

Trabajo decente y Sociedad. Cuba bajo la óptica de los estudios sociolaborales

OSNAIDE IZQUIERDO QUINTANA • HANS-JÜRGEN BURCHARDT (COMP.)


EDITORIAL



Trabajo decente y Sociedad. Cuba bajo la óptica de los estudios sociolaborales

Trabajo decente y Sociedad. Cuba bajo la óptica de los estudios sociolaborales

OSNAIDE IZQUIERDO QUINTANA



HANS-JÜRGEN BURCHARDT
(comps.)



U N I K A S S E L
V E R S I T Ä T



301

Tra

T Trabajo decente y Sociedad. Cuba bajo la óptica de los estudios sociolaborales / Osnaide Izquierdo Quintana, Hans-Jürgen Burchardt (comps.)
-- La Habana: Editorial UH, 2017.
320 p.: gráf., map., tab., 23 cm

1. TRABAJO-ASPECTOS SOCIALES-CUBA

2. TRABAJO SOCIAL-INVESTIGACIONES-CUBA

I. Izquierdo Quintana, Osnaide, 1977-

II. Burchardt, Hans-Jürgen, 1962-

ISBN: 978-959-7251-20-0

EDICIÓN Joan Fellove Marín

DISEÑO DE PERFIL DE LA COLECCIÓN Alexis Manuel Rodríguez Diezcabezas de Armada / Claudio Sotolongo

DISEÑO Claudio Sotolongo

COMPOSICIÓN Susel Valdés Cuesta

CONTROL DE LA CALIDAD Boris Badía Díaz

IMAGEN DE CUBIERTA *Meditaciones*, Claudio Sotolongo, 2014, fotografía digital

SOBRE LA PRESENTE EDICIÓN © Osnaide Izquierdo Quintana, 1977

© Hans-Jürgen Burchardt, 1962

© Editorial UH, 2017

ISBN 978-959-7251-20-0

EDITORIAL UH Dirección de Publicaciones Académicas,
Universidad de La Habana
Edificio Dihigo, Zapata y G, Plaza de la Revolución,
La Habana, Cuba. CP 10400.
Correo electrónico: editorialuh@fayl.uh.cu

Índice

A MODO DE INTRODUCCIÓN

El trabajo como proceso esencial de la condición humana. Más allá del trabajo decente	15
--	----

OSNAIDE IZQUIERDO QUINTANA

HANS-JÜRGEN BURCHARDT

Trabajo y desigualdad: La desregulación activa del trabajo en América Latina	19
--	----

HANS- JÜRGEN BURCHARDT

Introducción	19
El panorama sociolaboral de América Latina	21
Consideraciones finales: La desigualdad en las políticas socio-laborales, impulsos para una nueva investigación sobre la informalidad	26
Bibliografía	31

PRIMERA PARTE: EL TRABAJO ENTRE LA ECONOMÍA Y LA POLÍTICA DEL PROCESO DE ACTUALIZACIÓN DEL SISTEMA ECONÓMICO Y SOCIAL CUBANO. REALIDADES Y PERSPECTIVAS

La política económica en el proceso de actualización del Modelo Económico y Social de Cuba. Su impacto presente y futuro en la estructura sociolaboral cubana	37
---	----

HIRAM MARQUETTI NODARSE

Introducción	37
I. La actualización del modelo económico: Una visión global	43
I.I Incremento empleo en el sector no estatal	48

I. II Transformaciones en el ámbito institucional	54
II. Reevaluación del Rol e Importancia Estratégica de la Planificación	59
III. Proceso de unificación monetaria: probables impactos en la gestión económica	66
IV. Transformaciones en el modelo de gestión del sector externo	71
V. Consideraciones finales	76
Bibliografía	79
Documentos legales	82

Estudios del trabajo en Cuba. Una mirada retrospectiva 83

JOSÉ LUIS MARTÍN ROMERO

De los propósitos y sus limitaciones	83
Algunos antecedentes de los años sesenta	84
Los años setenta y el Instituto de Investigaciones del Trabajo	86
Los ochenta; el Grupo de Estudios del Trabajo, los encuentros de investigadores	91
Los noventa y el Reajuste que marcó esa época	94
Los años 2000 y la inmediatez como protagonista de la agenda	99
Vamos concluyendo	102
Bibliografía	104

El concepto de trabajo decente. Fuerzas, críticas y alternativas desde la realidad cubana 107

OSNAIDE IZQUIERDO QUINTANA

Introducción	107
El concepto de trabajo decente, indicadores y políticas asociadas	108
Cuba y el trabajo decente	118
Consideraciones finales	128
Bibliografía	130

El modelo económico y social de desarrollo socialista y los actores laborales no estatales. La participación laboral y el sistema político en el contexto de la actualización del Sistema Económico y Social cubano. 133

OSNAIDE IZQUIERDO QUINTANA

JENNY MORÍN NENOFF

Introducción	133
La conceptualización del Modelo Económico y Social de Desarrollo Socialista, la nueva institucionalidad del modelo de desarrollo	

y sociolaboral cubano y el redimensionamiento de los espacios no estatales de la economía	136
El nuevo Código del Trabajo y las formas no estatales de la economía ¿Transformación de la institucionalidad del trabajo en Cuba?	146
Consideraciones finales	157
Bibliografía	159

SEGUNDA PARTE: CATEGORÍAS Y PROCESOS DEL MUNDO DEL TRABAJO.
UNA MIRADA DESDE Y HACIA CUBA

Nexos Mercado laboral-desigualdades. Algunas reflexiones desde el contexto cubano actual	165
---	-----

MIRLENA ROJAS PIEDRAHITA
ANGELA ISABEL PEÑA FARIAS

A modo de introducción	165
Puntos de partida conceptuales	167
Mercado laboral cubano en contexto: Ubicando pistas para un análisis...	170
Ideas conclusivas	182
Bibliografía	183

Proyectos de vida y Política de Empleo. Los jóvenes en el proyecto socioeconómico cubano	187
---	-----

MARÍA JOSEFA LUIS

Introducción	187
Trayectorias de vida de los jóvenes cubanos	189
Acercamiento a las concepciones de los jóvenes sobre el trabajo	193
Aspiraciones y proyectos laborales de los jóvenes	200
Expectativas laborales de los jóvenes	205
Algunas generalidades acerca de las políticas de empleo juvenil	208
A modo de cierre	213
Bibliografía	215

La empresa estatal cubana. Un análisis de las transformaciones del trabajo estatal en el contexto de la actualización del modelo	217
---	-----

ILEANA DÍAZ
DAYMA ECHEVARRÍA

Introducción	217
--------------	-----

Evolución de la empresa estatal en Cuba	218
La empresa dentro de la actualización del modelo: modificaciones a las relaciones trabajadores-administración-sindicatos	227
Reflexiones finales	236
Bibliografía	237

El cuentapropismo en Cuba. Proyecciones sobre su evolución e impacto socioeconómico y cultural 241

DAYBEL PAÑELLAS ÁLVAREZ

Contexto	242
Las Teorías de la Identidad Social (TIS) y Análisis del Yo	243
Hallazgos investigativos	248
Prototipo del cuentapropista (2011-2017)	248
Identidad y movilidad social (2012, 2017)	249
Percepción de poder (2012)	251
Redes sociales (2013)	251
Cuentapropistas de altos ingresos (2015-2016)	253
Distinción entre roles (2014-2016)	254
Otra actividad cuentapropista. Domésticas (2015-2016)	256
Identidades sociales y relaciones grupales (2017)	257
Discusión	261
Bibliografía	265

El dilema del cooperativismo en Cuba. ¿Desestatalización de la economía o socialización de la propiedad sobre los medios de producción? 269

EUCLIDES CATÁ GUILARTE

REYNALDO JIMÉNEZ GUETHÓN

Introducción	269
La estructuración de la propiedad social	270
Etapas del nacimiento y desarrollo de cooperativismo en Cuba	272
Conclusiones	284
Bibliografía	286

El trabajo informal como fenómeno social: aciertos y desaciertos de la Sociología para su comprensión en el contexto cubano 289

MAGELA ROMERO ALMODÓVAR

JUSMARY GÓMEZ ARENCIBIA

YESSIE MIRANDA DELGADO

A modo de introducción	289
El trabajo informal como fenómeno social	290
El caso cubano	297
Conclusiones	308
Bibliografía	309
Sobre los autores	315
Próximos títulos de la Editorial UH	317



A Modo de Introducción

El trabajo como proceso esencial de la condición humana. Más allá del trabajo decente

OSNAIDE IZQUIERDO QUINTANA
HANS-JÜRGEN BURCHARDT

Desde finales de la década del ochenta del pasado siglo, el mundo del trabajo cubano y los procesos relacionados a su estructuración y desarrollo han venido evidenciando transformaciones más o menos convulsas o radicales. Esta realidad se ha expresado fundamentalmente en la emergencia o afianzamiento de actores, procesos y relaciones en y para el trabajo frente a la tradicional hegemonía del modelo de gestión estatal de la propiedad y el trabajo como elemento regulador de las relaciones sociales en el sistema sociopolítico cubano.

Aun cuando este modelo continúa teniendo un peso mayoritario, cada vez con más fuerza se fortalecen un conjunto de fenómenos en el marco de las relaciones sociales de producción y reproducción de la sociedad (donde el trabajo y sus formas concretas de expresión se constituyen en eje estructurador) que proyectan retos sustanciales a la hegemonía, legitimidad social y eficiencia de este modelo. Emergencia de procesos de precariedad, tercerización, desinstitucionalización e informalidad laboral, además de diferenciaciones en el acceso a ocupaciones y empleos de calidad por edad, género y color de la piel, son algunas de las dinámicas más complejas que afronta un sistema de Relaciones Laborales ya debilitado en su capacidad de asegurar la reproducción ampliada de los trabajadores, pero mucho más importante la del modelo que se propone reajustar o «actualizar» en aras de la sostenibilidad del desarrollo socialista, como plantea el discurso de la institucionalidad política del país.

El presente libro surge como resultado de los debates generados al interior del Taller Científico «Trabajo Decente y Sostenible en Cuba.

Nuevos desafíos para las regulaciones laborales en el contexto de las reformas actuales», realizado en agosto del 2016 en la Habana bajo el auspicio del ICDD, Universidad de Kassel (Alemania), la Cátedra UNESCO de Desarrollo Humano y el Departamento de Sociología, ambos de la Universidad de la Habana. En este taller, más allá de los objetivos propuestos, afloraron no solo las problemáticas que enfrenta el mundo del trabajo en el contexto de «Actualización del Modelo Económico y Social cubano», sino también varias asociadas a los sistemas categoriales asumidos en el país para su comprensión, con el consiguiente impacto en el debate al interior de la comunidad científica, y entre esta y los decisores en el país, en un contexto internacional de predominio de categorías que sistemáticamente intentan disminuir o invisibilizar el rol estructurador del trabajo como actividad humana de transformación en toda sociedad.

Aquí radica uno de los presupuestos vertebradores de este libro: el reconocimiento del trabajo como el proceso esencial de la condición humana. Así pues, asumirlo implica poner al trabajo en el centro de todo debate sobre los modelos de desarrollo, pasados, presentes o posibles, no solo por constituir la actividad creadora de toda riqueza material o inmaterial, sino también porque es a través de ese proceso de creación que se produce y reproduce la sociedad en su conjunto, con su estructuras, dinámicas e instituciones en un proceso histórico y en estrecha relación con el entorno natural y social. El otro radica en que, al mismo tiempo que el trabajo estructura la sociedad, se va configurando a sí mismo en tanto actividad humana objetiva y subjetiva, y por esta razón su expresión fáctica en la división social y las relaciones sociales del trabajo solo podrán ser comprendida en el marco de un sistema de propiedad que le da forma y contenido concreto, así como de representación, en tanto es fruto de las relaciones sociales de producción, desde el proceso concreto de trabajo hasta sus correlatos subjetivos.

En la conjunción de ambos presupuestos subyace una propuesta epistemológica crítica frente a las categorías en boga en el análisis actual del mundo del trabajo a nivel internacional, pero también frente a las prácticas discursivas institucionales que acompañan el desarrollo del proceso de actualización del modelo económico y social cubano. En ambos casos pareciera prevalecer una visión que desgaja al trabajo ya no solo de su rol vertebrador de la sociedad, sino también de su interdependencia con los modelos de desarrollo, al privilegiar una

concepción fragmentada de sus condiciones de materialización una vez puesto el acento en el ámbito de la producción (ya sea material o espiritual, incluyendo la del propio ser humano) y no en el de la reproducción de la sociedad en su conjunto, con el consiguiente impacto en las dinámicas de valorización del trabajo como proceso.

Es esta visión la que impele a asumir que el trabajo y sus categorías y procesos asociados no pueden ser comprendidos sin el análisis de las condicionantes estructurales, las cuales le dan origen en tanto sistemas de relaciones sociales complejos y marcados por las estructuras de poder, y por tanto de participación, configuradas por un modelo de desarrollo determinado. Estas no son externalidades de un trabajo dotado de forma y contenido por su carácter innato de actividad humana, sino aquellas encargadas de asignarle existencia objetiva en sus relaciones y espacios de materialización, y subjetiva en los de representación social de su rol. Reclama entonces la materialización de un trabajo digno o decente, pero mucho más importante el reconocimiento de que su materialización solo puede ser posible en un sistema de relaciones en y para el trabajo que le reconozca su carácter (re)productivo de la condición humana, por lo cual toda transformación social, no solo del trabajo, debe pasar ante todo por la transformación de sus condiciones de materialización.

En sintonía con esto, las páginas siguientes tienen como objetivo la creación de un espacio para el análisis crítico de estas categorías y de otras no tan tradicionales en el contexto cubano, centrándose en la discusión internacional al respecto, pero con énfasis en una proyección epistemológica para la comprensión holística de la realidad sociolaboral cubana actual. Se persigue así no solo la descripción y análisis de la realidad del trabajo y sus formas concretas de expresión, sino también la proyección de claves o respuestas para su transformación. Su estructura comprenderá dos capítulos, partes o espacios de discusión fundamentales, precedidos de una suerte de introducción metodológica y contextual: Trabajo y desigualdad: La desregulación activa del trabajo en América Latina.

El primero de los capítulos «El trabajo entre la economía y la política del proceso de Actualización del Sistema Económico y Social cubano. Realidades y Perspectivas» iniciado con una amplia presentación de los presupuestos y transformaciones fundamentales de la política económica nacional y sus impactos en la estructura sociolaboral, estará dirigido a la discusión de los procesos vinculados

al trabajo desde el nivel macro social, que tendrá como objetivo la contextualización de los procesos sociolaborales en su relación con el sistema político y económico cubano, bajo la óptica del denominado «Proceso de Actualización del Modelo Económico y Social». Al mismo tiempo, deberá constituirse en eje conceptual, contextual y explicativo para la comprensión de los procesos sociolaborales concretos posteriormente analizados.

El segundo capítulo «Categorías y procesos del mundo del trabajo. Una mirada desde y hacia Cuba» estará dirigido a la discusión concreta –desde referentes empíricos– de las diferentes categorías y procesos del mundo del trabajo desde una visión micro-macro. Su centro analítico serán los diferentes espacios y actores de la economía cubana y las relaciones sociolaborales y productivas que expresan y los constituyen en su calidad de agentes del reajuste estructural vivido por Cuba en estos momentos. La capacidad de estos para asegurar cuotas de calidad de vida a los trabajadores –en mayor o menor medida– y de generar una estructuración por edad, género o color de piel será el eje discursivo de cada uno de los artículos. Al mismo tiempo constituirá una visión desde y hacia Cuba, al partir no solo de una voluntad explicativa de la realidad sociolaboral cubana actual, sino también de una construcción epistemológica y propositiva de cada una de las categorías analíticas aquí desarrolladas.

Las deudas son muchas aún, vinculadas al siempre estrecho margen de lo que se puede volcar en las páginas de un libro, nunca suficientes, pero sobre todo a las propias deficiencias de la construcción de las ciencias del trabajo cubanas. Todavía continúan ausentes los análisis sobre las dinámicas sociolaborales rurales; el manejo de fuentes estadísticas que permitan un mayor contraste empírico de la ya vasta producción alcanzada en este campo, más allá de los estudios de casos locales (válidos pero insuficientes ante el reclamo del mundo del trabajo cubano actual); y la inter, multi y transdisciplinariedad tan exigida, pero pocas veces implementada en la práctica, por solo mencionar algunas. Sirvan estas páginas, más que para visibilizarlas como deficiencias, para mostrar los nuevos posibles caminos y agendas de trabajo.



Trabajo y desigualdad: La desregulación activa del trabajo en América Latina

HANS- JÜRGEN BURCHARDT

Introducción

Hasta hoy día América Latina es la región con la mayor tasa de desigualdad en el mundo, tanto en lo concerniente a ingresos, como al acceso a bienes públicos, como la salud y la educación. Varios cambios paradigmáticos en la economía y numerosas transformaciones políticas no lograron reducir esta profunda desigualdad durante el siglo xx e inicios del xxi. Solo en la lucha contra la pobreza, en cambio, se ha registrado últimamente algún éxito. No obstante, si se consideran más detenidamente los datos recientes de la desigualdad social, puede observarse que los éxitos alcanzados en la lucha contra la pobreza no van acompañados de una distribución más justa de los ingresos ni de mejores oportunidades de trabajo. Más bien se detecta un fuerte vínculo entre desigualdad y empleo. Por eso, para la CEPAL (2012), los mercados laborales heterogéneos de la región con su alta proporción de empleo informal son nada menos que una «fábrica de la desigualdad».

La persistente existencia de la extrema disparidad en los ingresos y en las oportunidades se había convertido con el inicio del siglo xxi en un desafío político general para los gobiernos de la región. No existen dudas de que los regímenes del Estado del bienestar están fuertemente implicados en la reproducción de la desigualdad. Ciertamente es que ya a principios del siglo xx en algunos países de la región (Argentina, Brasil, Cuba y Uruguay) se desarrollaron políticas sociales similares a las de Europa. Sin embargo, a diferencia de los Estados industrializados, que mediante la tributación fiscal y transferencias monetarias compensan de cierta manera las disparidades en los ingresos generadas por el mercado y mejoran a largo plazo la heterogeneidad distributiva de los ciudadanos mediante bienes y servicios públicos, los sistemas

sociales de América Latina no se caracterizan por tener la misma tendencia.

De los servicios sociales del Estado (sobre todo, en materia de rentas, pero también en las esferas de la educación y la salud) se benefician, en particular, los quintiles de ingresos más altos, mientras que los prominentes costos del gasto público social en la comparación interregional deberán ser asumidos especialmente por los grupos de la población más pobre, debido a un sistema tributario injusto (Goñi, López y Servén, 2008). Es decir, hasta hoy los gobiernos latinoamericanos no han logrado aplicar un impuesto significativo a las élites con más altos ingresos, de manera que la tasa tributaria nominal es baja y la evasión de impuestos resulta un hecho muy común (Burchardt 2017). Por lo tanto, América Latina se permite generar sistemas sociales de integración vertical y de escasa integración horizontal, las prestaciones del Estado benefician sobre todo a una capa privilegiada, mientras que el costo público social se reparte entre las grandes masas de la población, las cuales obtienen muy poco beneficio de ello (Huber, Peibler y Stephen, 2009; Schneider y Soskice 2009).

A pesar de todas las diferencias entre los regímenes de bienestar en América Latina (Martínez-Franzoni, 2008), se pueden establecer algunas características regionales que explican estas configuraciones específicas: de forma análoga a los Estados de bienestar conservadores corporativos –para una definición de este concepto véase Esping-Andersen (1993) –, los seguros sociales están vinculados al trabajo asalariado y a contratos laborales formales en la economía formal. Teniendo en cuenta que los mercados de trabajo son extremadamente fragmentados y que, además, existe un alto porcentaje de trabajadores empleados en la economía informal, se advierte que este vínculo contribuye a que las relaciones del empleo formal representen un requisito esencial para poder acceder a las prestaciones sociales. De este modo, afirma con razón Barrientos (2009), el llamado *formal employment* se convierte en el *gatekeeper to accesing welfare institutions* y el mercado laboral en un *primary stratification device*.

Así, los países latinoamericanos –incluso en comparación con los europeos (Schneider y Karcher, 2010)– cuentan, por una parte, con numerosas regulaciones y un profundo arraigo de las normas del derecho laboral, tanto en lo concerniente a los derechos del individuo (protección de la maternidad, protección en el puesto de trabajo, indemnización en caso de cesantía, etc.) como en los

derechos colectivos (libertad de asociación, negociación colectiva). No obstante, por otra parte, se observa no solo su deficiente aplicación, sino que estos derechos conciernen únicamente a un número relativamente reducido de obreros y empleados con una relación laboral formal, mientras que la gran mayoría de los trabajadores de la economía informal quedan excluidos de los servicios sociales (Mesa-Lago, 1985).

El panorama sociolaboral de América Latina

En la última década, el marco político para reformas socio-laborales¹ pareció más propicio: luego de que las reformas neoliberales generaron solo un crecimiento económico moderado al tiempo que agudizaron el abismo social, se produjo un cambio en el pensamiento que algunos investigadores intentan describir con conceptos como *Post-Washington-Concensus*, «paradigma pos-neoliberal», entre otros (Burchardt, 2007). Como característica central de esta nueva fase de reformas, impulsadas generalmente por gobiernos progresistas de la región, se pudo observar un abandono del radicalismo neoliberal del mercado y un reforzamiento del Estado como actor central en el diseño y ejecución de las condiciones económicas y políticas. Este cambio no implicaba una transfiguración del Estado desarrollista, sino más bien una reflexión activa sobre los mecanismos de control estatal adecuados para compaginar la competitividad con la participación social. Es por ello que las reformas estatales en la esfera social, dirigidas a mejorar el bienestar de amplias capas sociales, revistieron una importancia creciente en la región (Burchardt y Groisman, 2014).

Así se podía observar en la última década el inicio de diversas reformas en las esferas del mercado laboral, la salud y las rentas, además de una tendencia general a la resocialización de las prestaciones del seguro (Riesco, 2009). En parte, estas medidas iban acompañadas

¹ «En términos empíricos, con “políticas socio-laborales” se pretende abarcar un conjunto de intervenciones y regulaciones políticas que desbordan aquellas que estrictamente corresponden a la política laboral, pero que tienen por objeto el trabajo (y por eso se definen). En esas políticas (de empleo, salariales, de asistencia al desempleo, de seguridad y protección social) se pone de manifiesto la consideración que adquiere el trabajo humano en la producción y la que merece el sujeto del trabajo. Expresan (y constituyen al mismo tiempo) primordialmente, el régimen de reproducción y en consecuencia, demarcan (constriñen y habilitan) las condiciones de vida y coadyuvan a la calidad de la participación en la vida social» (Grassi, 2012, p. 186)

de una política activa de empleo e intentos de insertar en los sistemas de seguridad social a las personas que trabajan en la economía informal. Asimismo, la gran mayoría de los gobiernos latinoamericanos comenzaron a estabilizar, a un nivel más alto, los gastos sociales, especialmente en la salud y en la educación. Una novedad sociopolítica la constituyeron también los resultados de programas CCT (*Conditional Cash Transfer*) (Weinmann, 2014).

En general, entre los años 2003 y 2013 varios gobiernos latinoamericanos han destinado recursos significativos para resolver problemas sociales. La participación del gasto social de estos países se incrementó extraordinariamente en un 20 %, en algunos casos incluso casi en un 30 %. En cuanto a los cambios políticos, cabe mencionar que se observa una congelación de la privatización en el terreno de la seguridad social, es decir, su parcial retorno a la esfera pública. En este contexto, el número de empleos sujetos a la seguridad social creció en un 50 % en el promedio regional, con lo cual supera ligeramente la cifra de 1990 (CEPAL, 2016). Por otro lado, los programas CCT resultaron ser un medio adecuado para reaccionar de manera rápida a las situaciones de emergencia y a los elevados índices de pobreza. A diferencia de otras medidas sociopolíticas, estos programas parecen llegar, en efecto, a sus destinatarios y, precisamente, mejoran la situación de los ingresos en hogares pobres. Por tanto, se ampliaron significativamente y en algunos casos incluso se les dio un nuevo inicio. Programas como Progreso/Oportunidades en México, Bolsa Escola/Bolsa Familia en Brasil, Planes Trabajar/Plan de Jefes y Jefas de Hogar en Argentina, Familias en Acción en Colombia, Bono de Desarrollo Humano en Ecuador o Chile Solidario transitan desde entonces en diferentes formas y circunstancias. Es decir, desde las transferencias monetarias y/o la provisión de servicios sociales básicos (ante todo para la educación y la salud) hasta instrumentos para la integración al mercado laboral. Los programas favorecen aproximadamente al 12 % de los hogares latinoamericanos, aunque la cobertura varía considerablemente entre los diferentes países: en México 24 millones de personas se benefician del programa de Transferencias Condicionadas; en Brasil favorece a 44 millones. Numerosos estudios empíricos revelan que estas medidas contribuyeron decisivamente a una reducción importante del 30 % en las tasas de pobreza durante la última década. También se registran resultados exitosos en cuanto

a los índices de escolaridad o de acceso a los servicios básicos de salud (Weinmann 2014).²

Igualmente, en el terreno de la política laboral, la nueva agenda de reforma emprendida durante las últimas décadas muestra progreso: en el transcurso de los gobiernos progresistas se acogieron varios estándares y convenciones de la Organización Internacional del Trabajo (OIT); en algunos países se ampliaron los derechos individuales contractuales de trabajo, con formas de protección contra el despido, nuevamente con una regulación más fuerte frente a los plazos y las segregaciones contractuales; adicionalmente, los Ministerios del Trabajo fueron con frecuencia revalorizados y se incrementó el número de comisiones de inspectores del trabajo, a fin de garantizar en mayor medida la seguridad jurídica. Además, muchos gobiernos se han preocupado, por ejemplo, de subir el salario mínimo o de incrementar la capacidad adquisitiva real de los salarios mediante la fijación de los precios de los artículos básicos de consumo (Filgueira, Reygadas, Luna y Alegre, 2011).

Estas y otras medidas condujeron a una disminución discreta del empleo informal. Entre 2004 y 2009 en Brasil, el empleo formal en el sector privado creció en un 25,3 % y en el servicio público en un 19,3 %, mientras el empleo informal se redujo en cifras relativas y absolutas. También se aliviaron considerablemente las condiciones de acceso y derecho a la seguridad social (Krein y dos Santos, 2012). En Uruguay se amplió el empleo sujeto a la seguridad social del 60 a casi un 80 % de la población económicamente activa, se dio una reestructuración del Banco de Previsión Social (BPS), así como también una expansión y profundización de los pactos colectivos, por ejemplo, con respecto a la incorporación de los trabajadores rurales y de las empleadas domésticas (Rodríguez, Cozzano y Mazzuchi, 2010).

² Sin duda, estas medidas han llegado de manera particular a grupos sociales vulnerables y han promovido el potencial económico de grupos poblacionales en desventaja y, parcialmente, también han fortalecido la formalización de las relaciones laborales. Pero con una participación del 0,25 % del PIB regional, los CCT representan tan solo una fracción mínima del gasto social (CEPAL, 2016). En efecto, con ello socavan la lógica redistributiva de la seguridad social, aún más fuertemente que en la década de los noventa. Sin embargo, y a pesar de la expansión evidente del gasto social –en momentos de abundancia presupuestal–, esta escasa asignación de recursos está muy lejos de romper con la lógica esencial de estratificación que permea la política social latinoamericana.

A pesar de estos esfuerzos, no se realizaron reformas fundamentales en el régimen sociolaboral, ante todo se restauraron las formas de seguridad social del pasado que seguían la lógica Bismarkiana que acoplaba el estatus del seguro al estatus del oficio (Filgueira, Reygadas, Luna y Alegres, 2011). Eso quiere decir que si bien las prestaciones sociales fueron mejoradas significativamente, no sucedió así con su grado de cobertura. Los que más se beneficiaron con ellas fueron los empleados públicos o los trabajadores formales, o sea, solo la mitad de las personas en condiciones de trabajar; mientras el 20 % más pobre de la región recibe actualmente apenas el 10 % de todas las transferencias sociales. La expansión de estos sistemas sociales excluyentes profundizaron las brechas sociales en lugar de reducir las. Los CCT, con una participación en las erogaciones del 0,4 % del PIB en el caso de Brasil, solo pudieron actuar como compensaciones limitadas. Es todavía más dramático el hecho de que muchas de estas transferencias tampoco hayan sido establecidas como derechos sociales en la fase de crecimiento, con lo cual permite anularlas en cualquier momento.

Como resultado de esta inconciencia, se considera que hasta hoy aproximadamente la mitad de los latinoamericanos siguen estando empleados informalmente. El empleo sujeto a seguridad social continua siendo el privilegio de los grupos de oficios estratégicos más importantes que se encuentran en los segmentos del mercado laboral con mediana y alta productividad en ocupaciones formales, como lo muestra el alto grado de cobertura entre los empleados del servicio público (91,4 %), entre los técnicos (67,9%) y entre los altamente calificados del sector privado (72,2 %). Por el contrario, los oficios típicos de los segmentos con baja productividad evidencian un grado de cobertura significativamente menor, como, por ejemplo, las empleadas domésticas (22,7 %) o los empleados poco calificados (15,1 %). En estos sectores se encuentran claramente los ingresos más bajos, como también la ausencia de condiciones tarifarias o contractuales (Burchardt y Weinmann, 2012; CEPAL, 2011).

Por tanto, los mercados laborales y las estructuras productivas se quedan precarizados, de modo que hoy en día casi el 50 % de las personas en condiciones de trabajar –concretamente 120 millones de jóvenes, de las cuales la mayoría son mujeres– trabajan manteniendo una relación laboral precaria no solo desde el punto de vista contractual, sino también social, tienen ingresos relativamente bajos y generan el 10 % del PIB

regional (OIT, 2015).³ Es explícitamente por este motivo que durante el último *boom económico* de América Latina no se logró un aumento sensible de la participación de la masa salarial en el PIB –expresión de la creación de valor por el trabajo–⁴ o de la productividad laboral:

La productividad laboral, medida como el PIB producido por hora trabajada, ha ido disminuyendo durante la pasada década en América Latina, con relación a otras economías más desarrolladas. En promedio, en 2016 América Latina representaba una tercera parte de la productividad laboral de los Estados Unidos, una proporción inferior a la registrada hace 60 años. Esta situación contrasta llamativamente con el rendimiento de los países asiáticos de alto crecimiento, como Corea y más recientemente China, o incluso frente a los exportadores de materias primas como Australia, donde la productividad relativa se mantuvo estable (OCDE, CEPAL, CAF, 2016, p. 65).

Algunos éxitos en la disminución del trabajo informal, como en Ecuador o Argentina, si bien eran esperanzadores, no pasaron de ser apenas un comienzo.

En resumen, una comparación entre los efectos de las reformas sociolaborales de los últimos 15 años revela que la situación social de muchos latinoamericanos ha mejorado tendencialmente, por lo menos para los sectores de empleo tradicionalmente privilegiados que, si bien ha habido una mejora ligera en los quintiles de bajos ingresos y en los grupos de empleo con la más baja productividad, incluso hoy, solo en ocasiones estos poseen mayores oportunidades de acceso al sistema de seguridad social que en la década de los noventa. En principio, el orden de la política sociolaboral reciente parecía haber producido algunas renovaciones y ajustes, cuyos resultados, si bien

³ No se debería olvidar que las elites, pero también importantes sectores de las clases medias, sacan gran provecho del trabajo informal, que les permite, por ejemplo, beneficiarse del trabajo doméstico y de cuidados de forma barata y sin complicaciones. Es por estas constelaciones que, a pesar de haber suficientes recursos para un Estado de Bienestar en la región, no se ha logrado crear un sistema de servicios público de alta calidad y accesible para las mayorías que abarque, además de la tutela de niños y los cuidados ambulatorios, la educación y la salud, como también la infraestructura general, como el transporte urbano, la seguridad civil y pública, etc.

