcionamiento de la Empresa**

2.1. El primer supuesto que nos permite centrar la argumentación es la necesidad de la acumula-

9. Ver “La Prensa” del 7 de setiembre de 1973.

ción social, reconocida formalmente por el Proyecto (arts. 1º y 4º). Esto significa que, el excedente económico generado a partir del funcionamiento de las unidades de producción no debe quedar en manos privadas, sino que debe socializarse, es decir, poder destinarse a objetivos de inversión con criterios de la más alta eficacia para el interés del conjunto de la sociedad, o la mayoría efectiva de ella. Es evidente que esta noción supera el análisis de lo que ocurre con el excedente a partir de cada empresa; hay que ir desde ese nivel de análisis al de la naturaleza de las relaciones entre unidades de producción y sus consecuencias respecto a la generación de plusvalía y, por último, al nivel de las relaciones sociales globales y el destino del excedente económico.

A una primera visión, el mecanismo de distribución del excedente que propone el Proyecto podría considerarse como acumulación “mixta” porque hay una porción que se destina a socializar a nivel de la empresa y a nivel del sector y otra porción que se destina a acumulación privada. Tal caracterización, sin embargo, es errónea. Porque si trasladamos la óptica desde el nivel micro-político hasta el nivel macro-social, la aparente acumulación “mixta” se convierte en un mecanismo funcional a la acumulación privada que se conserva dominante en el conjunto de la economía.

Esto último es así, en tanto que, de un lado, el funcionamiento actual de la economía peruana mantiene una distribución del ingreso bastante discriminatoria —a pesar de redistribuciones sectoriales o ‘verticales’, como las llama Webb<sup>10</sup>— y, en términos generales, el mantenimiento del país dentro del mercado capitalista sigue permitiendo la salida al exterior de una importante porción del excedente económico nacionalmente generado, a través de: la exportación de materia prima, la importación de bienes de capital e insumos y productos elaborados, la recepción de financiación exterior y la adquisición de tecnología; todo ello

10. WEBB, Richard, *Government Policy and the Distribution of Income*, Princeton University, mimeo, Princeton, New Jersey, June 1973.

dentro de las reglas del mercado mundial capitalista, dominado por el imperialismo. De otro lado, los supuestos políticos del proceso que vive el país no anuncian la cancelación definitiva de tales mecanismos, ni la creciente participación protagónica del Estado en la economía los elimina necesariamente; y, por último, el Proyecto de ley que venimos analizando permite la acumulación privada directa, a través del sistema de financiación, como veremos enseguida.

- 2.2. De otra parte, es necesario abordar el supuesto referente a la canalización del ahorro interno, que ha sido un argumento muy reiterado por los autores del Proyecto como justificación al mecanismo financiero propuesto. Es obvio que, cualquier sistema económico requiere de la captación del ahorro interno para posibilitar la retroalimentación de su economía. Sin embargo, cuando se diseña un mecanismo “atractivo” para ese ahorro, no se trata de promover el ahorro del pequeño ahorrista sino más bien se garantiza el concurso de la gran inversión privada. Esto nos lleva a un problema más general, consistente en si es posible el desarrollo en base a la inversión privada o con una participación significativa de ésta. No sólo hay un bien fundado cuestionamiento teórico de ella. Sino que la experiencia histórica de varios intentos han mostrado en la práctica que la vía de desarrollo capitalista —es decir en base a sus supuestos económicos centrales, uno de los cuales es la inversión y la acumulación privada—, no es tal; es una vía de subdesarrollo.

Por último, es necesario poner de manifiesto la mitificación de que viene siendo objeto el tratamiento de los incentivos al ahorro. De un lado, cuando se sostiene que “hay que atraer ahorro” puede entenderse que el ahorro está en algún lugar no conocido y que se trata de canalizarlo. Lo cual es rigurosamente falso; el ahorro está canalizado: por los bancos estatales o privados, por las empresas financiadoras privadas, etc. No se trata pues, de “atraer” un ahorro ocioso. El ahorro está destinado a ciertos fines; lo que puede plantearse, y es pertinente hacerlo a partir de propiedad social,

es su reorientación; lo cual implica, sin dudas, trasladar el ahorro de sus destinatarios o usuarios actuales —el Banco Central Hipotecario, por ejemplo— a mecanismos de inversión productiva. Para este objeto bastaría con subir ligeramente los intereses, por encima de lo que ese ahorro recibe hoy en los canales que lo atraen o, más simplemente, disminuir en tales canales los intereses actuales y ofrecerlos sustitutormente en un mecanismo financiero directamente responsable de promover la propiedad social.

Completando la presentación mítica del ahorro, puede suponerse que su “incentivación” con altos dividendos propendería a una contracción del consumo que dejara un mayor margen disponible para inversión productiva. Este argumento puede tener una relativa validez para los países con una media de ingresos por encima de las necesidades básicas. Pero en un país como el Perú, en que una abrumadora mayoría de la población no cubre sus necesidades elementales, un mecanismo incentivador del ahorro dirigido a desalentar el consumo, tendría como potenciales receptores a un sector verdaderamente minúsculo de población. Precisamente este sector es el más propenso al consumo por la relación de alienación a los patrones de consumo de las metrópolis desarrolladas; por lo cual es irreal pretender que se produzca en este estrato minoritario y privilegiado una efectiva contracción del consumo que, a través del ahorro, financie directamente actividades productivas.

La misma temática puede plantearse de otro modo, recordando que el pequeño ahorrista, al cual se dirige buena parte de la propaganda capitalista que busca promover ahorro, en realidad es un consumidor a la espera: tal “ahorro” es consumo diferido y no es base para ninguna inversión productiva directa. De otra parte, el gran proveedor de ahorro, el inversionista privado, calcula la utilización de su ahorro en función de criterios que minimizan el riesgo, lo cual politiza su decisión y, por tanto, lo convierte, de momento, en renuente a contribuir a la financiación de las empresas de propiedad social. En suma, y mientras no se afecten drásticamente los patrones culturales de consumo, por lo menos puede resultar in-

útil basar en el ahorro la lógica del financiamiento, y, al mismo tiempo, es grave comprometer por tal ahorro el diseño de la empresa de propiedad social.

