

LOS SALARIOS EN CUBA. ¿UN TEMA A RESOLVER?	1
¿La teoría es importante para reflexionar después?	2
El estímulo para lograr incrementos de la producción y la eficiencia.	11
La distribución de la fuerza laboral en Cuba.	13

LOS SALARIOS EN CUBA. ¿UN TEMA A RESOLVER?

[Omar Everleny Pérez Villanueva](#)

Si hay un tema donde casi toda la población cubana tiene una opinión es el concerniente a los salarios. Diríamos que hasta por encima del deporte nacional, el béisbol, o de la medicina, sobre los cuales casi toda la población diserta, o se apasiona.

Sin embargo, en relación al tema de los salarios paradójicamente no existen amplios debates económicos, o políticos. Por un lado, esto es comprensible, porque el debate sobre los salarios puede traer malestares, herir sensibilidades provocadas por concepciones sobre justicia social, por ejemplo. Pero, por otro lado, porque el tema salarial está estrechamente vinculado en Cuba a la teoría marxista-leninista y siempre puede resultar compleja la aplicación de la teoría dependiendo de cada momento histórico.

Se podría decir que en lo que todo el mundo está de acuerdo es en que en Cuba los salarios nunca alcanzan, dado, que las necesidades suelen ser infinitas, por lo que es lógico prever que los salarios siempre serán percibidos como insuficientes para la mayoría, aun cuando fuesen elevados.

El escaso debate sobre los salarios, o los ingresos de los trabajadores, se ha centrado en el dilema de si un aumento de la producción, porque eso traería consigo inflación, o si hace falta elevarlos para incentivar a los trabajadores y, como resultado, lograr el

incremento de la producción. O si este tema es de los que hay que aparcar hasta tanto no se produzca la unificación monetaria, para adecuar los salarios a los nuevos precios de los productos, o las nuevas mediciones económicas resultantes de la unificación.

En otro artículo me referí a las múltiples cosas que se han dejado de atender, porque supuestamente la unificación monetaria estaba a la vuelta de la esquina. Podemos abstraernos y suponer que la unificación monetaria se realizará el mes próximo y que al unísono se aprobarán nuevos salarios/ingresos para todos los trabajadores. También por un segundo olvidémonos de la pregunta de si los nuevos salarios – después de la unificación monetaria - serán suficientes para cubrir las necesidades de la población. En definitiva, antes de 1993 se tenía una sola moneda y siempre existían y existirán quejas sobre la insuficiencia de los salarios y sobre los precios (como en cualquier país), como tampoco es igual poder satisfacer demandas en épocas de bonanzas económicas, o en épocas de crisis; o enfrentar la economía con un fuerte respaldo económico de la extinta Unión Soviética y el campo socialista, o sin ese respaldo.

El tema en debate y análisis no es sobre la magnitud de los salarios o los ingresos de los trabajadores, sino sobre su forma de determinarse. Un boceto de lo que ahora se expone aquí quedó recogido en el punto 4 del artículo fechado el 11 de noviembre de 2019 bajo el título “Concepciones económicas que deben atenderse en la realidad cubana”, publicado en la página Horizonte Cubano, de la Universidad de Columbia, Nueva York, donde se expone el criterio de que “los salarios en cada empresa deben estar vinculados a los resultados reales de esa empresa”.

¿La teoría es importante para reflexionar después?

La teoría marxista plantea que en el capitalismo la fuerza laboral – vista como conjunto de las capacidades físicas y mentales, inherentes a todo ser humano, susceptibles de ser utilizadas para la producción de un [valor de uso](#) – es una mercancía más. El valor de la fuerza de trabajo, como el de cualquier otra mercancía, está determinado por el tiempo de trabajo socialmente necesario para producirla. En este caso, por ser una mercancía especial, su valor se determina por el tiempo de trabajo socialmente necesario

para producir los medios de existencia y reproducción del trabajador, y así poder volver al trabajo cada nuevo día.

Lo que el obrero vende al capitalista no es su trabajo, sino su fuerza de trabajo, o sea que el obrero se compromete mediante un contrato a realizar un trabajo a cambio de un salario equivalente al valor de la fuerza de trabajo, o sea al valor del conjunto de bienes necesarios para su existencia.