⁴ Según datos de la OIT, la participación de la masa salarial en el PIB ha disminuido incluso en los últimos diez años hasta 2012 (OIT, 2013; CEPAL, OIT, 2012).

lograron aliviar la situación social en la región, no transformaron sus características estructurales. Los CCT garantizaron un acceso parcial a los servicios sociales; sin embargo, permanecieron las barreras para ingresar al mercado laboral formal sujeto a seguridad social, incluso se incrementaron en parte. La garantía de protección social sigue siendo un privilegio social ligado al estatus del oficio. Eso se agrava más en la reciente crisis económica en la región: junto con la caída de los precios de las materias primas las economías se debilitaron y según cálculos más recientes del PNUD, hoy en día entre 25 y 30 millones de latinoamericanos están nuevamente en peligro de caer bajo la línea de pobreza (PNUD, 2016).

Esta reflexión deja bien claro un aspecto esencial: la informalidad «no» es –como muchos creen– el resultado de un exceso o un defecto de regulación o de una integración asimétrica en las cadenas de valor globales, sino que es siempre, y ante todo –y también en Cuba–, la expresión de una política activa o de una (in)acción deliberada.

Consideraciones finales: La desigualdad en las políticas socio-laborales, impulsos para una nueva investigación sobre la informalidad

La mayor parte de los análisis y los debates entiende la informalidad laboral con los patrones de interpretación dicotómicos «política vs informalidad». En efecto, son tempranas las críticas frente a una lectura esquemática del trabajo formal e informal, percibido como dos sectores separados, y se aboga por una perspectiva de entrelazamiento, gradación y fluidez entre las fronteras de lo formal y lo informal (tradicional: Breman, 1976; Chen, 2007). Sin embargo, hasta hoy persiste paralelamente y de manera obstinada una interpretación dicotómica, relacionada con el supuesto de que la economía informal constituiría un espacio relativamente desligado de la política y el Estado, puesto que la regulación política se concentraría en las esferas de lo formal.

A partir de este supuesto básico, los estudios sobre la informalidad adoptan rápidamente una perspectiva tecnicista para la resolución de problemas que se concentra en la asesoría y el diseño de políticas: la informalidad, entendida en términos de la no-regulación, es vista como problema y la política como la solución, o bien la política mal orientada constituye el problema y la informalidad es interpretada como una reacción para la superación de la sobre-regulación estatal. Estas dos lecturas se contradicen diametralmente en su recomendación política (regulación o desregulación); no obstante, comparten la comprensión

analítica dicotómica en torno a la relación entre regulación política e informalidad (Weinmann, 2014).

En el análisis se contraponen esta interpretación con otra que conlleva una comprensión política distinta: El amplio reconocimiento del rol que cumplen las políticas laborales y sociales con respecto al establecimiento de las jornadas laborales, de los salarios, de los derechos de protección frente al riesgo laboral en el lugar de trabajo, frente a la cualificación laboral, al ingreso al trabajo o frente a las condiciones pensionales y de seguridad social después del retiro. Las políticas laborales y sociales se ocupan no solamente de la disponibilidad permanente y de la reposición de la fuerza de trabajo, sino que además exigen a los trabajadores (de manera gradual) del impacto de los riesgos de mercado y garantizan a los empleadores una cierta seguridad contractual. En otras palabras, las regulaciones del trabajo con arreglo a los derechos laborales y sociales del Estado de Bienestar adquieren dimensiones decisivas en función de su grado de normalización, es decir, de formalización.

Aquí se parte de los supuestos de que las políticas determinan significativamente el equilibrio entre las relaciones formales e informales y que la formalidad e informalidad, y con ello, tanto la regulación como la desregulación política, se condicionan mutuamente y se relacionan entre sí. Ya Esping-Andersen (1993) había señalado en sus trabajos que la política sociolaboral debe ser considerada como el campo político en el cual se lucha habitualmente por la (re)distribución y, por ende, por la (des)igualdad social. Este acercamiento permite entender la política sociolaboral como un campo de análisis, en el cual las desigualdades se establecen, modifican y legitiman en prácticas sociales. A su vez, las respuestas empíricas a la cuestión acerca de qué articulaciones sociales podrían obtenerse o no en el proceso de la institucionalización de demandas y prácticas sociales, o sobre qué procesos de decisión se imponen o no al nivel de participación, serían esclarecedoras para entender la reproducción de las desigualdades sociales en cada país.

A partir del debate sobre *non-decisions* (Bachrach y Baratz, 1970), en el cual fue planteado tanto el significado de las no-decisiones para las cuestiones de poder y de distribución como el problema de la medición de su evidencia empírica, nuevas reflexiones se focalizan en la cuestión del efecto de los filtros institucionales que están colocados antes y en las instituciones estatales. Se trata de identificar los «modos» de selección de las instituciones encargadas de determinar

que los intereses, las necesidades y los derechos de que ciertos grupos sociales sean impedidos sistemáticamente en su realización mediante el acto de otros grupos. En adelante, habría que analizar cómo se comportan los niveles ejecutivo, legislativo y de asamblea ante reformas sociolaborales, qué tipo de procesos de filtro existen aquí y qué *outputs*, como también los impactos que se originarían posteriormente y que luego serán impedidos. Este análisis sobre la articulación del objetivo, la legislación y la realización de las reformas sociales permite una vinculación relativamente concreta a intereses específicos y grupos de poder.

Con respecto al significado relevante que obtienen con ello la informalidad y los mercados laborales para la política social, la distribución y la desigualdad, parecen ser de especial interés para los estudios sociolaborales en América Latina. La investigación centrada en las instituciones y en los actores, así como también en las estructuras políticas podrían ampliar sus horizontes hacia un nuevo planteamiento del problema: mediante el análisis de las prácticas sociales, las instituciones y las demandas sociales, los enfoques institucionalistas podrían integrar y contextualizar más sólidamente en sus consideraciones las reflexiones acerca de las dimensiones de poder. En cambio, los enfoques estructuralistas deberían considerar más seriamente, sin por ello tener que renunciar a sus principios, el hecho de que las instituciones políticas son tan importantes para el análisis de la democracia, de la desigualdad y del poder como lo son también las estructuras políticas (Mouffe, 2007).

A partir de este acceso metodológico se abre una nueva perspectiva analítica para la región: la política sociolaboral de América Latina debe ser comprendida, por consiguiente, como uno de los campos políticos centrales, en el cual se lucha por la perpetuidad, la (re)distribución o por la reducción de la desigualdad social. Acercarse analíticamente a este campo y a sus articulaciones recientes promete una nueva comprensión del fenómeno. De allí podrían surgir nuevas respuestas para la todavía vigente cuestión social en la región, como por ejemplo orientaciones para la constitución de futuras alianzas de reformas. Asimismo, la investigación sobre la política sociolaboral de América Latina cobraría más cuerpo y consistencia.

En síntesis, se puede establecer que el análisis científico de las políticas sociolaborales no solo constituye una opción más para mejorar los instrumentos sociopolíticos, promoviendo de este modo la justicia

social. Más bien, este análisis constituye la puerta que abre nuevos horizontes en pos de poder llevar a cabo una comprensión más profunda de los procesos sociales y del poder político, al abrir con ello opciones para políticas que vayan más allá de la propia política social.

En este sentido, la configuración del empleo informal constituye un aspecto central en las reflexiones en torno al problema. La naturaleza del empleo informal en Latinoamérica no solamente es expresión de cambios en las estructuras económicas, sino también expresión de las intervenciones de las políticas laborales y sociales. Los perfiles por los cuales atraviesa la informalidad de la esfera laboral latinoamericana se acentúan, por un lado, debido a la ausencia de regulación, pero, por otro, también debido a los modos de la exclusión social. El mercado laboral y/o la política sociolaboral no deben ser más pensados como dicotómicos o contrapuestos. Aún está por descifrarse en qué medida la política cumple un rol estabilizador de las relaciones de informalidad. Los estudios sobre la configuración de las relaciones de formalidad/informalidad deberían abordar la cuestión en torno a si las políticas actuales rompen con las lógicas tradicionales de exclusión y estratificación o si, por el contrario, más bien las profundizan. Al respecto se pueden mencionar tres puntos sustanciales en los cuales las lógicas centrales y los momentos de exclusión social se condensan; aunque vale decir que potencialmente podría generarse un quiebre. Estos «puntos de convergencia» permiten ahondar en los contenidos de este enfoque:

En «primer lugar», se presenta una interrogante con respecto a en qué medida las reformas contribuyen al desacoplamiento entre los derechos a la seguridad social y el acceso a los medios de existencia básicos. Esta problemática es particularmente relevante en la medida en que, sobre la base del principio de *insider/outsider*, los derechos a la seguridad social en la política social latinoamericana han estado reservados a los empleados de sectores estratégicos importantes, en su mayoría formales. Hasta el momento, la tendencia redistributiva dominante en la región se ha concentrado en una mayor profundización vertical de los servicios sociales. Una ampliación horizontal del grado de cobertura que abarque a grupos de población hasta ahora vulnerables y/o excluidos, ante todo en el área del trabajo informal, podría revertir el patrón prevaleciente (Andrenacci, 2012). En el caso de la economía informal, sobre todo las mujeres, los campesinos, los jóvenes y los migrantes están vulnerables. En consecuencia, se plantean ciertas interrogantes: ¿En qué medida se adaptan políticas socio-laborales a las características específicas

de estos grupos de la población? ¿Generan las políticas recientes o en curso los incentivos adecuados para integrarlos al sistema de relaciones laborales formales? Las políticas ¿aumentan el nivel de seguridad social de los grupos vulnerables mencionados? ¿En qué medida se promueve o impide una representación política de los grupos en situación de vulnerabilidad? ¿Cómo se comportan los diferentes actores en el ámbito de las relaciones laborales? ¿Han surgido nuevos actores que impulsen las reivindicaciones de los grupos especialmente vulnerables en el mercado laboral?

Se debe investigar, en «segundo lugar», en qué medida las políticas sociolaborales contribuyen a la regulación de las actividades informales. La ampliación de derechos de seguridad social no conduce obligatoriamente a una transformación de la estructura del empleo o a una subsanación del a menudo carácter precario del empleo informal (por ejemplo, en relación con los tiempos de trabajo, la estructura salarial, la protección laboral, etc.). Por lo tanto, sería importante investigar en qué medida las reformas del mercado laboral contribuyen cualitativamente en términos de redistribución y, en el caso de que fuera afirmativo, dónde y por qué el volumen del empleo formal sube proporcionalmente con respecto a las actividades informales. Aquí habría que indagar no solamente sobre el significado de las tendencias del cambio en relación con el incremento del mercado formal basado en el crecimiento económico y en las cadenas del empleo en comparación con el periodo del neoliberalismo, sino, ante todo, en relación con el crecimiento al interior de la economía informal. Por ello, es necesario preguntarse hasta qué punto las políticas sociolaborales en América Latina suponen una contribución significativa para aumentar la formalización más allá de la expansión del mercado de trabajo y del crecimiento económico. ¿Cuán importantes son los intentos de formalización en las agendas políticas? ¿Existen iniciativas que tengan como consecuencia un aumento proporcional del sector laboral formal en relación con las actividades informales? ¿Qué actores dinamizan los intentos de formalización y cuáles se oponen? ¿En qué medida se concretan las reformas introducidas en el ámbito laboral?

En «tercer lugar» es de interés investigar si las políticas sociolaborales logran integrar en particular a los grupos vulnerables de mujeres, a los trabajadores agrarios o a grupos étnicos también si ellos contribuyen a la implementación de estándares de empleo en el área de la economía informal que no logra su formalización. En efecto, estos

grupos se encuentran sobre-representados en la economía informal y con frecuencia, a raíz de la «invisibilidad» de sus actividades, no aparecen en las estadísticas y se encuentran además en los segmentos de empleos informales precarios y orientados hacia la pobreza (Burchardt y Weinmann, 2012). Debe indagarse si las reformas promueven, o por el contrario impiden, la representación política de esos grupos o también si las reformas recientes han motivado su articulación a las relaciones laborales formales.

Alrededor de estos tres puntos de convergencia se pueden determinar con mayor precisión las configuraciones sociales de las relaciones de formalidad/informalidad en América Latina. En la correlación entre la regulación política y la informalidad reside un importante potencial analítico de las categorías de informalidad que, hasta ahora, han sido poco reconocidas o, mejor dicho, utilizadas. De acuerdo con las observaciones realizadas, las políticas sociolaborales han tenido una influencia central en la generación del empleo informal. Desde hace mucho tiempo, las políticas de este tipo son vistas como el terreno en el cual se logra la redistribución y en el cual se condensan las restricciones económicas estructurales, la conformación de intereses, las reivindicaciones de legitimidad e igualmente las lógicas propias de la acción del Estado. Desde esta perspectiva, la exploración de la formalidad/informalidad se convierte en una vitrina en la cual se exhiben los mecanismos de poder en nuestras sociedades.

Bibliografía

- ANDRENACCI, LUCIANO (2012): «From Developmentalism to Inclusionism: On the Transformation of Latin American Welfare Regimes in the Early 21st Century», *Journal für Entwicklungspolitik*, pp. 35–57, Vienna, vol. 28, n.º 1.
- BACHRACH, PETER y MORTON S. BARATZ (1970): *Power and Poverty. Theory and Praxis*, Nueva York: Princeton University Press.
- BARRIENTOS, ARMANDO (2009): «Labour Markets and the (Hyphenated) Welfare Regime in Latin America», *Economy and Society*, pp. 87-108, Abingdon, vol. 38, n.º1.
- BREMAN, JAN (1976): «A Dualistic Labour System? A Critique of the “Informal Sector”. Concept II: A Fragmented Labour Market», *Economic and Political Weekly*, pp. 1905–1908, vol. 11, n.º 49.
- BURCHARDT, HANS-JÜRGEN (2007): *Tiempos de cambio - Repensar América Latina*, El Salvador: Ediciones Böll.

- BURCHARDT, HANS-JÜRGEN y FERNANDO GROISMAN (2014): *Desprotegidos y desiguales. ¿Hacia una nueva fisonomía social?*, Buenos Aires: Prometeo
- BURCHARDT, HANS-JÜRGEN (2017): «La crisis actual de América Latina: causas y soluciones», *Nueva Sociedad*, pp. 114-128, n.º 267.
- BURCHARDT, HANS-JÜRGEN y NICO WEINMANN (2012): «Social Inequality and Social Policy Outside the OECD: A New Research Perspective on Latin America», *ICDD Working Papers*, Kassel, n.º 5, (30/5/2017), <http://www.uni-kassel.de/einrichtungen/fileadmin/datas/einrichtungen/icdd/Publications/ICDD_Working_Paper_No.5_Burchardt__Weinmann.pdf>.
- COMISIÓN ECONÓMICA PARA AMÉRICA Y EL CARIBE (CEPAL) (2011): *Panorama Social de América Latina y el Caribe 2010*, Santiago de Chile: CEPAL.
- COMISIÓN ECONÓMICA PARA AMÉRICA Y EL CARIBE (CEPAL) (2012): *Cambio estructural para la igualdad -Una visión integrada del desarrollo*, Santiago de Chile: CEPAL.
- COMISIÓN ECONÓMICA PARA AMÉRICA Y EL CARIBE (CEPAL), ORGANIZACIÓN INTERNACIONAL DEL TRABAJO (OIT) (2012): *Coyuntura Laboral en América Latina y el Caribe. Avances y desafíos en la mediación del trabajo decente*, Santiago de Chile: CEPAL.
- COMISIÓN ECONÓMICA PARA AMÉRICA Y EL CARIBE (CEPAL) (2016): *Panorama Social de América Latina y el Caribe 2015*, Santiago de Chile: CEPAL.
- CHEN, MARTHA ALTER (2007): «Rethinking the Informal Economy: Linkages with the Formal Economy and the Formal Regulatory Environment», *DESA Working Paper*, New York, n.º 46.
- ESPING-ANDERSEN, GØSTA (1993): *The Three Worlds of Welfare Capitalism*, Princeton / New Jersey: Princeton University Press.
- FILGUEIRA, FERNANDO; LUIS REYGADAS, JUAN PABLO LUNA y PABLO ALEGRE (2011): «Shallow States, Deep Inequalities, and the Limits of Conservative Modernization: The Politics and Policies of Incorporation in Latin America», en Merike Blofield (Hg.), *The Great Gap. Inequality and the Politics of Redistribution in Latin America*, pp. 245–277, Pennsylvania: The Pennsylvania State University Press.
- GOÑI, EDWIN; HUMBERTO LÓPEZ y LUIS SERVÉN (2008): «Fiscal Redistribution and Income Inequality in Latin America. Policy Research Working Paper 4487, Washington D.C, World Bank,
- GRASSI, ESTELA (2012): «Política sociolaboral en la Argentina contemporánea. Alcances, novedades y salvedades», *Revista de Ciencias Sociales*, pp. 185-198, Costa Rica, vol. 1-2, n.º 135-136.

- HUBER, EVELYNE; JENNIFER PRIBBLE y JOHN D. STEPHENS (2009): «The Politics of Effective and Sustainable Redistribution, en Antonio Estache y Danny Leipziger (eds.), *Fiscal Incidence and the Middle Class: Implications for Policy*, pp. 155-188, Washington D.C.: The World Bank.
- KREIN, JOSÉ DARI y LUIS ANSELMO DOS SANTOS (2012): «La formalización del trabajo en Brasil. El crecimiento económico y los efectos de las políticas laborales», *Nueva Sociedad*, pp. 90-101, n.º 239.
- MARTÍNEZ-FRANZONI, JULIANA (2008): «Welfare Regimes in Latin America: Capturing Constellations on Markets, Families and Policies», *Latin American Politics and Society*, pp. 67-100, vol. 50, n.º 2.
- MESA-LAGO, CARMELO (1985): *The Crisis of Social Security and Health Care. Latin American Experiences*, Pittsburgh: University of Pittsburgh Press.
- MOUFFE, CHANTAL (2007): *En torno a lo político*, Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica.
- ORGANIZACIÓN PARA LA COOPERACIÓN Y EL DESARROLLO ECONÓMICOS (OCDE) / COMISIÓN ECONÓMICA PARA AMÉRICA Y EL CARIBE (CEPAL) / CORPORACION ANDINA DE FOMENTO (CAF) (2016): *Perspectivas económicas de América Latina 2017: Juventud, competencias y emprendimiento*, París: OECD. [https://www.oecd.org/dev/americas/E-book_LEO2017_SP.pdf]
- ORGANIZACIÓN INTERNACIONAL DEL TRABAJO (OIT) (2013): *El Panorama Laboral 2013*, Lima: Oficina Regional para América Latina y el Caribe.
- ORGANIZACIÓN INTERNACIONAL DEL TRABAJO (OIT) (2015): *Panorama Laboral 2015. América Latina Y El Caribe*, Lima: Organización Internacional del Trabajo, Oficina Regional para América Latina y el Caribe.
- PROGRAMA DE LAS NACIONES UNIDAS PARA EL DESARROLLO (PNUD) (2016): *Informe Regional sobre Desarrollo Humano para América Latina y el Caribe*, New York: PNUD
- RODRÍGUEZ, JUAN MANUEL; BEATRIZ COZZANO y GRACIELA MAZZUCHI (2010): *Relaciones Laborales y Modelo de Desarrollo*, Montevideo: Universidad Católica del Uruguay.
- RIESCO, MANUEL (2009): «The End of Privatized Pensions in Latin America», *Global Social Policy*, pp. 273-280, vol. 9, n.º 2.
- SCHNEIDER, BEN ROSS y SEBASTIAN KARCHER (2010): «Complementarities and Continuities in the Political Economy of Labour Markets in Latin America», *Socio-Economic Review*, ciudad, pp. 623-651, vol. 8, n.º 4.
- SCHNEIDER, BEN ROSS y DAVID SOSKICE (2009): «Inequality in developed countries and Latin America: coordinated, liberal and hierarchical systems», *Economy & Society*, , pp. 17-52, Abingdon vol. 38, n.º 1.

WEINMANN, NICO (2014): «Los ciclos de la política del trabajo formal e informal en América Latina», en Hans-Jürgen Burchardt y Fernando Groisman (comp.), *Desprotegidos y desiguales. ¿Hacia una nueva fisonomía social?*, pp. 159-183, Buenos Aires: Prometeo.



Primera Parte: El trabajo entre la
economía y la política del proceso de
Actualización del Sistema Económico
y Social cubano. Realidades y
Perspectivas

La política económica en el proceso de actualización del Modelo Económico y Social de Cuba. Su impacto presente y futuro en la estructura sociolaboral cubana

HIRAM MARQUETTI NODARSE

Introducción

En la actualidad, se desarrolla en Cuba un proceso de transformaciones que por su alcance y complejidad resulta inédito en diferentes aspectos,¹ pues no se limita exclusivamente a la esfera económica, aunque esta represente por diversas razones la esfera más relevante en el programa de reformas que comprende la denominada actualización del modelo económico. Al respecto, cabe apuntar que las medidas implementadas al calor de la actualización del modelo han abarcado el sistema económico en su conjunto; es decir, pueden interpretarse como una dinámica de cambios de alcance global, lo que ha impuesto la construcción de prioridades de la política económica que han sobrepasado con creces sus proyecciones sectoriales y ramales.

La mayor prioridad concedida a la economía como eslabón principal en el actual proceso de transformaciones en desarrollo en el país se explica porque aún la nación arrastra restricciones que provienen de fines de los años ochenta del pasado siglo, es decir, que están relacionados con la desintegración del «bloque socialista europeo». Una resultante que aún se mantiene como consecuencia de los impactos económicos sufridos a inicios de los años noventa por la economía cubana, lo constituye el mantenimiento de la «crisis como un componente consustancial» de la evolución del ciclo económico nacional a lo largo de los últimos 27 años, en tales circunstancias no ha sido posible reconstruir de forma efectiva los soportes materiales del crecimiento económico ni tampoco mitigar de forma total la herencia que generó,

¹ Se refiere al incremento que se ha producido en los márgenes de descentralización y en el rol que ha alcanzado el sector no estatal en la economía.

en diferentes ámbitos, la creciente concentración de los vínculos comerciales, tecnológicos y productivos con este grupo de naciones, los cuales concentraban a fines de los años ochenta más del 86 % del intercambio comercial de la Isla.

Por similares causas, el desempeño reproductivo de la economía no ha logrado recuperar su escala ampliada y se encuentra anclado en su nivel simple. A esto se añade la preservación de bajos niveles de eficiencia económica, así como la presencia de un alto grado de obsolescencia tecnológica de la planta productiva en la generalidad de las ramas de la economía. Por consiguiente, de no lograrse una solución a fondo de los diversos problemas que afectan la esfera económica, con énfasis en una visión (re)productiva de las relaciones sociales de producción, resultaría virtualmente imposible lograr alguna relevancia en otros ámbitos.

En este contexto, el fortalecimiento del andamiaje institucional se ha concebido como una de las áreas estratégicamente priorizadas en el desarrollo de las mencionadas reformas. La priorización de estas transformaciones comprende varias aristas: i) el perfeccionamiento de las diferentes estructuras que comprende la Administración Pública;² ii) la profundización del redimensionamiento del aparato gubernamental –incluida la identificación con cierto grado de precisión de la misión y proyecciones futuras de los diferentes Ministerios Ramales y de los Organismos de la Administración Central del Estado (OACE)–; iii) el gradual reordenamiento del sistema empresarial estatal, incluida la creación de las Organizaciones Superiores de Dirección Empresarial (OSDE); iii) el inicio del complejo proceso de separación de las funciones estatales de las empresariales; y iv) la creación de condiciones jurídicas y organizativas dirigidas a fomentar nuevas capacidades en la gestión gubernamental en los gobiernos territoriales. Con tales fines se inició un denominado experimento en las provincias de Artemisa y Mayabeque, cuyos resultados serán generalizados ulteriormente hacia el resto de las provincias, por supuesto, considerando las particularidades de cada uno de los territorios.

En el ámbito territorial se aprecia también la progresiva tendencia a una mayor atención de la gestión de los gobiernos locales por parte

² Se ha intensificado la priorización del rol de la Administración Pública bajo enfoques y criterios que se pueden conceptuar de novedoso. De hecho, se ha convertido en un tema prioritario el perfeccionamiento de su actividad.

de la Asamblea Nacional,³ en paralelo, y por iniciativa de la propia Asamblea se ha comenzado la incorporación diferentes enfoques en el ejercicio participativo de la población, sobre todo en lo concerniente al tratamiento del mecanismo de rendición de cuenta,⁴ ya que se pretende lograr que algunos de los problemas identificado en estas reuniones llegue a transformarse en prioridad en la elaboración del plan de la economía nacional. O sea, que algunas de las generadas propuestas «desde abajo» se transforme a la postre en prioridades gubernamentales en el ámbito económico.

Otra decisión que puede conceptuarse de trascendental fue conferirle a la problemática de la alimentación doméstica la connotación de tema de seguridad nacional, en tanto se conjugan en este enfoque la necesidad de buscar paliativos a la creciente dependencia importadora que presenta aún el país para garantizar el consumo alimentario nacional; asimismo, reubicar sobre nuevas bases la capacidad exportadora del sector agrícola, con lo cual se pretenden buscar respuestas efectivas en lo concerniente a la sustitución de importaciones, en aquellos en los cuales resulte posible y viable. En relación con el primer aspecto, cabe destacar que la satisfacción de la demanda nacional de alimentos –humano y animal– requiere de compras externas superiores en más de un 50 % para cubrirlas.⁵ En cuanto a las exportaciones de origen agropecuario, por diversos factores han experimentado un retroceso significativo –en particular las de origen azucarero, las citrícolas y el café–, mientras que en lo relativo a la sustitución de importaciones se ha estimado que por intermedio de la producción local existen renglones específicos en los cuales se pudieran llegar a satisfacer cerca del 100 % de consumo nacional, con lo cual se garantiza al mismo tiempo dar respuesta a los crecimientos que se prevé continuará obteniendo el sector del turismo.

³ En periodos anteriores, a pesar de existir de forma sistemática la atención por parte de la Asamblea Nacional de las estructuras locales administrativas, por intermedio del Departamento de Atención a los Órganos Territoriales de Gobierno, una parte importante de la referida atención recaía en el Comité Ejecutivo del Consejo de Ministro.

⁴ Se refiere al proceso de ofrecer explicación a los electores por parte de los Delegados de circunscripción acerca de los problemas que acumula comunidad y se señalan sus posibles opciones de solución. El desarrollo de estas acciones se encuentra refrendado jurídicamente.

⁵ La magnitud de los gastos a ejecutar anualmente por concepto de importaciones se ubica como promedio en los 2 mil millones de dólares.

A tono con los requerimientos antes indicados, se han adoptado un grupo de decisiones gubernamentales, las cuales privilegian el logro de un mejor aprovechamiento de las potencialidades nacionales disponibles. Entre las medidas implementadas se destaca la entrega en calidad de usufructo de tierras estatales ociosas, la concesión de facilidades a productores agropecuarios autónomos y a cooperativas agropecuarias de comercializar directamente con instalaciones turísticas, la ejecución de importantes inversiones en programas de alcance nacional –como es el caso del arroz–, la introducción de sistemas de riego más avanzados, la adquisición de maquinaria agrícola más moderna y la modernización tecnológica por parte de la industria nacional productora de maquinarias y equipos para la agricultura. En rigor, la agricultura ha constituido el sector priorizado por gobierno para incentivar la consecución de mayores progresos de las fuerzas productivas.

En correspondencia con esta lógica, se decidió también mejorar las condiciones organizacionales del sector agropecuario y, sobre todo, trabajar a favor del fomento de cadenas productivas en el referido sector,⁶ el cual representó tradicionalmente el único en la Isla que poseía cierta experiencia en esta modalidad de integración técnico-productiva. Debe recordarse que la agroindustria azucarera constituía una de las pocas actividades económicas que disponía de una estructura de cadena orgánicamente ordenada en el país; asimismo, la actividad citrícola y de otros rubros destinados a la exportación en el referido sector que habían avanzado en este empeño.

El fortalecimiento del rol de la planificación, tanto en su perspectiva metodológica como en su proyección prospectiva, ha constituido otras de las áreas prioritarias en la actualización del modelo. En relación con este último aspecto, sobresale la elaboración del Plan de Desarrollo hasta el Año 2030, el cual, a diferencia de otros ejercicios desarrollados en el pasado, no le confiere un tratamiento prioritario a los temas de carácter sectorial y ramal, sino que se destaca por establecer un grupo de ejes estratégicos concebidos como decisivos en cualquier proyección futura del país –Preservar la Soberanía e Independencia Nacional, el Mantenimiento del Proyecto Socialista, Profundizar las bases Democrática del Sistema, Mejorar las condiciones de Prosperidad de la

⁶ Un interesante análisis de esta problemática se encuentra en Anaya, 2015.

población⁷ y Garantizar un Desarrollo Sostenible.⁸ Esta propuesta fue refrendada a inicios del mes de junio del año 2017 por la Asamblea Nacional.⁹ También en el referido conclave se asumió de cara al futuro que este plan deberá transformarse en el eslabón principal del sistema nacional de planificación.

La implementación de medidas tendentes a profundizar los niveles de apertura de la economía cubana, en conjunto con las decisiones adoptadas para incentivar el ejercicio del autoempleo, implicaron la promulgación de una nueva legislación tributaria. En paralelo, en el ámbito fiscal se mejoró el mecanismo de interacción del plan y el presupuesto, al tiempo que se introdujo en la gestión financiera nacional el mecanismo de la deuda pública, cuyo propósito principal fue abandonar el esquema tradicional de monetización automática del déficit fiscal. Al mismo tiempo, se ha hecho un notable esfuerzo por elevar la calidad de la contabilidad gubernamental. Probablemente, de las medidas aplicadas al calor de la actualización del modelo económico se destaca el hecho manifiesto de avanzar de forma progresiva en el proceso de unificación monetaria y cambiaria. La materialización efectiva de la unificación debe considerarse como esencial en el progreso de otras reformas, en específico la relativa a la promulgación de un instrumento legal único para el ámbito empresarial y, sobre todo, avanzar en la construcción de un sistema de registro y evaluación contable más cercano a la realidad, pues en la actualidad, con el esquema de doble moneda vigente, no resulta posible el registrar de forma fidedigna los hechos económicos.

No obstante, han impedido avanzar con mayor celeridad en el empeño de alcanzar la unificación monetaria y cambiaria: 1) la preservación de determinadas endebles macroeconómicas, entre las que sobresalen insuficientes ritmos de crecimiento económico de la economía en su conjunto, la presencia con cierta recurrencia de condiciones de riesgo de iliquidez, las presiones que ejerce tradicionalmente

⁷ Véase Partido Comunista de Cuba (2017): «Documentos del VII Congreso», en <<http://www.granma.cubaweb.cu>> (28/09/2017).

⁸ La visión de la sostenibilidad tiene una proyección dual dado que alude tanto a la sostenibilidad económica financiera como medio ambiental. En relación con este último aspecto, cabe indicar que el Consejo de Ministro aprobó en su reunión del mes de abril «El Plan de Estado para enfrentar el Cambio Climático»; <<http://www.cubadebate.cu>>, (28/04/2017).

⁹ Véase para mayor detalle *Granma*, 2 de junio de 2017, p. 2-3.

la restricción externa, los bajos niveles que mantiene la acumulación doméstica y el cumplimiento riguroso de honrar las obligaciones externas asumidas por la nación; ii) los posibles costos sociales que se derivarán del reajuste cambiario que deben acompañar la unificación monetaria,.

Finalmente, el ámbito laboral representa eventualmente el que mayores innovaciones acumula a lo largo del periodo que dista desde la culminación del VI Congreso del Partido Comunista de Cuba en abril de 2011 –momento que marca en términos efectivos el inicio del proceso de actualización de modelo– hasta la actualidad, pues en esa fecha se produjo un sustancial incremento del peso del sector no estatal en el mercado laboral nacional, representando al cierre del año 2016 cerca del 33 % de la ocupación total del país¹⁰ (Galtés, 2016). No obstante, lo más relevante de estos resultados es que se alcanzaron en ausencia de un programa gubernamental dirigido a la promoción de los emprendimientos y no dirigido al fomento de las pequeñas empresas, como ocurre en otras naciones latinoamericanas.¹¹ Huelga recordar que la prioridad conferida a este tema respondió en lo fundamental a la búsqueda de la mejoría de los niveles de eficiencia de la economía y a la necesidad reducir los niveles de sobre-empleo en el sector estatal.

