

## **Premisas para una política salarial en la construcción del socialismo cubano. De lo deseado e ideal a lo posible en condiciones concretas**

*Premises for a Wage Policy in Building Cuban Socialism. From what is Desired and Ideal to what is Possible under Specific Conditions*

Indira Galtés Galeano<sup>1\*</sup>

Silvia Odriozola Guitart<sup>1</sup>

<sup>1</sup>Facultad de Economía, Universidad de la Habana, Cuba.

\*Autor para la correspondencia. Correo electrónico:indira@fec.uh.cu

### **RESUMEN**

En los marcos de una sociedad en construcción del socialismo, el análisis de las variables empleo y salarios, así como el esquema de una política salarial, aun cuando puedan evaluar la teoría y experiencia internacional en economías de mercado, no pueden estar al margen de los preceptos marxistas, sino que deben ser contextualizados y matizados desde una visión coherente con los principios básicos de un modelo socialista. En ese modelo, los salarios son un instrumento para la realización individual y social del sujeto en su doble condición de trabajador y copropietario de los medios de producción y, además, para la distribución de la riqueza creada con arreglo al trabajo, en aras del desarrollo de las fuerzas productivas y de la equidad social. El presente trabajo discute las particularidades de la transición al socialismo para luego matizar lo que se consideran fundamentos básicos para una política salarial acorde al modelo de desarrollo socioeconómico cubano.

**Palabras clave:** Cuba, distribución, propiedad, salarios, transición al socialismo.

### **ABSTRACT**

*Within the frame of a society which is building Socialism, the analysis of employment and wages variables, as well as the scheme of a wage policy, even international theory and experience in market economies can be assessed, cannot leave aside Marxist conceptions, instead they must be conceptualized from a vision coherent to the basic principles of a socialist model. In that model, wages are an instrument for individual and social realization of the subject in her/his double condition of worker and co-owner of the means of production and, besides, for distribution of the wealth created according to work in order the develop productive forces and to achieve social equality. This paper analyzes the characteristics of the transition period to Socialism and then qualifies what are consider the essential foundations for a wage policy according to the Cuban socioeconomic development.*

**Keywords:** Cuba, distribution, ownership, wages, transition to socialism.

Recibido: 26/2/2018

Aceptado: 25/4/2018

## INTRODUCCIÓN

La teoría marxista plantea que en la construcción del socialismo el plusproducto es distribuido para beneficio común, ya que la misma cantidad de trabajo que ha dado a la sociedad bajo una forma, el trabajador la recibe de ella bajo otra forma distinta (Marx, 1975b). Particularmente en el caso de Cuba, se establecen reglas de mayor protección laboral que incluyen mecanismos reales de acceso al empleo e ingresos laborales para todo aquel en condiciones de trabajar. Ello ha condicionado que históricamente la política laboral cubana haya sido más centralizada, como parte del esquema de distribución y redistribución social de la riqueza.

En el socialismo se expresan relaciones laborales que le permiten al trabajador intercambiar fuerza de trabajo por salario y otras prestaciones y participar en la distribución del plusproducto a través de esquemas de protección y fondos sociales de consumo.

En Cuba, desde los primeros años de la Revolución, las medidas laborales fueron claves dentro del proyecto social. La igualdad de derechos y oportunidades se convirtió en una realidad y dentro de ello el derecho al trabajo, un salario digno y la protección social, lo que contribuyó a la consolidación del proyecto de sociedad socialista en construcción.

El objetivo de pleno empleo ha sido esencial en la política laboral en Cuba, con indudables beneficios socioeconómicos. En tanto, el país disfrutó de una inserción internacional sustentada en principios socialistas en los marcos del CAME, se pudieron sostener niveles de salarios adecuados, aún en condiciones de inestabilidad en el crecimiento. Sin embargo, a partir de la caída del campo socialista y la consecuente contracción de los niveles de actividad económica, se produce una pérdida significativa del poder adquisitivo del salario. Con posterioridad, el salario real apenas se ha logrado recuperar respecto a los niveles de 1989.

No ha sido fácil para el país sostener los objetivos sociales en circunstancias económicas difíciles, agudizadas por el recrudecimiento del bloqueo económico. Ello en parte explica que convivan componentes del sistema de distribución y redistribución, y marcos laborales institucionales del referente de los 80, con medidas más recientes dirigidas a dar respuesta a las nuevas condiciones. El resultado de esta recomposición en el mercado laboral en general, no ha favorecido objetivos económicos que puedan garantizar la sostenibilidad de los objetivos sociales. Actualmente, en Cuba el empleo se retrasa respecto a los movimientos del producto y, en consecuencia, los *shocks* asociados a los períodos de recesión recaen excesivamente en el salario real. Ello ha impedido poder recuperar el poder adquisitivo de las familias de manera sostenible. De otro lado, los inadecuados diseños de esquemas salariales han ocasionado un desincentivo a la productividad del trabajo y han afectado las potenciales ganancias provenientes de la calificación. Todo ello se refleja en una escasa diferenciación salarial que no responde al principio socialista de distribución con arreglo al trabajo, lo que se manifiesta tanto a nivel de empresas e industrias como regiones.