La cantidad de trabajo que realiza el obrero en la jornada laboral es superior a la cantidad de trabajo necesaria para reproducir el valor de su fuerza de trabajo, o – lo que es lo mismo – el trabajador recibe por su fuerza de trabajo una cantidad inferior al valor de las mercancías producidas. Esto permite explicar cómo se produce la [plusvalía](#), la cual es la expresión monetaria del [valor](#) que el [trabajador asalariado](#) crea por encima del valor de su [fuerza de trabajo](#).

En una fórmula muy reconocida de $C + V + M$, Karl Marx describe cómo el valor de una mercancía está compuesto por la parte del capital constante (C), o medios básicos (activos fijos) que van trasladando su valor a las nuevas mercancías creadas; más el salario que el capitalista paga a los trabajadores, o capital variable (V); más la ganancia del capitalista (M), siendo M la plusvalía que éste último deja de pagar a los obreros.

Los clásicos se detuvieron en describir la futura sociedad comunista, donde no existiría la explotación del trabajador por el capitalista, cuando no hiciese falta el Estado y cuando el desarrollo de las fuerzas productivas permitiesen cumplir el principio “de cada cual, según sus capacidades, a cada cual según sus necesidades”.

¿Pero, según K. Marx, qué tratamiento dársele a la fuerza laboral en el socialismo y cómo pagarla?

En la obra Crítica al Programa de Gotha, Marx reconoce que la sociedad Comunista no puede surgir de ahora para luego (“sobre su propia base”), y que esa sociedad en tránsito, salida precisamente de la sociedad capitalista, “presenta todavía en todos sus aspectos, en el económico, en el moral y en el intelectual, el sello de la vieja sociedad de cuya entraña procede”.

Marx describe las deducciones a hacer del fruto del trabajo colectivo en esta etapa transitoria (en el socialismo):

- 1) Una parte para reponer los medios de producción consumidos
- 2) otra parte "para ampliar la producción"
- 3) Una deducción para "el fondo de reserva o de seguro contra accidentes, trastornos debidos a fenómenos naturales, etc.
- 4) Los gastos generales de administración, no concernientes a la producción, o sea el mantenimiento de la estructura del Estado
- 5) la parte que se destina a satisfacer necesidades colectivas, tales como escuelas, instituciones sanitarias.
- 6) Los fondos de sostenimiento de las personas no capacitadas para el trabajo; es decir lo que hoy compete a la llamada beneficencia oficial".

Después de las mencionadas deducciones, quedaría "la parte de los medios de consumo que se reparte entre los productores individuales de la colectividad".

Pero ese neto de los medios de consumo no se reparte por igual entre todos, sino que "rige el mismo principio que en el intercambio de mercancías equivalentes: se cambia una cantidad de trabajo, bajo una forma, por otra cantidad igual de trabajo, bajo otra forma distinta. ... 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 unos individuos son superiores, física e intelectualmente a otros y rinden, pues, en el mismo tiempo, más trabajo, o pueden trabajar más tiempo; y el trabajo, para servir de medida, tiene que determinarse en cuanto a duración o intensidad; de otro modo, deja de ser una medida.

El propio K. Marx preveía que las primeras tres deducciones "constituyen una necesidad económica, y su magnitud se determinará según los medios y fuerzas existentes, y en parte, por medio del cálculo de probabilidades, pero de ningún modo puede calcularse

partiendo de la equidad”. Como también que la parte destinada a satisfacer necesidades colectivas (escuelas, hospitales) aumentaría “considerablemente desde el primer momento, en comparación con la sociedad actual (la capitalista), y seguirá aumentando en la medida en que la nueva sociedad se desarrolle”.

Con todas estas explicaciones, quedaba delineado el principio a regir en el socialismo: “de cada cual, según su capacidad, a cada cual según su trabajo”.

Analicemos lo descrito por K. Marx y la realidad de lo que sucede con los salarios en la actualidad en Cuba.