Este incremento condujo a incorporar al debate nacional el posible rol de la empresa privada en el contexto económico nacional, así como los posibles efectos futuros de su accionar. En estas circunstancias, se hizo necesaria también la evaluación del tema de la concentración de la riqueza en determinados segmentos de la población cubana. Ambos aspectos deben entenderse como novedosos en todos los órdenes para Cuba y exigirán en la perspectiva y la evaluación permanente de su evolución, así como el modo específico en que se insertarán en las peculiaridades de la transición del capitalismo al socialismo en la Isla.

¹⁰ El incremento experimentado por el segmento que conforman los trabajadores por cuenta propia tiene su expresión más evidente en el hecho de que, en un periodo de casi 7 años, el número de trabajadores que disponían de licencia para el desarrollo de diferentes actividades de emprendimiento individuales creció en un 361 % (Trabajadores, 2017).

¹¹ Programas de esta naturaleza se han promovido en Colombia, Chile, Ecuador, Guatemala, México y Perú, así como en otras naciones latinoamericanas.

En correspondencia con los aspectos antes indicados, el presente trabajo se ha subdividido en cuatro partes. En la primera, se realiza una evaluación general de la actualización del modelo económico y se indican las razones que han impedido que las reformas aplicadas hayan tenido un pobre impacto en la dinámica de crecimiento económico del país. Asimismo se describen las principales transformaciones llevadas a cabo en el sector laboral. Sin embargo, el tema a que se le dedica el mayor espacio es el relativo a las modificaciones introducidas en el entramado institucional, las cuales han tenido una preeminencia sustantiva en los marcos de la actualización del modelo y, por tanto, de los rediseños en términos de política económica.

La segunda parte se concentra en el análisis de los cambios que se han implantados en el ejercicio de la planificación y se presentan algunas ideas en torno a determinadas proyecciones sectoriales del Plan de Desarrollo hasta el Año 2030.

En la tercera, se ofrecen un conjunto de ideas generales en torno al proceso de unificación monetaria y cambiaria. Finalmente, se realiza una revisión de las modificaciones instrumentadas en el sector externo, al tiempo que se destacan las insuficiencias que aún persisten en determinados ámbitos del funcionamiento de este estratégico sector.

I. La actualización del modelo económico: Una visión global

La economía cubana enfrenta en la actualidad un amplio y profundo proceso de transformaciones o reformas,¹² cuya dinámica responde a la marcha de la denominada actualización del modelo económico.¹³ El propósito principal de tales reformas es superar gradualmente un conjunto de restricciones estructurales, funcionales y del propio «modelo»¹⁴

¹² La magnitud de los cambios asociados al proceso de actualización no se limitan estrictamente al sistema económico, sino que comprenden también la introducción de modificaciones sustanciales en el contexto social, incluso en el ámbito del funcionamiento de la superestructura política.

¹³ Como norma, los modelos no son actualizables, dado que su propia definición alude a una simplificación analítica de las ciencias sociales, bajo cuya definición se revelan los rasgos más generales del funcionamiento de una realidad económica dada, incluso de otras áreas de relevancia para ese contexto nacional.

¹⁴ Una revisión de naturaleza retrospectiva en el orden histórico permite afirmar que el proceso de transformaciones que enfrenta en la actualidad la economía cubana presenta como principal referente por su alcance y profundidad a los cambios que se derivaron de la implantación del denominado Sistema de Dirección y Planificación de la Economía (SDPE), en el cual constituyó el eslabón principal de la asimilación del modelo económico vigente en aquellos

que afectan el desempeño económico actual de la Isla; en paralelo, se pretende crear aquellas condiciones básicas que garanticen el desarrollo autosustentable a largo plazo y el progresivo incremento de los niveles materiales de bienestar de la población.

Un rasgo peculiar de las reformas que se desarrollan al amparo de la actualización del modelo económico es que representa un proceso de alcance global y, por ende, estas afectan a todo el sistema económico. Ello ha implicado que se hayan introducido modificaciones sustanciales en las estructuras institucionales, en el diseño y proyección de la política económica (Marquetti, 2014), en la división político administrativa y de forma sustantiva en los mecanismos de organización y de dirección de la economía. No obstante, aún no se dispone de un sistema integral para dirigir la economía,¹⁵ situación que resulta muy similar a la que prevaleció con posterioridad al desarrollo de la crisis de inicios de los años noventa.

Las modificaciones que ha experimentado el sistema de dirección y de gestión han estado determinadas por la incidencia de los siguientes factores: i) el progresivo incremento del peso del sector no estatal en la estructura del empleo, en su contribución fiscal y en menor medida en su aporte al PIB; ii) la gradual evolución de la tendencia a la descentralización, que ha coadyuvado de forma objetiva a que adquieran mayor relevancia el empleo de los mecanismos de mercado, lo que objetivamente conduce a un nuevo replanteamiento de la relación planificación *vs* mercado;¹⁶ iii) la implementación de decisiones –por primera vez– dirigidas a facilitar la paulatina separación de las funciones estatales de las empresariales; iv) la escalonada reducción de la participación del Estado en actividades económicas que con anteriori-

momentos, en los antiguos países socialistas integrantes del Consejo de Ayuda Mutua Económica (CAME).

¹⁵ A lo largo de los últimos años, se han introducido un grupo de transformaciones en el sistema de dirección que abarcan de conjunto la gestión estatal, gubernamental y empresarial. Se puede prever que, después de la aprobación en el año 2017 de una ley para regular íntegramente la actividad empresarial, sobre esta base podrán establecer los rasgos generales del nuevo sistema de dirección de la economía que regirá en el país.

¹⁶ Este constituye uno de los temas neurálgicos en los debates referidos a la transición del capitalismo al socialismo y que, en el caso cubano, presenta algunas singularidades en la actualidad. Sin embargo, se puede afirmar que es previsible que el peso de los mecanismos de mercado adquieran mayor protagonismo en el proceso de regulación global de la economía.

dad poseían un creciente interés público o estatal.¹⁷ Por último, se han incorporado nuevos criterios en la construcción y armonización de las decisiones de política económica. (Véase Figura 1).

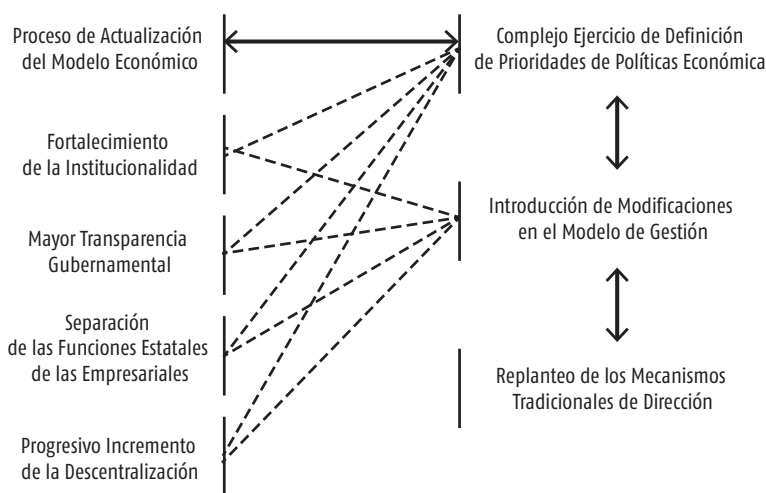


Figura 1: Actualización del Modelo y su Incidencia en los Mecanismos de Dirección de la Economía.

En sentido general, la dinámica que ha mantenido la Actualización del modelo económico ha conducido a que el referido proceso se haya transformado gradualmente en el soporte principal del programa de trabajo del gobierno central y del resto del entramado institucional; a la par, todas las instituciones u organismos de la administración estatal han diseñado sus principales objetivos y proyecciones a mediano y largo plazo, en función de garantizar el cumplimiento

¹⁷ La expansión del sector no estatal –trabajadores por cuenta propia o privados y de las formas cooperativas de gestión– ha conducido a que estos se concentren sus actividades en diversos servicios que se ofertaban de forma casi exclusiva por el Estado a la población. Incluso resulta interesante que en la estrategia proyectada por el sector de turismo, para mediano y largo plazo, no se le conceda la prioridad de periodos anteriores al desarrollo de la red de servicios extrahoteleros, en particular a los de gastronomía, lo que es indicativo de que el sector no estatal en tendencia tendrá un mayor peso del que dispone en estos momentos; de hecho, la evolución de esta tendencia ofrece la posibilidad de racionalizar recursos y facilita que el sector estatal se concentre en aquellas actividades más complejas y de mayor valor agregado.

de los *Lineamientos de la Política Económica y Social* aprobados en el VI Congreso del Partido Comunista de Cuba en abril de 2011, y cuya implementación provocó que se hiciera necesaria su revisión y renovación en el VII Congreso desarrollado en abril de 2016.¹⁸ Al respecto cabe resaltar que los referidos Lineamientos constituyen el soporte general de las transformaciones que se verifican en los diferentes ámbitos de la sociedad y la economía.

En este nuevo contexto, si bien se ha acrecentado el peso en la toma de decisiones por parte del Consejo de Ministros,¹⁹ ha sido mediante una estrecha relación con las labores que desarrolla la Comisión de Implantación de los Lineamientos,²⁰ estructura gubernamental encargada de realizar la fundamentación metodológica e intervenir de forma activa en la planificación de las principales propuestas de decisiones de política económica a instrumentar.²¹ Incluso es la institución responsable de sugerir las formas organizativas y de dirección que deben adoptarse para dar respuesta a las referidas medidas. Por supuesto, todo este proceso se verifica mediante la activa participación del resto de las estructuras ministeriales,²² las cuales han comenzado

¹⁸ Previo a la celebración del VII Congreso del Partido Comunista de Cuba, solo se había logrado implementar 22 % de los Lineamientos; por tales razones se efectuó su revisión y una ampliación. Véase PCC (2016): «Actualización de los Lineamientos de la Política Económica y Social del Partido y la Revolución para el Periodo 2016-2021», <<http://www.cubadebate.cu>>.

¹⁹ Un aspecto que resulta novedoso es la relativa minoración del protagonismo Comité Ejecutivo del Consejo de Ministros, estructura organizativa que tradicionalmente poseía un creciente peso en el proceso de toma de decisiones, ya que representaba el eslabón principal de la gestión gubernamental en Cuba al estar integrado por el presidente del Gobierno, los primeros vicepresidentes y el resto de los vicepresidentes del Consejo de Ministros.

²⁰ Una estructura de similares características lo constituyó la comisión que se creó después de la culminación del I Congreso del Partido, encargada del despliegue del Sistema de Dirección y Planificación de la Economía (SDPE).

²¹ En los procesos de transformaciones que se verificaron en otras etapas, la Secretaría del Consejo de Ministros representaba la estructura institucional que desempeñaba el rol de liderazgo, en tanto se ocupaba de la fundamentación de las principales decisiones que se adoptarían por el Gobierno Central. Además, realizaba la conciliación entre los Organismos de la Administración Central del Estado y orientaba a los gobiernos locales de cómo se produciría su participación en las transformaciones a implementarse. En las actuales condiciones, funciona más como una institución asesora, aunque continúa realizando también determinadas funciones de control y facilitadora de la actividad del Consejo de Ministros.

²² Las complejidades relacionadas con las diversas decisiones que deben implementarse condujo a la creación de comisiones gubernamentales con carácter

a conferirle mayor relevancia a la fundamentación de las propuestas de políticas, en la misma medida en que se deslindan lentamente de adoptar decisiones que son de competencia del sistema empresarial (Ver figura 2).

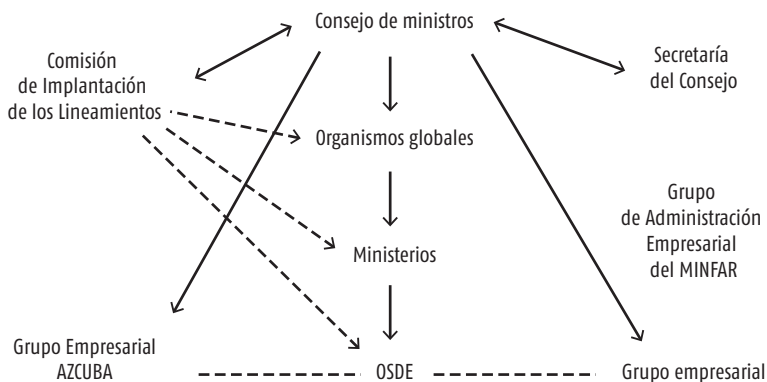


Figura 2: Organigrama Institucional de Cuba.

Por otra parte, el organigrama institucional presenta como elemento novedoso la presencia de Grupos Empresariales que por su importancia en la generación de ingresos externos y en el desarrollo de proyecto de marcada relevancia estratégica para el país se encuentran subordinados a la atención directa por la presidencia del Consejo de Ministro.²³

En correspondencia con las modificaciones anteriores, se ha logrado elaborar un amplio plan de propuestas de políticas económicas y de ordenamiento jurídico, el cual ha estado acompañado de los acomodos necesarios en el plano gerencial.

temporal, en las que participan funcionarios y especialistas de las diferentes estructuras ministeriales y de los grupos empresariales, lo cual se ha convertido en una práctica de trabajo del gobierno.

²³ Los grupos empresariales AZCUBA y BioCubaFarma se encuentran sujetos a la supervisión directa de Vicepresidentes del Consejo de Ministro. Mientras que el Grupo de Administración Empresarial de las Fuerzas Armadas se subordina a la jurisdicción de presidente del Gobierno de Central. Este grupo concentra bajo su administración el proyecto de desarrollo de mayor impacto que se ejecuta en la actualidad en el país, más del 95 % del segmento de mercado minorista que opera en divisas y el principal grupo hotelero de la Isla.

I.I Incremento empleo en el sector no estatal

Una de las resultantes más significativa de las reformas que han acompañado el proceso de actualización del modelo económico ha sido el progresivo incremento del peso del sector no estatal en la estructura global del empleo y también en su aporte fiscal. Estas modificaciones han coadyuvado a la introducción de variaciones de relevancia en la estructura y componentes principales del mercado laboral de las Isla (Véase Figura 3).

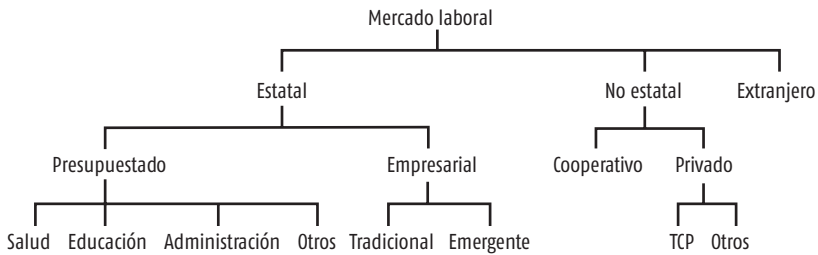


Figura 3: Ocupación según formas de propiedad

Fuente. Galtés, 2016, Ob. cit., p. 56.

El incremento del segmento del mercado laboral no estatal debe entenderse como el resultado aportado por la implementación de diversas medidas; además, cabe indicar la ampliación de las opciones para el ejercicio del trabajo por cuenta propia, la creación de las cooperativas no agropecuarias, la concesión en usufructo gratuito de tierras estatales ociosas²⁴ y el mayor incentivo a la formalización de negocios con el capital foráneo. Sin embargo, los datos que más se manejan son los relacionados con las personas acogidas al autoempleo; aunque no debe desconocerse que se encuentran en funcionamiento 499 cooperativas no agropecuarias, las cuales, en conjunto con los que ejercen el trabajo por cuenta propia, representaban al concluir el año 2016 cerca del 35 % del empleo a escala nacional (Véase Gráfico 1).

²⁴ Esta decisión comenzó a implementarse en el año 2008 y hasta septiembre del 2016 se habían entregado 1 917 000 hectáreas de tierra, extensión que representaba el 31 % de la superficie agrícola del país (Martínez y Puig, 2017).

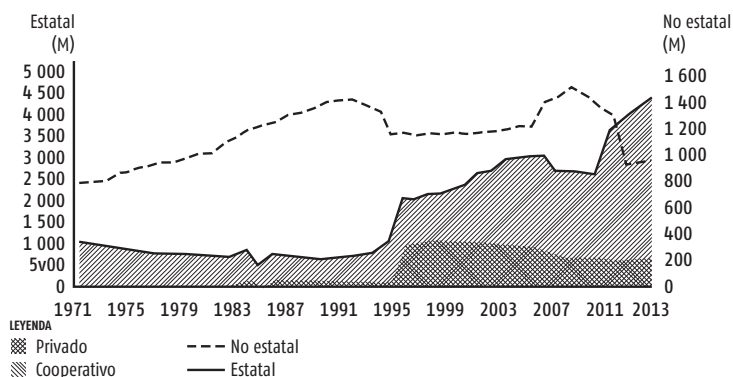


Gráfico 1: Ocupación según formas de propiedad

Fuente. Galtés, 2016, Ob. cit., p. 58.

Un rasgo peculiar del incremento del empleo en el sector no estatal lo constituye la modificación en el tratamiento que se le confería a este antes de iniciarse el proceso de actualización, cuya característica principal era el admitirlo solo como una simple necesidad coyuntural; sin embargo, en la actualidad por el contrario se reconoce que representa un componente estructural del mercado laboral nacional.

Otro aspecto relevante en la dinámica mantenida en este segmento del mercado laboral, es su ascendente progreso a partir del año 2010, si se comparan los datos de quienes ejercían el trabajo por cuenta propia con posterioridad a esta fecha, se puede apreciar que se ha producido un crecimiento sustantivo. De tal forma, si en el mencionado 2010 se computó que realizaban trabajo por cuenta propia 157 300 personas, ya en el 2013 esta cifra se había elevado a 444 109; es decir, que un periodo de cuatro años se produjo un incremento de 2,82 veces de las personas que ejercían este tipo de actividad. Mientras que al cierre del primer semestre de 2017 estaban acogidos a este esquema de empleo 567 982, lo que representa un crecimiento de 1,28 veces respecto a 2013 y de 3,61 veces respecto al 2010.²⁵

La expansión del sector no estatal ha sido relevante –en los servicios gastronómicos, de alojamiento, transporte, entre otras–, lo cual ha conducido a que dispongan de un cierto protagonismo a escala nacional

²⁵ Véase «Trabajo por cuenta propia. Perfeccionamiento continuo», *Trabajadores*, 14 de agosto de 2017, p. 9.

por el incremento gradual que ha experimentado su participación e incluso su transformación en referente obligado por la calidad de los servicios que prestan, en particular en el sector gastronómico.²⁶ En el caso específico de los servicios de alojamientos, se estima que alrededor del sector no estatal operan cerca de 24 000 habitaciones, cifra que solo es comparable con el número de capacidades que maneja el Grupo Gaviota, institución que constituye en la actualidad el principal grupo hotelero de la Isla.

Al evaluar el crecimiento experimentado por el sector no estatal en la oferta de capacidades de alojamiento, no debe analizarse solo desde la perspectiva del número de habitaciones que comprende su oferta, sino que en la evolución de su actividad se encuentran integradas otras actividades, como servicios gastronómico e incluso de recreación²⁷. Además, por diversas razones en locaciones específicas del país, el sector no estatal posee la condición de liderazgo en la oferta de hospedaje, como son los casos de –Viñales, Trinidad y Gibara. En tales circunstancias se ha hecho necesario incorporar a la práctica nacional un marco de cooperación «entre el sector privado y el estatal».

Los progresos alcanzados por el sector no estatal en la oferta de determinados servicios han conducido a que en la elaboración de estrategias sectoriales, como en el caso del turismo, no se le conceda la prioridad de periodos anteriores al desarrollo de determinados servicios extrahoteleros, en particular a los de gastronomía, lo cual puede considerarse como indicativo de que el referido sector deberá alcanzar en tendencia el liderazgo en este segmento mercado. Cabe aclarar que en esta previsible evolución no solo incidirá la participación de quienes ejercen el trabajo por cuenta propia, sino que también deberá incluirse al segmento de las cooperativas no agropecuarias, tanto a las de nueva creación como aquellas surgidas de la transformación de establecimientos estatales en este tipo de organización empresarial,

²⁶ La calidad de los servicios ha constituido tradicionalmente el ámbito de mayores debilidades en el sector estatal. Por razones objetivas, el sector no estatal ha logrado cierta mejoría en este ámbito al poder ofrecer un servicio más personalizado y desprovisto de las limitaciones que presenta el sector estatal.

²⁷ Lo cual le asigna mayor relevancia desde el punto de vista de la valorización del trabajo y de su impacto en el mercado laboral, al superar la simple obtención de renta por explotación de bienes y expresar estrategias de diversificación de los entramados productivos de estos actores con el consiguiente impacto en la eficiencia productiva.

aspecto este que se caracteriza por representar una prioridad gubernamental y conllevará transformaciones substanciales en la estructura ocupacional en este sector.

El mayor protagonismo del sector no estatal en determinados segmentos de la actividad económica no debe interpretarse como un proceso negativo en término de evaluación económico social, sino que, por el contrario, la evolución de esta tendencia ofrece la posibilidad de racionalizar recursos estatales y facilita de un modo u otro que el sector estatal tienda a concentrarse en aquellas actividades más complejas y de mayor valor agregado. Otro punto de análisis sería su impacto en la reconfiguración de los entramados socioproductivos en los que se inserten estos actores económicos y las capacidades (estructurales e institucionales) que deban ser instaladas por el Estado en función de su control, así como el aseguramiento de desempeños acordes a las estrategias diseñadas por este.

Probablemente, uno de los temas más complicados de analizar, asociados al crecimiento experimentado por el sector no estatal, lo constituya el referido al incremento de la productividad del trabajo a escala de la economía nacional. Cuando se decidió conferirle mayores posibilidades al ejercicio del trabajo por cuenta propia, se estimó que en el sector estatal existía un sobre-empleo de aproximadamente 1 millón de trabajadores, incluso contra la lógica de sus principales objetivos, los sindicatos fueron los primeros en respaldar la posibilidad de realizar un amplio redimensionamiento en el empleo en este sector.²⁸

Al revisar los progresos alcanzados en el fomento del empleo en el sector no estatal, se puede afirmar que una parte de los empleados en exceso que existía en el sector estatal se han transformado en trabajadores autónomos o empleados en emprendimientos privados o cooperativas. Por otra parte, a pesar de los resultados alcanzados en la generación de emprendimientos individuales, aún el redimensionamiento del empleo en el sector estatal no es un proceso concluido. Al respecto, cabe destacar que referido redimensionamiento del empleo en el referido sector estatal no ha contribuido en la medida prevista a la mejoraría de los indicadores de eficiencia global de la economía, lo cual sugiere que otras insuficiencias de naturaleza estructural están

²⁸ La CTC respalda la aplicación de medidas para reducir el exceso de plantilla en las empresas estatales.

teniendo más incidencia en la mejoría de los indicadores de eficiencias, tales como la obsolescencia tecnológica de la planta productiva y de servicios, los problemas de integración interna, así como los problemas vinculados a la gestión productiva acumulados a lo largo de los años de revolución.

Por consiguiente, al revisar los resultados recientes de la evolución del sector no estatal, uno de los temas controversiales es que la evolución de este sector se ha producido en un contexto caracterizado por limitaciones para la adquisición de insumos e inicialmente con el acceso a fuentes de financiamientos, aunque en relación con este último aspecto ya se dispone de una Resolución del Banco Central de Cuba para la concesión de recursos financieros a los integrantes del referido sector.

El acceso a la adquisición de insumos es probablemente el tema más controversial en relación con el incremento que se ha producido en la generación de empleos en el sector no estatal. Una problemática recurrente en los análisis del funcionamiento de este segmento del mercado laboral es el relativo a la ausencia de un mercado de naturaleza mayorista que proporcione respuesta a la demanda de este segmento de mercado laboral; por razones diferentes. Aún no se ha concretado la creación de un espacio mercantil de estas características, solo se han instituido algunos establecimientos vinculados a las cadenas de tiendas que operan divisas, cuyas ofertas se realizan en volúmenes de grandes estándares, pero que comercializan en precios minoristas y con similares recargos comerciales a los que emplean las mencionadas cadenas de tiendas.

En rigor, este tipo respuesta ha sido insuficiente, aunque responde a la lógica de recargar los costos operacionales de los emprendedores individuales; y por consiguiente que le resulten menos expedita las posibilidades de que avancen sus negocios o que puedan obtener altas tasas de beneficios. En tales circunstancias han surgido esquemas *sui generis* de importación de ciertos insumos que son esenciales para ciertas actividades, también ha evolucionado lo que pudieran definirse como un esquema de «competencia desleal» entre los cuentapropistas y la población en general, en específico para la adquisición de ciertos productos.²⁹ Por supuesto, no se puede obviar en este análisis que el

²⁹ Existen productos que como norma son deficitarios de forma permanente en el mercado nacional y cuya obtención depende de mecanismos espurios o de difícil explicación.

funcionamiento de este segmento de mercado está sujeto, al igual que otras actividades económicas, a los recursos en divisa de que disponga el país, también a la capacidad y oportunidad con que se logre concretar financiamientos externos indispensables que respaldan producciones nacionales.

El deterioro que acumula la industria nacional ha provocado que diversos renglones productivos presenten una elevada inestabilidad; en su presencia en este segmento de mercado se destacan, entre otros, las cervezas, aguas minerales, pastas de tomates, determinadas conservas, papel sanitario y servilletas, etcétera. De igual modo, debe considerarse como otro factor que incide en la inestabilidad de la oferta el incremento experimentado por los flujos de turistas que hoy visitan el país, los cuales se estima sobrepasen los 4 700000 visitantes al concluir el 2017.

En estas circunstancias, operan de forma normal los mecanismos de información paralelos que de un modo u otro tienden a beneficiar a los trabajadores privados, cuyas compras de productos específicos conducen a distorsionar las condiciones normales de rotación de los inventarios y de las ventas en el mercado nacional, en particular en el segmento que opera en divisas que, como norma, dispone de mayor cobertura mercantil como ya se indicó.

La inestabilidad de la oferta ha contribuido a incentivar el desarrollo de un mayor volumen de transacciones en el mercado subterráneo e incluso a la adquisición en proporciones no justificada de productos en la red de tiendas nacionales que, con posterioridad, se transforman en oferta privada mediante el empleo de los mecanismos de sitios web u otros. Todo esto atenta contra la formalización prevista para este sector en la política nacional al desarrollar procesos de gestión de recursos con base en arreglos informales o altamente desregulados.

En la reunión del Consejo de Ministros del mes de julio de 2017, se adoptaron un grupo de acuerdos dirigidos a perfeccionar el funcionamiento del sector no estatal³⁰ y en específico del trabajo por cuenta

³⁰ El denominado perfeccionamiento se ha previsto que incluya la parálisis de la concesión de licencia para el ejercicio de algunas actividades, el cierre definitivo de otros, el reforzamiento de los mecanismos de control financiero de los que disponen de licencia, así como la revisión de las contribuciones tributarias. Se asumen así mecanismos de control que lejos de atender las causas fundamentales de la desregulación formal que intenta ser contrastada, tienden más a asegurar su permanencia o expansión a otros espacios de actuación de este sector.

por propia, el contenido de las medidas a implementar se encuentra recogido en la *Gaceta Oficial Extraordinaria* n.º 31, de agosto del 2017.³¹

El análisis de la dinámica del empleo estaría incompleto si no se tiene en cuenta el sector agropecuario, cuyo tratamiento presenta determinadas características este tema: i) tradicionalmente en el referido sector, se mantuvo la forma privada de la tenencia de la tierra,³² consiguientemente el ejercicio laboral de esta modalidad de trabajo; ii) a pesar la preservación de la propiedad privada, el tratamiento que se le ha conferido históricamente a nivel nacional no es el de trabajadores por cuenta propia o privados, sino el de pequeños agricultores.

No obstante, lo más relevante al evaluar la participación del sector cooperativo-privado en la agricultura es el incremento experimentado por el referido sector en la producción agrícola global, cuya contribución, que era ya decisiva en varios renglones desde hace varios años atrás, es sustantiva en la inmensa mayoría de las producciones agropecuarias a escala nacional, tanto las destinadas al consumo doméstico como a la oferta exportable entre las destacan –los casos del tabaco, café, miel de abeja, cacao, entre otros. En perspectiva, el sector privado-cooperativo deberá preservar el liderazgo alcanzado en los renglones productivos mencionados, mientras que el sector estatal continuará enfrentando un profundo reacomodo estructural.³³

I. II Transformaciones en el ámbito institucional

En este contexto, se le ha conferido una prioridad de primer orden al fortalecimiento de la institucionalidad, sobre todo en la búsqueda de mayor transparencia en la gestión gubernamental, en la mejoría de los mecanismos de participación ciudadana y en el control de la población. De igual modo, se ha verificado el perfeccionamiento del sistema de indicadores para evaluar el desempeño de las diferentes estructuras gubernamentales, aunque no constituye un propósito a corto plazo la introducción de criterios de medición de la competitividad en este

³¹ Algunas de las ideas principales de este documento se señalan en. Trabajo por cuenta propia. Por la ruta de la actualización, *Granma*, 1 de agosto de 2017, p. 4.

³² Las diferentes Reformas Agrarias realizadas en el país respetaron siempre la existencia de la propiedad privada en determinados límites reconocido por la ley.

³³ El Ministerio de la Agricultura representa la máxima instancia institucional de la actividad agrícola en el país, la cual posee más de 300 empresas que se estima ofrecen empleos a más de 150 000 trabajadores. En cualquiera de las variantes que se visualice de cara al futuro, será necesario llevar a vías de efecto un profundo reacomodo estructural de este Ministerio.

ámbito de la gestión.³⁴ Sin lugar a dudas, la prioridad concedida a las transformaciones institucionales no solo representa un aspecto cardinal, sino también de creciente importancia estratégica. En rigor, no resulta posible desarrollar una transformación como la que se verifica en Cuba sin mejorar y modificar a fondo las instituciones. En opinión de Alonso (2007), el fortalecimiento institucional es un requerimiento esencial del diseño de cualquier estrategia económica.

Por razones diversas, en la Isla han persistido endebleces institucionales cuya incidencia negativa ha sido de relevante, ya que han impedido la obtención de mejores resultados en la gestión gubernamental. A esto se añade la presencia de duplicidades en las funciones de los organismos estatales, falta de coordinación y de respuesta oportunas a las insuficiencias identificadas. Los cambios que se verifican al amparo de la actualización del modelo tienen entre sus propósitos lograr mayores niveles de efectividad en la gestión gubernamental, de forma tal de mitigar las consecuencias negativas que se derivan de las insuficiencias que aún presenta el funcionamiento del entramado institucional.³⁵

La simplificación de las estructuras ministeriales representa una de las decisiones de mayor trascendencia en favor de lograr el fortalecimiento del entramado institucional. El redimensionamiento desarrollado en los ministerios transita por una primera etapa, el cual se caracteriza por establecer con mayor precisión las áreas que son de su competencia para la definición de políticas y de igual modo se ha producido el acotamiento de sus funciones.³⁶ Fruto del experimento que se verifica en las provincias de Artemisa y Mayabeque, se aprecian avances en la ampliación de las capacidades de funcionamiento de las estructuras de los consejos de la administración de ambas provincias; sin embargo, se puede afirmar que el camino a recorrer en este ámbito

³⁴ Esta decisión es muy prudente dado que la evaluación de la competitividad en el contexto cubano presenta diversas limitaciones y más en su evaluación en las estructuras gubernamentales.

³⁵ Es un propósito implícito de la actualización del modelo la construcción paulatina de un marco de la gestión gubernamental, que se caracterice por los elevados índices de efectividad y sustentado en una adecuada combinación de las relaciones con el sector no estatal, cuyo peso es previsible que tienda a incrementarse en diferentes ramas y sectores de la economía.

³⁶ La aplicación de lógica responde al imperativo de que los ministerios alcance la capacidad de proyectar decisiones de políticas que se ajusten a las funciones estatales que deben cumplimentar.

aún debe ser largo dado que se requiere de evaluaciones más fondo de lo alcanzado al calor del referido experimento,³⁷ especialmente en cómo hacer más orgánica la labor de las Asambleas y de los Consejos de la Administración.