Estos temas cobran especial trascendencia con el proceso de actualización del modelo económico y social, que se ha propuesto corregir –con una visión país de largo plazo– el mecanismo económico, para garantizar la sostenibilidad del proyecto social y la prosperidad de sus ciudadanos, y rescatar criterios de eficiencia económica que favorezcan el crecimiento para beneficio común.

El diseño de una política salarial desde la economía política marxista propia de la construcción del socialismo – como el caso cubano– debe adaptarse a las más recientes tendencias de las relaciones laborales y así favorecer la actualización de nuestro modelo económico y social.

El presente trabajo discute las particularidades de la transición al socialismo, para luego matizar lo que se consideran fundamentos básicos para una política salarial acorde al modelo de desarrollo socioeconómico cubano.

## **1. PREMISAS PARA UNA POLÍTICA SALARIAL EN LA CONSTRUCCIÓN DEL SOCIALISMO CUBANO**

Marx critica la concepción del salario en el sistema capitalista, pues muestra la antítesis de lo que debe ser una sociedad justa y de carácter socialista. A través de uno de los grandes aportes de su teoría –el reconocimiento de la fuerza de trabajo como mercancía especial– encuentra el verdadero significado del salario en el modo de producción capitalista. Bajo este sistema, la producción mediante la propiedad privada sobre los medios de producción divide a la sociedad en poseedores de capital y medios de producción (trabajo pretérito), y desposeídos de estos medios (poseedores de fuerza de trabajo). Actualmente la línea que separa a estos grupos sociales es más difusa, ya que se anula la división de clases para la apropiación de una parte del excedente de trabajo, por la participación genérica en la ilusión de las finanzas, la posibilidad de adquisición de títulos de valor, acciones y bonos de empresas capitalistas transnacionales, la utilización de los fondos de pensiones para la generación de crédito y la especulación en el mercado financiero, que permiten al obrero la adquisición de alguna parte del excedente (Odriozola y Colina, 2016).

El salario constituye, entonces, el valor o precio de esta fuerza de trabajo que el obrero asalariado vende al capitalista. Según (Marx, 1975b), «lo que el obrero vende no es directamente su trabajo, sino su fuerza de trabajo, cediendo temporalmente al capitalista el derecho a disponer de ella» (p. 35).

Sin embargo, aunque en apariencia el salario equivale al valor del trabajo, el obrero solo recibe una parte de la jornada de trabajo; aquella en la que ejecuta la cantidad de trabajo necesario para reproducir el valor de la fuerza de trabajo, lo que incluye sostenerse a sí mismo y a su familia. Al respecto, (Marx, 1975b) opinaba que «dentro del sistema de trabajo asalariado, hasta el trabajo no retribuido parece trabajo pagado» (p. 40). Siendo así, el salario materializa la explotación del capitalista al asalariado, quien se apropia de la plusvalía, creada por el obrero en la parte de la jornada no retribuida, y expresa el antagonismo de la pugna distributiva entre propietario y obrero para establecer el peso relativo de salario y plusvalía, en la que el burgués resulta siempre ganador.

En contraposición al capitalismo, en el proceso de construcción del socialismo se transforman las relaciones de propiedad sobre los medios de producción, de ahí que la configuración de las nuevas relaciones de producción

que se aspira a construir responde a bases diferentes. En este sentido, es importante tener en cuenta que dichas relaciones de producción se encuentran en proceso de construcción, por lo que conviven con formas no socialistas, que condicionan la heterogeneidad de la estructura socioeconómica de la transición al socialismo, en la que coexisten formas de propiedad y gestión estatales y no estatales.

Ello adquiere una relevancia especial para el contexto cubano, en el que la política de empleo se considera parte de la política social y la política salarial se administra centralmente por el Estado como parte del mecanismo de distribución y redistribución de los ingresos. Así, se identifican a continuación cuatro premisas a tener en cuenta para el diseño de un modelo de política salarial acorde a la construcción del socialismo en el caso cubano.

### **1.1. Salario equivalente a la cantidad y calidad del trabajo aportado**

Dado que el nivel de desarrollo de las fuerzas productivas es aún insuficiente en esta etapa, no es posible distribuir de acuerdo a las necesidades, por lo que se torna necesario establecer un criterio de distribución sobre la base del aporte laboral. Así, el salario en el socialismo se determina por el principio de distribución con arreglo al trabajo, se fija la magnitud del salario en dependencia de la cantidad y calidad del trabajo aportado. Al respecto, (Marx, 1975a) precisó:

En el seno de una sociedad colectivista, basada en la propiedad común de los medios de producción, los productores no cambian sus productos; el trabajo invertido en los productos no se presenta aquí, tampoco, como valor de estos productos como una cualidad material, poseída por ellos, pues aquí, por oposición a lo que sucede en la sociedad capitalista, los trabajos individuales no forman ya parte integrante del trabajo común mediante un rodeo, sino directamente [...] La misma cantidad de trabajo que ha dado a la sociedad bajo una forma, la recibe de esta bajo otra forma distinta. Aquí reina, evidentemente, el mismo principio que regula el intercambio de mercancías, por cuanto éste es intercambio de equivalentes [...] El derecho de los productores es proporcional al trabajo que han rendido; la igualdad, aquí, consiste en que se mide por el mismo rasero: por el trabajo [...] pero los individuos desiguales (y no serían distintos individuos si no fuesen desiguales) solo pueden medirse por la misma medida siempre y cuando se les enfoque desde un punto de vista igual, siempre y cuando se les mire solamente en un aspecto determinado. (p. 15)

De este modo, el hecho de que algunos individuos sean superiores física e intelectualmente a otros y rindan en el mismo tiempo, más trabajo, o puedan trabajar más, implica que existirán desigualdades entre los ingresos laborales de los individuos. Sin embargo, esta desigualdad es un instrumento de justicia social, igualdad y equidad social, que permite establecer una relación directa entre el nivel de vida y los resultados del trabajo, siempre sobre la base de la diferenciación de los individuos según el trabajo aportado y su situación social.

Al propio tiempo, es importante que la cantidad y calidad del trabajo aportado se refleje en un resultado final, pues no siempre tiene que haber correspondencia entre el aporte individual y colectivo, con los resultados finales de la producción. De ahí que la distribución no pueda realizarse solamente atendiendo a la cantidad y calidad del trabajo, sino que, de igual manera, deberá tener en cuenta los resultados; es la parte del ingreso del trabajador que puede estar determinada por los resultados económicos finales de la entidad, la parte de la ganancia que se distribuye como estimulación al colectivo laboral a modo de realización de la propiedad social.

Ello no supone tener en cuenta solo los resultados finales, ya que iguales gastos de trabajo pueden provocar diferentes resultados y diferentes gastos de trabajo pueden conducir a iguales resultados. Lo anterior está generado por el hecho de que las empresas se encuentran en diferentes condiciones climático-naturales y técnico-productivas, es decir, depende del conjunto de factores materiales, tecnológicos, de dirección y gestión, entorno, país, mercado nacional e internacional, entre otros factores, los cuales determinan que no todos los trabajadores se hallen organizados en las mismas condiciones para desarrollar su trabajo. Sin embargo, ningún trabajador es responsable de trabajar en una empresa en peores condiciones técnico-productivas, a pesar de poseer el mismo nivel de calificación, por lo que no basta solamente con valorar el aporte individual de cada trabajador en los resultados del trabajo del colectivo y, a su vez, los resultados de la empresa en su conjunto, sino que también es necesario tener en cuenta el gasto de trabajo socialmente necesario del colectivo en la producción.

En este sentido, es importante tener en cuenta que los resultados de la empresa no dependen solo del factor trabajo, por lo que el salario no se puede enfocar solo en su dimensión de formar parte del costo de producción –de la misma manera que la materia prima y la depreciación de los activos fijos–, sino como el ingreso fundamental del trabajador que determina su nivel de vida. Obviar esta condición puede acarrear perjuicios significativos para los trabajadores.

Asimismo, no puede mezclarse el desempeño del trabajador con la responsabilidad del Consejo de Dirección de la empresa en los resultados generales de la entidad, por lo que deberán establecerse reglas claras de juego, en cuanto a los incentivos y sanciones en la gestión que distinga la responsabilidad del trabajador individual, colectivo laboral, directivos empresariales y directivos de la organización superior de dirección. En todo ello, no es ajena la mezcla de funciones estatales y empresariales, donde los organismos centrales y sectoriales distorsionan los fundamentos básicos de la gestión empresarial con sus políticas y decisiones, y los efectos negativos de las mismas afectan al trabajador y al colectivo laboral.

De igual modo, se presentan contradicciones cuando una unidad empresarial de base que ha cumplido se ve penalizada por el resultado final de la empresa. Precisamente el riesgo de la gestión empresarial supone que, como unidad económica autofinanciada, se deben recuperar los gastos y dentro de ello está el salario.<sup>1</sup>

El cumplimiento de esta premisa entraña el necesario equilibrio entre la parte fija y la parte móvil o flexible del salario, de modo que las desigualdades generadas respondan proporcionalmente a las diferencias de calificación para enfrentar las distintas complejidades del trabajo, y a las diferencias en la cantidad de trabajo aportado, individual o colectivamente, pero sin demeritar uno respecto a otro. En esta dirección la unicidad del sistema salarial es requisito indispensable, de modo que se mida todo trabajo igual por el mismo rasero. Sin embargo, no es justo para los trabajadores que la calidad del trabajo se retribuya por la complejidad del puesto y se ignore la

calificación del trabajador, que también se revierte en los mayores y mejores resultados finales, fundamentalmente cuando la cualificación de la fuerza de trabajo supera los requerimientos de buena parte de los empleos existentes en la economía.