Si el valor de la fuerza de trabajo se determina por el tiempo de trabajo socialmente necesario para producir los medios de existencia y reproducción del trabajador, y así poder volver al trabajo cada nuevo día, *¿cómo es posible llegar a una situación donde todos reconocemos que durante muchos años ya transcurridos, los salarios no alcanzan para satisfacer muchas de las necesidades básicas de la población?*

Aunque se dice que en el socialismo la fuerza de trabajo no es una mercancía, lo que lingüísticamente es más humano, ¿acaso los trabajadores ya no pueden pretender obtener no ya la totalidad de los valores creados por su fuerza laboral, sino una cantidad suficiente para satisfacer sus necesidades? Recordemos que a medida que la sociedad y sus componentes son más desarrollados, ese costo de reproducción de la fuerza de trabajo aumenta, no debiendo abarcar sólo lo imprescindible para alimentar y vestir a los trabajadores, sino que también incluye un mayor tiempo de ocio, una salud más garantizada, el pago que permita disfrutar de unas merecidas vacaciones, ir al teatro, cine, comprar libros, electrodomésticos, etc.

¿Será que en Cuba se ha limitado el valor de los salarios (V) de forma consciente, para ampliar el valor del plus trabajo, que en definitiva después se revertirá en bien de todos? Si es así, de todas formas, esto bien pudiera ser un aspecto a debatir por la Sociedad en su conjunto, porque puede que la mayoría prefiera primeramente recibir un salario superior y decidir personalmente la forma de emplearlo, aun cuando después se viera afectada la parte a distribuir entre todos.

En definitiva, sabemos que los trabajadores van a entregar una cantidad superior a la cantidad de trabajo necesaria para reproducir el valor de su fuerza de trabajo, *pero no puede ser que lo recibido no alcance ni para reproducir su fuerza de trabajo*. En el socialismo, puede que, a la proporción entre M y V, o Tasa de Plusvalía (TP), no pudiéramos llamarla Tasa de Explotación, por cuanto esa M no va a parar a manos de unos pocos capitalistas, sino que se revierte en toda la Sociedad; pero de todas formas el valor de esa TP bien que pudiera ser debatido por toda la Sociedad. Y por los sindicatos, en primer lugar ... *¿Deben los que trabajan y aportan a la Sociedad recibir casi lo mismo – vía gratuidades, productos subsidiados, etc.; sustentado todo ello por el plus trabajo de los trabajadores – casi lo mismo que los que no trabajan y no aportan a la Sociedad?*

Es fácil imaginar que si en el capitalismo los trabajadores sólo reciben el salario (V), más lo que posteriormente el Estado empezó a canalizar hacia infraestructuras y otros menesteres en bien de todos, con el empleo de recursos obtenidos por el cobro de impuestos (llamémosle T, de “tax”, o impuestos), pues entonces en el socialismo la clase trabajadora tendría que estar más beneficiada, pues aquí pudiese recibir los mismos salarios e impuestos, más la plusvalía (o plus trabajo) correspondiente al dueño, que por ser los medios de producción de todos, el Estado utilizaría en bien de toda la población.

Si nuestros salarios no satisfacen muchas de las necesidades de vida de los trabajadores, *podiera concluirse que o en los países que abrazaron el socialismo, no se ha pagado la fuerza de trabajo ni siquiera por su valor, o que el costo de reproducción de nuestra fuerza laboral es muy inferior al de muchos de los trabajadores de muchos otros países.*

Todas las deducciones a hacer del fruto del trabajo colectivo, descritas por K. Marx, están comprendidas en el valor de M, cuando en el socialismo ese plus trabajo va a parar íntegramente al Estado. Si la primera deducción es para reponer los medios de producción consumidos, ¿cómo es posible que hayamos dejado a nuestras industrias y fábricas caer en un estado de abandono, o las maquinarias sin reparaciones periódicas u obsoletas, o las producciones detenidas por falta de materias primas e insumos?? Y

no solo en Cuba, que se enfrenta a un bloqueo económico de EE.UU., sino también en otros ex países socialistas de Europa. Aunque este no es asunto de este trabajo, pero igual muestra cómo históricamente el Estado se ha centrado más en la distribución de M, que, en la producción, donde también los salarios juegan un rol muy importante.