En general, las transformaciones que se verifican en la actualidad en el entramado institucional en Cuba se insertan en el creciente debate que se ha mantenido a escala internacional a lo largo de los últimos 25 años relativos a la importancia de la mejoría de la gestión institucional. Por una parte, el referido debate ha estado relacionado con el necesario proceso de recuperar el rol estratégico del estado, cuyo accionar fue debilitado sustancialmente fruto de la creciente difusión de las concepciones neoliberales (Tarassiouk, 2007). Por otra parte, se destaca la importancia que se le atribuye a la mejoría de la calidad institucional como garantía del éxito de las reformas y también por presentar un vínculo activo con la mejoría de la dinámica económica.

Un primer aspecto a evaluar en el caso de Cuba radica en que la importancia atribuida a la mejora de la calidad institucional puede entenderse como una respuesta necesaria al rediseño que está experimentando el modelo económico y, consiguientemente, de la estrategia de desarrollo a largo plazo. A esto se añade la ampliación del grado de descentralización en la gestión gubernamental, tendencia cuya evolución futura requiere objetivamente de un marco institucional más articulado y robusto.

En una perspectiva a largo plazo, las transformaciones en marcha van a implicar de manera ineludible un mayor peso del mercado en el mecanismo de regulación global de la economía, como ya se indicó con anterioridad. Empero, uno de los probables resultado de la progresión de esta tendencia es que va generar la necesidad de evaluar bajo enfoques mercantiles temas que hoy se abordan bajo otros presupuestos conceptuales, como son los relativos al mercado de trabajo, el mercado de insumos, el mercado monetario financiero u otros. En tales circunstancias, resulta imprescindible un rediseño a fondo de los marcos operacionales del entramado institucional.³⁸

³⁷ Los progresos que se han alcanzados en la provincias sujeta al experimento resultan relevantes; sin embargo, las insuficiencias que aún presentan deberían conducir a reflexionar si resulta pertinente su generalización al resto de las provincias en el año 2016.

³⁸ No se trata de que el mercado suplantara el rol decisivo de la planificación, pero de forma objetiva la incidencia del mercado se va acrecentar, lo cual re-

Otro aspecto que suscita interés es lo referido a cómo las transformaciones que se verifican en el entramado institucional pudieran contribuir a la mejoría del desempeño económico del país. En rigor, el fortalecimiento y modernización del sistema institucional debe visualizarse como un requerimiento de la actualización del modelo y también representa un importante activo en una proyección a largo plazo. Sin embargo, su posible incidencia en la capacidad para propiciar mayores ritmos de crecimiento económico es muy limitada, al menos en términos de corto plazo.³⁹ Al respecto, cabe recordar que aún persiste la incidencia de factores negativos que provienen del desarrollo de la crisis de inicios de los años noventa. A esto se adiciona el creciente impacto de la obsolescencia técnica y el deterioro acumulado en la casi totalidad de los sectores y ramas de la economía; asimismo, el establecimiento como prioridad de la política gubernamental de alcanzar el restablecimiento del equilibrio financiero externo, en paralelo, y cumplimentar el principio de garantizar el pago de las obligaciones financieras adquiridas internacionalmente. Esto implicó inexorablemente reforzamiento de su incidencia pro-cíclica, en tanto han estado acompañadas de un mayor control de los gastos, la reducción sustancial de las importaciones, la aplicación de reajustes en los volúmenes de las inversiones ejecutar, etcétera.

En este contexto, el accionar de los factores indicados ha contribuido a que en los últimos años se consolidara la tendencia a la reducción de los ritmos de crecimiento económico, como se puede apreciar en la Tabla 1, lo que ha evidenciado también que el impacto de las reformas aplicadas –incluida la modernización institucional– aún no están en condiciones de revertir este desempeño, pues los efectos recesivos que incentivan las decisiones indicadas va a persistir aún por un cierto periodo de tiempo.⁴⁰

quiere de una preparación *ex-ante* para asimilar los cambios que se derivaran de estas modificaciones, tanto en el plano conceptual como operacional en la economía.

³⁹ Está demostrado, según diferentes evaluaciones internacionales, que la introducción de transformaciones significativas en la estructura institucionales pueden llegar a tener una contribución que represente el 1 % de crecimiento del PIB (Alonso, 2007, *Ob. cit.*) (Romero, 2013).

⁴⁰ El panorama económico nacional presenta complejidades mayores en diversos aspectos a los existentes a inicios de la crisis de inicio de los años noventa.

**Tabla 1: Cuba: evolución macroeconómica 2009-2017
Crecimiento del PIB a precios constantes de 1997**

CRECIMIENTO DEL PIB A PRECIOS CONSTANTES DE 1997		
AÑO	PLAN (%)	REAL (%)
2009	2,5	1,4
2010	1,9	2,4
2011	3,0	2,7
2012	3,4	3,0
2013	3,7	2,7
2014	2,2	1,0
2015	4,0	4,3
2016	2,0	-0,9
2017	2,0	1,1

Fuentes: ONEI, (2009-2017) y Cabrisas (2017).

Un suceso que en cierto modo pudo haber contribuido a lograr mejores resultados en el orden económico lo constituyó el relativo relajamiento del ambiente de confrontación que históricamente había caracterizado las relaciones políticas con los Estados Unidos.

La modificación de las condiciones de relacionamiento político con los Estados Unidos, arrojó determinados resultados favorables a corto plazo, con independencia de persistir las condiciones de bloqueo. Un primer aspecto sumamente importante es que tendió a minorarse la clasificación negativa de riesgo del país que tradicionalmente ha presentado Cuba. Esta modificación debe generar un ambiente más favorable para el desarrollo de los negocios en la Isla y, de hecho, ello podría contribuir al acceso en mejores condiciones al ahorro internacional y también las posibilidades de formalizar con mayor celeridad acuerdos de inversión foráneos.

De igual modo, como se había previsto, se produjo un relativo incremento de los flujos de visitantes procedentes de Norteamérica a Cuba, a pesar del mantenimiento de las restricciones vigentes para viajar a la Isla.⁴¹ Incluso esta situación contribuyó al replanteo de la estrategia que había seguido el sector del turismo desde el año 2004, caracterizada por los bajos niveles de inversiones –excluido el Grupo Gaviota– y en cierto modo realizar la reevaluación de los escenarios de crecimientos que se elaboraron en el pasado y que contemplaban para esta fecha la recepción de más de cuatro millones de turistas.⁴²

⁴¹ . Al culminar el 2016 el flujo de turistas hacia la Isla se había incrementado en aproximadamente un 13%, lo que significó la recepción de más de 4 000000.

⁴² . Durante el año 1997 especialistas del Ministerio de Turismo, el Grupo CUBA-NACAN y de la Consultora Internacional “The Pricewaterhouse”. Elaboraron en

No obstante, estos progresos fueron lastrados por el actual presidente de los Estados Unidos Donald Trump, quien el 16 de junio volvió a señalar un grupo de medidas que han generado un nuevo retroceso en los avances que se habían alcanzado con posterioridad a diciembre del 2014.

De manera objetiva, los cambios antes mencionados se convierten *de facto* en un factor que podría dificultar el proceso de actualización del modelo, ya que el deterioro de las condiciones políticas internacionales actúa como un elemento obstaculizador de este complejo proceso. En adición, resulta más difícil trabajar con mayor certeza en el diseño de un proyecto articulador del desarrollo productivo del país a largo plazo.

Finalmente, la efectividad de las decisiones de política económica que se han adoptado —y las que están por implementarse—, así como las correspondientes formas de gestión y dirección que se asuman, van estar sujetas de forma directa a cómo evolucione el marco de relacionamiento externo del país y también a la capacidad de garantizar la solidez del proceso de reconstrucción del equilibrio financiero externo.

II. Reevaluación del Rol e Importancia Estratégica de la Planificación

Un rasgo consustancial a las transformaciones que se verifican en los mecanismos de organización y dirección de la economía cubana está relacionado con la construcción de una concepción diferente del proceso de planificación. En cierto modo, la lógica que se seguirá en el desarrollo de esta compleja transformación se esboza en *los Lineamientos de la Política Económica...* aprobados en el VI Congreso del PCC. Asimismo, en este documento se evidencia la intención de alcanzar un nivel cualitativamente superior en el ejercicio de la planificación, cuya finalidad es reforzar en términos efectivos su función como el eslabón principal del sistema de dirección de la economía. De igual modo, se pretende avanzar hacia su real transformación en el principal instrumento para la toma de decisiones en todas las instancias gubernamentales.

conjunto los probables escenarios de crecimiento de la recepción de turistas en Cuba para el periodo comprendido entre el año 2000 y 2010. En las variantes más positivas se proyectó que en un contexto caracterizado por el relajamiento de las reglas del bloqueo por parte de los Estados Unidos, Cuba estaría en condiciones de llegar a recibir más de siete millones de visitantes.

La experiencia ulterior al desarrollo de la crisis de inicios de los años noventa permitió corroborar en términos prácticos cómo el haber preservado el ejercicio de la elaboración de planes y de la planificación general⁴³ contribuyó a mantener la capacidad de desarrollo del país y a sortear el gran reto que supuso el nuevo proceso de reinserción de la economía cubana en el contexto económico internacional.⁴⁴

Los cambios introducidos en la práctica tuvieron la singularidad de representar una ruptura significativa de cómo se venía desarrollando el proceso de planificación, el cual tendió a subordinarse al modo de encontrar respuestas consistentes a la restricción externa⁴⁵ y por consiguiente a la evolución del déficit de la balanza de pagos. Sin dudas, la incorporación como elementos consustanciales a las decisiones de planificación del tema de la restricción externa ofreció la posibilidad de mejorar en ciertos aspectos la elaboración del plan, sobre todo al intentar obtener una aproximación más integral de los diferentes factores generadores de la vulnerabilidad externa. No obstante, esta situación condujo también a una creciente subordinación a factores de corto plazo, con independencia de realizarse de forma regular por el Ministerio de Economía y Planificación la elaboración de escenarios en una proyección a mediano y largo plazo.

La identificación como propósito estratégico a corto plazo de la minoración del déficit de la balanza de pago (PCC, 2011, pp. 3-4) implicó la adopción de un conjunto de decisiones de política económica, así como la implementación de medidas de corte organizativo e institucional que garantizaran la materialización de este propósito.

⁴³ La pérdida de los vínculos económicos con los antiguos países socialistas provocó que se erosionaran las condiciones en que se sustentaba tradicionalmente la elaboración de los planes y del propio proceso de planificación. De hecho, aunque se mantuvo la elaboración de planes, no fue hasta 1995 cuando se logró recuperar su papel, pero en calidad de lineamientos generales y no con carácter de ley, como ocurría con anterioridad.

⁴⁴ Hay que destacar al respecto el preservar el ejercicio de la elaboración de los planes y del desarrollo del proceso de la planificación con posterioridad a la desaparición del denominado campo socialista, ya que fue necesario moverse de enfoques estrictamente materiales a criterios de carácter financieros. A esto se añade la necesidad de tener que sortear márgenes de incertidumbre sumamente elevados. Para más detalles, véase Rodríguez (2001).

⁴⁵ La restricción externa alude a que las posibilidades de expansión a largo plazo de una economía se halla restringida por el equilibrio de la cuenta corriente de la balanza de pagos. Según este criterio, el sector externo es la clave para aumentar la tasa de expansión a largo plazo; por consiguiente, la tasa de crecimiento del país deberá ajustarse a las variaciones de su saldo exterior.

En ese sentido, se asumió como criterio rector en la elaboración del plan su ajuste a las posibilidades financieras reales del país.⁴⁶ Es decir, establecer como principio que el cumplimiento de los objetivos previstos en el plan no deben suponer el incurrir en egresos adicionales a los planificados o que generen nuevas deudas, ya que tradicionalmente el ejercicio de construcción del plan contemplaba la presencia de cierto déficit que se cubría con créditos internacionales o empleando otras opciones de financiamiento y, a la postre, contribuían al reforzamiento del impacto negativo de la restricción externa y al incremento del déficit exterior.

A partir del año 2010 se incorporaron otros criterios destinados a reforzar la disciplina en la ejecución del plan. Al respecto se destaca la revisión y control de los contratos formalizados entre las diferentes entidades e instituciones. Paralelamente, se decidió que todas las entidades deben prever con antelación los posibles donativos u otros financiamientos a los que pudieran acceder. De este modo se pretendió alcanzar una integración más orgánica entre los flujos de financiamientos obtenidos por intermedio de los acuerdos de colaboración intergubernamentales y los provenientes de una cooperación descentralizada.⁴⁷

En rigor, se han logrado avances sustantivos en la reducción del déficit en el balance de cuentas corrientes, el cual presenta resultados positivos en los últimos años. Asimismo, se ha logrado disminuir la ampliación de la brecha externa⁴⁸ y construir un nivel de equilibrio externo que resulta sustentable en términos absoluto. Pero los niveles alcanzados garantizan la capacidad de desarrollo del país.⁴⁹

⁴⁶ La aplicación de un criterio de esta naturaleza tendía a subvalorar las capacidades reales del sector exportador y, de hecho, adicionaba nuevos factores de naturaleza pro-cíclica al desempeño de la economía.

⁴⁷ La reincorporación de estos criterios en la elaboración del plan estuvo asociado con el propósito de disponer de un mayor control de los flujos de recursos financieros a los que accede el país, así como ubicar con mayor precisión su capacidad de impacto.

⁴⁸ Este constituye un tema que muestra avances; pero en modo alguno resuelto en la perspectiva futura.

⁴⁹ Según Murillo (2015), las transformaciones introducidas en la concepción y desarrollo del proceso de planificación han posibilitado establecer un marco de equilibrio mínimo en la economía cubana. Este resultado puede evaluarse de trascendente si se considera que durante un largo periodo de tiempo el «equilibrio exterior» se alcanzaba mediante la persistencia de otros desequilibrios, es decir, de los déficits en la cuenta corriente de la balanza de pago y el fiscal, mientras que

Por consiguiente, se puede afirmar que se han logrado progresos en la solución de la principal restricción estructural que ha enfrentado históricamente la economía cubana (Marquetti, 2013). El ulterior desarrollo del proceso de actualización del modelo económico originó la necesidad de replantearse el fortalecimiento del proceso de planificación en una proyección sistémica:

- Un aspecto novedoso que han aportado las transformaciones instrumentadas al calor de la denominada actualización del modelo económico es que se ha ido estructurando un marco para el diseño y gestión de políticas –económicas y en su acción como públicas– que presupone la activa participación de los organismos globales y el resto de los ministerios; pero a esta práctica se adicionan con mayor fuerza los gobiernos locales e incluso intervienen aportando elementos las OSDE. En tales circunstancias, se requiere del desarrollo de un trabajo más intensivo de coordinación y su inserción como un componente orgánico del proceso de planificación. En la Figura 3 se gráfica cómo transcurre en términos generales este proceso de conciliación.
- Las exigencias en el orden del diseño metodológico se han incrementado por similares razones, dado que las transformaciones que se verifican en la actualidad en Cuba están relacionadas con la reevaluación de las políticas implementadas en los diferentes sectores y ramas de la economía, proceso que debe contribuir a cerrar los vacíos que aún posee la estrategia de desarrollo en proceso de construcción. Es decir, que se deberá transitar de un contexto en que por razones diversas ha persistido la necesidad de priorizar la administración de la crisis⁵⁰ a otra en la que prevalezca una proyección integral del desarrollo.

el endeudamiento exterior se empleaba como fuente normal de financiación del crecimiento de la economía.

⁵⁰ A lo largo de los últimos veintisiete años la crisis se ha mantenido como un aspecto consustancial a la evolución del ciclo económico nacional, ya que no ha sido posible superar en su totalidad los impactos de los factores que originaron el desarrollo de la crisis de principio de los años noventa.

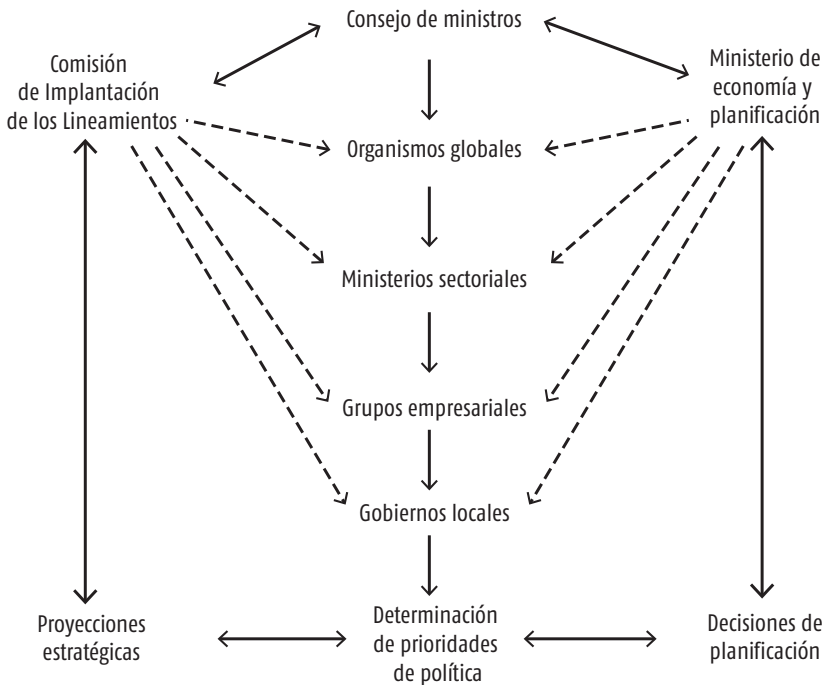


Figura 3: Proceso de conciliación de las prioridades de política y las decisiones de planificación.

- Los cambios a introducir en el ámbito de la planificación requieren de la articulación más orgánica entre el plan de la economía nacional, los planes sectoriales⁵¹ y de las empresas, especialmente en lo concerniente a que los planes sectoriales y de las empresas deberán disponer de ciertos márgenes de autonomía para poder aprovechar con mayor efectividad las reservas de que disponen.⁵² Al respecto, resulta necesario reducir hacia el futuro determinadas rigideces que por razones diversas aún conserva la elaboración del plan de la economía.
- El gradual incremento del sector no estatal y de la tendencia a una mayor descentralización en el sector estatal no debe

⁵¹ Se refiere a los planes a nivel de los ministerios.

⁵² La creación de las Organizaciones Superiores de Dirección Empresarial apunta en esa dirección.

interpretarse como el simple aumento del papel de las relaciones mercantiles en la dinámica de funcionamiento de la economía cubana, sino que resulta necesario replantearse desde una perspectiva diferente la relación plan-mercado, ya que de manera objetiva la incidencia de los mecanismos vinculados con este último se van acrecentar, y ello exige de la aplicación de fórmulas más flexibles en el diseño del plan y, consiguientemente, implicará también la paulatina reducción del empleo de los instrumentos de naturaleza administrativa (Fernández, 2015).

- La transformación del plan en el principal instrumento para la toma de las decisiones requiere a escala de los territorios la reconstrucción de los presupuestos conceptuales, del sistema imperante de medición estadística, el cual continúa descansando en categorías ajenas al sistema de cuentas nacionales utilizado nacionalmente, así como la incorporación con mayor fuerza del empleo de la prospectiva; de forma tal que la introducción de estos criterios posibiliten reducir el creciente peso que poseen los aspectos corrientes y de corto plazo en la gestión económica escala territorial.
- Las complejidades y el alto grado de incertidumbre que caracteriza la evolución del contexto económico internacional⁵³ exigen la priorización de aspectos de naturaleza estratégica (Barreiro y Díaz, 2014).

A tono con la construcción de esta nueva concepción de la planificación, se recuperó la proyección quinquenal (Murillo, 2014). En similar perspectiva, se concluyó la elaboración del Plan Nacional de Desarrollo hasta el año 2030.⁵⁴ Este importante documento fue aprobado en el VII Congreso de Partido Comunista y en la actualidad ya aprobado en las instancias partidistas y de la Asamblea Nacional. Una visión agregada del organigrama que se sigue en el proceso de planificación se describe en la Figura 4.

⁵³ Un interesante análisis de la relación entre movimiento del contexto económico global y la capacidad de respuesta de la gestión pública se encuentra en Bitar (2014).

⁵⁴ Para más detalles, véase PCC (2016): «Plan de Desarrollo Económico y Social hasta 2030. Propuesta de visión de nación, ejes y sectores estratégicos», junio.

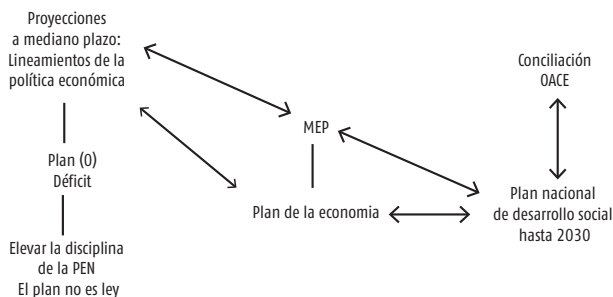


Figura 4: Organigrama general del proceso de planificación.

En el Plan Nacional de Desarrollo Económico y Social hasta 2030 no solo se ofrece una perspectiva bastante integral de la proyección del país en este horizonte temporal, sino que se propone también una visión actualizada de dónde se pretende concentrar los máximos esfuerzos en los órdenes sectoriales y ramales, lo cual aporta elementos de lo que se propone priorizar el país en términos del desarrollo productivo. Otro aspecto que sobresale en el contenido de este importante documento es lo relativo a los cambios que deberán producirse en la matriz energética nacional,⁵⁵ pues se contempla que las fuentes renovables de energía lleguen a representar 24 % del consumo doméstico, aunque esta propuesta tiene a su favor la disposición de financiamiento internacional para la ejecución de una parte importante de los proyectos que se pretenden concretar, no debe dejarse de tomar en consideración factores técnicos y naturales que podrían afectar la consecución de esta meta.⁵⁶

No obstante, aún queda mucho por hacer desde lo conceptual y operativo para dirimir el conflicto planificación-mercado que pudiera generar la asunción de un modelo de economía mixta como se pretende. En esencia, todo apunta a la necesidad de un reajuste institucional que no desatienda las particularidades de cada uno de estos espacios de regulación económica, sin olvidar la base fundamental del modelo de desarrollo que se propone construir desde las bases socialistas.

⁵⁵ Las variaciones que deberá experimentar la matriz energética poseen una creciente importancia estratégica, no solo por representar el cómo se pretende garantizar el desarrollo futuro del país, sino el cambio que deberá producirse en términos del empleo de las diferentes fuentes energéticas.

⁵⁶ La prioridad conferida al empleo de las fuentes de energía renovable ha posibilitado insertar a Cuba en una tendencia que adquirió creciente fuerza en los últimos treinta años a escala internacional, según Altomonte, (2017).

III. Proceso de unificación monetaria: probables impactos en la gestión económica

La gradual eliminación del sistema económico dual vigente en Cuba desde 1993⁵⁷ constituye, sin lugar a dudas, un paso imprescindible y decisivo⁵⁸ en aras de la consecución de una mayor solidez, e incluso certidumbre,⁵⁹ en el desarrollo del amplio espectro de transformaciones que contempla la actualización del «modelo económico». El desarrollo de este proceso requiere de cierta celeridad; sin embargo, las complejidades que encierra su realización conducen a que deba desarrollarse inexorablemente de forma gradual.

La gradualidad que ha caracterizado el proceso de eliminación de la dualidad económica y monetaria responde a diversos factores: i) representa una situación cuya presencia se extendió más de lo previsto en el tiempo, lo cual implica que su supresión pueda producirse solo mediante la aplicación de decisiones de orden administrativo; ii) es una transformación que se caracteriza por presentar un alto grado de complejidad en el orden técnico y también desde la perspectiva de las medidas de políticas a adoptar, las cuales presuponen la instrumentación de decisiones que involucran diversos sistemas bancarios, de precios, el funcionamiento monetario-financiero, fiscal, cambiario e

⁵⁷ La formalización de la dualidad económica en Cuba respondió a la decisión de despenalizar la tenencia y uso de divisas. La implementación de esta medida estuvo en correspondencia con la severidad de la crisis de principios de los años noventa, que implicó la necesidad de explorar alternativas de ingresos en divisas –por ejemplo las remesas– que anteriormente no había tenido ninguna relevancia en la Isla. Al mismo tiempo, se intentó crear un marco monetario y financiero más coherente con la promoción del sector del turismo e incentivar también el proceso de apertura a la inversión foránea. Para más detalles, véase Marquetti (2007).

⁵⁸ El 22 de octubre de 2013 el Consejo de Ministros adoptó el acuerdo de comenzar el proceso de unificación monetaria («Nota oficial del Gobierno de la República de Cuba», *Granma*, 24 de octubre.

⁵⁹ Representa un requisito indispensable en función de poder trabajar de forma consistente en la elevación de la eficiencia en el sistema empresarial estatal, así como en la construcción de un nuevo sistema de incentivos laborales; aunque en relación con este último aspecto cabe enfatizar que resultará en extremo complejo el poder recuperar, en un contexto de incremento del sector no estatal y de casi ausencia de la valoración de las complejidades e importancia social de las diferentes actividades laborales. En rigor, es necesario transitar a un estadio en que el trabajo es simplemente un atractivo moral a otro en que resulte indispensable por su capacidad de satisfacción de los requerimientos de la vida cotidiana.

institucional; así como un replanteamiento a fondo del ejercicio de la planificación tal y como se desarrolla en la actualidad.⁶⁰

A los aspectos anteriores se adiciona la necesidad de la existencia de un conjunto de condiciones macroeconómicas que pueden conceputarse de imprescindibles. En ese sentido, cabe destacar que el avance hacia la unificación monetaria dispone en las circunstancias actuales de un grupo de condiciones que técnicamente facilitan su desarrollo: i) el saldo fiscal y de la cuenta corriente se encuentra en niveles sustentables económicamente; ii) las reservas financieras han experimentado un importante incremento, lo que ha propiciado que el país se encuentre distante de enfrentar una situación de riesgo de insolvencia;⁶¹ iii) se han logrado progresos de relevancia en la renegociación de la deuda exterior que tienden a facilitar el acceso en mejores condiciones al ahorro externo; y iv) el proceso de planificación presenta progresos relativos en la consecución de una mejor articulación con el presupuesto.

En otra perspectiva, debe considerarse que la dualidad monetaria constituyó el factor causal de la prevaencia de un grupo de distorsiones en la economía. No obstante, tampoco se puede ignorar que fruto de esta situación: i) se logró anular los efectos recesivos de las medidas de saneamiento financiero con lo cual se contribuyó a los progresos obtenidos en la reconstrucción del equilibrio financiero interno; ii) facilitó hasta el presente el crecimiento no inflacionario de la economía; iii) el sostenido incremento de los ingresos de este segmento del mercado doméstico favorecieron su transformación en una de las principales fuentes de ingreso en divisa de la economía;⁶² iv) de igual modo, actuó

⁶⁰ La supresión de la dualidad monetaria implicará necesariamente cambios sustantivos en el mecanismo de regulación global de la economía, sobre todo la modificación de los soportes esenciales en que descansa en las condiciones actuales la elaboración del plan, el cual se ha sustentado en un por ciento considerable en la evolución del balance de gastos e ingresos de divisas y, consiguientemente, de la evaluación del impacto de la restricción externa, como se indicó con anterioridad.

⁶¹ Se considera que un país es insolvente si los ingresos futuros de divisas son insuficientes para asegurar el servicio de la deuda; consiguientemente, se verá obligado a aumentar el endeudamiento de manera permanente e incluso llegar a «repudiar» las obligaciones que tiene contraída y, en casos específicos, llegar a una situación extrema de *default*.

⁶² Los ingresos provenientes de este segmento mercado se han estabilizado en torno a los 3 mil millones de CUC; los cuales, si se comparan con los ingresos provenientes de las exportaciones de bienes, los superan en términos de los ingresos aportados en años específicos. A partir del año 2011, han representado más de 75 % de la contribución de las ventas externas de bienes.

como un factor de estímulos a los avances que experimentó el sector del turismo en la etapa de 1995-2003; v) y permitió incorporar con éxito en la gestión empresarial enfoques y criterios internacionales (Marquetti, 2007).

Los aspectos indicados en los párrafos anteriores evidencian por sí solos que la eliminación de la dualidad económica y monetaria exige un avance gradual, dado que resulta necesario crear determinadas condiciones y mecanismos que faciliten sortear los impactos iniciales de este complejo proceso. En consecuencia, el primer grupo de decisiones que se adoptaron por el Gobierno central estuvieron relacionados con la aprobación de varias normativas jurídicas,⁶³ especialmente para los ámbitos contables y la formación de los precios. De igual modo, se ha ido construyendo un cronograma tentativo, en el cual, según su lógica, la unificación deberá iniciarse en el contexto de la economía real y extenderse luego a la población, tal y como ocurrió en la etapa de la desdolarización.⁶⁴ En la primera etapa se debe avanzar progresivamente en la eliminación de la circulación del CUC en el contexto de las transacciones interempresariales; mientras que en un segundo momento se deberá producir el reajuste de cambiario.

La eliminación del CUC y el ulterior reajuste cambiario podrían confrontar algunas dificultades iniciales. De forma objetiva, deben surgir determinadas incompatibilidades y trastornos en la transición de un modelo de gestión anclando en la divisa a otros sustentados exclusivamente en el peso.⁶⁵ En ese sentido, no resulta ocioso señalar que aún no está de todo claro cómo se resolverán los requerimientos en moneda libremente convertible por las diferentes entidades,⁶⁶ ya

⁶³ Para más detalles, véase *Gaceta Oficial de la República de Cuba*, edición extraordinaria, 6 de marzo de 2014. Aquí aparecen las Resoluciones N.º 19, N.º 20 y N.º 21 del Ministerio de Finanzas y Precios.

⁶⁴ Tal y como ha evolucionado hasta el presente la creación de las condiciones organizativas y monetarias para facilitar la unificación monetaria, representa un ejercicio de «ciencia ficción» cuando se iniciará la etapa más crítica de este proceso.

⁶⁵ Con todas las imperfecciones y distorsiones que generó la presencia de un sistema monetario dual, el acceso a la divisa se convirtió en el mecanismo real para encontrar soluciones en aquellas instituciones con posibilidades de acceder a esta; mientras que los no disponía de esta opción o presentaban limitaciones en su obtención, debían diferir o esperar por las asignaciones centrales.

⁶⁶ En el momento que se inicie la unificación monetaria, se ha previsto que los depósitos en divisas de que disponen las diferentes instituciones y entidades se transformarán en depósitos en pesos tradicionales (CUP) a una tasa de cambio de 1 CUC = 1 CUP.

que en las nuevas condiciones deberá modificarse en ciertos aspectos el régimen administrativo que ha caracterizado la asignación de las divisas.⁶⁷ Asimismo, resulta oportuno señalar que, por diversas razones, no existe un desarrollo adecuado del mercado financiero y tampoco se dispone de un esquema de CADECAS únicamente para el sistema empresarial.⁶⁸ A esto se suman las limitaciones existentes para fomentar de forma rápida un mercado local de divisas.

El ajuste cambiario pudiera presentar mayores dificultades que la eliminación de la circulación del CUC, en tanto constituirá un reto importante el transitar de la persistente sobrevaloración del tipo de cambio a una sustantiva devaluación. La devaluación monetaria que acompañará este proceso podría resultar significativa, ya que, de aplicarse de forma generalizada una tasa de $1 \text{ USD} = 10 \text{ CUP}$, implicaría una devaluación de 1000% , lo que sin dudas incidiría en la dinámica de los precios internos y, consiguientemente, se convertiría en un factor que incentivaría el incremento de los niveles de inflación, lo cual incidiría de manera muy negativa en la población.⁶⁹

En la actualidad pudiera considerarse como una proyección especulativa prever que el tipo de cambio que regirá en la unificación sería de $1 \text{ USD} = 10 \text{ CUP}$, ya que el mismo se está aplicando y con determinadas restricciones en la Zona Especial del Mariel, mientras que las transacciones que realiza el sector campesino y cooperativo se emplea como estructura cambiara $1 \text{ CUC} = 6 \text{ CUP}$. Por consiguiente, se puede afirmar que la transición del CUC al CUP deberá constituir una convención complicada en la misma medida que no existen mecanismos financieros alternativos que suplan su desaparición. En otra perspectiva, la devaluación debe contribuir a una mejor estimación del nivel de rentabilidad empresarial y a mediano plazo deberá convertirse

⁶⁷ En términos convencionales se pudiera mantener la asignación desde el plan de los recursos requeridos en esta denominación; sin embargo, en el orden operacional se mantendría el enfoque de la planificación material que de un modo ha persistido a lo largo de los últimos años.