- 2.3. Entrando al análisis del Proyecto, ocupémonos en primer lugar de los aportes transitorios de COFIDE o el Fondo Nacional de Propiedad Social a la empresa. Según el Proyecto (art. 69º), estos aportes deben ser reembolsados según el contrato entre la entidad financiadora y la empresa. La fundamentación de esta necesidad de devolución apuntaría a asegurar la eficiencia de la empresa y el máximo de utilización social para el capital aportado por el sector. Ambos efectos pueden lograrse sin la devolución de los aportes, sustituyéndola por una mayor aportación de excedente económico como contribución forzosa al sector; con la ventaja de que no se consolidaría en el grupo de trabajadores la noción de “haber pagado” el aporte transitorio y no se generarían expectativas de reivindicación grupal sobre la correspondiente cuenta del Fondo Social.

Además, este punto adelanta el problema del criterio de rentabilidad de la empresa que trataremos inmediatamente después. En efecto, si la empresa ha de devolver los aportes transitorios, el primer criterio de decisión a utilizar por la entidad financiadora será saber si el giro económico de la empresa permitirá o no saldar los aportes transitorios. Con lo cual el modelo de empresa deviene dependiente de sus posibilidades en la tasa de retorno. Como vamos a plantear en el acápite que sigue, este criterio es, en concepto nuestro, el nervio del sistema capitalista y debería ser destruido. Dentro de un planteo alternativo, la financiación no debería sujetarse a las posibilidades de devolución del aporte transitorio y, en consecuencia, habría una razón adicional para eliminar el mecanismo de reembolso.

Si bien el Proyecto incluye en la definición de acumulación social que utiliza (art. 4º) la canalización del excedente hacia la propia empresa para ser incorporado a su Fondo Social (art. 84º, inc. a), esta autoacumulación, como la proveniente de la devolución de los aportes transitorios, son mecanismos de socializa-

ción restringida. En verdad, la concentración de recursos propios en la empresa, por cualquiera de las dos vías, atenta contra una mayor socialización en el proceso de acumulación. Si la mayor capacidad de acumulación del excedente se concentrara en el sector —en vez de concentrarse en la empresa— se garantizaría la mejor socialización de los criterios con los cuales se decide la inversión o la reinversión. Esto permitiría que el uso de la mayor parte de los excedentes fuera priorizado de acuerdo a las necesidades sociales, en vez de los intereses del grupo de trabajadores de la empresa. En suma, y alternativamente al Proyecto, la financiación enteramente externa a la empresa resulta un mecanismo dirigido a lograr un carácter plenamente social de la acumulación.

- 2.4. Tocar el problema de los acciobonos es entrar en el corazón del tema del destino del excedente. En la lógica del Proyecto, los acciobonos no sólo cobran una tasa de interés variable según la rentabilidad de sus empresas sino que acumulan excedente, directa o indirectamente, por varias vías. La primera es la cotización de los certificados de participación en la bolsa (art. 118º) que obviamente refleja el valor agregado a los acciobonos mediante la separación de una porción del excedente y su destino al Fondo Integrado de la empresa (art. 85º, inc. b). La segunda es la revaluación, que tiene un régimen especialmente acelerado (art. 88º) y cuyo excedente también se traslada al inversionista mediante acciobonos liberados (art. 89º) cuyos beneficiarios deben recibirlos los tenedores de certificados de participación (art. 119º). La tercera es la puntualizada por el Proyecto para el caso de disolución de la empresa (art. 82º), en el cual se reconoce a los acciobonos la posibilidad de un valor mayor al nominal, y que debemos entender también resultante del engrosamiento del Fondo Integrado a costa del excedente (art. 85º, inc. b). El problema de los acciobonos, no se limita pues, al pago de un interés variable, sino que incluye sus diversas formas de acumulación de excedente.

Hay que anotar que el interés variable —sumado a la acumulación de excedentes por el cer-



pitalista de la participación de este aporte privado en la financiación de las empresas de tificado de participación— porta el carácter capropiedad social. En efecto, utilizar un mecanismo de pago de interés a estos acciobonos, proporcional al éxito económico de la empresa, introduce la lógica de la rentabilidad del capital como criterio de eficiencia de la empresa. Es decir, no nos referimos sólo al problema finalista de que mediante los acciobonos y los certificados de participación se mantienen los mecanismos de acumulación privada en estas empresas; además, la rentabilidad del capital ordena económicamente a estas empresas; será el criterio de “eficiencia” decisivo para optar por qué producir y cómo producirlo.

Lo primero consiste en la determinación del contenido mismo de la producción en función lo que el mercado determina como rentable, poniendo de lado las necesidades sociales que deben ser satisfechas prioritariamente de acuerdo a un criterio humano como ordenador de la producción. Lo segundo toca especialmente la razón bienes de capital/mano de obra, que da cuenta del desarrollo tecnológico capitalista —precisamente funcional a los intereses del capitalismo de maximizar la rentabilidad del capital— y que provoca crecientemente el desempleo. Ambos efectos, que se derivarían de la empresa de Propiedad Social en el Proyecto, como puede notarse, son similares a los que provoca el funcionamiento de la empresa capitalista, en la cual la rentabilidad del capital es determinante de la producción con los efectos sociales conocidos: insatisfacción del consumo de primera necesidad de vastos sectores de población y desempleo de un gran sector de la mano de obra disponible; efectos ambos que resultan una necesidad de la lógica empresarial capitalista basada en la rentabilidad.

De modo convergente, el reparto final del excedente distribuible en la empresa, según el Proyecto (art. 97º), se comparte entre los acciobonos y los trabajadores, según el aporte de capital hecho por unos y otros al patrimonio neto de la empresa. Con lo cual, se repite en lo esencial la lógica capitalista.

Ahora puede verse más claro las implicancias del sistema diseñado en el Proyecto, con el

fin aparentemente no discutible de “atraer ahorro”. Este sistema financiero debe atraer la inversión privada al sector de propiedad social; y ello es posible, gracias a que la empresa de propiedad social —en su diseño actual— sigue la lógica del capitalismo, buscando la maximización de la tasa de rentabilidad del capital.