Sin embargo, alertaba K. Marx en la misma obra mencionada, que “es equivocado, en general, tomar como esencial la llamada distribución y poner en ella el acento principal”. Y agregaba que “el socialismo vulgar ... ha aprendido ... a considerar y tratar la distribución como algo independiente del modo de producción, y, por tanto, a exponer el socialismo como una doctrina que gira principalmente en torno a la distribución”.

Además de enseñarnos, de manera general, el camino a seguir en la sociedad transitoria, ¿acaso los clásicos del marxismo-leninismo también trataron sobre las formas de fijar los salarios de manera particular? Parece que más bien muchos países socialistas siguieron la experiencia de la URSS sobre este particular. En Cuba, el Ministerio de Trabajo y Seguridad Social (MTSS) ha sido el encargado de aprobar los salarios a nivel de país, de forma minuciosa, con categorías, escalas, según la formación profesional de los trabajadores, descripción del contenido de trabajo, y otros parámetros.

Como todos los medios de producción pasarían al Estado y como se intentaría acabar o limitar la acción del mercado, era lógico suponer que la medición del resultado del trabajo no se vería reflejada por la valoración de los consumidores, o clientes finales (el mercado). De ahí no había más que un paso para aprobar, desde los tiempos de la URSS y en adelante, salarios iguales, según contenidos y descripciones de puestos de trabajo, a ocupar por los trabajadores con un nivel u otro de preparación, y con ello dar como cumplido el principio de “... a cada cual según su trabajo”.

La fijación de unos salarios aprobados centralmente por un ministerio dado, no solo incumple con el principio de “a cada cual según su trabajo”, sino que no coincide con lo que mencionaba K. Marx. Si “rige el mismo principio que en el intercambio de mercancías equivalentes”; o si “el derecho de los productores es proporcional al trabajo que han rendido”; o si tenemos en cuenta que “unos individuos son superiores, física e intelectualmente a otros y rinden, pues, en el mismo tiempo, más trabajo; ... y el trabajo,

para servir de medida, tiene que determinarse en cuanto a duración o intensidad; de otro modo, deja de ser una medida”, pudiéramos concluir que todas esas medidas no pueden ser fijadas de antemano por un ministerio o otras instituciones, sino por el resultado mismo del trabajo, que en definitiva se mide por el estado de resultados de una empresa u otra.

La frase “proporcional al trabajo que han rendido” no deja lugar a dudas que se está hablando de “rendimiento” del trabajo, no de contenido del puesto de trabajo, o preparación para realizar un trabajo u otro. Recordemos la definición de “rendimiento”: “refiere a la proporción que surge entre los medios empleados para obtener algo y el resultado que se consigue. El beneficio o el provecho que brinda algo o alguien también se conoce como **rendimiento**. Rendimiento, en economía, hace referencia al resultado deseado efectivamente obtenido por cada unidad que realiza la actividad económica”. Unos salarios aprobados por parámetros generales, que no necesariamente van a traer consigo la producción esperada (rendimiento), y por largo tiempo inamovibles, no son una medida de la intensidad del trabajo en un lugar u otro, ni miden el rendimiento del trabajo, ni ayudan a incrementar la productividad del trabajo, ni el PIB de ningún país.

Claro está, si la unidad de medida para pagar los salarios reconoce que el rendimiento del trabajo es desigual, como todas las personas no son iguales, entonces pueden producirse desigualdades en la población. Pero ya K.Marx aseguraba que “este derecho igual es un derecho desigual para trabajo desigual”, reconociendo el “derecho de la desigualdad”.

Sin embargo, todavía en muchos artículos recientes de varios autores, se puede seguir leyendo la misma interpretación de lo que significa “a cada cual según su trabajo”. Por ejemplo: “A diferencia de cómo se está haciendo actualmente, los ingresos salariales no deben estar vinculados a los resultados de la actividad económica de la entidad donde se trabaje sino solo a la calificación y complejidad de los puestos de trabajo y al esfuerzo y resultados personales de cada trabajador en su carácter de tal.