⁶⁸ En las nuevas condiciones resultaría factible reevaluar, como punto de partida para enfrentar las insuficiencias que presenta en términos de desarrollo el mercado financiero doméstico, el propiciar la creación de un sistema de casas de cambios que atienda requerimientos del sistema empresarial e incluso del sector no estatal.

⁶⁹ La ampliación de las posibilidades para el ejercicio del trabajo por cuenta propia, la eliminación de subsidios, la introducción de otras formas de gestión de la propiedad estatal, entre otras, han provocado la progresiva tendencia al incremento de los niveles de los precios internos.

en un incentivo al incremento de las exportaciones y a la sustitución de importaciones, que en ambos casos representan prioridades de la política económica creciente importancia estratégica.

En relación con la sustitución de importaciones, huelga recordar que la apertura del segmento de mercado minorista que opera en divisas se concibió como un medio idóneo para facilitar la mayor participación de la producción doméstica en este, incluso utilizarlo en función del necesario proceso de diversificación de las exportaciones. Sin embargo, en términos prácticos no fue posible alcanzar esos propósitos; por el contrario, el avance del progresivo incremento de la obsolescencia tecnológica y productiva de la planta industrial nacional, así como el consiguiente avance del proceso de desindustrialización, propiciaron que los suministros importados adquirieran un peso decisivo en la oferta de este segmento de mercado.

Por otra parte, en este nuevo contexto, la política monetaria, además de privilegiar el mantenimiento de los equilibrios macro, deberá lograr un mejor nivel de interrelación con la política fiscal e impositiva. Asimismo, se deberá contemplar en su diseño no solo la existencia del M_1 , y el M_2 , sino que en tendencia deberá contemplarse la probabilidad de conformarse un M_3 .⁷⁰ De igual modo, la política cambiaria deberá moverse hacia un marco operacional más flexible y de mayor peso en la dinámica de funcionamiento económico, en el que tienda a transformarse en un componente estratégico de la gestión económica, tanto a escala empresarial como gubernamental, y facilitar a la vez la creación de aquellas condiciones macroeconómicas básicas que posibiliten orientar la gestión económica y evaluar con mayor certeza la capacidad competitiva de la economía nacional.⁷¹

En similar derrotero, es previsible un mayor protagonismo de la banca en el mecanismo regulatorio y de funcionamiento de la economía; de hecho, la mayor apertura al empleo del crédito por la población, así como a las nuevas formas gestión y a los trabajadores por cuenta propia apunta en esa dirección. A esto se añade el mayor peso que deben adquirir las políticas macroeconómicas, así como el necesario

⁷⁰ El M_1 alude al dinero efectivo en circulación, el M_2 a los depósitos bancarios y el M_3 se refiere a los títulos de valor.

⁷¹ En torno a este último aspecto persiste un creciente debate acerca de los reales impactos que aporta la devaluación. Véase Krugman y Taylor (1991), y Mantey (2013).

incremento de la vinculación de la situación financiera interna con la externa como ya se indicó con anterioridad.

Finalmente, si la construcción de un sistema de funcionamiento económico anclado en el empleo de la divisa resultó compleja, aún más complicado resultará el retorno a la creación de un marco regulatorio dependiente de forma exclusiva del peso tradicional cubano,⁷² el cual contemple su avance ulterior hacia el necesario reconocimiento internacional, proceso que deberá coadyuvar a disponer de condiciones mínimas de convertibilidad monetaria.

IV. Transformaciones en el modelo de gestión del sector externo

Un ámbito de particular relevancia de las transformaciones que se desarrollan en la actualidad en Cuba, le corresponde a su sector externo, el cual, por su capacidad de incidencia en la dinámica económica global, debe desempeñar un rol esencial en la materialización de un conjunto de modificaciones estructurales que contempla la actualización del modelo. Asimismo, los cambios introducidos en este estratégico sector deberán coadyuvar a corregir insuficiencias propias que acumula en términos de funcionamiento y capacidad de gestión.

Las modificaciones en marcha en el sector externo comprenden el cumplimiento de varios propósitos de alcance estratégico:

1. Garantizar que los progresos alcanzados en el proceso de reinserción internacional no experimenten regresiones importantes. Al respecto resulta oportuno recordar que a lo largo de los últimos 27 años Cuba ha estado enfrascada en un amplio y complejo proceso de reinserción económica, el cual hubo de iniciarse en condiciones inciertas y que hoy presenta progresos de cierta relevancia; pero que requiere de reajustes adicionales acordes con las tendencias que caracterizan la evolución de la economía global.
2. Se requiere lograr un marco más articulado entre las exportaciones de servicios y las de bienes. Ciertamente, una de las transformaciones más trascendentes que experimentó el sector exterior de Cuba es el incremento de las ventas internacionales de servicios no tradicionales –turísticos y de transportes

⁷² González (1998) previó en una fecha tan temprana las complejidades que acompañarían la restauración de la unificación monetaria.

que son los predominantes en otras economías en desarrollo—, como es el caso de los servicios profesionales. Sin embargo, los efectos de arrastres hacia el interior de la economía de estas exportaciones son limitados hacia otras ramas y sectores de la economía.

3. Trabajar en aras de aminorar la creciente concentración de los vínculos comerciales en un reducido número de países.⁷³
4. Incentivar el incremento de las exportaciones de bienes, de forma que se facilite hacia el futuro la paulatina disminución de la elevada concentración mercantil y empresarial de las ventas externas que caracteriza a estas.⁷⁴

En función de avanzar en la progresiva materialización de tales objetivos, en la perspectiva de los reajustes institucionales, se produjo la creación del Ministerio de Comercio Exterior e Inversión Extranjera. Esta decisión permitió integrar en una única institución la gestión comercial externa, la promoción y desarrollo de la inversión extranjera y atender las relaciones de cooperación internacional. En el orden empresarial, se formalizó la creación de dos Organizaciones Superiores de Dirección Empresarial, cuya finalidad es alcanzar una mayor efectividad en la gestión de exportación e importación;⁷⁵ mientras en términos de políticas se inició un proceso tendente a la profundización y perfeccionamiento del proceso de apertura de la economía, lo que

⁷³ En la actualidad, siete naciones —República Popular China, Venezuela, España, Canadá, Brasil, Países Bajos y Rusia— concentran más del 70 % de los flujos comerciales de la Isla. En el caso específico de Venezuela, que fue el principal socio comercial de la nación hasta el año 2015, si se incorporan a este análisis las ventas de servicios y los proyectos de cooperación económica que se desarrollan entre ambas naciones, es decir, entre Cuba y Venezuela, hasta el referido año la nación Bolivariana concentraba cerca del 60 % del total de los intercambios comerciales del país, niveles que se ubicaron en coeficientes cercanos a los existían con la antigua Unión Soviética (Marquetti, 2013 y Rodríguez, 2017).

⁷⁴ Un rasgo característico de la actividad comercial es su elevada concentración mercantil y empresarial. En el orden mercantil 7 rubros aportaban más del 60 % de los ingresos por exportaciones, mientras que en términos empresariales la contribución de los grupos empresariales como BIOCUBAFARMA, el Grupo del Níquel, CUPET, AZCUBA y Habanos S.A concentran un coeficientes muy elevado de las ventas externas que realiza Isla.

⁷⁵ Las singularidades que presentaba la gestión del comercio exterior en Cuba y de otras actividades afines no justificaban la necesidad de la existencia de este tipo de estructura empresarial.

supuso la aprobación de un nuevo cuerpo legal para el tratamiento de la inversión extranjera directa (IED).⁷⁶

La aprobación de un nuevo cuerpo legal para inversión extranjera está relacionada con la introducción de cambios significativos en el rol e importancia futura de la inversión foránea. En consecuencia, se inicia la transición de la visión prestablecida de la IED como complemento al esfuerzo nacional, a una proyección en la que se conceptúa como una variable estratégica,⁷⁷ pues con los niveles que ha mantenido la formación bruta de capital fijo en el país resulta imposible que la economía cubana pueda aspirar a lograr ritmos de crecimiento económicos que permitan revertir los acumulados negativos que aún persisten como reminiscencia de la crisis de inicios de los noventa. En complemento a la aprobación al nuevo cuerpo legal para incentivar la IED, se introdujo en el país el régimen de las zonas especiales de desarrollo,⁷⁸ el cual implica un cambio sustancial en relación con las zonas francas (ZF) que se fomentaron a partir de la segunda mitad de los años noventa del pasado siglo.

La decisión de crear zonas especiales tiene, sin dudas, gran trascendencia, ya que posibilitará superar las insuficiencias que caracterizaron el desarrollo de las zonas francas. En ese sentido, resulta oportuno indicar que: i) las zonas francas se crearon en el momento en el cual estaban experimentando un relativo retroceso a escala nivel internacional; ii) el grueso de las empresas que se radicaron en las ZF fueron de carácter comercial y de servicios; iii) la inversión extranjera que se radicó en las ZF fue por excelencia de baja complejidad técnica y en actividades de poco impacto económico; iv) no se alcanzó el propósito de fomentar

⁷⁶ En marzo del año 2014 se aprobó en sesión extraordinaria de la Asamblea Nacional la Ley N.º 118, la cual suple a la Ley N.º 77, que era el mecanismo legal regente desde 1995 para el tratamiento de la inversión extranjera directa.

⁷⁷ El desarrollo de esta transición pudiera resultar compleja porque los diversos atractivos que existían para la inversión internacional veinticinco años atrás han desaparecido; entre otros, las plantas productivas presentan un alto grado de obsolescencia técnica y predomina un alto grado de descapitalización en la inmensa mayoría de las ramas y sectores de la economía. Además, las posibilidades de lograr crecimientos de la IED presenta una restricción que es lo limitado de la capacidad constructiva disponible en el país. Todo esto puede coadyuvar a que el peso fundamental, en términos de ventaja comparativa, recaiga en los recursos humanos con el consiguiente impacto en el modelo de relaciones laborales imperante en el país y necesitará entonces de una revisión exhaustiva de sus presupuestos que aún no se avizora en el futuro inmediato.

⁷⁸ Decreto-Ley N.º 313, 2013.

parques industriales; v) los resultados exportadores que se obtuvieron no estuvieron en correspondencia con las previsiones iniciales; y vi) no se lograron atraer inversiones de grandes compañías internacionales.

Las empresas que se ubiquen en las zonas especiales de desarrollo dispondrán de un régimen especial tributario, incluso se incentiva con relativa fuerza que en las nuevas empresas en las cuales se formalicen todos los activos sean de su propiedad. Otro aspecto de gran importancia relacionado con la creación de las zonas especiales es que la única en funcionamiento es la del Mariel, cuyos avances recientes han posibilitado la obtención de avances en el fomento de la infraestructura física y de otros factores de naturaleza logística, en tanto se vincula con la consolidación gradual del puerto del Mariel como el principal destino portuario del país.

En sentido general, la Zona Especial del Mariel representa en la actualidad el principal proyecto de desarrollo que se acomete en el contexto de la actualización del modelo, pues abarca un importante proceso de ampliación y modernización de la infraestructura portuaria, de servicios logísticos y de concentración de nuevas empresas; en perspectiva, se debe articular con las capacidades productivas, tecnológicas y servicios de los municipios aledaños al Mariel. Otra decisión que marca las transformaciones en desarrollo en el sector externo fue asumir como prioridad política por la dirección del Gobierno el honrar puntualmente las obligaciones externas asumidas; de forma objetiva, esta decisión contribuyó a generar tensiones en el funcionamiento normal de la economía, en tanto se produjo en determinados periodos la reducción sustancial de las importaciones. Sin embargo, también posibilitó que se lograra mejorar la credibilidad externa del país y, sobre todo, que se alcanzara paliativos sustanciales al tema de la deuda externa, lo cual objetivamente facilita el reposicionamiento de la capacidad para ampliar los vínculos externos.

Además, se han adoptado otras medidas dirigidas en específico al sector exportador que, como se indicó en la primera parte de este trabajo, desempeñan un rol decisivo en la capacidad del país para enfrentar la denominada restricción externa. Al respecto, cabe destacar la preservación de los esfuerzos en pro de continuar avanzando en el necesario proceso de diversificación de las exportaciones, pero con especial énfasis hacia rubros de mayor agregado, lo que implica evaluar en detalle las capacidades reales de que se disponen en las diferentes ramas y sectores de la economía. En este punto, los mayores progresos

alcanzados por el país han sido en la industria biofarmacéutica, la cual ha logrado el registro sanitario de sus productos en más de 50 naciones, participar de forma activa en proyectos de transferencias tecnológicas en varias naciones y disfrutar de un elevado reconocimiento por la calidad y efectividad de los medicamentos que comercializa (Mauri, 2012).

Ciertamente, fuera de la industria biofarmacéutica no se han alcanzado similares resultados, debido entre otras razones a la persistencia de problemas de orden organizacional, el incumplimiento de los planes de producción destinado a la exportación, la ausencia de financiamiento oportuno y la falta de respaldo efectivo al sector exportador por el sistema bancario, aspectos estos que han gravitado negativamente en las posibilidades de acrecentar resultados exportadores.⁷⁹ Conjuntamente, existen otros elementos que lastran hasta el presente las posibilidades de alcanzar mayores resultados en el sector exportador y que exigen de una labor más integrada entre el Ministerio de Comercio Exterior e Inversión Extranjera, el resto de los ministerios ramales y de los grupos empresariales:

- a. Se requiere concluir la formulación de una política estatal integral que estimule a todos los niveles de la cadena exportadora (productores, comercializadores, transportistas y otros).
- b. La vigencia aún de una política cambiaria que constituye un incentivo directo a la importación y, por ende, estimula la permanencia de una propensión importadora natural.⁸⁰
- c. Falta de respaldo financiero efectivo a la actividad exportadora.⁸¹
- d. La concepción de créditos comerciales no competitivos a los exportadores, los que en su inmensa mayoría se orientan a satisfacer

⁷⁹ Lógicamente, la disminución que experimentaron las importaciones incidieron en la dinámica de las exportaciones.

⁸⁰ Se han aplicado de manera experimental diferentes tipos de cambios que involucran los suministros al turismo, la producción azucarera u otras, pero las exportaciones se rigen por el tipo de cambio oficial del 1 CUC = 1 dólar.

⁸¹ Un paliativo a esta situación fue la creación de los esquemas de autofinanciamiento cerrado, el respaldo en certificados de liquidez de las operaciones más sustantivas y la revisión desde el nivel central de los aseguramientos financieros. No obstante, a la instrumentación de estas decisiones se limitaron los apoyos en recursos a rubros exportables con capacidades de crecimiento y se redujeron los apoyos gubernamentales a producciones locales que sustituyen importaciones. En evaluaciones recientes se ha sugerido que los diferentes organismos deben elaborar con precisión los requerimientos en moneda libremente convertible que demanda (Cabrera, 2017).

necesidades de corto plazo y se caracterizan por conceder un tratamiento para todos los productos en términos de periodos de amortización.⁸²

- e. La ausencia de una política de reducción de impuestos y de los aportes en función del rendimiento de la inversión.
- f. La elaboración de estrategias de exportaciones se sigue concibiendo como una responsabilidad exclusiva de las empresas con facultades de exportación. De cara al futuro se requiere de una visión más integrada que involucre a todos los eslabones que integran la cadena.
- g. Aún persiste la pérdida de oportunidades de mercado debido a lo complicado del mecanismo financiero nacional (Marquetti, 2008b).
- h. Los servicios de apoyo a la actividad exportadora requieren de una reevaluación integral.

Por último, las transformaciones implementadas en el sector externo muestran progresos y apuntan en la dirección de incrementar sus resultados, pero hacia el futuro resulta imprescindible concebir el desarrollo de un proceso de reingeniería en la actividad exportadora y en las capacidades funcionales que aporta el monopolio estatal del comercio exterior. Sobre este último aspecto sobresale la persistencia de insuficiencia y del correspondiente seguimiento a la ejecución de los contratos formalizados por las empresas (Cabrisa, 2017).

V. Consideraciones finales

La elaboración de los presupuestos principales de la política económica con posterioridad al VI Congreso de PCC, más que un conjunto de decisiones aisladas, estuvo vinculada con la elaboración de los soportes de una nueva estrategia de desarrollo que incluía en conjunto a todas las ramas y sectores de la economía. El proceso de actualización del modelo económico ha incorporado como una de sus prioridades centrales elevar la racionalidad y los niveles de efectividad de la gestión gubernamental. De hecho, en aras del cumplimiento de estos objetivos se ha producido un replanteamiento del rol e importancia del perfeccionamiento de la administración pública.

⁸² Sobre este particular se han producido determinados cambios recientes, pero aún resultan insuficientes.

La elevación de la calidad de la gestión gubernamental ha estado acompañada de la introducción de transformaciones sustantivas en el entramado institucional, las cuales abarcan desde el redimensionamiento y simplificación de las estructuras ministeriales, la creación de nuevas fórmulas empresariales como las Organizaciones Superiores de Dirección Empresarial, hasta la creación de un marco más descentralizado en la gestión de los gobiernos locales. En rigor, los cambios aplicados en el entramado institucional del país deben entenderse como una respuesta necesaria al rediseño experimentado por el modelo económico e incluso los que se prevén que se produzcan en la estrategia desarrollo a largo plazo.

En este contexto se le ha concedido máxima prioridad al fortalecimiento del proceso de planificación en una proyección sistémica, lo que supone el fortalecimiento de sus bases metodológicas, la búsqueda de la mayor compatibilidad entre los planes sectoriales y de las empresas, así como la elevación gradual del peso de la planificación en las decisiones a escala territorial, proceso que comprende su recuperación integral, incluida la reconstrucción de los presupuestos conceptuales del sistema imperante de medición estadística, el cual continúa descansando en categoría ajena al sistema de cuentas nacionales que es empleado en el país.

Un paso de creciente importancia estratégica fue la elaboración y ulterior aprobación del *Plan Nacional de Desarrollo Económico y Social hasta 2030*, el cual no solo ofrece una perspectiva bastante integral de la proyección del país en este horizonte temporal, sino que se propone también una visión actualizada en la que se pretenden concentrar los máximos esfuerzos en los órdenes sectoriales y ramales, este hecho aporta elementos de lo que se propone el país priorizar en términos del desarrollo productivo. Otro aspecto que sobresale en el contenido de este instrumento es el relativo a los cambios que deberán producirse en la matriz energética nacional, en tanto se contempla que las fuentes renovables de energía lleguen a representar 24 % del consumo doméstico.

Una de las resultantes más significativa de las reformas que han acompañado el proceso de actualización del modelo económico ha sido el progresivo incremento del peso del sector no estatal en la estructura global del empleo y también en su aporte fiscal. Estas modificaciones han coadyuvado a la introducción de variaciones de relevancia en la estructura y componentes principales del mercado laboral de las Isla.

Al revisar los progresos alcanzados en el fomento del empleo en el sector no estatal, se puede afirmar que una parte de los empleados en exceso que existía en el sector estatal se han transformado en trabajadores autónomos o empleados en emprendimientos privados o cooperativas. Al respecto, cabe destacar que el referido redimensionamiento del empleo en el sector estatal no ha contribuido en la medida prevista a la mejoraría de los indicadores de eficiencia global de la economía, lo cual sugiere que otras insuficiencias de naturaleza estructural están teniendo más incidencia en la mejoría de los indicadores de eficiencias, tales como la obsolescencia tecnológica de la planta productiva y de servicios, los problemas de integración interna, así como los problemas vinculados a la gestión productiva acumulados a lo largo de los años de revolución.

En el orden monetario, se ha transitado por lo que pudiera definirse como la primera etapa del proceso de unificación monetaria, el cual comprende la promulgación de los documentos jurídicos en que deberán sustentarse las empresas llegado el momento de suprimirse el CUC; además, ha casi generalizado el empleo del CUP en el segmento de mercado que opera en divisa a la tasa de cambio vigentes en las CADECAS. Se realizó la emisión por el Banco Central de Cuba de signos monetarios de mayor denominación para lograr un mejor ordenamiento de la circulación monetaria y en cuanto a los términos cambiarios no hay claridad en cuál será el tipo cambio que quedará vigente después de la unificación, pues se continúan empleando diferentes tasas cambiarias.

Por último, la gestión gubernamental en el sector externo es otro de los ámbitos que ha sufrido profundas modificaciones en los últimos años, quizás uno de los más relevantes es el conferido a la importancia futura que se le atribuye a la inversión foránea, la cual presupone la transición de la visión preestablecida de la inversión extranjera directa como un complemento al esfuerzo nacional, a una proyección en la que se conceptúa como variable estratégica, pues con los niveles que ha mantenido la formación bruta de capital fijo en el país resulta imposible que la economía cubana pueda aspirar a lograr ritmos de crecimiento económicos capaces de revertir los acumulados negativos aún persistentes como reminiscencia de la crisis de inicio de los noventa.

El ámbito laboral es probablemente donde se han producido las transformaciones más relevantes de las que han transcurrido al calor de la actualización de modelo. En este contexto, uno de los temas

más controversiales es continuar separando las formas de gestión de modalidades empresariales, tema que por sus características exigirá de evaluaciones diferentes en la perspectiva futura; pero urge sea asumido con la integralidad que requiere no perder de vista que será aquí en el cual se definan las bases de toda política, incluyendo la económica. El análisis hasta aquí realizado muestra la atención significativa que los actuales rediseños de la política económica prestan a los diferentes procesos de la esfera laboral, al mismo tiempo resulta evidente el interés manifiesto en mejorar los indicadores de eficiencia y eficacia productiva, pero la tendencia sigue siendo una visión poco integral de las determinantes sociolaborales de estos indicadores. Esta visión inevitablemente refuerza las condicionantes estructurales que limitan no solo la existencia misma y el desarrollo de todos los actores económicos del propuesto, sino la capacidad real de integración que estos puedan desarrollar, al poner el énfasis en indicadores macroeconómicos. Es aquí donde radica el problema fundamental de una política económica que, como se ha visto en el transcurso de estas páginas, pareciera contar con los elementos suficientes para el logro del desarrollo socialista, conceptuado en la «actualización del modelo», pero que necesita aún de muchas relecturas con base en la participación real de todos los actores de la economía nacional.

Bibliografía

- ALONSO, JOSÉ ANTONIO (2007): *Apertura comercial y estrategia de desarrollo, en Cuba y Vietnam: Un nuevo análisis de las reformas económicas*, Montevideo: Editorial ASDI / Departamento de Economía de la Facultad de Ciencias Sociales de la Universidad de la República de Uruguay.
- ALDOMONTE, HUGO (coord.) (2017): *Las energías renovables no convencionales en la matriz de generación eléctrica. Tres estudios de caso*, Santiago de Chile: Documento de Proyectos, CEPAL.
- ANAYA CRUZ, BETSY (2015): «Articulación de cadenas de valor hortofrutícolas para la satisfacción de demandas. El caso de la cadena del mango en Santiago de Cuba», tesis doctoral, Universidad de La Habana.
- BARREIRO POUSA, LUIS e ILEANA DÍAZ FERNÁNDEZ (2014): «Estrategia, prospectiva y planificación en la administración pública», en *Problemas de la gestión en la administración pública*, pp. 15-23, La Habana: Escuela Superior de Cuadros del Estado y el Gobierno.
- BEDOYA RIVEROS, CARLOS FERNANDO (2014): «Una mirada epistemológica entre la gestión pública y la gerencia social: Desde el paradigma sistémico»,

- Revista Arbitrada del Centro de Investigación del Centro de Investigación y Estudios Gerenciales, Barquisimeto.*
- BITAR, SERGIO (2014): «Las tendencias mundiales y futuro de América Latina», *Serie de Gestión Pública*, ILPES / CEPAL, n.º 78.
- BOZEMAN, BARRY (comp.) (1998): *La gestión pública situación actual*, México: Fondo de Cultura Económica.
- CABRISAS RUIZ, RICARDO (2017): «Ministro de economía y planificación, Comportamiento de la economía 2017. Primer semestre, Informe presentado en el primer periodo de sesiones de la Asamblea Nacional de 2017», *Granma*, La Habana, 15 de julio.
- EHEVARRÍA, KOLDO y XAVIER MENDOZA (2009): «La especificidad de la gestión pública. El concepto de “management público”», (20/26/2012), <<http://www.ccee.edu.uy>>.
- FERNÁNDEZ ESTRADA, OSCAR (2015): *Una nueva planificación para una Cuba cercana*, *Revista Cubana De Ciencias Económicas-EKOTEMAS*, La Habana.
- FIGUERAS ALEJANDRO, MIGUEL (2017): Apuntes y reflexiones sobre qué ocurre en el Turismo Cubano [inédito], La Habana.
- GALTÉS GALEANO, INDIRA (2016): «Aportes para un rediseño de la política salarial. En el contexto de la actualización del modelo económico cubano», tesis doctoral, Universidad de La Habana.
- GONZÁLEZ, ALFREDO (1998): «Economía y sociedad: los retos del modelo económico», *Temas*, La Habana, n.º 11, julio-septiembre.
- GUTIÉRREZ CASTILLO, ORLANDO (2014): «La contextualización de los modelos de gestión pública», en *Problemas de la gestión en la administración pública*, La Habana: Escuela Superior de Cuadros del Estado y el Gobierno.
- KRUGMAN PAUL y LANCE TAYLOR (1991): «Efectos Contractivos de una Devaluación», *Journal of Economics*, vol. XI, n.º 3.
- MANTEY, GUADALUPE (2013): «¿Conviene flexibilizar el tipo de cambio para mejorar la competitividad?», *Problemas del Desarrollo*, vol. 175, n.º 44, octubre-diciembre.
- MARQUETTI NODARSE, HIRAM (2008a): *Cuba: Proceso de Desdolarización de la Economía: Impactos y Perspectivas*, La Habana: CEEC publicaciones 2006-2007.
- MARQUETTI NODARSE, HIRAM (2008b): «Cuba: Desempeño exportador reciente. Una evaluación global», en CEEC publicaciones 2006-2007.
- Mauri Pérez, Mayda (2014): *La industria biotecnológica en Cuba. Bases estratégicas de su desarrollo y sostenibilidad*, tesis doctoral, La Habana, febrero.

- MARQUETTI NODARSE, HIRAM (2013): *La reinserción internacional de la economía cubana: Retos y oportunidades para el sector industrial*, La Habana: Centro de Investigaciones de la Economía Internacional.
- MARQUETTI NODARSE, HIRAM (2014a): «La formulación de políticas públicas en el contexto de la actualización del modelo económico en Cuba», ponencia, Evento de CLAD, Quito.
- MARQUETTI NODARSE, HIRAM (2014b): «El proceso de unificación monetarias: Implicaciones para la política cambiaria», La Habana: Documento del CEAP.
- MARTÍNEZ, LETICIA y YAIMA PUIG (2017): «Consejo de Ministro analiza marcha de la economía y otros importantes temas», La Habana, (29/06/2017), <<http://www.cubadebate>>.
- MURILLO JORGE, MARINO (2015): «Planificación es equilibrio y desarrollo», *Granma*, La Habana, 15 de julio.
- OFICINA NACIONAL DE ESTADÍSTICA E INFORMACIÓN (ONEI) (1996): *Anuario Estadístico de Cuba 1995*, Editora Estadística, La Habana.
- OFICINA NACIONAL DE ESTADÍSTICA E INFORMACIÓN (ONEI) (2014): *Anuario Estadístico de Cuba 2013*, La Habana: Editora Estadística.
- PARTIDO COMUNISTA DE CUBA (PCC) (2011): «VI Congreso del Partido Comunista de Cuba. Lineamientos de la política económica y social del Partido y la Revolución», La Habana, 18 de abril.
- PONS DUARTE, HUGO (2004): *Gestión Pública: un acercamiento al concepto socialista*, La Habana: Centro de Estudios de Planificación, MEP.
- PORCILE, GABRIEL y GILBERTO TADEO LIMA (2006): «Tipo de cambio, empleo y crecimiento en un modelo de restricción externa», *Investigaciones Económicas*, Universidad Autónoma de México, vol. LXV, n.º 257, julio-septiembre.
- POZOS CEBALLO, SERGIO (2015): «Evaluación de la Gestión Pública con Enfoque Contable-Financiero», tesina presentada para la culminación del Diplomado en Administración Pública, La Habana.
- QUIÑONES CHANG, NANCY y FERNANDO RUBIERA MOROLLÓN (2008): «Evolución del déficit por cuenta corrientes de la economía cubana. ¿Han resuelto los cambios de orientación comercial y el crecimiento del comercio de servicios los desequilibrios externos de Cuba?», *Información Comercial Española*, n.º 845, noviembre-diciembre.
- RAMÍO, CARLES y MIGUEL SALVADOR (2005): *Instituciones y nueva gestión pública en América Latina*, Barcelona: Fundación CIDOB.
- RODRÍGUEZ GARCÍA, JOSÉ LUIS (2017): «La economía cubana: Actualizando el 2016 y una primera mirada al 2017» (II), La Habana, (26/09/2017), <<http://www.cubadebate>>.

- RODRÍGUEZ GARCÍA, JOSÉ LUIS (2001): «La experiencia exitosa de la planificación en Cuba, ILPES», *Seminarios y Conferencias*, Santiago de Chile, n.º 6, febrero.
- ROMERO GÓMEZ F., ANTONIO (2014): *Transformaciones económicas y cambios institucionales en Cuba*, La Habana: Foreign Policy at Brookings / Centro de Investigaciones de la Economía Internacional de la Universidad de la Habana.
- SECRETARÍA DEL CONSEJO DE MINISTRO (2012): Decreto-Ley N.º 301, La Habana.
- TARASSIOUK, ALEXANDER (2007): «Estado y desarrollo. Discurso del Banco Mundial y una visión alternativa», en Arturo R. Guillen y Gregorio Vidal (comps.), *Repensar la teoría del desarrollo en un contexto de globalización. Homenaje a Celso Furtado*, Buenos Aires: Consejo Latinoamericano de las Ciencias Sociales (CLACSO).

Documentos legales

- Ley N.º 118 (2014), Ley de la Inversión Extranjera N.º 20, La Habana, <<http://www.gacetaoficial.cu>>.
- Decreto-Ley N.º 320 (2014), N.º 045, La Habana, <<http://www.gacetaoficial.cu>>.
- Decreto-Ley N.º 313 (2014), *Gaceta Oficial de la República de Cuba*, edición extraordinaria, no. 3, La Habana, 11 de enero.
- Decreto-Ley N.º 311 (2014), *Gaceta Oficial de la República de Cuba*, edición extraordinaria, La Habana n.º 4, 17 de diciembre.
- Decretos-Ley N.º 305 y 309 (2012), *Gaceta Oficial de la República de Cuba*, edición extraordinaria, La Habana n.º 53, 11 de diciembre.
- Decreto-Ley N.º 300 (2012), *Gaceta Oficial de la República de Cuba*, edición extraordinaria, La Habana, n.º 53, 22 de octubre.
- Decreto-Ley N.º 299 (2012): «Creación del Ministerios de Industrias», La Habana, <<http://www.gacetaoficial.cu>>.
- Decreto-Ley N.º 281 (2007): «Reglamento para la implantación y consolidación del Sistema de Dirección y Gestión Empresarial Estatal», La Habana, <<http://www.gacetaoficial.cu>>.
- Decreto-Ley N.º 252 (2007): «Sobre la continuidad y el fortalecimiento del sistema de dirección y gestión empresarial cubano», La Habana, <<http://www.gacetaoficial.cu>>.
- Decreto-Ley N.º 165 (1996): «Zonas francas y Parques industriales», La Habana, <<http://www.gacetaoficial.cu>>.



Estudios del trabajo en Cuba. Una mirada retrospectiva

JOSÉ LUIS MARTÍN ROMERO

*Al fin, nos hallaremos. Las temblorosas manos
apretarán, suaves, la dicha conseguida
por un sendero solo, muy lejos de los vanos
cuidados que ahora inquietan la fe de nuestra vida.*

Juan Ramón Jiménez

De los propósitos y sus limitaciones

Realizar este artículo responde a una clara necesidad para el desarrollo de las ideas en nuestro país y porque es un absoluto derecho de la academia exigirlo. Es necesario decir, desde ya, que no está en las posibilidades distinguibles para esta entrega hacer la historia que merece y reclama un área tan activa y de algún modo consistente en nuestra Academia, como los estudios del trabajo. Por fortuna, contamos con la meritoria aportación de la Lic. Dianné Griñán Bergara (2012), cuya tesis de diploma examinó una buena parte de lo realizado junto a testimonios de varios protagonistas.