El problema es que tal inversión y tal criterio de rentabilidad del capital ordenan la economía dentro del modo de producción capitalista. Y, en consecuencia, resultan alternativos con un planteamiento socialista en el cual a nivel declarativo se inscribe el proceso peruano y, en consecuencia, se tendría que encuadrar la empresa de propiedad social.

Pensar en sistemas alternativos, que rompan la lógica descrita, no lleva necesariamente a descartar el ahorro como fuente de alimentación de la economía. En efecto, se puede incentivar el ahorro con el pago de un interés determinado y fijo, para el efecto de ser utilizado en el desarrollo de la producción. La captación de este ahorro por COFIDE, bajo el actual sistema de las acciones tipo “C”, podría proveer este ahorro, si —como sugerimos antes— se quitan los incentivos a los otros existentes canales para captar el ahorro. Sin duda, no sujetar la ganancia del depósito a la rentabilidad de la empresa y no hacer participar al inversionista en el excedente generado por el trabajo, sería alentador tan sólo para el pequeño ahorrista y no para el “hombre de negocios” que busca maximizar utilidades con su inversión privada. Escoger entre incentivar el pequeño y mediano ahorro o incentivar la gran inversión privada, es otra forma de presentar la opción entre socialismo y capitalismo.

La opción por el ahorro en una vía socialista de construcción de la economía libera el funcionamiento de la producción de los criterios de rentabilidad del capital. El recurso económico no irá entonces donde más alta tasa de ganancia encuentre, como ocurre con la empresa privada actual y ocurriría con la empresa de propiedad social propuesta. El recurso podría destinarse de acuerdo a las necesidades sociales que determinan otra escala de

prioridades en la producción y en los servicios. En esta alternativa tiene sentido que el país invierta en empresas “no rentables” pero de un alto rendimiento social, por lo que producen o por la forma en que producen. Pero, al mismo tiempo, en las empresas que permitan acumulación de excedente, esta acumulación será plenamente social; no se compartirá con el capital privado, con lo cual se interrumpirá definitivamente la lógica de reproducción del capitalismo.

- 2.5. Conviene hacer una precisión sobre la necesidad de acumulación planteada ahora y que, a primera vista, podría parecer contradictoria con la crítica formulada antes al criterio de rentabilidad del capital. Mientras la necesidad de acumulación es una exigencia de toda economía, para permitir su expansión, en el sistema capitalista tal acumulación se maximiza en cada empresa o complejo empresarial; convirtiéndose así en el criterio de eficiencia para determinar la factibilidad de un paquete de inversiones. En cambio, en una economía socialista la acumulación es una necesidad social que se enfrenta a nivel del conjunto de la economía; lo cual hace que la rentabilidad del capital no sea un criterio de eficiencia de cada unidad de producción. Así, la exigencia de la acumulación puede ser confiada a la responsabilidad de determinados niveles de la economía (comercio exterior e industria pesada, por ejemplo). Teniendo la acumulación un carácter social, tal responsabilidad en ciertas áreas de la economía no se traduce en condiciones económicas de dominación desde las unidades correspondientes o en favor de sus trabajadores. Ni siquiera éstos tienen por qué beneficiar de una mayor escala de remuneraciones; puesto que se ha superado la lógica de evaluación de la empresa en términos de su rentabilidad. Al mismo tiempo, la acumulación en estas empresas permite planificar el resto de la producción en función de las necesidades sociales.

### **3. La propiedad Social como Hegemónica y los otros Sectores**

- 3.1. El primer supuesto del cual debemos partir en esta parte, es que la decisión de la creación

de un sector de propiedad social como preponderante en la economía, que debe significar el abandono del capitalismo que el proceso anuncia, supone que las empresas sobre las cuales se construya el sector no pueden ser empresas pequeñas, de poca significación económica. Más bien, el carácter de estas empresas y su neurálgica ubicación en la economía, para alcanzar el carácter preponderante propuesto, hace pensar en empresas de envergadura y cuyo rol en la economía sea central. En consecuencia, la ubicación de la inversión que la sociedad hace en estas nuevas empresas debe ser justificada por el rol protagónico que ellas tengan en el sistema productivo. El hecho de que el Estado haya reservado para sí los sectores minero y pesquero, y que existan nuevas formas asociativas en el sector agrario, deja sólo la industria como campo de crecimiento del nuevo sector. Pero ahí es dominante la propiedad privada de los medios de producción. Si la propiedad social ha de ubicarse en el sector industrias, tendrá que desplazar en lo inmediato a la poderosa propiedad privada, para el logro de la preponderancia propuesta.

Veamos el asunto desde otra entrada. Dentro del sector industrial la producción de bienes intermedios y la de bienes de consumo duradero resultan de la mayor importancia para las empresas de propiedad social. Si tenemos en cuenta que el nivel de la industria básica debe pertenecer al sector estatal según la legislación vigente, los otros dos niveles que proponemos para el sector de propiedad social permitirían a éste una alta tasa de acumulación y una posición determinante —conjuntamente con el sector de propiedad estatal— dentro de la cadena productiva. De otra parte, si no se deja la política de precios a las reglas de mercado, la subsistencia temporal de la empresa privada en el nivel de la industria de bienes de consumo no durables sería socialmente irrelevante; puesto que la tasa de acumulación permitida por la producción de bienes intermedios y el dinamismo de la producción de bienes de consumo duradero —mirando al mercado andino, además— pueden asegurar un desarrollo sólido de las empresas de propie-

dad social, en condiciones realmente preponderantes sobre la empresa privada.