En este sentido, es importante continuar avanzando en una asignación más eficiente de la fuerza de trabajo calificada, en aras de que ello pueda incidir en un mayor estímulo a la calificación y la formación, principalmente en las generaciones más jóvenes. La distribución de los ingresos, no por los productos y servicios creados, sino por la capacidad potencial del trabajador o el diseño metodológico del puesto, limitaría así el consumo de los medios necesarios para mantener un adecuado equilibrio entre las medidas de trabajo y consumo que encierra el salario.

Ciertamente, la solución a esta contradicción no puede enmarcarse solamente en el sistema salarial, sino que responde a las brechas entre el potencial científico técnico creado y la estructura económica existente. Y es que no se han desarrollado en la práctica las múltiples alternativas probadas en el mundo para convertir la innovación tecnológica en valor empresarial; opciones que van desde el fomento de emprendimientos de base tecnológica, incubadoras de empresas, parques tecnológicos hasta clúster empresariales.

Por otra parte, la motivación del hombre hacia el trabajo no solo depende de su imprescindible evolución como ser social, sino que debe complementarse con el desarrollo de condiciones materiales, tecnológicas y organizativas. Con la mayor agilidad posible, deben eliminarse las trabas que limitan el desarrollo socialista de las fuerzas productivas, al potenciar el uso efectivo y eficiente de la calificación de la fuerza laboral y la correcta organización del trabajo. Esto permitirá una mayor precisión del salario, no solo como medida del trabajo, en cuanto a cantidad y calidad, sino también como medida de la aportación en cuanto a resultados finales.

Así, la distribución socialista no solo debe realizarse en correspondencia con la calidad y cantidad del trabajo aportado, sino también con los resultados del trabajo; por esta razón, es necesaria la combinación de estos elementos, a pesar de su complejidad.

## **1.2. Salario como fuente de ingresos para satisfacer necesidades básicas del trabajador y su familia**

En una sociedad socialista el trabajo se considera un derecho inalienable del hombre, lo que significa que ningún trabajador sobra, por lo que el esquema salarial no debe atentar contra el sostenimiento de la condición de pleno empleo. Esto se evidencia en nuestra Carta Magna donde se proclama (Asamblea Nacional Poder Popular, 2002) que «el trabajo en la sociedad socialista es un derecho, un deber y un motivo de honor para cada ciudadano [...] por lo que el Estado garantiza que no haya hombre o mujer, en condiciones de trabajar, que no tenga oportunidad de obtener un empleo con el cual pueda contribuir a los fines de la sociedad y a la satisfacción de sus propias necesidades» (p. 10).

Teniendo en cuenta que el Estado no debe ser el único generador y responsable de esta condición, sino que asume una corresponsabilidad con el resto de las formas de propiedad y gestión no estatales, su función de regulador de las relaciones laborales incluye, en primer lugar, la garantía del pleno empleo bajo cualquiera de las actuales formas; pero, adicionalmente, la acción reguladora del Estado debe garantizar la protección del trabajador dentro

y fuera del sector estatal, y la calidad y estabilidad del empleo, así como evitar a toda costa situaciones de precariedad laboral. A su vez, esto también incluye la regulación de los salarios y otras formas de remuneración, y su protección en las formas no estatales; de tal manera homologa la seguridad del trabajador en cualquier forma de empleo. La formalización de estos aspectos en leyes y el establecimiento de procedimientos jurídicos afines constituyen el primer eslabón, por lo que se debe velar por el estricto cumplimiento de estas reglas.

La consideración de todos los miembros de la sociedad como iguales ante el trabajo y sus resultados es un hecho más factible desde la visión del sector estatal, en el que se concreta fehacientemente la protección y la seguridad social. Sin embargo, ante la coexistencia de diversas formas de propiedad esta premisa puede verse comprometida si no se acompaña de una constante observancia por el Estado, así como de leyes y prácticas de regulación y supervisión. De ello depende en buena medida la coexistencia entre las diferentes formas de propiedad, con sus respectivas fuentes de ingresos y formas de distribución y la posibilidad de corresponsabilidad en la generación de un empleo de calidad. El aislamiento de estas formas en las garantías de empleo y salario en el sector estatal atenta contra el fin económico de su sostenimiento. En ese sentido, la homologación de reglas y la regulación estatal del empleo y el salario, en todas las formas de propiedad sin distinciones, es un deber del Estado y un derecho de todo trabajador, sea cual fuere su sexo, raza, nacionalidad, edad, orientación sexual, política o religiosa.

Así mismo, el modelo de pleno empleo en la construcción del socialismo no puede traducirse en conservar el empleo a costa de la eficiencia empresarial y la creación de riqueza para la sociedad, cuando se trata de que se brinden las alternativas para garantizar dicho principio de forma sostenible económica y socialmente. Además, particularmente en el caso del empleo estatal, y en un escenario de escaso desarrollo de las fuerzas productivas y el crecimiento económico, el empleo generado debe ser primordialmente productivo y su crecimiento se restringe en la esfera no productiva. Solo de este modo se puede garantizar, al menos parcialmente, el respaldo productivo de las partidas salariales.