Solo así se podrá cumplir el principio de “salario igual a trabajo igual”, pues si se hace depender de los resultados de la actividad de las empresas se producirán muchos casos

de trabajadores obteniendo diferentes salarios por iguales trabajos debido a trabajar en diferentes empresas con posibilidades ramales, territoriales y técnicas de mayor o menor rentabilidad y abastecimientos y, en casos, por falsas apariencias determinadas por una contabilidad y cálculos no siempre confiables y por los resultados de otras unidades económicas asociadas sobre los cuales no se tiene influencia alguna” .¹

“El artículo 65 de la Constitución de la República de Cuba establece “*toda persona tiene derecho a que su trabajo se remunere en función de la calidad y cantidad...*” La **calidad del trabajo** no es la calidad del producto del trabajo sino la calidad del propio trabajo, la cual se expresa por el conjunto de cualidades, características o particularidades estructurales de una forma integral y específica, que le son inherentes a un trabajo concreto, y por las cuales se distingue esencialmente de otros. Por **cantidad de trabajo** se expresa el volumen de energía física y mentales (trabajo vivo) invertido por el hombre en el proceso de su actividad laboral y que pueden medirse por la duración del tiempo de trabajo (magnitud extensiva) y por el volumen de los gastos de trabajo en la unidad de tiempo (magnitud intensiva)”²

Analicemos esas aseveraciones, que – repito – no son criterios aislados de algunos economistas y/o políticos, sino la práctica seguida desde los tiempos de la URSS hasta nuestros días. Ud. puede tener aprobados puestos de trabajo con una determinada complejidad y requisitos de formación para ocuparlos. Pero eso no significa que efectivamente el trabajador siempre tendrá la carga de trabajo inicialmente prevista, o

¹ Humberto Pérez, “Propuestas relativas a los artículos de Omar Everleny Pérez sobre las tiendas en divisas y la unificación monetaria y cambiaria”. El Estadocomotal, blog de Pedro Monreal, 8 de marzo de 2020, <https://elestadocomotal.com/2020/03/08/humberto-perez-propuestas-relativas-a-los-temas-de-los-articulos-de-omar-everleny-perez-sobre-las-tiendas-en-divisas-y-la-unificacion-monetaria-y-cambiar-ia-en-cuba/>

² Lázaro González Rodríguez, en <https://elestadocomotal.com/2020/03/14/lazaro-gonzalez-rodriguez-la-organizacion-del-trabajo-y-los-salarios-1960-2020/>

que todos los trabajadores por todo el país trabajarán con la misma intensidad, esfuerzo y resultados.

El principio menciona “a cada cual según su trabajo”; no “salario igual a trabajo igual” por toda la sociedad. Está claro que no puede existir discriminación de ningún tipo, lo que implica que, en un mismo centro de trabajo, no pueden pagarse salarios distintos por diferencias de género, o de raza, o de otro tipo, que es lo que se interpretaría como “salario igual a trabajo igual”. Pero sí pudiese haber, y debiera haber, diferenciación por el rendimiento del trabajo.

Muchas veces el rendimiento bajo no es culpa de los trabajadores, ni depende de ellos, pudiéndose ver bajas producciones por falta de materias primas, o decisiones ministeriales, etc. Pero para ello están los salarios mínimos que se establezcan, por debajo de los cuales no pudieran afectarse los trabajadores. Mínimos a estudiar y aprobar por el MTSS, que debieran responder al costo de vida, o al costo de la canasta básica, u otros indicadores, sin importar si la empresa cae en pérdidas por asegurar esos salarios mínimos. Si hay que reestructurar la empresa en pérdida, o cerrarla, o aprobarle otro objeto social, subsidiarla, etc., sería otro tema, pero los trabajadores que allí laboran deben tener garantizado un mínimo de ingresos por su trabajo.

No obstante, generalmente los trabajadores que laboran en empresas con altos rendimientos, también son trabajadores que tienen más carga de trabajo, que tienen que esforzarse más que los que laboran en centros con escaso contenido de trabajo (por las razones que sean), que tienen una intensidad del trabajo superior. Por ende, esos trabajadores debieran recibir mayores ingresos, aunque la descripción de sus puestos de trabajo sea igual a la de otros trabajadores de otros centros laborales con menor carga de trabajo, también porque dan mayores aportes a la economía nacional por el resultado de su trabajo.