La ubicación de las empresas de propiedad social en los dos niveles propuestos tiene algunas implicancias. Nuestra industrialización dependiente, que ha repetido la mecánica de la sustitución de importaciones, no ha desarrollado la producción de bienes de capital y de insumos, es decir, la producción de bienes intermedios. Reservar este nivel para las empresas de propiedad social resulta así muy importante y prácticamente no conflictual con las empresas de propiedad privada, con tal que a éstas no se les permita orientar la producción de aquéllas; algunas de las empresas privadas existentes en esta área, podrían ser rápidamente absorbidas por las empresas de propiedad social. En el área que sí se presentaría conflicto es la de producción de bienes de consumo duradero, donde el atractivo del mercado andino ha desarrollado una empresa privada, en buena parte de intereses extranjeros, que busca beneficiar de la ampliación de demanda que se le ofrece en condiciones sumamente ventajosas y, a veces, de monopolio. Es indispensable ahí la conversión de este sector privado, en plena expansión y crecimiento, al sector de propiedad social, para garantizar un acelerado nivel de desarrollo y, como apuntamos antes, una mayor tasa de acumulación. Por último, convertir esta área al sector de propiedad social obligaría a reorientar su producción hacia bienes de uso colectivo que son los que resultan socialmente demandables, en vez de los bienes de uso individual o familiar que ahora se ofertan en el mercado, repitiendo los modelos de consumo de las sociedades capitalistas hegemónicas.

- 3.2. El segundo supuesto que proponemos es que la alternativa socialista, como forma de abandono del capitalismo, crea nuevos criterios de eficacia social para la producción. Son las necesidades de toda la sociedad las que ordenan la direccionalidad de la producción, sus contenidos y sus formas de desarrollo tecnológico. Esto tiene que implementarse arrolladoramente a través del sector que se propone como preponderante o hegemónico. Si no fuera así, se

caería nuevamente en las reglas del juego capitalista.

En el Proyecto no queda claro cuál será la naturaleza de las relaciones entre las empresas del sector privado subsistentes y las del sector de propiedad social. A estas últimas se les aseguraría un mercado "cautivo": interno al sector de propiedad social (art. 134º), en relación con las empresas estatales en la industria básica (art. 153º) y la demanda de consumo proveniente de las entidades públicas (art. 154º).

Nuestra primera afirmación es que, la empresa de propiedad privada y la de propiedad social no pueden ser competitivas. Parten de lógicas de funcionamiento distintas: la una busca maximizar la tasa de ganancia y la otra debe buscar la maximización de la satisfacción de necesidades sociales. Esto se traduce en criterios divergentes en la determinación de los costos y políticas alternativas de fijación de precios. Si no fuera así, si en verdad pudiesen competir, ambas estarían bajo las mismas reglas de juego —como se deduce del Proyecto— y la empresa de propiedad social, como etiqueta de una nueva forma de reproducción capitalista, no aportaría nada a la construcción del socialismo; es decir, reproduciría el modo de producción capitalista, como se propone implícitamente el Proyecto.

Una segunda afirmación con relación a este punto, es que fijados sectores específicos para la empresa de propiedad social y la empresa privada, lo cual impediría la competencia directa entre ambas, es necesario determinar la forma de transferencia e intercambio entre el sector de propiedad social y los otros sectores. Esto es el problema de las relaciones generadoras de plusvalía entre un sector y otro de la economía; lo cual es otra manera de plantear el problema central de adónde van los excedentes. Resulta de la mayor importancia que el criterio de intercambio de bienes entre las empresas también sea socializado, de tal suerte que no se permita a la subsistente propiedad privada de medios de producción la acumulación —por otra vía— del excedente generado. Este tema dice relación con una política de precios que, según las vigentes reglas del ca-

pitalismo, puede ser fijada por las reglas de mercado y de la competencia o, alternativamente, puede ser determinada por criterios sociales. Aquí se vuelve a plantear el problema de la opción entre mantener el capitalismo o romperlo definitivamente.

Conviene quizá detenerse en el tema del mercado que viene siendo ponderado por algunos como un excelente mecanismo regulador de la economía. La discusión al respecto entre los economistas es verdaderamente inacabable; pero lo que resulta evidente es la muy distinta significación del mercado no sólo en función de las reglas de juego que el Estado le fije, sino en relación con el contexto de un marco social que en él se refleja. De este modo, las comparaciones con los discutidos intentos de utilizar el mercado en algún país socialista, resultan totalmente improcedentes. En efecto, en un país como el nuestro, cuya estructura de distribución del ingreso muestra a las claras el resultado de la dominación ejercida por una clase social sobre la mayoría, el mercado padece no sólo un sesgo sustancial en cuanto a la demanda minoritaria de ciertos productos socialmente injustificables, sino que expresa en sí mismo la estructura productiva que se tiene que romper en beneficio de los más. De otra parte, vasta es la discusión posible sobre *los márgenes y los niveles en los que se puede dejar al mercado*, por determinación estatal, la fijación de algunos montos de la producción o cierta variación controlada en los precios. En suma, queremos subrayar lo confusa y peligrosa que puede resultar la discusión sobre el mercado en términos abstractos, sin relación con la estructura económica y productiva de nuestro país, y sin determinar los niveles en que puede operar.

- 3.3. Todo lo anterior lleva a la necesidad de devaluar el peso de la empresa privada en el conjunto de la economía. No sólo porque la preponderancia de esta empresa hoy en el país, hace que el crecimiento de un sector que se pretende hegemónico tenga que lograrse necesariamente a expensas de la empresa privada, sino porque la empresa privada propone y mantiene un modelo de funcionamiento económico

que corresponde a la supervivencia y garantiza la reproducción del sistema capitalista.

La rentabilidad del capital a la cual hemos aludido varias veces en este trabajo, es significativa no sólo porque, generada por la empresa privada, sella todo su funcionamiento y ordena su rol en la producción. Además, la rentabilidad concurre a la formación de la imagen de "empresa eficiente" que se ha trasladado ya a la empresa estatal, y ahora amenaza con trasladarse a la empresa de propiedad social. Determina así, en términos societales que superan el ámbito de la empresa privada en sentido estricto, la justificación de los salarios (piénsese en la educación del trabajador en torno a la rentabilidad a través de la negociación colectiva), y la justificación de la existencia misma del giro económico de una empresa "socialmente conveniente". Esta noción de empresa corresponde esencialmente al modo de producción capitalista; y mientras no sea superada no se habrá abandonado el sistema capitalista.