El salario debe, primero, garantizar la supervivencia del trabajador y su familia. Para ello, el nivel salarial debe cubrir el costo de la vida, o sea, que debe reflejar una correspondencia con los precios de la economía. El instrumento de política más extensamente utilizado para estos fines es el salario mínimo, a pesar del amplio debate que gira a su alrededor. Este salario mínimo, como piso legal de la remuneración al trabajo, debe estimarse conforme a la posibilidad de acceso a una canasta básica de productos y servicios que garantizan la reproducción de la fuerza de trabajo y el sostén de un hogar estándar. Esto supone que el salario debe mostrar un crecimiento sistemático que permita sostener en el tiempo la cobertura de las necesidades básicas del trabajador y su familia. En ambos casos, tanto para definir un salario mínimo suficiente, como garantizar su sostenibilidad, el diseño de la política salarial, su administración y planificación, debe tener en cuenta el poder adquisitivo del salario. De ahí que cualquier análisis de la política salarial pase necesariamente por la relación salario nominal-salario real.

En ese sentido es incorrecto absolutizar que el incremento del salario en el sector estatal, incluyendo el presupuestado, constituye un factor inflacionario, cuando existen elementos que aceleran en mayor medida dicho proceso, tales como el insuficiente nivel de inversión productiva, la obsolescencia tecnológica, bajos niveles de

producción agropecuaria, la utilización administrativa del precio como factor de captación de ingresos y la débil gestión de costos en las entidades empresariales como base para la formación de precios.

Por otro lado, el salario no solo viene a satisfacer las necesidades materiales, sino en buena medida también las espirituales; primeramente, porque estas constituyen una unidad dialéctica y, además, porque el salario constituye en sí mismo un factor de reconocimiento y reafirmación ante la sociedad. En consecuencia, la conjugación de ambas realizaciones del individuo en la política salarial coadyuva a la formación de un sujeto social con mayor autoestima y autovaloración. La aplicación de métodos de participación, empoderamiento y reconocimiento es el camino más directo para este fin.

La coexistencia y deterioro del salario ante los ingresos de las diferentes formas de propiedad, con fuentes de ingreso no laborales superiores y en condiciones de dualidad monetaria generan una agudización de contradicciones en la sociedad. Esta es otra razón por la cual el salario debe sostener una primacía como fuente de ingresos fundamental, ya que de lo contrario se alientan comportamientos sociales contraproducentes a los fines de la construcción de una sociedad socialista (malversación, corrupción, indisciplina social, migración, desincentivo a la calificación y a la incorporación al empleo estatal). La compensación de la inversión de la pirámide de ingresos, por medio del restablecimiento de los salarios como principal fuente de ingresos, exige aún más de los equilibrios macroeconómicos y la integralidad de las políticas, principalmente porque requiere que el salario vaya en ascenso a la par del desarrollo de las fuerzas productivas, de modo que se sostenga este principio. Es necesario tener en cuenta que, en una sociedad en construcción del socialismo y especialmente en el caso cubano, una parte importante de los bienes y servicios que recibe el trabajador y su familia es adquirida independientemente del aporte laboral, a través de los fondos sociales de consumo (prestaciones sociales), de los cuales también depende la reproducción de la fuerza de trabajo. Este principio de distribución, que sirve de contrapartida a la distribución con arreglo al trabajo, ha adquirido en el caso de Cuba una elevada participación en las relaciones de distribución, generando desestímulo al trabajo con el correspondiente deterioro de la productividad del trabajo, la disminución de la producción y el debilitamiento del papel rector de esta forma de distribución.

Por consiguiente, las proporciones destinadas a salario y a fondos sociales de consumo requieren, por una parte, una fundamentación sustentable de las políticas sociales, a partir de una mayor coherencia de los equilibrios macroeconómicos –sectoriales y regionales– que las sustentan en el mediano y largo plazo, y la valoración consciente de sus propósitos; por otro lado, del diseño de mecanismos socialistas de distribución y redistribución más efectivos. Estos nuevos diseños deben incluir la revisión de los componentes de los fondos sociales de consumo, de su diseño, del carácter universal de sus prestaciones y de los vectores de precios establecidos para aquellas subvencionadas, ante la desigualdad generada por el principio de distribución con arreglo al trabajo y los efectos perversos de la práctica del igualitarismo.