Se intentará aquí, revisar temas tratados, instituciones y autores(as), salidas distinguibles e hipotéticos impactos de la ya considerable trayectoria de los estudios del trabajo para que todos y todas podamos distinguir mejor lo que debemos hacer hoy y en el futuro inmediato. Por esa razón se hace necesario dar alguna idea de los contextos históricos y de los condicionamientos teórico-metodológicos que acompañaron cada etapa analizada, de modo que se puedan colegir las demandas y posibilidades de los contextos actuales y del futuro inmediato.

Para ese fin se entiende como estudios del trabajo solo aquellas aproximaciones que han tenido al trabajo como categoría central, y no

a los enfocados en la dirección ni a la consultoría de empresas con sus múltiples aristas, ni tampoco a la tradición apreciable de contribuciones desde la psicología organizacional. Ciertamente es que cualesquiera de estas áreas podrían, con todo derecho, reclamar su espacio dentro de los estudios del trabajo; pero también es cierto que las relaciones de trabajo vistas de conjunto y como proceso social determinante de resultados económicos, sociales e ideológicos concretos no fueron ni tuvieron por qué ser consideradas como elementos centrales en los aportes provenientes de esas áreas.

Partiendo de este presupuesto, se recorre una ruta con breves paradas en su decurso, a saber: en la etapa CAME de socialismo real, en el Reajuste de los años noventa y, finalmente, desde comienzos de este siglo hasta la actualidad. No será posible hacer un trazado estricto de cada periodo, de hecho, el último parece muy largo; pero se entiende que son momentos diferenciados con relativa nitidez y de los cuales se pueden tomar puntos de referencia concretos respaldados con productos y/o eventos científicos reconocidos.

Algunos antecedentes de los años sesenta

Sin instituciones que tuvieran al trabajo como categoría temática central, las investigaciones localizadas anteriores a los años setenta llevan la impronta del trabajo fundacional del Che Guevara en el Ministerio de Industrias y de la actividad universitaria que recuperó y de algún modo continuó aquel impulso.

El libro *Transitando por la Psicología*, del Dr. Aníbal Rodríguez (1990), fundador de la Facultad de Psicología de la Universidad de La Habana en 1962, da cuenta de investigaciones sobre los procesos de comunicación interna al interior de las industrias y sobre «moral de trabajo» en la propia sede ministerial, una categoría en boga desde finales de los años cuarenta del pasado siglo en la Psicología Industrial norteamericana, de la cual provenían, lógicamente, las mayores influencias.

Los estudios sobre comunicación interna –de corte más bien organizacional– incluían la curiosa categoría «conciencia de la producción», o sea el conocimiento que se tenía de los procesos productivos atendidos. Los de moral de trabajo si venían centrados en temas de calificación, percepción de condiciones de trabajo, participación y relaciones de dirección, así como otras categorías de ese corte (Rodríguez, 1990).

Las conclusiones, según Rodríguez, resultaron ser una «radiografía del Ministerio», refiriéndose al colectivo de la sede central de esa insti-

tución. Esta sola afirmación refleja una visión que predominó durante muchos años (los setenta y ochenta, e incluso parte de los noventa) respecto al papel de las investigaciones sobre temas del mundo laboral: sacar a la luz problemas insuficientemente percibidos; dar fundamento a planes de reforma o a procesos de cambio (rara vez completados) y hacer reportes que apenas trascendieron las facultades o la exposición ante los usuarios. Los más afortunados tuvieron alguna salida pública años después de realizados.

De estos antecedentes siempre quedó el recuerdo, por varias razones: fueron picas primigenias clavadas en el Flandes de la conciencia pública por las ciencias sociales al servicio de la Revolución; funcionaron con un ideal de compromiso e implicación con el trabajo de nuevo tipo, del que se esperaba fuera portador el socialismo, aunque no se usaran esas categorías y conceptos que son más recientes. Además, sirvieron para establecer un ejemplo muy poco seguido: discutir los resultados de las investigaciones, verlas como una herramienta de dirección, aplicar sus recomendaciones. Como elemento de inédito simbolismo se añade el ejemplo del Che, quien, por cierto, se sometió a ser objeto de evaluación por los trabajadores.¹

Después de estos primeros trabajos vinieron otros de corte comunitario en bateyes de los centrales azucareros, que incluían algunos rasgos característicos de los recursos laborales dentro de caracterizaciones más amplias de la población y el área construida (Rodríguez, 1990). Otros estudios realizados en Nuevitas, Bayamo, Guantánamo y Santiago de Cuba (*Ob. cit.*) también consideraron elementos vinculados a la ocupación, entre otros temas. Lo más curioso está en los registros sobre la aceptación de la incorporación de la mujer al trabajo, que lógicamente fueron reflejo del cierto nivel de reticencia al respecto observado en aquellos primeros años revolucionarios.

Como resulta evidente, estos estudios no se caracterizaron por su riqueza teórica ni metodológica, tampoco por su amplitud ni complejidad, no partieron ni nutrieron ninguna discusión científica en curso dentro ni fuera del país; pero existieron y se hicieron útiles como una actividad de apoyo sobre aspectos importantes para la conducción

¹ Según Aníbal Rodríguez, un 76 % escogió solo enunciados positivos para describir al Che, un 17 % incluyó enunciados neutros y un 7 % añadió enunciados negativos (Rodríguez, 1990, p. 115). No conoce otro ejemplo semejante de sencillez y valentía política.

revolucionaria de los procesos sociales, justo aquellos que echaban a andar la revolución como experiencia vital de los cubanos y cubanas de entonces. Merecieron más: ir creando una cultura de la consulta científica, de la que incluso hoy existen solo atisbos.

Los años setenta y el Instituto de Investigaciones del Trabajo

En Cuba, los estudios sobre el trabajo de forma sistemática y con respaldo institucional comenzaron en los primeros años de la década del setenta del siglo pasado, a la par de los estudios sobre los procesos de trabajo iniciados en esa época en América Latina, pero sobre todo en el marco de la integración de Cuba a los países del Consejo de Ayuda Mutua Económica (CAME) y al Grupo de Trabajo de la Organización Científica del Trabajo (OCT) (Alhama, 2013, pp. 151-152), lo cual, sin dudas, tuvo una influencia substancial en las formas en que, teórica y metodológicamente, iba a comenzar a ser entendido a partir de ese momento el trabajo como proceso .

Fue en ese periodo de 1970-1973 que se decidió reiniciar las tareas de organización y formación del trabajo, a partir de cierto desajuste en cuanto a la normación y medición del trabajo que siguió a la Zafra de los 10 Millones en el año setenta.

La constitución de un centro de investigación y de apoyo a tareas prácticas surge en un momento histórico peculiar como fue 1973, sin grandes pretensiones ni planteamientos teóricos ni conceptuales, pero con grandes e importantes tareas a cumplir, para dar respuestas prácticas, de manera más o menos inmediata, aunque con la visión y estrategia de ir preparando el personal especializado necesario para sentar las bases de la investigación científica del trabajo en el país (Alhama, 2013, pp. 153-154)

Fue, es sabido, un periodo intenso, de enorme trabajo para aquellos fundadores que debieron formarse y formar a otros al mismo tiempo, intervenir en empresas y redactar instrumentos metodológicos esenciales.² Inicialmente, la institución se llamó Centro de Normación

² «Metodología para la introducción de los principios de la OCT en Cuba», 1975.

«Recomendaciones metodológicas para la evaluación de los resultados de la implantación experimental de la Formación Técnica», 1975.

«Recomendaciones metodológicas para la elaboración de las normativas de tiempo», 1975.

Técnica (1973-76) para adquirir posteriormente el nombre de Instituto Nacional de Investigaciones Científicas del Trabajo.

Según Alhama, se conocía de los estudios que comenzaban a desarrollarse en América Latina con la fuerte influencia de Alain Touraine y de los textos de Friedman y Neville, y su *Tratado de Sociología del Trabajo*; también de experiencias italianas de participación obrera y otros ejemplos de democracia obrera en Alemania, Italia, Holanda y Suecia; pero lo que se impuso en el quehacer del Instituto fue la visión entonces predominante de la llamada Organización Científica Socialista del Trabajo (OCT), que no rebasaba los estrechos moldes del taylorismo-fordismo, por más que se presentara como socialista.

En realidad, como apunta Griñán (2012):

Como resultado de los intercambios con los países socialistas, de las frecuentes investigaciones desarrolladas y de la conformación de un pensamiento [que ya contaba] con una base teórica y metodológica, se elaboraron manuales para implementar la OCT y se llevaron a cabo un número considerable de estudios para evaluar su ejecución. A la par, se indagó en otros temas relacionados con los procesos de trabajo, tales como la disciplina laboral, el impacto de determinadas políticas socio-económicas, las condiciones de trabajo, la rotación del personal, la satisfacción laboral y el liderazgo.³ Esto significó una nueva incorporación de temas a las agendas de debate, lo que estuvo estrechamente vinculado a la existencia de un grupo de estudio multidisciplinario (p. 90).

Esa observación de Griñán es medular, pues un mérito de aquel Instituto, fue la incorporación de profesionales de diversas disciplinas y perspectivas de análisis, que dieron lugar a las aportaciones que protagonizaron la investigación social del trabajo en Cuba en los siguientes 15

³ Véase de Ariel González (197?) *Evaluación de las condiciones y el diseño del puesto de trabajo de aplicación de la laca final en la empresa del calzado Nguyen Van-Troi*, CNICT-CETSS La Habana, MTSS (1974); Recomendaciones para la elaboración de planes de OCT en las labores de carga y descarga. La Habana; CNICT (1975); Recomendaciones metodológicas fundamentales para la normación del trabajo de los obreros de la industria textil. La Habana, CNICT (1976); Metodología para la elaboración de los estudios de organización científica del trabajo en las empresas. T.I. La Habana; CNICT (1976); Metodología para la elaboración de los estudios de organización científica del trabajo en las empresas. T.II. La Habana, Odelín, Ramiro; Gutsens, Roberto (1979) Problemas teórico-metodológicos y prácticos en el desarrollo de la elaboración de los catálogos. MTSS, La Habana.

años a su creación en 1973. Un ejemplo poco recordado y no citado por Alhama ni por Griñán es un estudio del cual se conserva su Proyecto General como una suerte de «incunable» de la investigación social del trabajo. Se trata del folleto (verdaderamente un libro mecanuscrito) «Aspectos Sociales de la Formación de los Recursos Laborales y de la Utilización Racional» (sic), que lo emite en 1975 un denominado Departamento de Sociología del Ministerio del Trabajo, que realmente era parte del Instituto.

La autora principal declarada en el texto fue la desaparecida colega Sara Gómez quien, aunque tenía una formación universitaria anterior, estudió Sociología entre los años 1973-1977, período en el cual dirigió este proyecto. De sus autores solo se puede localizar hoy al actual Dr. Ovidio D'Ángelo.⁴ Sin embargo, se conoció aquel documento por la referencia a su Asesor General, el Dr. Vladimir Ilich Chuprov, sociólogo del Instituto Ciencias Sociales de la Academia de Ciencias de la URSS.

Se trataba de un proyecto de gran formato y pretensiones, que es hoy todo un testimonio de las posibilidades y limitaciones de la investigación social del trabajo en aquellos tiempos. Se habla de un texto de 234 páginas que incluye un fundamentado ensayo sobre la situación prerrevolucionaria de los recursos laborales en Cuba y de su evolución en magnitud, estructura ramal, sectorial, territorial, califcacional y sexo-etaria. Todo esto se acompaña de una serie de datos demográficos (en realidad manejaron una categoría central más demográfica que sociológica) para dar cuenta de las contradicciones entre las demandas del desarrollo y las posibilidades de darle respuesta, tanto desde el punto de vista objetivo como subjetivo.

Las tareas de investigación dan cuenta de estos propósitos. Una primera tarea era de corte demográfico: examinar la estructura y dinámica de los recursos laborales entre los años 70 y 74. La segunda se proponía describir las percepciones sobre el trabajo en diferentes aspectos: como valor, medio de vida, medio de crecimiento personal y de posicionamiento social. Una tercera tarea tenía como objetivo tipologizar las condiciones de trabajo en diferentes sectores y ramas de la economía, y según los contenidos de trabajo concretos de los diferentes grupos sociales identificados. Por último, una cuarta tarea iba enfocada hacia

⁴ En la relación de la primera hoja aparecen, además de los mencionados, Armando García Ramos, Pedro Gil Vázquez, Mayda Donate Armada, Alejandro Armengol, Miguel Sánchez León, María Caridad Cañive González, María Elena González Pico y Ana María de la Cruz.

la motivación laboral desde una mirada amplia y muy completa desde cualquier percepción a tomar en cuenta, incluso hoy.

La investigación se llevó a cabo, pero sus resultados nunca tuvieron la divulgación que se hubiese deseado ni obviamente el impacto que debieron tener en las decisiones, pues ninguna política laboral apareció o evidenció cambios en la práctica de esos años, sobre todo en lo referente a las condiciones de trabajo o a la motivación. De cualquier modo, quienes se iniciaban en los estudios del trabajo casi 10 años después, tenían como referente –virtualmente como un libro de texto– el «proyecto de Chuprov», como se le conocía. Tanto fue así que en la segunda mitad de los ochenta volvió a Cuba en calidad de asesor, esta vez al equipo de Estudios de la Esfera Laboral en el CIPS, pero entonces la historia tuvo otro curso, porque ya se iban sometiendo a crítica aquellas visiones y desarrollando enfoques propios, como se verá más adelante.

Debe mencionarse que en ese periodo existía toda una referencia, cuya voluminosa traducción mucho influyó en los investigadores del trabajo cubanos: el estudio desarrollado por A. G. Zdravomislov y P. I. Iadov, junto a un colectivo de investigadores soviéticos, titulada «El Hombre y su Trabajo», y a la que se le debe reconocer otro alto vuelo científico, al indagar en los niveles de enajenación de los trabajadores y los compararlos con los norteamericanos, toda vez que un levantamiento semejante se desarrollaba allá en EE.UU. Los resultados –que no mostraron diferencias significativas en los temas fundamentales entre soviéticos y norteamericanos, más allá de otras diferencias de carácter cultural y que tampoco fue traducido al español, ni era localizable en ruso en nuestro país– debieron tener más impacto y alertar sobre los resultados humanos del sistema socialista y acerca de la centralidad del trabajo en esa construcción civilizatoria. El tiempo mostró que también allá se imponía el «síndrome de la gaveta» (o el engavetamiento de los resultados) sobre la cultura de la consulta científica.

Esta referencia se hace porque de cierta manera el «proyecto de Chuprov» se presentaba como lo que se podía hacer en el espíritu del El Hombre y su Trabajo, al nivel de desarrollo y a la escala de las contradicciones que quizás se encontrarían en Cuba. Aquí aparece otro fenómeno común de aquellos años, la colocación en el imaginario colectivo y en el movimiento real y cotidiano de las ideas (no así tal vez en el liderato revolucionario cubano) de dos elementos

básicos que significaban lo mismo: Allí está el socialismo, no aquí, y si queremos llegar a ser socialistas debemos recorrer su ruta y hasta copiarlos si es posible, porque ellos son los que saben.⁵

No debe olvidarse el contexto: entrada de Cuba en el CAME; comienzo de una época de real crecimiento económico, de gran expansión industrial, de producciones agrícolas sin precedente; un intenso plan de construcción de viviendas, hospitales y centros de salud de respetable nivel; escuelas de gran formato en la ciudad, en sus periferias y en el campo; ofertas recreativas y turísticas de amplio acceso popular; modesta, pero sustantiva recuperación del consumo personal y familiar, en fin niveles de prosperidad ostensibles y con una base distributiva que hasta pecaba de homogeneidad y amplitud. Era difícil ver, con la formación y la completitud intelectual que se tenía entonces, que el crecimiento productivo era poco sustentable y casi nada competitivo, que las viviendas hubieran agradecido mejor calidad y variedad en su diseño, que se habían omitido los adecuados planes de mantenimiento para todo aquel enorme movimiento constructivo y que los niveles de consumo se sostenían en una relación de comercio muy ventajosa –aunque de base justa– con aquel II Mundo que ya vivía los prolegómenos de su agonía. En lo fundamental, solo la recuperación del pensamiento revolucionario cubano⁶ y la propia madurez intelectual alcanzada paulatinamente nos devolvió a un pensamiento crítico, al que, por otra parte, se le había aislado en aquellos años, junto con quienes lo producían, de cualquier espacio mínimamente público.

Los estudios del trabajo nacieron como herramienta de los decisores para hacer al trabajador cada vez más productivo y no como sustrato y contenido de un autoexamen crítico e iterativo. Paralelamente, el trabajo voluntario, las jornadas interminables en cualquier quehacer, resonando con el tono de heroísmo cotidiano que se le asignó al trabajo, se tradujeron siempre en suplir con intensidad lo que faltaba en tecnología, en condiciones de trabajo indispensables y en capacidad

⁵ No tenemos hoy referencia escrita de algunos esfuerzos valiosos realizados por el Centro de estudios de la Juventud, lo cual evidencia la falta de exhaustividad que se confesaba de inicio. Pero se conoce de la existencia de un estudio sobre la mujer joven profesional que merece mucho más que ser mencionada. Resulta inexcusable no contar con estos textos.

⁶ La obra del Che de pensamiento económico y político se publicó mucho después y era conocida por muy pocos.

y cultura gerenciales. Todo derivó en un virtual desconocimiento y una real subvaloración del rol del sujeto popular en la construcción de la nueva sociedad, pues fue reducido a ejecutor de un pensamiento verticalizado y provocaba una suerte de *contradictio in subjecto* respecto al papel de los estudios del trabajo en los procesos vitales de la sociedad, en tanto herramienta sin usar en buena parte de su supuesto y deseable destino.

Los ochenta; el Grupo de Estudios del Trabajo, los encuentros de investigadores

Los ochenta cubren una etapa de consolidación del Instituto de Investigaciones Científicas del Trabajo:

La década del 80 abre nuevas líneas y temas de investigación, más allá de la empresa,⁷ del trabajo, y con el intento de introducir y desarrollar un sistema de dirección y planificación de la economía. A finales de la década [...] se acometen [...] múltiples experimentos de campo en un grupo de empresas seleccionadas, con el objetivo de revolucionar los conceptos de la empresa, del trabajo, del trabajador como decisor y regulador de los procesos. Esta experiencia, junto a otras llevadas a cabo por el Centro de Estudios de la Economía Cubana y la Facultad de Ingeniería Industrial, fueron pioneras de los cambios necesarios en la empresa. En una palabra, se privilegia la empresa y los modelos productivos. [Pero] termina sin continuidad, con el agravante de la desaparición del llamado “campo socialista” y la URSS (Alhama, 2013, pp. 157-158).

Sin embargo, desde mediados de los ochenta, tras la creación del Centro de Investigaciones Psicológicas y Sociológicas (CIPS),⁸ las investigaciones en el área laboral comenzaron a recibir la atención de los estudiosos. Tempranamente, se realizó una investigación sobre la fluctuación laboral en varias empresas por un grupo encabezado por Mayra Espina, Lilian Núñez y otras compañeras, lo que se continuó

⁷ Fueron documentos elaborados de la época: «Diferentes aspectos relacionados al estudio de los recursos laborales» (1981); «Diagnóstico nacional del trabajo por turnos» (1981); «Estudio integral de la Zafra Azucarera» (1981); «Estudio Integral del Tabaco» (1983); «Recomendaciones metodológicas para el mejor aprovechamiento de las capacidades» (1985); «Metodología para el análisis de la utilización de la fuerza de trabajo» (1988) (Alhama, 2012).

⁸ Se creó oficialmente el 10 de octubre de 1983.

poco después con la creación del Grupo de Esfera Laboral. Eran los tiempos en que comenzaba a organizarse la ciencia a través de Programas (Juventud) y Problemas Principales (Estructura Social y Modo de Vida). En ellos tomó cuerpo la investigación social del trabajo con valiosas aproximaciones para la época en torno al Joven Obrero, por un numeroso grupo dirigido por la Dra. Ángela Casañas y a la Esfera Laboral del Modo de Vida Socialista en Cuba, esta última dirigido por el autor de este artículo. Los años que siguieron dieron paso a la creación de un Departamento de Estudios Laborales, donde se desarrollaron investigaciones de corte organizacional, otras más focalizadas en los procesos de dirección, estudios dedicados a la creatividad y lo que pudiera llamarse estudios propiamente del trabajo, que es el tema al que se intenta referir esta entrega, el cual recayó en el Grupo de Esfera Laboral o Grupo de Estudios del Trabajo, como se autodenominó más adelante.

Desde las áreas de la dirección, las organizaciones y la creatividad, conducidas generalmente por psicólogos(as), se obtuvieron importantes resultados que merecen por sí solos su propio estudio, como se aclaró desde el comienzo. Desde los estudios que tuvieron al trabajo y sus relaciones como categoría central, se logró en la época el estudio denominado «Rasgos y Contradicciones de la Esfera Laboral del Modo de Vida Socialista en Cuba», un título muy influido por la literatura soviética y este-europea de aquellos años.

Pero solo el título tenía este influjo. Estancias de entrenamiento en la Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas (URSS) y en la también extinta República Democrática Alemana (RDA) acercaron a los investigadores cubanos a la realidad de aquellos países, poniéndolos en contacto con el pensamiento no muy divulgado de los investigadores a los que se conocía de referencia y después personalmente y que alertaron de aplicar la fórmula fidelista tradicional y siempre eficaz de pensar con cabeza propia. En paralelo, corrían los años de la Perestroika, que trajo una copiosa literatura crítica, muchas veces hasta el exceso y se regresó al pensamiento cubano que la historia nos había legado, y al que no se le había prestado hasta entonces la atención que merecía.

En paralelo a muchas lecturas y recuperaciones, el Grupo de Estudios del Trabajo del CIPS (GEST) organizó reuniones sistemáticas de investigadores en diferentes sedes y con gran participación para discutir resultados y proyectos, así como para unir esfuerzos; también la Universidad de La Habana hizo algo semejante, igualmente en la cuerda

de encuentros talleres, pero más orientado a diseminar las discusiones y categorías en uso en la Sociología del Trabajo a escala mundial. Esta labor de movilización alcanzó su cenit en los Encuentros de Estudios del Trabajo que organizó la Central de Trabajadores de Cuba (CTC) en los noventa con el apoyo de la Academia y en la creación del Consejo Científico Asesor de la CTC.

Toda esa realidad y esos aprendizajes aconsejaron al Grupo de Estudios del Trabajo del CIPS –después de algunas investigaciones de corte empresarial al estilo de aquellos años, marcados por el Instituto del Trabajo (en lo adelante solo el Instituto) – el desarrollo de un esquema propio que se basaba y se mantiene hasta hoy, consistente en una aplicación del enfoque sistémico al estudio de las relaciones de trabajo. Ese esquema se denominó Sistema de Relaciones Sociales de Trabajo (SRST), que llevó a un cuadro de interrelaciones biunívocas las nociones de todo un conjunto de hallazgos de la literatura soviética, alemana y de otros países. También se incorporaban concepciones propias sobre la estimulación y la participación, sin desdoro a las aportaciones del Instituto y de la propia literatura occidental. Dentro de ella impactó Jean Daniel Reynaud, uno de los colaboradores del *Tratado de Sociología del Trabajo*, de Friedman y Neville, y de quien se aprendió que una locación de trabajo podía ser considerada una sociedad en pequeño.

De aquel esquema salieron todas las investigaciones siguientes, hoy es una categoría citada y usada por diferentes investigadores y centros; fue útil también en trabajo de intervención empresarial y constituye la base de los estudios sobre cultura del trabajo que se realizan hoy en el país. Pero aquel estudio de Rasgos y contradicciones... proporcionó hallazgos inéditos y entrelazados sobre el funcionamiento de la emulación socialista, la estimulación al trabajo y la participación de los trabajadores en la dirección. Demostró la infuncionalidad del sistema de relaciones laborales vigente, el carácter superfluo de la emulación y su ausencia de vínculo con relaciones objetivas, el carácter estático, poco diferenciador y agotado de los mecanismos y formas de estimulación y el desaprovechamiento imperdonable que se hacía de la participación; pero además distinguió una ruta para el cambio que después se demostró eficaz en otras intervenciones empresariales.⁹

⁹ Un resumen de los hallazgos de esta investigación se puede consultar en Martín (2013, pp. 44-46).

La idea básica del SRST es que el trabajo funciona en sistema y lo hace a diferentes escalas, desde una fábrica, taller o UBPC hasta la escala societal. En todos los casos va formando pequeñas y mayores sociedades, pero analizables en particular. El sistema lo forman tres subsistemas básicos (nunca hemos dicho que tienen que ser solo tres): uno de estructuración que llamamos hoy de competencias, el cual describe la correspondencia entre las demandas de los contenidos de trabajo y las competencias de los trabajadores; otro llamado de estimulación, que describe la correspondencia entre las motivaciones de los trabajadores y las formas y mecanismos de estimulación y/o sanción; y, finalmente, el subsistema de participación que habla del grado de correspondencia, como en los anteriores, entre las potencialidades decisorias de los trabajadores y su materialización en el curso de las relaciones de trabajo. Este subsistema tiene cuatro dimensiones: la ejecutiva (referida a la dirección como función especializada), la directiva (relativa al ejercicio de la democracia laboral en cualesquiera formas y alcances... puede ser nula), la emulativa (que habla de la confrontación cooperativa de las capacidades humanas, de la competencia más o menos sana por hacerlo mejor) y la creativa (que tiene que ver con el despliegue de la iniciativa y la creatividad).

Explicado así parece tema entre y para socialistas –que, a decir verdad, fue como se pensó originalmente–, pero puede aplicarse a cualquier sistema social, con los ajustes y los acomodos que la realidad aconseje. Llegar a este esquema, demostrar la infuncionalidad de las relaciones de trabajo predominantes en Cuba al final de la época más próspera que se vivió en el siglo pasado, dar con los elementos que permitían «virar el problema al revés», como aconsejaba Mañach, para buscar soluciones y servir de base a los primeros intentos de construcción teórica que fundamentaron las carreras académicas de todos los integrantes de aquel equipo inolvidable fueron, a juicio del autor, uno de los hitos que marcaron esta época y buena parte de la que vendría. Iban cambiando dos cosas: los fundamentos teóricos y metodológicos que comenzaron a impulsarse con corazón cubano y la aparición de un nuevo destinatario más allá de los decisores, el pueblo y su proyecto de nación expresado en la conciencia ciudadana.

Los noventa y el Reajuste que marcó esa época

En los noventa se dan dos cambios trascendentales que impactaron toda la vida nacional y por supuesto a su reflejo en el pensamiento: la

crisis provocada por el desmoronamiento del Campo Socialista y de la URSS, y las medidas que tomó la dirección del país para enfrentar la crisis. La conjunción de ambos elementos se denominó por el Grupo de Estudios del Trabajo del CIPS como «El Reajuste de los 90».

Muchas veces se ha descrito lo sucedido, apoyado en cifras como la reducción de un 70 % de la capacidad exportadora, la reducción en casi un 38 % del PIB y un largo etcétera. Pero difícilmente se puedan describir las condiciones terribles con que se expresaba la vida cotidiana y la pauperización generalizada de todo lo relativo al nivel y calidad de la vida.

A la altura de 1993, se tomaron una serie de medidas para enfrentar la crisis que han continuado a lo largo de las primeras décadas de los 2000. De aquellos cambios resultó la multiespacialidad económica que se ha sido descrito en varios textos (Martín, 2013, pp. 54-59).¹⁰ Han resultado también la emergencia primero y la conquista sucesiva después y por parte del mercado, de espacios crecientes de regulación del movimiento social, no como necesario y funcional complemento, sino en desmedro, en contra y a pesar de la planificación; así como la expresión dual del patrón monetario de cambio que ha provocado, al prolongar su existencia, una bifurcación análoga de las conductas humanas, tanto personales como sociales: una diferente para cada moneda, una para el mercado, otra para la planificación. Tampoco podrá olvidarse jamás que todo eso sucedió en medio del bloqueo económico, comercial y financiero de los EEUU, que ha sobrevivido incluso al restablecimiento de relaciones diplomáticas.

Esta es la lectura actual: a la altura de los noventa se identifican como cambios esenciales los que se dieron en la diversificación de las formas de propiedad; o a partir de la despenalización de la tenencia de divisas; o por la concentración del esfuerzo inversionista en el sector emergente y/o en actividades ineludibles, más el que debió ser protagónico: el comienzo de un proceso de transformación de la empresa socialista, al que le supusimos entonces mucha mayor agilidad y tentativa eficacia. También es necesario decir que esos cambios, al margen de su continuidad, lograron un aparente imposible: la supervivencia, aún en precariedad, del proyecto socialista de la nación cubana.

¹⁰ Que hubiera sido totalmente normal y perfectamente aceptable si no viniera acompañada de asimetrías tan injustas e irracionales como ajenas a todo proyecto posible para la nación.

Sobre las plataformas de cambio se volverá al final de este trabajo; pero ahora lo que cabe decir es que estos años fueron, contradictoriamente, los más fructíferos para la investigación social del trabajo, por varios factores, para la investigación del trabajo.

El trauma de la caída del socialismo este-europeo, unido a la voluntad de resistir, abrió la puerta a la búsqueda de buenas caracterizaciones, de alternativas de actuación ante la debacle, de rutas para convertir la dificultad en oportunidad. Muchos empresarios llamaban a los investigadores, también los políticos; los sindicalistas incluso vivieron un periodo de reasunción de protagonismo, en la inteligencia de que si alguien debía buscar soluciones y alternativas eran los trabajadores. Por último, la generalización del Perfeccionamiento Empresarial a fines de la década, de cuya concepción y puesta en práctica este autor fue muy crítico (Martín, 2002), no dejó de ser una plataforma promisorias y abrió un espacio en el que algunos, y no pocos, distinguieron la necesidad del apoyo de las Ciencias Sociales.

En el CIPS se realizaron intervenciones empresariales entonces exitosas y hoy antológicas, armados del SRST;¹¹ se estudiaron los sindicatos¹² en formas emergentes de trabajo como las UBPC, se realizaron varios estudios sobre el empleo¹³ en las nuevas realidades y al final de la década se logró un resultado cuyo impacto llega hasta hoy, para orgullo de sus autores. En «Reajuste y Trabajo en los 90», en el cual se introdujo, en un estudio de gran formato, los conceptos de multiespacialidad económica y de espacios económicos, así como el estudio de la subjetividad con expresión en el trabajo.

De esos mismos años y en otros ámbitos también se trabajó con intensidad, ejemplos son las 13 tesis de diploma, solo de los estudiantes y profesores del Departamento de Sociología de Universidad de

¹¹ De no todas quedó una memoria escrita (eran servicios científico-técnicos no siempre divulgables); aunque puede consultarse «La Experiencia Transformativa del CAI Camilo Cienfuegos», hubo otras muy exitosas en la Hilatex del Wajay y en la Fábrica de Gomas Nelson Fernández de San José de Las Lajas.

¹² José Luis Martín Romero (1997): *La respuesta sindical y la participación en Cuba ante los cambios en las formas de propiedad*. Euclides Catá Guilarte (1996): *Las relaciones laborales de Cuba en los 90*.

¹³ José Luis Nicolau Cruz (1996): *La problemática del empleo en Cuba. Reflexiones, hallazgos y propuestas*; y (1996 b) *Reflexiones sobre empleo y relaciones de trabajo en Cuba*. Así como Euclides Catá Guilarte (1999): *Las relaciones laborales en los 90 en la agricultura cubana. La experiencia del sector tabacalero*.

José Luis Martín Romero et al. (1996): *La problemática del empleo en Cuba y su reflejo subjetivo. Una primera aproximación*.