Es obvio que, para que el sector de propiedad social sea realmente hegemónico debe crecer a expensas del sector de propiedad privada. No sólo porque la predominancia del sector debe basarse en empresas existentes, so pena de que alcanzar tal predominancia tome un plazo larguísimo o sumas de inversión cuantiosas de las cuales el país no dispone; sino porque el progresivo crecimiento del sector, exclusivamente en base a empresas nuevas, haría desarrollar a éstas bajo las reglas de las empresas privadas dominantes. Una visión superficial de la estructura económica podría hacer pensar que un sector de la economía puede convertirse en hegemónico, por agregación a otro ya existente. Eso es posible siempre y cuando ambos tengan las mismas reglas del juego. Pero si se busca sustituir la lógica económica del sector preexistente no basta con superponerle nuevas empresas, mientras el viejo sector sigue beneficiándose de centros nerviosos de la economía y determinando las reglas del juego a nivel económico (rentabilidad, competencia, etc.) y a nivel cultural (empresa "eficiente", bienes que se ofertan, etc.).

En suma, para que sea posible lo que se propone el sector de propiedad social (afrontar el desempleo, crear nuevas relaciones de solidaridad, acumulación social, etc.). debe ser hegemónico en un plazo breve. De otro modo sería absorbido —como lo está en la concepción del Proyecto— por la empresa de propiedad privada y su patrón económico de funcionamiento. Para que tal desarrollo hacia la hegemonía sea posible, debe efectuarse a expensas de las áreas más significativas de la empresa privada.

Esto nos lleva a tocar el concepto político del “pluralismo económico” que ha sido reiteradamente expuesto por voceros del gobierno. Si por tal se entiende la existencia paralela de empresas de propiedad social, de empresas estatales y de empresas privadas, en ese orden de prioridad y peso dentro de la estructura económica, en principio, no hay incompatibilidad con la construcción de un modelo socialista. En efecto, la empresa privada puede quedar, durante un largo período, relegada a sectores productivos no determinantes, en los cuales su capacidad de acumulación sea baja y sus efectos sociales poco relevantes. Pero si por tal “pluralismo económico” se entiende el mantenimiento de las empresas privadas hoy existentes, este concepto es antagónico con la creación de un orden económico y social que supere el sistema capitalista. Pensamos que permanece en el gobierno una cierta ambigüedad sobre esto y que las acciones concretas del proceso mismo han sido erráticas; mientras se han estatizado empresas privadas a las cuales antes se dio garantías de que habiendo sido reformadas permanecerían así —en el sector pesquero—, se viene fomentando financieramente por el Estado la expansión y desarrollo de la empresa privada reformada en niveles muy significativos —en el sector industrial, especialmente—.

- 3.4. Nos queda por examinar sólo —y en función de las consideraciones expuestas en los párrafos precedentes— el mecanismo de conversión de las empresas de propiedad privada al sector de propiedad social. Es claro que tal conversión podría ocurrir bajo dos supuestos to-

talmente distintos: en la lógica económica del Proyecto, que mantiene el sistema capitalista en la raíz de la empresa de propiedad social; y en una lógica alternativa, que hemos venido tratando de dibujar en estas notas.

En la lógica del Proyecto, es posible que dado el mecanismo de financiación, que incorpora la inversión privada como un componente significativo del sector, resulte atractivo para un buen número de accionistas de empresas privadas la posibilidad de convertirse al sector social. Usando el camino franqueado por el Proyecto (art. 11º) muchos accionistas pueden decidir la conversión, en el entendido que ellos recibirían certificados de participación a cambio de sus acciones; tales certificados son inmediatamente transferibles en la bolsa y, gracias a la participación de COFIDE en la bolsa con una línea de crédito abierta por el Banco Central de Reserva, se mantendrá en cualquier caso el valor de los certificados (art. 120º). Asimismo, los certificados gozan de beneficios tributarios para su adquisición (art. 121º), sobre la renta neta que originan y sobre su transferencia por herencia (art. 122º).

Esta conversión permitida, y quizá alentada por la lógica del Proyecto, haría de la empresa de propiedad social un sustituto de la empresa privada para la inversión privada. Convertiría a los actuales accionistas en netos rentistas; con la evidente ventaja para ellos que su inversión, garantizada por la intervención del Estado en los mecanismos financieros, les arrojaría una renta mínima fija —procedente de los valores del Estado que componen las carteras de inversión (art. 117º)— y un plus variable según la rentabilidad de estas empresas, que para el efecto tienen todo el apoyo financiero del Estado.

Una ventaja adicional proviene del hecho que, la participación de la inversión privada así delineada, queda libre del conflicto de la relación directa capital-trabajo. Esto último puede operar como un poderoso aliciente a la conversión, especialmente en aquellas empresas en las cuales el funcionamiento de la comunidad laboral se ha convertido en un catalizador del enfrentamiento de los trabajadores con los accionistas.

Es claro que en la lógica alternativa que hemos venido proponiendo, esta conversión carece de sentido. Si en los párrafos precedentes se ha propuesto la conversión de empresas privadas al sector de propiedad social, esto es congruente con la propuesta, hecha antes, de desterrar el mecanismo de inversión privada a través de los acciobonos y su intervención determinante en el criterio de funcionamiento económico de las empresas propuestas y de la economía nacional en su conjunto. Por tanto, la conversión que se deduce como exigencia de la hegemonía reclamada para el sector de propiedad social, tiene que hacerse sobre otras bases.

Pensamos que es el mecanismo de la expropiación de un conjunto de empresas del sector privado el que más se ajusta al esquema alternativo. El monto resultante de la valorización debe pagarse en bonos de rendimiento fijo y redimibles en un largo plazo. Esto impediría la succión del recurso capital y su traslado a sectores más rentables de la economía o su exportación en perjuicio del país.

Dos problemas surgen con relación a esto: el procedimiento de valorización y la determinación de las empresas sujetas a expropiación. Queremos apenas sugerir algunos criterios con respecto a estos dos temas, que deberían ser materia de un trabajo exhaustivo.

La valorización es un punto clave. Con un criterio como el del patrimonio neto de la empresa, que se ha usado en la valorización de las empresas pesqueras, puede contrastarse el criterio del rendimiento potencial de la empresa, que se ha usado con sentido comercial en el caso de la adquisición del Banco Continental. Si se usara el primero estaríamos propiamente ante un mecanismo expropiatorio en nombre del interés de la sociedad; en el segundo caso estaríamos ante una compra-venta forzosa que no perjudica el interés particular ni —como mecanismo— beneficia sustancialmente el de la sociedad.