Además, la “calificación y complejidad de los puestos de trabajo” se pueden valorar desde un ministerio central, pero el “esfuerzo y resultados personales de cada trabajador” solo se pueden medir en cada centro de trabajo.

No puede haber diferencias enormes en los ingresos personales, porque una rama de la economía sea muy rentable y otra no. El reparto del valor agregado, o la mencionada Tasa de Plusvalía, no tienen que ser iguales por todas las ramas de la economía. Sin embargo, en principio, en centros de trabajo de una misma rama económica y con similares condiciones de trabajo, pero resultados diferentes, no debiera observarse la igualdad en los ingresos, solo porque la complejidad teórica del trabajo, la descripción del puesto de trabajo y otros parámetros generales aprobados a priori centralmente, sean idénticos.

Lo mismo con la calidad y la cantidad del trabajo. Las “cualidades, características o particularidades estructurales” de un puesto de trabajo, por supuesto que deben tomarse en cuenta para las debidas categorizaciones dentro de un mismo centro de trabajo, pero no miden la calidad del producto del trabajo, que solo se manifiesta en la aceptación del mercado. Y la cantidad de trabajo no solo se mide por el tiempo de trabajo (fácil de fijar por una normativa central), sino que también se reconoce la magnitud intensiva, como “volumen de los gastos de trabajo en la unidad de tiempo”; aspecto este último muy difícil de medir desde un organismo central.

Entiéndase que ingresos, es ingresos totales, o sea salarios más pago por resultados (o el nombre más correcto que se le quiera poner a este último), ya que es cierto que los salarios no pueden estar modificándose constantemente. Pero a los trabajadores lo que les importa es el ingreso real final; da igual que sea en un único salario, que en salarios más estímulos. Es igual que cuando los cooperativistas reciben un adelanto contra resultados y al final una redistribución de las utilidades.

Como también es casi igual recibir un ingreso bajo y que después al trabajador le vendan productos y servicios a precios bajos o subsidiados. Hablamos de ingresos reales.

El estímulo para lograr incrementos de la producción y la eficiencia.

Hay un segundo aspecto por el cual es necesario diferenciar los ingresos según los resultados reales del trabajo. Y es la necesidad que tiene el país de incrementar la

producción, de acelerar los ritmos de crecimiento de la economía y de lograr mayor productividad del trabajo.

Se reconoce que cualquier inversión, para que sea exitosa, debe prestar atención a varios aspectos, que van desde la localización de la obra, la tecnología a aplicar, el mercado a dónde dirigir el producto final y otros, incluyendo – y no como el menos importante de los problemas – el tratamiento a la fuerza laboral. O sea, para el éxito de una inversión hay que concentrar recursos, sean tecnológicos, financieros, materiales o humanos. Y hasta se menciona que el capital más importante de una empresa, es el capital humano.

Es correcto decir que esa fuerza laboral también necesita estímulos morales, como necesita sentirse realizada, útil, empleando sus conocimientos, laborando en un ambiente de trabajo no hostil. Pero los aspectos materiales son muy importantes. *En definitiva, todavía no se ha llegado a la sociedad donde los trabajadores irán al trabajo solo para sentirse bien o útiles.*

Se entrega fuerza laboral, para obtener a cambio un equivalente que permita reponer las fuerzas propias y las de la familia. ¿Cómo, entonces, vamos a concentrar recursos financieros para adquirir una tecnología moderna, así como para otros fines, y el aspecto de la fuerza laboral no lo vamos a priorizar, si es el activo principal de la empresa? ¿Lo dejaremos todo igual, solo porque no puede haber diferenciación entre una empresa u otra? ¿No estaremos así dilapidando los recursos monetarios destinados a la inversión, por desatender uno de los aspectos más importantes para que la inversión y/o la empresa den resultados?