### **1.3. Relación salario, consumo y acumulación**

La distribución del trabajo y su producto en trabajo necesario y plustrabajo presenta una lógica teórica y una contradicción práctica. El hecho de que el trabajo aportado sea remunerado en último momento, después de



haberse destinado los fondos necesarios a la acumulación, a crear fondos de reserva para contingencias y mantener el aparato administrativo, además de cubrir las necesidades sociales, no implica que este equivalga al excedente de esta distribución. Este mensaje puede resultar contraproducente a los fines del salario como estímulo al trabajo, ya que introduce dos importantes contradicciones. Primero, la disyuntiva de cuánto se trabaja para aportar al desarrollo de las fuerzas productivas y cuánto para sostener la representación de los intereses y la propiedad social por parte del Estado, en detrimento del consumo y, en segundo lugar, cuánto se rezaga la realización individual y familiar por el beneficio social. En esencia, si no se dicta un equilibrio entre intereses individuales, colectivos y sociales con este orden en la distribución, se introducen distorsiones y pujas entre ellos, más que una jerarquía.

En cuanto a la primera contradicción de intereses, la división del trabajo y su producto en trabajo y producto necesario, y en plustrabajo y plusproducto, otorga una significación esencial a la planificación socialista de mediano y largo plazo, muy vinculada al mantenimiento de una adecuada correlación entre la acumulación y el consumo. Si una parte excesivamente grande del producto nacional se dedica al consumo personal, puede afectarse el ritmo de la reproducción ampliada de la base material y técnica de la sociedad, lo que —en el mediano y largo plazo— afectará el crecimiento de la productividad del trabajo y con ello se frenaría progresivamente el mejoramiento del nivel de vida de los trabajadores. Por el contrario, si se propicia un incremento infundado del plustrabajo y del plusproducto a cuenta del trabajo y el producto necesario, inmediatamente se vería afectado el nivel de vida de los trabajadores, situación que no tardaría en repercutir negativamente en la producción (Pérez Soto, 2011).

Esta última tendencia recuerda una premisa de Marx al dictaminar las prioridades de la distribución socialista, cuando al referirse a los gastos de administración, no concernientes a la producción, acotaba que se reducirían considerablemente a medida que la nueva sociedad se desarrollara (Marx, 1975b). Esto implica que el tamaño del Estado como aparato administrativo vaya progresivamente en descenso, ya que su sobredimensionamiento encarece socialmente el rol del Estado en la transición, a costa de frenar el desarrollo de las fuerzas productivas y reducir el fondo destinado a la remuneración del trabajo y la redistribución del ingreso.

Por otra parte, se requiere cambiar la noción históricamente formada de entender la planificación como el proceso de asignación de recursos por parte del Estado. De modo que la planificación tendrá que concebirse como síntesis de cinco funciones básicas:

- Prospección, para la exploración del largo plazo en todas las dimensiones del desarrollo: económica, social, ambiental, tecnológica y territorial, entre otras.
- Estrategia, para la definición de las políticas dirigidas al desarrollo, entre ellos, la política inversionista del Estado.
- Coordinación entre las diferentes políticas e instrumentos.
- Regulación e institucionalidad que hagan factibles los cambios definidos.
- Evaluación de las políticas públicas implementadas, para corregirlas oportunamente cuando fuese necesario (García, 2014).

En esta dirección los planes estratégicos y los presupuestos estatales deben ser discutidos y aprobados a la luz pública y con la mayor participación posible de los representantes de la sociedad en su conjunto, en busca de transparencia y conciliación, pero también de una adecuada fundamentación del comportamiento y evolución de las fuentes de ingresos para el consumo.

Con respecto a cuánto se rezaga la realización individual y familiar por el beneficio social –la segunda de las contradicciones enunciadas– hay que tomar en consideración que, en esta etapa de la transición al socialismo, la conciencia social no está totalmente desarrollada y continúan primando los intereses individuales sobre los sociales y colectivos, principalmente cuando las necesidades individuales básicas no están cubiertas. Además, hay que considerar que el consumo social, la realización de los objetivos y las políticas sociales son reales, pero no son percibidos como el consumo personal (Alhama y García Brigos, 2015). Con esto, el equilibrio justo entre fondos privados y sociales de consumo garantiza la funcionalidad de ambos elementos. Si bien la primacía de los fondos sociales de consumo provoca efectos negativos para la distribución con arreglo al trabajo, lo contrario agudiza las desigualdades sociales, inevitables en esta etapa, pero que sobredimensionadas resultan contradictorias con la naturaleza de las relaciones de producción socialistas que se pretenden construir.

#### **1.4. Salario como instrumento de realización del trabajador como copropietario de los medios de producción**

El objetivo económico de una forma de propiedad consiste en que los intereses del sujeto de la propiedad puedan realizarse mediante una eficiente utilización y desarrollo del objeto de propiedad y la creación y apropiación de su resultado (Odriozola, 2015). Pero la conversión real del trabajador en un propietario efectivo y asociado de los medios de producción es un proceso extenso. La eliminación gradual de la enajenación con relación a los medios de producción es la vía más efectiva para imprimirle al trabajo su nuevo contenido social, expresado en su doble carácter de obligación y necesidad social.