En la valorización debería otorgarse un rol fundamental a los trabajadores organizados. Efectivamente, en los últimos meses se han incrementado las denuncias formuladas por comuni-

dades laborales y sindicatos en torno a las reiteradas burlas de utilidades cometidas por las empresas, en perjuicio del Estado y de los trabajadores. La participación vigilante de los trabajadores garantizaría que la valorización fuese certera y descontara el monto de las utilidades burladas por los accionistas, lo cual es del mayor interés para toda la sociedad.

Finalmente, en relación con la determinación de las empresas del sector privado que deberían ser expropiadas, mencionamos algunos criterios que deberían ser comprendidos: empresas monopólicas o de producción cartelizada; empresas con predominio de capital extranjero y que requieren ser nacionalizadas de acuerdo a la legislación vigente sobre tratamiento al capital extranjero; empresas productoras de bienes de consumo duradero; empresas económicamente significativas por su alta inversión de capital; empresas socialmente significativas por su alto número de trabajadores. Es claro que a nivel de los casos concretos, varios de estos criterios se superponen en las mismas empresas. Es prácticamente un lugar común la afirmación de que nuestra economía padece de una alta concentración; estadísticas nunca accesibles para ser citadas parecen mostrar que en el sector industrias, por ejemplo, alrededor de ciento treinta empresas, la mayor parte extranjeras, producen la mitad del producto bruto del sector. El traslado de estas empresas al sector de propiedad social daría una base importante al sector, lo cual le permitiría convertirse en hegemónico e imponer nuevas reglas de juego en la economía nacional.

- 3.5. Cabe preguntarse por la situación de las cooperativas de producción cuyo tratamiento legal es similar, en mucho, al de las empresas privadas, conforme hemos analizado en la primera parte de este trabajo, pero cuya vocación, en principio, las podría hacer susceptibles de convertirse al sector de propiedad social. Probablemente, debe recurrirse a inducir no compulsivamente tal conversión, a fin de fortalecer el sector de propiedad social sin crear un conflicto laboral y político en las cooperativas de autogestión. En todo caso resulta evidente la necesidad de, por lo pronto, ligar económica-

mente las cooperativas al nuevo sector; de modo que las cooperativas no subsistan como un tejido funcionalmente complementario de la empresa privada sino que contribuyan directamente al fortalecimiento del sector de propiedad social. Habrá que diseñar mecanismos concretos que permitan esta vinculación, mientras se desarrollan las condiciones sociales y políticas que hagan factible la conversión de las cooperativas de producción en empresas de propiedad social.

#### 4. Participación de los Trabajadores y su Democratización

Enunciamos primero, algunos **supuestos** de referencia que nos sirven para ubicar el tema. El primero es el carácter del Estado, cuya naturaleza hoy —conforme hemos planteado— no dice representación de los sectores populares. El segundo, en función de lo anterior, es la necesidad de lograr la mayor autonomía posible de los trabajadores, dentro de las nuevas empresas a crear. Y el tercer supuesto precisa al precedente, en el sentido de que esa autonomía no debe desembocar en una anarquía, en el funcionamiento interno de cada empresa, ni en el sector; la autonomía debe reflejarse en la organización de los trabajadores, pero a la vez, no debe aislarlos de los trabajadores de las otras empresas ni de los demás trabajadores fuera del sector. Esto último, es propiciar su organización como clase, y en vista a nuevas contradicciones que deben surgir desde las empresas de propiedad social, especialmente con el Estado.

En el rubro agrupamos tres subtemas: la gestión, el dilema manipulación-democratización y los derechos laborales de los trabajadores. Todo esto, a partir de la consecución de la participación plena preceptuada por el Proyecto (art. 2º).

##### 4.1. Gestión

4.1.1. La principal ausencia en el Proyecto es la de mecanismos que inviertan la tradicional línea autoritaria arriba-abajo, en el manejo y conducción de la empresa. El Proyecto repite en términos generales los errores del esquema cooperativo, en el cual sólo se confía a los trabajadores la decisión de elegir periódicamente a los que mandan;

pero no se desconcentra la capacidad de decisión en la empresa, trasladando poder a organismos o asambleas correspondientes a los diferentes niveles del proceso productivo.

Sin que esto signifique asambleísmo, es necesario pensar en mecanismos de gestión realmente democráticos que transformen la participación del trabajador en la empresa desde su forma de aproximación al trabajo productivo. Desde este punto de vista, las funciones de los comités especializados que propone el Proyecto (arts. 60º a 63º) no constituyen mecanismo efectivo de participación; porque: a) están descritos como órganos a nivel de gerencia, b) sus funciones se limitan al asesoramiento y no descentralizan la capacidad de decisión, c) su establecimiento queda formalmente librado a los estatutos internos, lo cual en la experiencia de las cooperativas ha anulado de hecho el mecanismo.

4.1.2. Un segundo punto discutible en el Proyecto es la noción de participación que maneja para los diferentes órganos integrados por trabajadores. En varios de ellos, especialmente la Asamblea de Delegados (art. 64º), los comités especializados (art. 61º) y el Fondo Nacional de Propiedad Social (art. 145º), se introduce el mecanismo del sorteo que, buscando impedir la formación de “oligarquías” intermediarias en la participación, sin embargo, desnaturaliza el sentido democrático de la participación.

Es obvio que la mejor forma de participación es la directa; razón por la cual es objetable que el Proyecto obligue a la intermediación de delegados a toda empresa con cien o más trabajadores (art. 37º); esta cifra podría elevarse hasta 500 trabajadores, número hasta el cual resulta factible realizar asambleas. Pero, más allá de esa cifra hay que utilizar formas de representación que mantengan la participación. Tratándose de esta inevitable participación indirecta, ésta tiene que buscar medios de auténtica representación. No puede confiarse al azar de un sorteo, que despoja

de legitimidad a la función de quien decide sin mandato, representación o delegación. Deben ejercer las responsabilidades decisorias quienes según el criterio de la mayoría resulten los más ideóneos para hacerlo; tal es el sentido de la participación democrática. Esta forma tiene otros efectos muy importantes: educa políticamente a los trabajadores, los responsabiliza en la función de escoger y elegir a los mejores, y los obliga a plantearse criterios de opción, lo cual al fin y al cabo es educarlos en la participación política.