En muchos países lo que fija el Estado es el salario mínimo que debe pagarle los empresarios o los empleadores a sus trabajadores. Paradójicamente, en algunas ocasiones lo que ha hecho el MTSS es limitar que los centros de trabajo mejoren los pagos y otros incentivos materiales a sus trabajadores, y no precisamente porque la empresa esté en pérdidas, o con bajos rendimientos sobre la inversión estatal, sino debido supuestamente a la fuerza del criterio establecido sobre el igualitarismo, o lo que significa “a cada cual según su trabajo”. Muchas veces eso es lo que ha provocado ese

éxodo de la fuerza laboral mejor calificada, que no se siente suficientemente estimulada; a la larga comprometiendo la productividad del trabajo y los resultados que espera la economía. *¿Es beneficioso para el país continuar por ese camino del igualitarismo?*

Una reforma de salarios, al estilo de las que conocemos del MTSS, sin incremento de la productividad, solo traería consigo el aumento de la inflación, para al cabo del tiempo tener a los salarios con la misma capacidad adquisitiva anterior a la reforma.

Pero no es una reforma de salarios al estilo de las experimentadas, cuando el MTSS ha fijado los salarios centralmente por todo el país por que no toma en cuenta la contribución de cada persona -la cual varia de acuerdo a su esfuerzo personal y su capacidad. De lo que se trata es de tener salarios mínimos que puedan ser establecidos por las Juntas de Gobierno, u OSDE, u otros órganos de dirección superior de las empresas, de acuerdo a parámetros que el MTSS pudiera establecer, pero donde las empresas puedan tener cierta autonomía, de acuerdo a los Lineamientos aprobados y los documentos rectores del PCC, y donde los criterios fundamentales sean los rendimientos del trabajo y de la inversión estatal. O sea, la creación de valor agregado bruto y la justa repartición de ese valor agregado bruto.

Para cambiar los métodos históricamente establecidos, en búsqueda de una mejor productividad del trabajo y de incremento de la producción, no es necesario esperar por algo incierto (incremento de la producción) que nadie sabe cómo se va a lograr.

La distribución de la fuerza laboral en Cuba.

Supongamos que se tiene dificultades en la interpretación de la teoría marxista y que lo planteado hasta aquí no es correcto. Pero hay un tercer aspecto, más importante que hace que se olvide todo el análisis teórico anterior. Y ese es la distribución actual de la fuerza laboral del país y la que se espera en los próximos años.

A pesar de las restricciones que existen para desarrollar el trabajo por cuenta propia, el único sector que ha incrementado el empleo en Cuba desde 2008, es el sector privado. En 2019 este sector llegó a emplear el 31,8% del empleo nacional, con 1,435.7 M

trabajadores; casi la tercera parte del total de trabajadores en ese año (4,515.2 M trabajadores). Todavía no es la fuerza más representativa en el país, pero desde 2008 el sector no estatal incrementó el empleo neto a razón de 4,9% anual (835.9 M trabajadores en 2008). Mientras, en ese mismo período, el sector estatal “destruyó” empleo con un promedio anual de 2.6%, teniendo en 2008 un total de 4,112.3 M trabajadores y cerrando el 2019 con 3,079.5 M trabajadores.

En un artículo de Pedro Monreal, éste planteaba que “El establecimiento de pequeñas y mediana empresas (PYMES) en Cuba podría aumentar el PIB entre 1.5 y 1.7%”³. Todo esto es un indicador que en los próximos años se mantendrá la tendencia de creación de más cantidad de empleos en el sector privado, en comparación con el estatal (en el hipotético caso de que este último crezca, en lugar de seguir decreciendo).

Si ya el sector privado ocupa casi un tercio de la fuerza laboral, donde no se aplican las mismas limitaciones e indicaciones restrictivas para el pago de la fuerza laboral, según los resultados reales de cada centro laboral, ¿qué sentido tienen las normativas salariales de corte “igualitaristas” en la empresa estatal?

Bajo la realidad actual, lo que se podría seguir observando es un éxodo de fuerza laboral del sector estatal hacia el particular, que, si fuese experimentado solo en empresas con pérdidas, o sobredimensionadas, o en proceso de reestructuración, bienvenido fuese ese éxodo natural y esperado.