La Habana (Griñán, 2012). No tenemos datos de otras universidades, pero al menos en la UCLV se conoció de varios trabajos del recordado Víctor Figueroa en diversos eventos y reuniones científicas sobre el tema de las UBPC y las cooperativas, tema en el cual no se pueden obviar las investigaciones de otro grupo de profesores sobre el tema de las nuevas formas de propiedad en el agro.¹⁴ Es oportuno aclarar que fue un tiempo de mucho trabajo, y resultados, pero pocas publicaciones, al tiempo que eran los momentos en que comenzaba un tímido proceso de informatización en los centros de investigación y docencia universitaria, de modo que una parte de toda esa producción está solo en la memoria de sus autores, colegas y, con suerte, de sus usuarios.

En el Instituto se desarrolló un trabajo de gran importancia que tuvo mucha menos trascendencia que la merecida. Alhama, con mucha modestia y mayor tristeza lo refiere así: “

[Se llevaron a cabo...] investigaciones de gran importancia, pero también [afectadas por una] gran incomprensión y reticencias, como las realizadas acerca del Proceso de Perfeccionamiento Empresarial. Sus resultados son de peso para hacer ajustes, desde sus enfoques y concepciones hasta la forma de implementación, pero sin efecto ni repercusión real, sin debate ni socialización de los resultados; en una palabra, sin visibilidad”¹⁵. (Alhama, 2013, p. 158).

Aquí el país, cuyos dirigentes sufrían también tensiones muy fuertes, perdió una gran oportunidad de introducir los cambios que hoy siguen siendo imprescindibles, aunque chocarían hoy con nuevas complejidades que entonces no estaban presentes.

Esa experiencia colectiva que se expresó en la celebración de los Encuentros de Estudios del trabajo y en la creación del Consejo Científico Asesor de la CTC fue reseñada en una publicación caribeña (Martín, 1998). La fecha de referencia de estos encuentros anuales (fueron tres en total) es 1995, cuando se celebró el primero de ellos, con 110 trabajos discutidos en cinco comisiones. Todos los centros que podían presentar contribuciones lo hicieron y muchos activistas sindicales. El carácter académico se compartía con el debate sindical

¹⁴ C. Deere *et al.* (1998): *Güines, Santo Domingo y Majibacoa, sobre sus historias agrarias*, La Habana: Editorial Ciencias Sociales.

¹⁵ En realidad Alhama no está hablando solo de la década del noventa, sino también del comienzo de los 2000.

en lo que pareció ser el comienzo de una plataforma de amplio espectro para los estudios del trabajo; pero se entiende entonces que todas esas contribuciones no formarían parte de proyectos establecidos ni científicamente evaluados; No obstante, la amplitud temática y la sinceridad y llaneza de los debates colocó esta iniciativa en un lugar prominente para nuestra área de trabajo. Los temas fueron: las medidas que se venían tomando en el marco del Reajuste, la estimulación y las nuevas formas de organización del trabajo; la creación de las Unidades Básicas de Producción Cooperativa (UBPC) y sus resultados; el cuentapropismo y su desarrollo entonces incipiente, así como su vínculo con los sindicatos y también la participación de los trabajadores en la dirección. Además, se discutieron temas de seguridad e higiene del trabajo, empleo y de la actividad sindical, propiamente dicha.

Los análisis concluían con la satisfacción de darle cuerpo y organicidad a los estudios del trabajo en Cuba y de haber logrado sensibilizar a un actor fundamental para la diseminación y mejor aplicación del conocimiento, cuál era la CTC y sus sindicatos. Salían como resultados más generales la notable especificidad de los estudios del trabajo en Cuba, bien diferenciados de los debates a escala internacional, el predominio de aportaciones empíricas con diferente grado de rigor –como era de esperar– y el nivel de compromiso de los estudiosos con el proyecto socialista, tanto para preservarlo como para enfrentar tendencias burocráticas, ya bien identificadas desde entonces.

La creación del Consejo Científico Asesor de la CTC, en particular, constituyó otro éxito que nos llenó de esperanza. Pero la realidad fue que los siguientes encuentros fueron languideciendo en calidad hasta desaparecer; el Consejo Científico Asesor no logró ser una plataforma de intercambio, más bien fue un espacio de debate con posiciones encontradas. Su existencia, realmente efímera, queda como ensayo general de un componente de lo que debe ser la nueva institucionalidad socialista cubana. La CTC no estaba preparada para ese paso, que pudo ser trascendental por su apego a la obsoleta imagen de «polea trasmisora» que mantiene, sin asumir la dirección de los procesos como un área esencial de su quehacer, comunicando y consensuando con las administraciones la visión de los trabajadores, haciendo valer el principio de realización de la propiedad social sobre los medios de producción. Tampoco la academia demostró estar preparada para transmitir adecuada y constructivamente sus pareceres, ni para traducir en formas concretas de aplicación las nociones

extraídas de la investigación. Se supo llegar al conocimiento, pero se fue incapaz de socializarlo con el destinatario que más interesaba e interesa. El resultado final fue el alto grado de desvinculación actual entre estos dos actores trascendentales para los estudios del trabajo en el contexto nacional. Sin dudas, sus propios objetos sociales exigen de una posición activa en el estudio y reformulación creativa del mundo del trabajo cubano, pero sobre todo lo exige una realidad cambiante y contradictoria que impele al desarrollo de visiones más orgánicas de sus estructuras y procesos estructurantes. Pero esencialmente que no descuide la evaluación constante e inclusiva de la praxis política.

Los noventa terminaron, comenzó el nuevo milenio y la realidad presentó nuevos retos y demandas. En su transcurso, aun cuando la madurez intelectual –y quizá política– estaba por alcanzarse, las carreras académicas de los investigadores, los productos científicos y las acciones concretas crecieron notablemente, demostraron vitalidad, pujanza, energía y también, por qué no decirlo, un talento en acción que se reconocía creado por la Revolución, y enfática y ferozmente identificado con su futuro. También, como nunca antes, se hizo palpable un problema que aún nos acompaña, a pesar de que otras oportunidades surgieron para superarlo bien entrados los 2000: el diálogo incompleto y la comunicación ineficaz con los decisores que ha convertido absurdamente en letra muerta un saber que ya tiene un lugar en el patrimonio ideático de la nación cubana y que salió, como porcelana viva, del horno de los noventa que identificara el siempre presente Fernando Martínez Heredia. Se sumó así a los procesos de desconexión política de los resultados académicos el otro actor central en el estudio y transformación del mundo del trabajo, el Estado y sus estructuras, lo cual, junto a la inmediatez de soluciones a la crisis, terminó reforzándose con el peso dado a la economía desde una visión que la desconectaba de los espacios productivos concretos y que aún hoy predomina en el discurso de la institucionalidad política nacional

Los años 2000 y la inmediatez como protagonista de la agenda

Ya en la segunda mitad de la segunda década de los 2000 se hace aún más difícil el análisis por la impronta de la inmediatez. Para los estudios del trabajo estos años comenzaron con un claro retroceso en cuanto a la consolidación de un espacio académico que parecía destinado a fortalecerse. Además del debilitamiento de la alianza con la CTC, ya referido, el protagonismo del Perfeccionamiento Empresarial durante

buena parte de la primera década no demandó, como parecía, estudios del trabajo, pues las empresas prefirieron consultorías económicas especializadas en ayudar a cumplir con los requisitos para ser consideradas en perfeccionamiento y estos no exigían diagnósticos ni soluciones a los problemas de trabajo, solo aspectos económicos, contables y técnicos.

Este proceso puso en claro rasgos de inviabilidad de una plataforma de cambio que confiaba en el hombre y sus capacidades, pero que adolecía de la falta de una dimensión verdaderamente social (Martín, 2002) entre otras limitaciones.¹⁶ También fue un periodo muy limitado en cuanto a los recursos para investigar.¹⁷ Sin embargo, a pesar de todo se produjo un momento de eclosión de la investigación social del trabajo a la altura de 2003, con la celebración en Cuba del IV Congreso de la Asociación Latinoamericana de Sociología del Trabajo (ALAST), sede concedida audazmente a Cuba, por el Consejo Directivo de ALAST.

Allí renació el interés por los estudios del trabajo y muchos autores trajeron sus contribuciones, a partir de trabajos que venían realizando desde años atrás; se presentaron casi 30 trabajos, con cierta calidad en muchos casos y desde muchas aristas: la dirección, el cambio organizacional, las competencias laborales y su medición y aproximaciones relativamente más completas que provenían de tesis de grado de sus autores.

Con posterioridad a este Congreso, exitoso y fallido al mismo tiempo, el impacto esperado no se logró realmente; aunque en ese periodo 2001-2010, la Lic. Griñán¹⁸ lista unos cincuenta trabajos entregados desde el Instituto sobre todo, que vivió los últimos años de su existencia, la Universidad de La Habana (la mayoría tesis de diploma), algunos del Instituto Nacional de Investigaciones Económicas (INIE) y muy pocos del CIPS, pues entre 2003 y 2005 dejó de funcionar

¹⁶ En cierta ocasión fueron movilizados el Grupo de Estudios del Trabajo y algunos otros especialistas para estudiar el Perfeccionamiento por demanda de sus principales promotores y gestores; pero al presentársele el diseño de lo que queríamos hacer para responder a su demanda y después de considerarlo «muy bueno y exactamente lo que deseaban», sencillamente olvidaron la demanda.

¹⁷ La investigación de Reajuste y Trabajo fue financiada con los propios fondos del CIPS ingresado de intervenciones empresariales desarrolladas como servicios científico-técnicos. Disposiciones de entonces impidieron el cobro en moneda convertible y por concertación. Eso imposibilitó hasta el servicio mismo por los insumos que demandaba, solo accesibles en CUC.

¹⁸ Realmente más, solo que el autor estimó que muchos de los incluidos por Griñán no eran *strictu sensu* sobre trabajo, a partir de los criterios adelantados en la Introducción.

temporalmente el Grupo de Estudios del Trabajo para resurgir poco tiempo después.

Los temas tuvieron algunas transformaciones por la lógica de los nuevos procesos que se comenzaron a vivir y entonces las UBPC, el Trabajo por cuenta propia (TCP), las tecnologías de gestión empresarial y el empleo ganaron el espacio a los temas que hasta entonces, incluyendo el IV Congreso de ALAST, se habían tratado.

Otro cambio significativo se comenzó a distinguir en paralelo a este aparente declive: los 2000 fueron la etapa –sobre todo en los momentos más recientes, pero con clara expresiones desde antes– de la madurez intelectual de una buena parte de los estudiosos del trabajo, varios de los cuales acumulaban más de un cuarto de siglo en esas temáticas. Se graduaron los primeros doctores y doctoras en Ciencias, otros y otras alcanzaron títulos de Maestría y las publicaciones más importantes del país comenzaron a recibir contribuciones en las cuales estaba presente la categoría. Nunca antes los resultados de los estudios del trabajo tuvieron tanto espacio editorial, hecho que también es fruto de la participación de varios(as) estudiosos(as) en proyectos internacionales.

Una importante institución se incorporó a la academia laboral con aportes sustanciales, el Instituto Cubano de Antropología del CITMA, sobre todo enfocados hacia la Cultura del Trabajo. Algunos estudiosos del trabajo recibieron premios internacionales con becas que les permitieron ofrecer aportes sustantivos.¹⁹ Es un periodo, este que vivimos, en que nuevas categorías como Cultura del Trabajo y otras no tan nuevas como Multiespacialidad económica y Espacios económicos se hacen términos comunes para muchos científicos sociales. Temas nuevos como el cuidado y los cuidadores –casi siempre cuidadoras–, la economía solidaria, los perfiles socio-psicológicos de los TCP o el trabajo doméstico y los Recursos Laborales, como área particular de esta categoría, así como los estudios de género enfocados al trabajo o el olvidado espacio de la negociación colectiva e incluso el papel del salario –tema muy bien abordado por jóvenes economistas– en las nuevas condiciones

¹⁹ El autor y el MSc. Boris Nerey obtuvieron, por el Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales (CLACSO), becas Asdi de categorías senior y semi-senior respectivamente en 2005 y 2010, un hecho hasta entonces inédito. También el MSc. Osnaide Izquierdo obtuvo un Premio CLACSO-UMET en 2014 con su trabajo sobre Nuevos Modelos Sindicales.

han comenzado a tomar cuerpo y a colocar en el debate temas cruciales para las ciencias sociales y para la sociedad.

Debe añadirse que, bajo la influencia de los Lineamientos Económicos y Sociales del VI y VII Congresos del PCC, se creó un consejo científico asesor con un conjunto de instituciones convocadas para ese fin. En ese sentido, algunas propuestas provenientes de los estudios de población (que incluyen los Recursos Laborales) han tenido mayor acogida, no así otras referidas a la participación social y a los colectivos laborales, que continúan siendo temáticas pendientes en las propuestas de estrategias de desarrollo esbozadas en los últimos años, al menos desde la profundidad de análisis y proyección que amerita un proyecto de desarrollo socialista sustentable.

En 2016, con el apoyo de la Fundación Frederick Ebert, se celebran en La Habana dos talleres con el nombre de Reunión Nacional (I y II) de estudios del Trabajo, con la participación de más de 30 estudiosos de todo el país y la colocación a debate de los temas comentados anteriormente. Del primero de ellos –el segundo se dedicó a identificar acciones prácticas y a actualizar contenidos teóricos– salió un proyecto de libro que verá la luz antes de concluir 2017.²⁰ Al mismo tiempo, la categoría «trabajo» ha logrado su inserción efectiva en la explicación de los procesos y fenómenos sociales de la realidad cubana actual, anteriormente centrados en otras categorías de análisis que partían de tradiciones disciplinares distintas. En fin, otro renacer, ahora con nuevos rostros, mucho más alto nivel académico y un enorme compromiso con el pueblo y su proyecto de nación.

Vamos concluyendo

Se han ido adelantando ideas conclusivas en cada acápite. Ahora, solo agregar que es visible la evolución, positiva de los estudios del trabajo: otra y mejor apoyatura técnica, otras salidas divulgativas, pero sobre todo se distinguen otros destinos. No hay olvido de los empresarios

²⁰ En el libro aparecerán artículos referidos al sistema de pensiones, a la movilidad laboral de maestros y profesores; a la negociación colectiva, la economía solidaria, el empleo juvenil y los desplazamientos ocupacionales de los jóvenes; al diagnóstico de las brechas salariales, además de artículos más generales sobre la actualidad y escenarios del trabajo en Cuba y al lugar del género en las contradicciones que atraviesan al trabajo en las nuevas condiciones. Se incorporará igualmente una contribución de carácter teórico sobre el momento de los estudios del trabajo a escala mundial. Todos los autores poseen grado científico o sus contribuciones forman parte o salen de proyectos con esa salida.

ni de los decisores; pero ahora se está trabajando para la conciencia pública, el destinatario es el pueblo, la nación y sus instituciones; el mundo de las ideas y el país que será.

Sucede que Cuba vive una etapa, en la cual a juicio de los especialistas se hace imprescindible «un esfuerzo normativo [...] que de transparencia a los procesos y al control social»; una definición más amplia y clara de los «motores y agentes del crecimiento económico» (Triana, 2012, p. 24); en la que «se considera que el futuro funcionamiento de las diversas formas de propiedad y las regulaciones por elaborar permitan a los entes productivos [...] formar los encadenamientos productivos necesarios» (Díaz y Torres, 2012, p. 38); y además «[...] se requiere de políticas dirigidas a mitigar los obstáculos que restringen el acceso de las mujeres a los beneficios económicos [...] [Pues] tendrán que esperar por mejoras en las políticas sobre el trabajo, el cuidado infantil y de adultos mayores, los servicios de apoyo al hogar...por solo citar algunas de las mejoras más acuciantes» (Echevarría y Lara, 2012, p. 136).

En fin, el debate del desarrollo tiene que ver ahora no con un grupo pequeño de personas preparadas o habilitadas para conducirlo, sino que el pueblo interviene con la voz de su Academia, la misma que ese pueblo formó con gran sacrificio y la que lo identifica como su real destinatario, pero que hoy también interviene en la transformación sistemática de la realidad sociolaboral cubana, a partir de su inserción directa en los entramados productivos de los espacios de la economía nacional. Por lo que aquí aparece un nuevo actor de diálogo en el mundo laboral, que debe ser tenido en cuenta en su capacidad creativa de dinámicas sociolaborales novedosas y no necesariamente disonantes con el proyecto de nación propuesto. Súmese también la necesidad de hacer partícipes de estas prácticas a los trabajadores de los otros espacios económicos estatales como imperativo para la sostenibilidad de este proyecto.

Mucho hay que discutir, grandes son los desafíos. La temática de los recursos laborales –con una óptica de población y desarrollo; que el estudio del empleo y de la doble y contradictoria precariedad que incorpora: por insolvencia salarial el estatal y por condiciones de trabajo y seguridad el privado, así como la configuración de las relaciones de trabajo en los diferentes espacios económicos son temas cruciales.

Estos vienen acompañados de nuevas demandas desde la teoría y desde la metodología: el trabajo como herramienta emancipatoria,

las diferentes formas de explotación que han surgido en diferentes modalidades de trabajo; la emergencia de un probable nuevo espacio económico con el trabajo en el exterior, el impacto del envejecimiento demográfico en el aprovechamiento de la capacidad social de trabajo y en la movilización de la reserva laboral (mayoritariamente femenina y calificada), el rol de la migración circular en la cultura de trabajo; la propia evolución y riqueza de la cultura del trabajo de los cubanos son temas que urgen y esperan. Un mejor manejo de la triangulación científica, la mejor configuración de redes epistemológicas, las formas de co-investigación y construcción de espacios de saber compartido y alcanzados de consuno con los investigados parecen estar tocando a la puerta de nuestros repertorios metódicos y metodológicos.

En suma, muchas cosas deben aclararse y discutirse a escala pública e institucional, y debe incorporarse que esto se hará con un pueblo que entiende y sabe hacerlo y con sus instituciones, porque preparó a su intelectualidad para pensar con él, y no por él. Por eso la mejor noticia es que los estudiosos del trabajo existen como pueblo y junto al pueblo, y ocupando su puesto.

Bibliografía

- ALHAMA, RAFAEL (2013): *Breves reflexiones sobre la actualidad económica y social*, La Habana: Editorial Ciencias Sociales.
- CENTRO DE INVESTIGACIONES PSICOLÓGICAS y SOCIOLÓGICAS (CIPS) (2003): «Habana ALAST», CD-ROM, 4^{to} Congreso Latinoamericano de Sociología del Trabajo.
- DEPARTAMENTO DE SOCIOLOGÍA, MINISTERIO DEL TRABAJO (1975): «Aspectos sociales de la formación de los recursos laborales y la utilización racional» [edición mecanoscrita].
- DÍAZ, I. y R. TORRES (2012): «Desafíos estructurales del sector productivo», en Vidal, Pavel y Pérez, Omar Everleny (comps.), *Miradas a la Economía Cubana. El proceso de actualización*, pp. 27-39, La Habana: Editorial Caminos, la Habana.
- ECHEVARRÍA, D. y T. LARA (2012): Cambios recientes ¿Oportunidad para las mujeres?, en Vidal, Pavel y Pérez, Omar Everleny (comps.), *Miradas a la Economía Cubana. El proceso de actualización*, pp. 123-137, La Habana: Editorial Caminos.
- GRIÑÁN, DIANNÉ (2012): «Pensar la ciencia desde la sociología y abandonar la dulce morada de la inocencia. Una mirada al proceso de institucionaliza-

ción de los estudios sociales del trabajo en Cuba como campo científico en el período 1959-2010», tesis de licenciatura, Facultad de Filosofía e Historia, Universidad de La Habana.

MARTÍN, JOSÉ LUIS (1998): «La investigación social del trabajo en Cuba de cara al nuevo milenio», en Planell Larrinaga, Elsa; Castillo, Juan José y Rivera Santiago, Carlos Alá (eds.), *Estudios del Trabajo en el Caribe*, pp. 117-139, Universidad de Puerto Rico: Proyecto Atlantea.

MARTÍN, JOSÉ LUIS (2002): «La cultura del trabajo ante el perfeccionamiento empresarial», *Temas*, pp. 42-55, La Habana, julio-septiembre.

MARTÍN, JOSÉ LUIS (2013): *Cultura del trabajo, población y turismo: impactos del Reajuste de los 90'*, Universidad de La Habana: CEDEM.

TRIANA, J. (2012): «De la actualización del funcionamiento al desarrollo económico», en Vidal, Pavel y Pérez, Omar Everleny (comps.), *Miradas a la Economía Cubana. El proceso de actualización*, pp. 17-25, La Habana: Editorial Caminos.

RODRÍGUEZ, ANÍBAL (1990): *Transitando por la Psicología*, La Habana: Editorial Ciencias Sociales.



El concepto de trabajo decente. Fuerzas, críticas y alternativas desde la realidad cubana

OSNAIDE IZQUIERDO QUINTANA

Introducción

El Trabajo Decente (TD), como concepto y proyección de políticas, ha intentado definir el quehacer del mundo del trabajo en todo el planeta durante los últimos dos decenios. Desde su enunciamiento en la 87^{ma} Reunión de la Conferencia Internacional del Trabajo en 1999, se configuró bajo cuatro presupuestos o áreas de materialización o aseguramiento: el empleo, la protección social, los derechos de los trabajadores y el diálogo social; intentado ser válida como propuesta tanto para el sector formal como el informal en todas las economías del mundo (OIT, 1999).

Aun cuando deba reconocerse las facetas cualitativas y cuantitativas en las propuestas de medición de cada uno de estos presupuestos, así como su proyección en la construcción de un mundo del trabajo cada vez más justo e inclusivo, el TD es heredero, en su proyección, logros y limitaciones, de un momento histórico concreto, marcado por: 1) la hegemonía, aunque no necesariamente primacía cuantitativa, de los modelos de flexibilización laboral, mercantil y económica de las sociedades de finales del milenio; 2) el afianzamiento de metodologías de medición del desarrollo con base en índices; y 3) el desmonte, deslegitimación, fracaso o minimización en su capacidad de acción de los modelos alternativos al capital,¹ bajo el signo de la globalización económica. De esta forma su esencia queda marcada por supuestos y postulados que tienden a desconocer realidades alternas a las hegemónicas y por tanto lastrada

¹ No se hace solo referencia aquí a los proyectos socialistas (en toda su variedad y matices hasta hoy surgidos), sino también a aquellos modelos que han tratado de constituirse en alternativas a la hegemonía del capital y sus lógicas (cooperativismo, economía solidaria, etc.)

en su capacidad de crítica, y por ende de transformación, de una realidad que no ha trascendido el estado de cosas social en el que surgió.

En datos ofrecidos por los organismos internacionales vinculados al mundo del trabajo, casi 200 millones de personas están sin trabajo y de estos más del 35 % son jóvenes, en un momento histórico en el cual alrededor de 168 millones de vidas existen bajo las pautas del trabajo infantil y dos tercios de los adultos que trabajan lo hacen sin coberturas de los derechos mínimos (OIT, 2016) que el TD ha conceptualizado y tratado de asegurar. Todo esto es muestra de que, a pesar de la importancia tenida y los logros obtenidos de su impulso, aún queda pendiente un panorama claro respecto a sus alcances como presupuesto para la concreción de un mundo del trabajo que, más que digno, realmente asegure la existencia sostenible del sujeto humano en las condiciones de desarrollo actual.

Un primer objetivo del presente artículo busca posicionarse en la discusión internacional sobre la identidad del trabajo decente como concepto y sus posibles limitaciones a partir de la reevaluación crítica de sus bases epistemológicas y contextuales.² Reevaluación esta que partirá del principio de que no puede ser elaborada una categoría que no reconozca explícitamente el carácter de relación social que todo trabajo es. No solo por constituir una relación social en sí misma, sino, y sobre todo, porque materializa su existencia en un sistema de relaciones que le da forma y contenido en un contexto determinado. En un segundo momento se introducirá, a partir del principio ya expuesto, en la discusión de estos presupuestos en el contexto cubano, desde sus particularidades y posibles futuros, con el objetivo de evaluar aportes, reevaluaciones o necesidades para su aplicabilidad como proyección de políticas a partir de su reconocimiento institucional en el país.

El concepto de trabajo decente, indicadores y políticas asociadas

Pareciera hoy haber consenso en que no se comprende un trabajo como actividad humana cuya única razón de ser sea proveer sustento económico o material, sino que se le entiende incorporándole una dimensión de dignidad humana y fortalecimiento del espíritu. Sin

² Desde sus presupuestos metodológicos y su evaluación en tanto índice hay bastante ya escrito en los últimos años, expresándose problemas relacionados a la fiabilidad de las estadísticas, el alcance de los conceptos empleados o las propias ineficiencias relacionadas a las ponderaciones generalizables de los índices contruidos (Ghai, 2003) (Isura & Montesino, 2010).

embargo, el desarrollo que ha tenido la economía, como ciencia y espacio de producción y reproducción de las condiciones de existencia de la humanidad, en el contexto de la globalización actual parece desatender esta dimensión espiritual del trabajo, alejándose de la tendencia a humanizar la actividad económica y, muchas veces, atentando directamente contra el avance del trabajo como fuente de dignidad para las personas.

Esta al menos es la apreciación de una extensa lista de autores y estudiosos de la materia, especialmente en el seno de la Organización Internacional del Trabajo (OIT), en la cual humanizar la actividad laboral se ha expresado en objetivo central de trabajo (OIT, 2016). Fue justamente en el seno de esta organización internacional donde nació el concepto de «trabajo decente» como una manera de dar rostro concreto a la búsqueda de una actividad laboral cualitativamente mejor en nuestros días. En este contexto, el paradigma de trabajo decente contribuye a un debate necesario, ya que en su concepción incluye una idea o tipo ideal, en el cual, en un extremo, está la inseguridad, la exclusión, la desigualdad y el irrespeto de los derechos laborales; y en el otro, están la seguridad, la integración, la igualdad y el pleno respeto a los derechos humanos, es decir, la situación deseada (Espinoza, 2003) (Isura y Montesino, 2010), sin olvidar su impacto hacia todas las relaciones y en la propia construcción de una sociedad determinada que asuma el respeto hacia el medio ambiente, como aluden las visiones de trabajo o empleo verde (OIT, 2015).

Pero el contexto actual del mundo del trabajo ya comentado en la introducción de este artículo pone inevitablemente en la palestra de la ciencia de hoy algunas preguntas que deben ser imperiosamente atendidas en aras de lograr este objetivo. ¿Resulta posible la combinación, en las condiciones actuales de la economía global, del desarrollo económico con las dimensiones humanas del trabajo? ¿Esta combinación puede realizarse como resultado de la evolución del estado actual de la cuestión social o necesita de alguna forma de mediación? ¿Puede el concepto de TD constituirse en esa mediación a partir del logro de una institucionalidad que le de sustento y legitimidad? Pero mucho más importante ¿puede constituirse en tal un concepto sobre el trabajo, o sus indicadores y políticas asociadas, que no parta del reconocimiento de que este no contiene una dimensión o dimensiones sociales, sino que es una práctica y un espacio eminentemente social a través del cual

se materializa la esencia relacional de la corporalidad humana³ en sus relaciones con su entorno social y natural?

El trabajo no es otra cosa que la actividad humana consciente para la transformación de la realidad material e inmaterial y que, por tanto, constituye la categoría estructuradora fundamental en la vida humana y en la sociedad, a partir de la creación de la riqueza material y espiritual de una sociedad determinada. Por lo que una respuesta afirmativa a estas preguntas, y sobre todo la última, no puede ser realizada ni siquiera bajo el presupuesto de que los conceptos de «trabajo», «trabajo asalariado» y «empleo» pudieran ser equiparados, como pareciera ser la tendencia dominante en las ciencias del trabajo que sustentan la definición del TD.

Las sociedades actuales están marcadas por una visión sobre el trabajo que lo asume como la actividad generadora de riqueza y propiedad. Una visión que surge desde los siglos XVI y XVII, pero que tiene su punto de mayor desarrollo con el surgimiento del capitalismo como modelo social, político y económico. El modelo capitalista constituyó una transformación substancial de la sociedad hasta el momento conocida a partir de su impacto en todas las relaciones sociales existentes. El trabajo va a comenzar a asumirse, a partir de este momento, como generador de riqueza y de propiedad. Pero no de cualquier riqueza o de la riqueza entendida en las sociedades anteriores. Va a ser la riqueza derivada de la participación en el mercado como espacio central para la producción y reproducción social. Lo mismo va a ocurrir con la propiedad, que va a comenzar a expresarse como aquella sobre los medios para generar la riqueza, es decir, la propiedad sobre los medios de producción, la propiedad en función de la generación de mercancías.

Esto constituye un proceso de cambio en la estructura política de la sociedad a partir de que el acceso al poder va a estar marcado por la capacidad para producir bienes de consumo, mercancías, y por tanto, por la propiedad sobre los medios para crearlas. La burguesía como

³ Siguiendo la lógica de Marx, donde el trabajo, en tanto «creador de valores de uso, es condición de la vida humana, y condición independiente de todas las formas de sociedad, una necesidad perenne y natural sin la que no se concebirá el intercambio orgánico (metabolismo) entre el hombre y la naturaleza, por consiguiente la vida humana» (Marx, 1981, p. 136) (Marx, 1978). Esto implica la necesidad de la comprensión de toda esencia humana como en estrecha relación con su entorno natural y social, y en especial la del trabajo en tanto actividad transformadora de este entorno y productora de la realidad objetiva y objetivada de todo sujeto humano.

grupo social no surge con el capitalismo, este constituye el modelo socioeconómico en que este grupo social obtiene el poder político y a través del cual instaura los mecanismos para su reproducción como grupo social. Entre estos mecanismos el fundamental es la denominada «entronización del mercado como relación social central». Es decir, la construcción de una sociedad donde el mercado se va a constituir en el único espacio válido para la obtención de los medios de subsistencia y reproducción humana. Pero este proceso necesita generar un nuevo cambio y es el de convertir al trabajo en una mercancía más. A partir de este momento va a ser imposible que las clases desfavorecidas (ahora aquellas que no cuentan con los medios para producir los bienes de subsistencia) puedan subsistir sin tener que recurrir al mercado; y esto solo lo podrán hacer vendiendo en él su única propiedad, la capacidad de trabajo. Es por esto que el trabajo no va a ser más solo una actividad de transformación de la naturaleza para satisfacer las necesidades humanas, sino también una mercancía en la expresión concreta de la fuerza de trabajo convertida en trabajo asalariado.

La relación inseparable entre trabajo y mercado habla del tipo de actividad productiva que es seleccionada para asignar al primero todas las propiedades que se han venido señalando (empezando por su denominación como trabajo asalariado): esa actividad es *solo* aquella que se realiza en el espacio social de la economía de mercado, es decir, aquella a cambio de la cual el «trabajador» obtendrá una remuneración. A un mismo tiempo será «trabajo» *toda* actividad productiva realizada en el mercado. Lo cual quiere decir que el *contenido* de la actividad de trabajo, en términos sociales y políticos, es *en sí mismo irrelevante*; lo relevante es su dimensión relacional, pero en términos de su capacidad de intercambio con otras mercancías, o sea, su dimensión mercantil.

Esta es la herencia contextual y conceptual que recibe el concepto de TD y de la cual no puede abstraerse al construir sus indicadores y políticas asociadas. Una herencia que, como se ha ilustrado, lastra su capacidad transformadora de la realidad al institucionalizar (formal e informalmente) al empleo, en su calidad de expresión contractual del trabajo asalariado o «subordinado»,⁴ en la forma fundamental de materialización del trabajo en la sociedad moderna y por tanto aquel llamado a regular en aras de su desempeño en función del desarrollo

⁴ Eufemismo cada vez más recurrido para desdibujar las relaciones de explotación que todo trabajo asalariado implica.

social. Si bien, desde la lógica del discurso de las instituciones vinculadas al TD, este posicionamiento asegura la transformación de las relaciones de trabajo hacia una formalización y estandarización contractual de estas, disminuyendo las prácticas de trabajo lascivas para la condición humana, al mismo tiempo produce un proceso de estandarización de las formas de explotación que asegura la existencia de una entronización de las dinámicas de valorización del mercado.⁵

De esta forma ha pasado a entenderse por TD el acceso a un empleo con derechos y sin discriminación, en condiciones saludables, con remuneración suficiente y protección social. Todo lo cual, sin duda, reconoce que como espacio de materialización de las actividades de producción y reproducción humana, el empleo deba ser entendido como un derecho humano que juega un papel central como eje de integración social, sentido de la vida personal y espacio privilegiado de la participación (CEPAL, 2008). Al mismo tiempo, a tono con una concepción del trabajo asentada en su relación indisoluble con el mercado, se reconoce que un mayor número de personal con empleos decentes significa un crecimiento económico más fuerte e inclusivo, y mayor crecimiento significa más recursos disponibles para crear empleos decentes. Enunciado así, como «una ecuación simple» (OIT, 2016, p. 12), no debiera haber problemas con el incremento de ingresos individuales, familiares y comunitarios que el TD conllevaría, y por tanto su impacto en las dinámicas de desarrollo territorial.