- 4.1.3. El Proyecto busca incorporar la resolución de los conflictos laborales bajo órganos internos de la empresa: el Comité de Honor, el Comité Directivo y la Gerencia. Esto debería aparecer de modo explícito y no sólo para efectos de las sanciones (art. 22º). Además, para buscar una mayor legitimidad, debería correrse el nivel de decisión de las sanciones; la separación debería ser acordada por la asamblea.

Si se constituye una jurisdicción interna al sector para la administración de justicia laboral, no queda claro —como no lo está en el Proyecto— si es competente la autoridad de trabajo para conocer de denuncias formuladas por trabajadores sobre violación de un derecho. Puede proponerse que el Ministerio intervenga como instancia de revisión, a iniciativa del interesado.

En relación con el régimen de sanciones en particular, es necesario añadir que algunas causales resultan más duras que las existentes para la empresa privada (art. 23º, inc. a 3, inc. h). Asimismo, es grave notar que se incorpora una peligrosa causal adicional de despedida (art. 41º) para quien interpone “impugnación absolutamente infundada” si “procedió con plena conciencia de las consecuencias”; disposición que por su ambigüedad permitiría interpretaciones y aplicaciones discutibles y cuyo efecto obvio será disuadir a potenciales impugnadores.

Por último hay que añadir otro carácter represivo del régimen disciplinario que es la

pérdida de beneficios sociales que acompaña a la separación (art. 25º); lo cual, en un país de alta tasa de desempleo, es sin duda excesivo.

- 4.1.4. A nivel de la gestión del sector, el bloque más importante a la participación está en la no incorporación de trabajadores a la Comisión Nacional de Propiedad Social (art. 162º). Un examen de las funciones de la Junta de Administración del Fondo Nacional de Propiedad Social (art. 147º) en comparación con las funciones de la Comisión (art. 163º) privilegia claramente a la segunda; las funciones de ésta —especialmente la contenida en el inciso b) del artículo— son amplias y le permiten concentrar el poder dentro del sector. Resulta pues muy grave que no haya participación de los trabajadores justamente en el órgano decisorio del sistema.

Pero no sólo hay razones para reclamar tal participación, basándose en la coherencia del diseño. Es indispensable que, desde la perspectiva que da el máximo organismo del sector, los trabajadores asuman la personalidad política del sector, que obviamente queda representado por ese organismo. Tal función política es de especial importancia en relación con los otros sectores de la economía; y por tanto, no puede reposar exclusivamente en delegados del Estado. Asimismo, la participación de los trabajadores en ese nivel resulta de una enorme importancia formativa: desde ahí pueden asumir la perspectiva de toda la economía nacional y no sólo las de sus empresas, o la de su sector.

Por último, es procedente pensar en que a ese nivel máximo de decisión del sector se incorporen representantes de los trabajadores de los otros sectores. Esto no sólo debe permitir la vinculación de los diversos componentes de la clase trabajadora sino que, efectivamente, el sector de propiedad social no se encierre en sí mismo y privilegie a sus trabajadores; que más bien sea plenamente “social”, beneficiando el interés de toda la clase trabajadora.



## 4.2. El dilema manipulación-democratización

Más allá de los propósitos del legislador, la introducción u omisión de determinados principios en el Proyecto, dan cabida a la manipulación política a través de ciertos mecanismos previstos.

4.2.1. En la prueba de ingreso que rinde el trabajador que quiere incorporarse a una empresa de propiedad social, existe un criterio muy peligroso consistente en “apreciar la identificación del trabajador con los principios que rigen la propiedad social, así como su idoneidad personal” (art. 17º). Esta es una norma vaga, susceptible de recibir contenidos manipulatorios de tipo político. Cabe preguntarse quién puede medir con certeza la identificación con los principios de la propiedad social. El asunto es todavía más alarmante, si se toma en cuenta la situación que se daría al crearse empresas, en la cual no existiendo aún el Comité de Honor, presumiblemente será un organismo burocrático el que previamente tome este “examen de ingreso” y decida el contenido de este criterio ambiguo.

4.2.2. El Proyecto no menciona a los sindicatos ni la situación legal en la cual quedarían dentro de estas nuevas empresas. Sin embargo, una disposición general (art. 18º) permite deducir que formalmente no hay impedimento para que los trabajadores de estas empresas constituyan sindicatos.

La no mención expresa del derecho a sindicación y reiteradas respuestas del Presidente de la Comisión redactora del Proyecto, no obstante, llaman a preocupación. En efecto, se ha afirmado que en este tipo de empresas el sindicato es innecesario<sup>11</sup>; esta interpretación, en concepto nuestro equivocada, es la misma que ha servido de base a la autoridad de trabajo para negar el reconocimiento a los sindicatos constituidos en cooperativas agrarias y en sociedades agrícolas de interés social, con posterioridad a la adjudicación; a pesar que,

en estos casos, tampoco hay impedimento legal para la formación del sindicato.

Creemos que la importancia del sindicato, en las cooperativas de producción como en las empresas de propiedad social, resulta plenamente vigente, si bien no para cumplir las mismas funciones que en la empresa privada tradicional. Una de sus nuevas responsabilidades ha de ser constituirse en organismo representativo de los trabajadores para vigilar el cumplimiento de las disposiciones y de los acuerdos libremente tomados; asimismo, debe proteger y respaldar con la organización al trabajador cuyos derechos individuales son violados por la administración. Por último, debe ser mecanismo de agremiación con los trabajadores de las demás empresas del sector y con los trabajadores de otras empresas, a fin de garantizar y luchar por los derechos e intereses que les son comunes en tanto que clase trabajadora.