Sin embargo, dada la estructura de la sociedad cubana, donde los principales medios de producción pertenecen al Estado; donde el trabajo por cuenta propia todavía no se desarrolla en esferas de alto valor agregado; y cuando lo que se desea es fortalecer la empresa estatal socialista, que en definitiva en la etapa actual es la mayor creadora del producto interno bruto, la sociedad no se puede dar el lujo de seguir observando el

³ Pedro Monreal González en <https://elestadocomotal.com/2020/04/28/el-establecimiento-de-pymes-en-cuba-pudiera-aumentar-el-producto-interno-bruto-entre-15-y-17/>

traslado de trabajadores hacia las actividades de menor creación de valor agregado, ese foco de atención debe dársele la prioridad que conlleva.

En la Sociedad se observan manifestaciones de preocupación sobre la migración de la fuerza de trabajo preparada y calificada hacia el sector privado, supuestamente porque esta última desarrolla una competencia desleal. No hay tal competencia desleal en el sentido que expresan muchos (muchas veces sí la hay, pero a favor de la empresa estatal; tema para otro debate). Lo que hay son restricciones que no favorecen a los trabajadores de las empresas estatales rentables y eficientes, que hacen que estos no se sientan debidamente compensados por su fuerza laboral.

Ojalá esas “preocupaciones” no se traduzcan en prohibiciones y limitaciones para que los trabajadores encuentren un puesto de trabajo con ingresos más acorde a sus necesidades y expectativas. Ojalá que quienes se encuentran a cargo de la política económica del país se den cuenta que los ingresos de los trabajadores deben corresponder con el valor agregado que estos últimos han creado con su esfuerzo y dedicación, de manera que los trabajadores deseen permanecer en la empresa estatal y ayuden a que la misma pueda seguir incrementando sus producciones y servicios, de manera eficiente y sostenible.

Ahora bien, si me preguntan si cabe esperar un incremento de la producción, simplemente porque se hayan implementado los cambios aquí propuestos, tengo que reconocer que la respuesta no es sencilla. Puede que en algunos lugares se noten los cambios, pero no de forma abrumadora. Y es que en economía todo está vinculado. No puede haber medidas aisladas y fuera de contexto. Lo mismo sucede en relación con la unificación monetaria.

En primer lugar, las empresas deben tener no solo métodos diferentes para el pago de salarios y otros complementarios para los trabajadores, sino también otras autonomías sobre el manejo de sus recursos, contratación, etc. Poder pagar por resultados podría ser insuficiente, si las empresas no siempre puedan decidir qué hacer para incrementar sus resultados o dependen sus insumos del gobierno central.

Y los salarios, como las inversiones, o el rendimiento para el accionista (en nuestro caso, el Estado), no podrán variar si también continuamos con las mismas concepciones sobre la utilidad de las empresas y los precios de las producciones para alcanzar esa utilidad, aspecto este último (sobre los precios) también mencionado en el artículo del 11 de noviembre de 2019 bajo el título “Concepciones económicas que deben atenderse en la realidad cubana” publicado en el sitio Horizonte Cubano, sobre el que también se debería profundizar.⁴

Debe recordarse la sentencia de Peter Drucker, uno de los pilares del pensamiento administrativo moderno, que expresa que “la ganancia y la rentabilidad son esenciales para la sociedad, incluso más que para la empresa considerada individualmente. ...En realidad, una empresa puede realizar un aporte social solo si es muy rentable”⁵. Y eso, con más razón aun, también es válido para la empresa estatal socialista, donde los beneficios de la empresa pertenecen a todo el pueblo.

⁴ Un boceto de una parte de lo que expongo en este texto figura en el punto 4 de mi artículo “Concepciones económicas que deben atenderse en la realidad cubana”, *Horizonte Cubano*. 11 de noviembre de 2019. Allí sostengo el criterio de que “los salarios en cada empresa deben estar vinculados a los resultados reales de esa empresa”, <https://horizontecubano.law.columbia.edu/content/concepciones-economicas-que-deben-atenderse-en-la-realidad-cubana>

⁵ Peter Drucker, <https://canalceo.com/10-lecciones-aun-vigentes-del-pensamiento-de-peter-drucker/#>