Esto no solo está matizado por situaciones económicas, sino también por elementos políticos e ideológicos. En la transición socialista no existe todavía un trabajador con las características de productor asociado, por lo que hay que distinguir entre la dimensión de trabajador como asalariado, en el que se pueden manifestar relaciones de alienación, con las acciones que garanticen el objetivo de su transformación gradual en productor asociado que realiza las funciones de la reproducción social. De ahí que el sector estatal deba caracterizarse por múltiples formas de gestión con principios muy similares a las formas cooperativas, el arrendamiento estatal a colectivos laborales, el funcionamiento de la unidad empresarial de base como una pequeña o mediana empresa, entre otras posibles alianzas entre lo estatal y lo privado, dado el contexto de heterogeneidad ya comentado.

En ese tránsito se ponen de manifiesto contradicciones entre los intereses del individuo como trabajador asalariado, el colectivo y la sociedad; tal puede ser el caso de contextos en los que se requiere elevar la eficiencia de los procesos de producción, mejorar los métodos de trabajo, desarrollar procesos de racionalización e incorporación de nuevas tecnologías que demandan menos fuerza de trabajo.

Para alcanzar el propósito de que se cumpla la condición de copropietario de los medios de producción en la construcción socialista, el trabajador-propietario debe dar cumplimiento a dos funciones: la organización y

dirección de la producción; así como la apropiación, distribución y consumo de sus resultados. Para esto deben darse dos condiciones insoslayables. Primero, que sus colectivos laborales realicen autónomamente la gestión de la empresa, aunque en los marcos de ciertas normas generales definidas por el Estado, en su condición de representante de toda la sociedad y, segundo, que la remuneración del trabajo se lleve a cabo teniendo en cuenta los resultados de la empresa, colectivos y trabajadores individuales (Odriozola y Colina, 2016).

Para lograr lo anterior, uno de los aspectos más relevantes a tener en cuenta es garantizar los mecanismos y vías para la participación efectiva de los trabajadores en la dirección, ejecución y control de la producción, lo cual supone la necesidad de ensayar múltiples fórmulas que se traduzcan en la participación decisoria de la masa trabajadora en las decisiones de las empresas u otros organismos. Esto incluye no solo la práctica de una planificación económica participativa, sino también, en un sentido más amplio, la descentralización (que no necesariamente tiene que traducirse en desregulación) de la gestión de la empresa estatal, particularmente en lo concerniente a las decisiones sobre el destino de sus beneficios.

Con relación al pago por los resultados finales, se torna necesario tener en cuenta su adecuada combinación con el criterio de distribución con arreglo al trabajo, para evitar distorsiones relacionadas con el hecho de que los trabajadores identifiquen el trabajo solo como medio de subsistencia y así se convierta en forma de alienación y enajenación, especialmente cuando se premie por resultados finales de la gestión, en la que el trabajador no interviene y podría verse afectado su salario (Alhama y García Brigos, 2015); efectos todos que contribuirían a erosionar los valores ético-morales y engendrarían una dura competencia entre colegas en lugar de la cooperación en el proceso de trabajo.

En definitiva, se trata de lograr estimular la eficiencia y la productividad del trabajo en el socialismo, creando la convicción de la necesidad de trabajar, no por temor al hambre y al desamparo, sino por el deseo de desarrollar el país y elevar el nivel de vida personal y familiar. Para alcanzar este nivel de maduración individual y colectivo del rol de cada miembro de la sociedad en la construcción del socialismo, el sistema de incentivos materiales y morales debe solidificarse, y dentro de este sistema de incentivos, tanto los ingresos provenientes del salario –participación en el producto social creado–, como aquellos derivados de su condición de copropietarios –dividendos por la copropiedad social de los medios de producción–, deberán convertirse en propulsores de la actitud socialista ante el trabajo, de la conciencia socialista y la cultura económica del pueblo y a la par estimular al individuo a perfeccionar el control de los recursos económicos, todo lo cual tributará a la erradicación de manifestaciones de corrupción y malversación de fondos públicos, así como a la enajenación de los medios de producción y los resultados de la producción.

Un elemento esencial es ganar en claridad respecto al rol de los salarios entre los factores de ascenso de la productividad y los resultados finales del trabajo. Es indispensable internalizar que el incentivo al trabajo desde el salario es una condición necesaria para incidir en la productividad y la eficiencia empresarial, pero no suficiente. Si este incentivo no se hace acompañar de una adecuada dotación tecnológica, de medios de producción modernos, así como de condiciones de trabajo propicias y estables, el trabajador más estimulado no puede ser prolífico. En ese sentido, en un contexto económico en el que el trabajo manual continúa siendo relevante, frente al ímpetu del desarrollo de la ciencia y la técnica, y en el que la infraestructura productiva está urgida de un intenso

proceso de recuperación, es irracional esperar que el sistema de incentivos monetarios cubra, *per se*, el necesario incremento de la generación social de riquezas.