4.2.3. Un comentario más general que toca lo anterior es la concepción de empresa, en el Proyecto, que mira sólo hacia sí misma y hacia sus funciones económicas. La solidaridad que busca propiciar la empresa de propiedad social necesariamente tiene un horizonte político que el Proyecto no parece asumir, al poner de lado mecanismos que propicien la politización, la elección representativa, la representación de trabajadores a la cabeza del sistema, etc. En vía alternativa, se debe buscar explícitamente una politización del contenido de estas empresas que las enmarque, más allá de su función empresarial, en el horizonte de un cambio estructural efectivo; lo cual debe permitir la sustitución de un sistema económico y social por otro. La ideología subyacente al Proyecto parece asumir mecánicamente que el cambio ideológico sigue necesariamente el cambio económico a nivel de la unidad de producción. Y eso es una simplificación que falsea las posibilidades del cambio. Para que tal cambio sea posible, en beneficio de las mayorías, las empresas de propiedad social no sólo deben ser ocasión

11. Declaraciones del General Arturo Valdés. Ver “El Comercio” del 6 de setiembre de 1973.

de transferencia de poder económico a los trabajadores sino de poder político a la organización que se deriva de su constitución y de su agremiación. Esta es una dimensión que no aparece en el Proyecto.

### 4.3. Derechos laborales

- 4.3.1. En el Proyecto aparecen algunos derechos de los trabajadores, disminuidos respecto al régimen del cual se benefician los trabajadores de la empresa privada. Se ha justificado estas diferencias, en nombre del principio formal de que la empresa de propiedad social es de los trabajadores y, en consecuencia, ellos pueden decidir libremente sobre la renuncia a ciertos derechos con el fin de mejorar la productividad.

Hay varias falacias en tal planteamiento justificatorio. La primera es que, subsistiendo acumulación privada a través de las empresas de propiedad social, que la empresa “sea de los trabajadores” es un afirmación a un nivel formal que enmascara el destino del excedente económico generado por el trabajo. La segunda es que, la decisión sobre la renuncia a ciertos derechos puede ser manipulada desde los niveles gerenciales o burocráticos, especialmente por los mecanismos diseñados por el Proyecto.

En efecto, el Proyecto dispone que la Asamblea puede acordar, por mayoría calificada, solicitar al Ministerio de Trabajo que autorice la renuncia de los trabajadores, por tiempo definido, a sus derechos laborales (art. 19º). Y enumera no taxativamente: vacaciones, pago de horas extras y jornada legal de trabajo. Hay que tener presente que esta asamblea, tratándose de una empresa con más de cien trabajadores, está compuesta por delegados y que éstos son designados por sorteo. ¿Puede decirse que, a través de este mecanismo, los trabajadores deciden libremente la renuncia a sus derechos laborales?

Un problema adicional está en que el Proyecto prevé un caso adicional de disminu-

ción de derechos, sin intervención decisoria de los trabajadores de la empresa. En el supuesto que la empresa de propiedad social no pudiese cubrir con su excedente económico el reembolso del aporte transitorio hecho por COFIDE o por el Fondo Nacional de Propiedad Social, la empresa debe proponer los reajustes necesarios ante la Junta de Administración del Fondo; reajustes que deben incluir cambios en las remuneraciones de la empresa (art. 101º). La Junta puede aprobar esos reajustes o introducir otros, eventualmente afectando las remuneraciones.

- 4.3.2. En conexión con el punto que venimos examinando es necesario señalar que dentro de la empresa de propiedad social propuesta, el derecho laboral básico —el derecho a un salario— sigue sujeto en su monto a la rentabilidad de la empresa. Con ello se renueva el criterio capitalista que incluye al salario como un costo de producción y hace del mismo una variable dependiente de la rentabilidad del resultado económico. Con la ventaja, en este caso y desde el punto de vista de la lógica capitalista, que la sujeción del salario a la rentabilidad de la empresa no debe provocar un alto nivel de conflicto entre el capital y los trabajadores, debido a que éstos mismos gestionan la empresa.

Alternativamente, hay que pensar en una escala de salarios única para, cuando menos, todas las empresas del sector de propiedad social. Escala, en la cual el monto de la remuneración sea función del tipo de trabajo, la calificación requerida, el esfuerzo aportado y, en una cierta proporción, de las necesidades familiares. De otro modo, no sólo se repite una lógica intrínsecamente capitalista en la fijación del valor del trabajo como mercancía, sino que se seguirá compitiendo entre las empresas de propiedad social a través de los salarios ofrecidos. Esto es la negación de la solidaridad de los trabajadores que se pretende promover con las empresas de propiedad social.

## Conclusión

Al terminar estas notas, más que presentar conclusiones que, en verdad, hemos ido anotando a lo largo del texto, quisiéramos cerrar el círculo descrito a través del análisis.

Hemos comenzado por una conceptualización de la propiedad social, a partir de la superación de la propiedad privada de los medios de producción. Por contraste hemos intentado extraer las características de una definición de propiedad social que supere de veras los efectos socialmente indeseables de la propiedad privada dominante en el sistema capitalista. Tal caracterización nos ha servido como marco conceptual de referencia para la segunda parte del artículo, en la cual hemos abordado el Proyecto de ley publicado por el Gobierno.

En este análisis, nos hemos movido en dos niveles diferentes. De un lado, hemos tratado de dibujar la lógica del Proyecto de Propiedad Social que, en concepto nuestro, no abandona el sistema capitalista sino que lo renueva. En el nivel económico y financiero fundamentalmente, hemos formulado una crítica

de carácter estructural cuyos supuestos hemos explicitado en el diseño tentativo de algunas características de una alternativa socialista; la cual supone romper la estructura interna del Proyecto y sustituirla por una diametralmente opuesta, pero consecuente con los principios básicos en los cuales el Proyecto dice inspirarse y que recoge formalmente en su texto (abandono del capitalismo, acumulación social, etc.).

En otro nivel, independizable analíticamente del anterior, y asumiendo que la aprobación del Proyecto de Propiedad Social tal como está significaría, a nivel del modelo legal, sólo la renovación del modo de producción capitalista, hemos dirigido un conjunto de críticas hacia determinadas condiciones de la empresa propuesta que restringen o desalientan el desarrollo de la clase trabajadora como tal. En este terreno hemos formulado comentarios y propuestas, especialmente en lo tocante a los niveles de participación y mecanismo de democratización en la empresa, lo cual nos parece significativo en sí mismo, sea cual sea la lógica de funcionamiento económico que en definitiva adquiera la empresa de propiedad social.

Lima, octubre de 1973