## CONSIDERACIONES FINALES

Ciertamente la complejidad y contradicciones de la forma salario están determinadas porque, por un lado, es parte del costo de producción de la empresa y resulta necesario su optimización para que la empresa sea eficiente y competitiva en los mercados. Tal y como se señala en (Pérez, 2011), si el salario, como medida de la cantidad y calidad de trabajo aportado a la sociedad por cada trabajador, reflejara en tendencia una inversión de trabajo superior al trabajo socialmente necesario para la producción de una determinada mercancía, el proceso productivo sería económicamente ineficiente, limitando las potencialidades del accionar de las leyes específicas del socialismo. La equiparación y reducción de los gastos específicos de trabajo en la producción de diferentes mercancías, con relación a los socialmente necesarios, se logra por la vía del incremento sostenido de la productividad del trabajo y la eficiencia económica. Por consiguiente, un escenario caracterizado por una tendencia ascendente de estos elementos permitiría establecer proporciones más racionales entre la distribución con arreglo al trabajo y los fondos sociales de consumo, entre la acumulación y el consumo y, con ello, contribuir a asegurar la adecuada correspondencia entre las medidas de trabajo y consumo contenidas en el salario.

Pero, por otra parte, es la principal fuente de ingreso del trabajador y determinante en su nivel de vida. Por consiguiente, bajo estas condiciones, el salario deberá mostrar una trayectoria ascendente, en tanto la finalidad de la producción está asociada a la satisfacción de las demandas materiales y espirituales de la población. De lo anterior se deduce que, aunque ciertamente el crecimiento del salario no debe superar al de la productividad del trabajo para que un aumento en el salario nominal pueda concretarse en una elevación del poder adquisitivo de los ingresos de los trabajadores, no es menos cierto también que el hecho de tener bajos salarios constituye un desincentivo a la productividad que puede completar un círculo vicioso profundamente dañino en términos económicos y sociales.

Dadas estas características, la imbricación efectiva de la condición de pleno empleo, con una política salarial económicamente sostenible y a su vez socialmente efectiva, exige propuestas que no pueden quedar enmarcadas solo y en función de la gestión empresarial, sino que deben estar integradas al resto de las políticas de fomento del desarrollo socioeconómico, políticas productivas y de inversiones, generación de empleos, desarrollo de la esfera no productiva, estrategias de desarrollo local, entre otras. En este sentido, una alternativa impostergable que nuestro modelo debe adoptar es la promoción de sectores generadores de ingresos por exportación y la adopción en estos de políticas redistributivas que, progresivamente permitan, primero, la extensión de esquemas salariales novedosos en los sectores no transables más productivos y, luego, el derrame de estos resultados hacia el resto de la economía.

No se puede esperar un desarrollo consciente del rol de los individuos en la construcción de una sociedad socialista, si ellos no satisfacen sus necesidades, si no ven elevarse su nivel de vida y el de su familia continuamente, si no logran sentirse copropietarios de los medios de producción que se han socializado, si no se

sienten adecuadamente representados por el gobierno al que le han dado plena potestad para hacerlo, y si no participan como sujetos activos en el desarrollo de una sociedad más próspera, justa y equitativa.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ALHAMA, R. y J. P. GARCÍA BRIGOS (2015): *Colectivos laborales. ¿Dónde están?*, Editorial de Ciencias Sociales, La Habana.
- ASAMBLEA NACIONAL PODER POPULAR (2002): »Constitución de la República de Cuba«, PCC, La Habana.
- GARCÍA, M. (2014): «Socialismo, mercado y desarrollo en el escenario cubano actual,» *Economía y Desarrollo*, vol. 152, n.º 2, pp. 20-36.
- MARX, C. (1975a): *Crítica al Programa de Gotha*, Editorial de Ciencias Sociales, La Habana.
- MARX, C. (1975b): *Salario, precio y ganancia*, Editorial Progreso, Moscú.
- ODRIOZOLA, S. (2015): »Modelo de desarrollo y entorno institucional. Desafíos en los marcos del proceso de actualización del modelo económico cubano ,«en V. Hidalgo y M. Bergara, *Transformaciones económicas en Cuba: una perspectiva institucional*, Mastergraf S.R.L, Montevideo, pp. 123-152.
- ODRIOZOLA, S. y H. COLINA (2015): «La relación capital-trabajo: ¿cuánto de ayer, cuánto de hoy?,» *Economía y Desarrollo*, vol. 155, n.º 2, pp. 4-16.
- ODRIOZOLA, S. y H. COLINA (2016): «Retos de la distribución en la transición del socialismo en Cuba ,« *Economía y Desarrollo*, vol. 156, n.º 1, pp. 187-199.
- PÉREZ SOTO, C. (2011): »Metodología para la planificación y gestión de la política monetaria en el segmento población de la economía cubana,« tesis doctoral, Facultad de Economía, Universidad de La Habana.

### Notas aclaratorias

- 1 En el análisis de la empresa capitalista el salario que fue objeto de negociación en el contrato laboral no se modifica en correspondencia con los resultados económicos que tenga la empresa. Por ello, se han instrumentado procesos de flexibilización laboral como una vía para evadir el riesgo de tener el salario como costo fijo.