En función de esto, son varias las políticas y principios propuestos para el desarrollo y logro de esta concepción, todas ellas asociadas en mayor o menor medida, a las cuatro áreas de actuación o materialización del TD. Políticas y principios que, si bien reconocen al trabajo como ese espacio de estructuración social fundamental que no solo define el lugar que ocupa el sujeto humano en la estructura social, sino también sus relaciones y las formas de afiliación (Confederación General del Trabajo, 2011), adolecen de una visión que dé cuenta de que, por

⁵ El mercado funciona desde una lógica de valorización de recursos, trasladando a todo medio de producción y recurso una idea de escasez que se sustenta en «la capacidad de organizar racionalmente la coordinación del trabajo social, de tal forma que corresponda con la racionalidad económica indicada» (Hinkelammert y Mora, 2014, p. 123) y por tanto en las estructuras de organización y coordinación del trabajo (incluyendo la propia división social del trabajo en su impacto en la comprensión de la fuerza de trabajo y las posibilidades de consecución del pleno empleo o del TD)

esta misma esencia, se constituye en un mecanismo de reproducción de las relaciones de explotación, al no discutir las bases relacionales en las cuales se produce la inserción en el mundo del trabajo y a la vez tiende a desconocer que no es lo mismo el derecho al trabajo que la obligación a un trabajo remunerado (Bonnet, Figueiredo, y Standing, 2003).

Desde estos puntos de partida se reconoce que TD es libre elección y ejercicio del trabajo y, por tanto, eliminación del trabajo forzoso, esclavo e infantil, lo cual de por sí ya constituyen principios y proyecciones de políticas más que loables, pero que intentan materializarse en un entramado de relaciones sociales en las cuales los trabajadores no tienen más elección que concurrir al mercado de trabajo para poder asegurar su existencia. La configuración actual de los mercados laborales, fuertemente impactados por la flexibilización laboral y productiva globalizada, exigen modelos de inserción laboral cada vez más precarios en espacios laborales diseñados para la expropiación voluntaria de la libertad en el trabajo, ya no solo marcada por la relación salarial, sino también por el desarrollo de técnicas de gestión y organización del trabajo con base en las culturas corporativas y la competitividad hacia adentro y hacia afuera de los entornos socio productivos. Ni siquiera conceptos como el de «trabajo subordinado» pueden esconder las dinámicas y estructuras sociales de dependencia a las lógicas del capital que imperan en las sociedades actuales y que sistemáticamente cercenan la libertad de elección de la gran mayoría de la población mundial. Los datos ya comentados en la introducción son una evidencia incontestable de la fragilidad de un discurso centrado en la libertad de elección ante el trabajo en las condiciones actuales de desarrollo de la humanidad.

No se discute aquí la esencia propositiva inherente al TD, lo que se critica es una propuesta asentada en un concepto que desconozca la índole dependiente que implica la propia concepción y práctica del trabajo asalariado y por tanto del empleo en las condiciones actuales. Esto deslegitima empíricamente cualquier proyección que intente limitar la acción precarizadora de la corporalidad humana, al establecer una lectura descontextualizada del trabajo como actividad estructuradora de la vida social.

Cualesquiera de las otras dimensiones inherentes a la concepción de TD, enfrenta la misma precariedad situacional que implica la condición de dependencia del mercado, a partir de la condición trabajo-mercancía que toda relación salarial expresa, para el aseguramiento de la existencia

del sujeto humano. El no acceso real a la propiedad sobre los medios de producción siempre va a posicionar al sujeto trabajador en situación de precariedad frente al sujeto capital, sobre todo en un contexto de participación en un mercado estructurado desde una teoría del valor que abstrae los valores de uso (en tanto satisfactores de necesidades) y se concentra y orienta por las relaciones de cambio, el trabajo abstracto, la eficiencia formal y la ganancia; y por lo tanto deja de lado, en términos de preferencia, la medición real de las condiciones materiales y espirituales de existencia de los seres humanos, limitando su perpetuidad.

El mercado como arreglo institucional y relación social central de las sociedades modernas, no solo marca los derroteros y trayectorias de los grupos humanos en la dimensión «meramente económica» de la vida social, sino que también se imbrica desde sus lógicas estructurales, y como aseguramiento a su sustento, a todas las dinámicas y dimensiones de la existencia en sociedad. Cada vez con más fuerza las lógicas y normas funcionales de los sistemas educativos, religiosos e incluso de la familia y de la propia ciencia, se ven penetradas por los principios estructuradores del mercado como relación social, asegurando su reproducción al legitimarlos como racionales dentro de una estructura por él racionalizada en la sociedad. De esta forma todos los mecanismos que puedan ser generados para su control deben asumir esta racionalidad por dominante y no por legítima o eficaz para su control, al encontrar muchas veces las reticencias o enfrentamientos en aquellos a los que intenta asegurar. Asimismo, al interior de los espacios socio productivos se legitiman, por racionales, sistemas de relaciones sociales del trabajo centrados en la individualización y la externalización de las responsabilidades, de forma tal que, en la relación capital-trabajo, cada vez con mayor intensidad, sean los trabajadores e incluso sus instancias de representación los responsables de sus carreras laborales y de los procesos de entrada y salida del mundo del trabajo y no el capital en tanto actor que les da existencia como sujetos sociales dependientes.

De esta manera, para el TD en su intención de superar esta realidad, la seguridad social durante toda la trayectoria vital del trabajador; las prestaciones temporales (enfermedad, maternidad, vacaciones, etc.); la salud en el trabajo; el derecho a la libre asociación como pilar del resto de los derechos laborales aparecen como dimensiones esenciales para el logro del derecho laboral como derecho humano, en un contexto en el cual, por un lado, se asegura un estado de cosas económicas que

disminuye cada vez más la empleabilidad en el sistema y por el otro se condiciona dicha empleabilidad a la valoración mercantil de ciertas competencias asentadas en la responsabilidad y la competencia individual frente a la relación laboral.

Por otro lado, otras dimensiones inherentes al TD, como el fortalecimiento del diálogo en las Relaciones Laborales a través de la negociación colectiva y el privilegio de la relación tripartita de estas; ⁶ la conciliación entre la vida familiar y el trabajo; la eliminación de cualquier forma de discriminación en el acceso; y el aseguramiento de que toda política de empleo implique generación de este; aunque sí asumen una concepción más relacional, pierden de vista su carácter contextual.

En esencia, de lo que se trata aquí es de un concepto que, desde su propia denominación o traducción literal al español,⁷ no logra captar la dinámica estructural e institucional en la que se desenvuelve el mundo del trabajo actual. Una dinámica que no solo construye un contenido y una forma específica para la materialización de todo trabajo, sino que también lo inserta en una estructura determinada de coordinación social, la división social del trabajo, que inevitablemente queda fuera de la capacidad explicativa del TD, al asumir la construcción liberal del sujeto humano en tanto individuo. Aun cuando las últimas discusiones y propuestas han derivado a un posicionamiento relacional entre el TD y el cumplimiento de los objetivos de la agenda internacional para el desarrollo (OIT, 2016), implicando una concepción micro-macro social del mundo del trabajo, todavía queda mucho por recorrer en los análisis críticos de los contextos actuales de desarrollo del mundo del trabajo y sus mutuas estructuraciones.

Se trata de reconocer ante todo que la libertad de la agencia económica (donde la libertad para la elección y el desempeño del trabajo son solo una parte) no es resultado de la naturalización ideológica

⁶ Capital-Trabajo-Estado

⁷ El término «decente» alude a una relación o conjunto de características acorde a un estado de cosas dadas, y, por tanto, implica una concepción estática, no crítica frente a la realidad en aras de la manutención de dicho estado de cosas. Muchas veces sinónimo de digno, no lo es así en el imaginario social y a juicio de este autor no significa la necesidad de transformación estructural que el mundo del trabajo actual necesita para la consecución del aseguramiento sustentable del sujeto humano en las condiciones de desarrollo actual.

del mercado o de la planificación,⁸ sino de la estructuración concreta de las «orientaciones básicas del equilibrio socioeconómico y ecológico de la coordinación» (en tanto expresión relacional de la división) «social del trabajo» (Hinkelammert y Mora, 2014, p. 501). Esta expresión es en última instancia política y, por tanto, resultado de las configuraciones del poder que expresan las lógicas de enclasmiento⁹ de una sociedad determinada, pero fundamentalmente por las pautas y orientaciones de las relaciones macro y micro institucionales¹⁰ establecidas.¹¹

El foco debe estar entonces en el cómo y para qué se construyen las dinámicas de relacionamiento entre el mercado y la planificación, en la generación de capacidades para discernir, por parte de cada actor,

⁸ Cada vez con más fuerza se permea al TD con las concepciones actuales sobre el desarrollo, donde la libertad de la agencia económica aparece como categoría central atravesada por las relaciones Estado-Mercado y sus funciones sociales en tanto arreglos institucionales, tendiéndose a privilegiar dos perspectivas fundamentales de naturalización ideológica y supuestamente contrapuestas: una perspectiva liberal en la cual el discurso se expresa en términos de *tanto mercado como sea posible*, *tanto Estado planificador como sea necesario* frente a una postura inversa desde las construcciones del *socialismo*.

⁹ Entendidas no solo como una construcción sociológica «sino también como el conjunto de condiciones sociales de existencia que inducen a comportamientos específicos y estilos de vida» (Bourdieu, 1996, p. 148) que se materializan en un espacio social construido sobre la base de principios de diferenciación o distribución.

¹⁰ Entendiendo como tal no solo las restricciones formales e informales, sino también a los actores (individuos, grupos, organizaciones) que persiguen intereses reales en estructuras institucionales concretas y por tanto reconociendo que estas relaciones no solo significan la (re)definición de reglas formales sino fundamentalmente la (re)alineación de intereses, normas y, sobre todo, del poder (Posas, 2006). Al mismo tiempo, se asumen como el sistema dominante de interrelaciones por lo que no solo reconoce a los intereses y al poder como variables centrales, sino su carácter de «plano simbólico de las organizaciones» (Portes, 2007, p. 480) y por tanto determinantes en el gobierno de las relaciones entre los agentes en desempeño de ciertos roles.

¹¹ Si algo no puede perder de vista una concepción sobre el trabajo es que toda organización espacial en la actualidad está sometida al movimiento conjunto de una globalización creciente de la competencia (mercado totalizado en tanto idealización globalizada de los presupuestos de escasez y eficiencia formal de los cuales se deriva la estructura social del capitalismo y que limitan la generación de una eficiencia o racionalidad realmente (re)productiva. En esta idealización el valor mercantil es siempre el valor del producto producido y por tanto reduce las fuentes de toda riqueza (seres humanos y naturaleza) a factores de producción (fuerza de trabajo y recursos naturales) asumiéndolos como depreciables.) y una territorialización del uso y de la construcción de los recursos movilizados por las empresas (Mercier, 2008), por lo que la dimensión macro institucional no puede quedar descuidada.

qué configuraciones institucionales pueden promover o garantizar, en tanto expresión y ejercicio de la libertad, la (re)producción de la vida humana en su total expresión. Si bien el mercado se encuentra limitado en su capacidad de generar este equilibrio en términos de coordinación de las condiciones de (re)producción de la vida, la planificación estatal fuera de los límites del aseguramiento a la reproducción (relaciones y derechos laborales, redistribución de la riqueza, formación, aseguramiento del acceso a los recursos, etc.) no se ha demostrado como más efectiva. En este sentido, la necesidad pareciera girar en torno a una planificación que vincule, bajo el estricto principio de aseguramiento de las condiciones de existencia humana, a ambos sectores en la coordinación social del trabajo, como base de las condiciones de (re)producción de la vida, sin olvidar que el objeto de la planificación es la «acción intencional y reflexiva de los agentes» (Jolly, 2015, p. 95) y por tanto debe pensarse como una situación marcada por la capacidad de acción de los agentes involucrados desde sus posiciones y disposiciones, las cuales marcan una institucionalidad y un espacio de materialización de esta.

Por último y en estrecha relación con lo anterior, debe entenderse que un crecimiento económico e inclusivo, como bien demandan los teóricos del TD, debe estimular los tejidos productivos desde la calidad de las formas de trabajo que se generen. Sin dudas es posible hablar de crecimiento económico a partir del monto real de empleos que pueda generarse en un territorio determinado, pero hablar de desarrollo implica la creación de formas de trabajo que posibiliten la integración de los diferentes actores como única vía de lograr la real articulación en pos del desarrollo y en especial de esa planificación vinculante como mecanismo de control de las orientaciones (re)productivas. Esto solo es posible si se generan formas de trabajo y, sobre todo, de su división social, que permitan la reproducción de todo el aparato socioeconómico y político del modelo que pretenda ser alcanzado a partir de la conjunción de intereses y necesidades de los actores involucrados, al mismo tiempo que las condiciones reales de existencia humana en el sentido de su corporeidad en estrecha relación con la naturaleza. Desconocer el carácter estructurador del mecanismo de simbiosis ser humano-naturaleza que todo trabajo es, generaría perder de vista la base relacional en la que se asienta la posibilidad concreta y real de la existencia humana en la sociedad contemporánea. Es aquí donde se expresan concretamente no solo las oportunidades de acceso a los recursos (bajo las formas

cualesquiera de trabajo y de división social del mismo) y su dimensión real, sino también las configuraciones y disposiciones que les dan sustento a su (re)producción.

Solo desde estos códigos puede ser realmente enriquecida una concepción del trabajo que asegure, o proponga asegurar, la materialización de una actividad de transformación material y espiritual de la realidad realmente digna. Esto implica una participación inclusiva (y no marcada por la valorización mercantil) como medio y con base a lógicas institucionales marcadas por el presupuesto de la satisfacción de las necesidades de la existencia humana como un todo y no solo en la libertad (de elección y de participación) para la satisfacción de las necesidades individuales de la existencia. En términos de desarrollo (para seguir la misma lógica de los presupuestos más actuales del TD) esto implica claramente una posición ideológica frente a las lógicas enajenantes del mercado totalizado,¹² que solo puede ser resultado de un cambio institucional que permita su (re)producción legítima desde la reconstrucción del sentido de la racionalidad individual y colectiva. Es decir, lograr que el TD como categoría se convierta en mediación efectiva entre una estructura socioeconómica determinada y la acción que la materializa, solo puede realizarse bajo el reconocimiento del sistema de relaciones (donde sin dudas el sistema de propiedad juega un rol central) que le da forma y contenido práctico. Otra cosa solo contribuiría a perpetuar su abstracción bajo principios y fundamentos epistemológicos en extremo limitadores de su capacidad transformadora del estado de cosas que le otorga existencia práctica, normativa y valorativa.

Cuba y el trabajo decente

La teoría, más que la praxis, del socialismo estatal ha estado imbuida de este último principio esbozado. Pues aun cuando en la práctica ningún modelo denominado como tal ha logrado dar cumplimiento a su fundamento básico de asegurar el carácter realmente social de la propiedad y el logro de la participación real de los trabajadores en el proceso de apropiación de la riqueza creada (Izquierdo, 2016), este siempre ha aparecido vinculado a las políticas y el diseño de sus

¹² Con mercado totalizado se hace referencia a la idealización globalizada de los presupuestos de escasez y eficiencia formal de los cuales se deriva la estructura social del capitalismo y que limitan la generación de una eficiencia o racionalidad realmente reproductiva.

estructuras socio laborales, en tanto objetivo supremo para la materialización de una sociedad justa.

Cuba no ha estado exenta a esta contradicción teórico-práctica. La elaboración y materialización de un modelo económico y socio laboral, con el consiguiente sistema de relaciones que le han dado sentido y existencia en sus logros y deficiencias, en el cual la propiedad social toma forma de propiedad estatal, constituye la base institucional de dicha contradicción que pareciera perpetuarse en los más actuales diseños del modelo. No obstante, no debe ser olvidado que este, al mismo tiempo, se sustenta y da existencia histórico-práctica a un conjunto de relaciones que proponen, bajo bases redistributivas, una apropiación equitativa de la riqueza creada por el trabajo. La estatización de la economía, como expresión concreta de este sistema de relaciones histórico-práctico, comenzó en el país a partir de los procesos de nacionalización de los principales medios de producción de la economía cubana. No solo constituyó el proceso fundamental que permitiera lograr una estructuración coherente entre el modelo de desarrollo propuesto y las bases sociopolíticas que le daban sustento y legitimidad, sino que respondía a las propias demandas generadas por las dinámicas político-económicas nacionales e internacionales, a la vez que permitía un control efectivo sobre los recursos laborales a partir de políticas concretas, como la de empleo, en un contexto que heredaba una alta descapitalización económica.¹³

Se fue configurando así una política socio laboral, con base en la cantidad y calidad del empleo generado, que, hasta el día de hoy, ha contemplado casi todos los principios hoy vinculados al TD, pero que se ha desarrollado, y actualmente reconfigurado, en un contexto de relaciones en y para el trabajo¹⁴ que han condicionado su efectividad

¹³ La llegada al poder del gobierno revolucionario enfrentó inmediatamente un proceso de descapitalización total de la economía, expresada en el desfaldo de las fuentes y reservas financieras del Estado; la emigración de una importante fracción de los trabajadores calificados y; posteriormente, la pérdida de los principales mercados del país a partir de la implementación del bloqueo económico, comercial y financiero estadounidense. Todo esto configuró un estado de las fuerzas productivas nacionales que condicionó la evolución de las políticas socioeconómicas que irían dando forma al modelo de desarrollo cubano y su inserción en el mercado internacional (González e Izquierdo, 2016).

¹⁴ Relaciones aquí asumidas desde una perspectiva que reconoce no solo el carácter de relación social que todo trabajo es, sino también su soporte en un conjunto de relaciones micro, meso y macro estructurales dentro y fuera de las empresas, que le dan sustento funcional, normativo y valorativo.

en términos de una institucionalidad que asegure los principios socialistas del mundo del trabajo¹⁵ en Cuba.

Tal vez uno de los principios más polémicos de esta política, y al mismo tiempo uno de sus pilares fundamentales, lo constituye el de *pleno empleo*, vigente hasta principios de los 2000. Asentado, en primer lugar, en el fuerte énfasis en el desarrollo social, no solo como objetivo, sino también como base para las estrategias configuradas en consonancia con los principios humanistas del proyecto revolucionario y con las necesidades de desarrollo que enfrentaba el país; y en segundo lugar en el alto grado de control estatal sobre los recursos nacionales (materiales, financieros y humanos)¹⁶ que aseguraban la proyección y aplicación de estrategias nacionales. En la práctica esto se tradujo en una voluntad política impulsada por la deuda social heredada que terminó generando tensiones estructurales con base en prioridades de desarrollo social frente a las de desarrollo económico, que terminaron dando al traste con la factibilidad de este principio condicionando, junto a la crisis estructural comenzada en la década del 90, su desaparición como principio de la política de empleo cubana.

Las dos bases anteriormente mencionadas también permitieron el aseguramiento de otro de los principios históricos de la política sociolaboral cubana: el *énfasis en el desarrollo educacional en las políticas y estrategias de desarrollo social*. Estas perseguían reconfigurar la estructura de cualificaciones de la fuerza de trabajo nacional, de forma que pudiera enfrentarse, por un lado, la baja disponibilidad de fuerza calificada, al triunfo de la Revolución; y por el otro la necesidad de desarrollo de los territorios más desfavorecidos desde el punto de vista socioeconómico. Aun cuando en la práctica la tensión estructural vinculada al pleno empleo también afectó este principio al no asegurar

¹⁵ Principios que serán analizados a continuación y que tienen existencia normativa bajo el fundamento de que el trabajo es un derecho y un deber social del ciudadano y los ingresos que por él se obtienen son la vía fundamental para contribuir al desarrollo de la sociedad y a la satisfacción de sus necesidades personales y familiares.

¹⁶ Resulta imprescindible para la comprensión de las mediaciones que este control sobre los recursos laborales se institucionalizaba en el sistema de relaciones en y para el trabajo cubano. Entender que esto no solo implicaba el control en la esfera meramente económica, sino también que el Estado se constituía en el garante fundamental de la formación de dichos recursos, que proponía un sistema de relaciones y accesos a los diferentes espacios de realización societal estructurado bajo los principios del interés social y la interrelacionalidad institucional.

la relación niveles de calificación-capacidades productivas instaladas y por tanto generar una alta reserva de productividad vinculada al uso de los recursos calificacionales, a la vez permitió el desarrollo de un capital humano que en los diseños más actuales del modelo de desarrollo aparece como un activo y ventaja comparativa para la inserción económica internacional del país.

La «libertad para elegir empleo» y la «igualdad de oportunidades para acceder a este sin discriminación de ningún tipo» constituyen también dos principios polémicos en su práctica y diseño de las políticas asociadas a ellos. Muy interrelacionados con los dos principios ya comentados, no pueden ser entendidos en su dimensión contextual sin comprender un sistema de inserción laboral marcado por el nivel educacional como motor fundamental de la movilidad social, al menos hasta finales de la década del ochenta del siglo pasado. De esta forma, la libertad para elegir empleo, en un contexto de control casi absoluto sobre los recursos laborales, aparecía supeditada a la libertad e igualdad de condiciones en el acceso a la educación y a la carrera profesional, por un lado, y a la capacidad del Estado para construir una oferta de trabajo acorde a esta realidad, por el otro. El resultado de esta correlación entre estos principios también tuvo un impacto en la efectividad de la política de pleno empleo traducida en la tensión estructural ya comentada. Al mismo tiempo, los principios humanistas del proceso revolucionario que sustentaban la atención a la deuda social heredada se conjugaban con esta realidad para asegurar un acceso seguro al empleo sin discriminación. De esta forma quedaban a cubierto los accesos al empleo sin distinción de género o color de la piel, aunque no así en términos de orientación sexual. Esta última aún sin lograr cobertura legislativa en la actualidad. Asimismo, otros posibles criterios discriminatorios quedaban cubiertos en términos institucionales desde las propias funciones de los organismos territoriales del Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, responsables no solo de la oferta de empleo a aquellos en busca de este, los egresados de la Educación Técnica Profesional y de Oficios, y licenciados del Servicio Militar Activo, sino también de las personas que hubieran cumplido sanción penitenciaria y personas con discapacidad. A estos dos principios también se vincula el de «percepción de igual salario por trabajo igual».

Este nivel de cobertura de los derechos al acceso al empleo, junto al principio de que el trabajo constituye tanto un derecho como un deber ciudadano, configuraban la materialización de otro de los principios

de la política socio laboral cubana: el «empleo como base de la seguridad social» a partir del cual se estructuran las contribuciones y derechos de los trabajadores relacionados con la seguridad en toda su trayectoria vital y las prestaciones temporales vinculadas. Los otros dos principios básicos e históricos de la política sociolaboral cubana se vinculan a la «prohibición del trabajo infantil», resguardado en una edad laboral de 18 años, con tratamiento especial de permiso a aquellos entre 15 y 18 por cuestiones relacionadas a la culminación de estudios en la enseñanza profesional o de oficios; y la *seguridad y salud en el trabajo*. Este último, marcado por los condicionamientos impuestos por la realidad de los modelos de organización del trabajo implantados en el país más centrados en el desarrollo tecnológico que en los factores humanos de la producción, constituye uno de los menos institucionalizados dentro de la política, sobre todo desde el punto de vista de la generación de organizaciones y mecanismos efectivos para su control y desarrollo

Resulta imprescindible destacar que, como puede apreciarse en el análisis hasta aquí realizado, los desarrollos de cada uno de estos principios exhiben una estrecha relación con el sistema de relaciones en y para el trabajo, constituido bajo el sistema de relaciones laborales imperante en el país, al menos hasta mediados de la década del noventa del siglo pasado. El peso del Estado como garante de cada una de estas relaciones desde el punto de vista de la generación de las capacidades productivas y los recursos laborales necesarios, pero mucho más importante, desde la generación de los marcos institucionales imprescindibles para la efectividad de este sistema de relaciones y para su control, constituye una constante en su materialización y desarrollo, logros, aportes y también deficiencias. Los logros y aportes se sustentan a través de una praxis de relaciones interinstitucionales bajo la lógica de aseguramiento y planificación estatal al acceso al empleo, tanto en sus dimensiones cuantitativas como cualitativas, como derecho ciudadano inalienable, a la vez que necesario para el aseguramiento material e inmaterial de un sistema de relaciones históricamente legitimado en el país desde los principios humanistas de la Revolución. Las deficiencias que sin dudas se vieron inevitablemente afianzadas durante la crisis estructural iniciada en 1990 ya venían evidenciándose desde la década anterior, al sustentarse en un modelo de propiedad estatista que constituía la base de la tensión estructural fundamental del modelo de desarrollo cubano, y por tanto sociolaboral, el cual condicionaba

el mantenimiento de bajos niveles de productividad, al mismo tiempo que altos niveles de reservas de esta. La irreal apropiación social fáctica sobre los medios de producción, bajo el manto de la propiedad del Estado en tanto garante de la sociedad, contribuyó al desarrollo e institucionalización de mediaciones burocráticas (Alhama, 2012) que terminaron atentando contra la sustentabilidad del modelo, al deslegitimar estrategias para el desarrollo que aseguraran relaciones de apropiación realmente socialistas, más allá de los imperativos de la inserción internacional cubana y de los logros y aportes ya comentados.

De esta forma el diálogo social para la constitución de un sistema de relaciones sociolaborales que aseguraran el desarrollo de una participación inclusiva de sus actores fundamentales, y por tanto realmente socialista, quedaba marcado por unas medicaciones institucionales que no se asentaban en una socialización efectiva de los medios de producción, y tampoco de la riqueza creada por aquellos que la constitución cubana continúa reconociendo como actores centrales: los trabajadores. Por tanto, dejaba aplazada la realización práctica del fundamento básico del socialismo ya esbozado. Esto también contribuyó a que las formas de representación de estos actores centrales, sindicatos y asociaciones profesionales quedaran también supeditadas a mediaciones con la consiguiente precarización de su capacidad de acción,¹⁷ a pesar de tener aseguradas hasta hoy las condiciones normativas y materiales para el ejercicio de sus funciones, al mismo tiempo que los derechos de filiación.

Esta es la realidad sociolaboral con la que Cuba enfrenta la crisis desatada a partir de la caída del campo socialista de Europa del Este, y que desde la previsibilidad de la institucionalidad creada construyó mecanismos y estrategias de enfrentamiento, así como de superación de esta que, en la práctica, se desarrollaron como alternas o paralelas al modelo histórico de la Revolución y no como superaciones integrales y sustentables de sus deficiencias o capacidades para la transformación

¹⁷ El modelo de Relaciones Laborales cubano asumió las concepciones desarrolladas desde el «socialismo real» de Europa del Este, caracterizado por un Estado como institución centralizadora de los procesos de gobernabilidad y un sindicato como actor diseñado para el logro de la conciencia de clase socialista en los trabajadores. Esto marcó una praxis sindical corporativista de Estado que disminuyó las posibilidades reales de actuación sindical en un contexto que generalizó un tipo de relación bipartita a nivel micro del sistema de Relaciones Laborales entre la empresa estatal socialista, representante de los intereses del Estado y a su vez representante de los trabajadores (Izquierdo, 2016).

crítica de las nuevas dinámicas sociolaborales y económicas que conllevaron estas estrategias.

Así, a las deficiencias de la política se sumaron un conjunto de dinámicas y procesos vinculados al mundo del trabajo que fueron, en algunos casos, resultado de la pérdida de los mercados internacionales del campo socialista y, en otros, de las propias estrategias diseñadas para enfrentar esta realidad. Dentro de los primeros resultan significativos la contracción de la ocupación hasta un 15 % y el decrecimiento del empleo estatal por la descapitalización de este sector. Resulta importante destacar que aun cuando este proceso ya venía estructurándose desde el denominado proceso de rectificación de tendencias negativas en el último quinquenio de la década del 1980, esta contracción de la ocupación y el empleo se encuentra mucho más vinculada a la crisis a partir de la decisión política de asegurar al menos el empleo en estas nuevas condiciones de la economía nacional, al frenar el reajuste laboral comenzado durante este proceso. No obstante, esta nueva realidad disminuyó substancialmente la capacidad del Estado para asegurar los logros fundamentales de la política sociolaboral y, por tanto, la precarización de la materialización práctica de cada uno de sus principios, con su repercusión en la precarización laboral, tanto en cantidad como en calidad, aun cuando estos fueran mantenidos como parte indisoluble de la política de empleo nacional.¹⁸

Dentro del impacto generado por las estrategias para la superación de la crisis, resulta de mayor significación el proceso de desestatalización de la economía nacional, que comienza desde la propia década del ochenta, con la apertura al cuentapropismo, la creación de empresas mixtas y el paso al sector cooperativo de la mayor parte de las granjas agropecuarias estatales; pero que ha visto su mayor expresión en el

¹⁸ La descapitalización de la economía estatal impactó directamente el principio de pleno empleo, pero también afectó las posibilidades de asegurar la relación educación-carrera profesional, al disminuir la capacidad del Estado para mantener una oferta acorde a su desarrollo en el momento por un lado, y por otro al trastocar los correlatos subjetivos que sobre el trabajo se habían construido hasta el momento, una vez visualizado el empleo estatal como poco válido para la cobertura de las necesidades básicas de la población. Si hasta la década del ochenta el empleo estatal asumía al 95 % de los ocupados y el salario en este sector constituía el 80 % de los ingresos familiares, ya en los noventa este solo constituía el 56 % de dichos ingresos. Todo esto en su conjunto terminó también afectando, directa o indirectamente, al resto de los principios y el condicionar un conjunto de relaciones en y para el trabajo, en las cuales el Estado cada vez perdía su capacidad de impacto (Rodríguez, 2016) (Togores y García, 2003).

reajuste estructural iniciado con la aprobación de los lineamientos en el año 2011. Si bien estas estrategias contribuyeron a revertir algunos de los impactos de la crisis, al expresar mejorías en los índices de desempleo y ocupación, al menos desde el punto de vista de la intensión de empleo, sobre todo hacia los nuevos segmentos en reanimación de la economía; al mismo tiempo, constituyeron nuevos desafíos para una política sociolaboral que ya venía resentida de las dinámicas económicas precedentes.

El principal desafío lo constituía su aplicabilidad en un contexto en el cual el Estado, por un lado, perdía su capacidad de aseguramiento de las capacidades productivas y, por otro, abría espacios para la generación de dinámicas sociolaborales ajenas a los procesos de estructuración social que le dieron origen a esta política y sus principios esenciales; y además, limitaban la capacidad de actuación del Estado desde sus configuraciones históricas al generar nuevas dinámicas institucionales, sobre todo desde la informalidad, que ponían y aún ponen en condiciones precarias al fundamento de la interrelacionalidad institucional en el país. En la práctica, esta realidad fue fruto de una visión estratégica que no reconoció a profundidad el carácter estructural¹⁹ de la crisis iniciada con la caída del campo socialista y que trató de concentrarse en el desarrollo económico, al dejar resquicios institucionales²⁰ que terminaron por complejizar el sistema de relaciones en las que se asentaba el mundo del trabajo cubano con cuotas importantes de precarización laboral.

Esta precarización tendió a expresarse en varios aspectos: un desempleo con características de ser un problema juvenil, femenino y urbano; agudización de la contradicción entre la ubicación geográfica y las exigencias calificacionales de los puestos de trabajo; desregulación de las relaciones laborales a partir de la incapacidad de adaptación del modelo a los nuevos espacios y sectores económicos y sociolaborales;

¹⁹ Carácter estructural que también venía dado por las esencias y contradicciones acumuladas por el modelo de desarrollo asumido en el país.

²⁰ Sin dudas, el proceso de «Actualización del Modelo Económico y Social» constituye un intento de cambio institucional, pero aun cuando desde las esferas y agencias del Estado se han tratado de generar marcos regulatorios concretos, estos adolecen de una visión realmente abarcadora de la riqueza que hoy muestran los actores y relaciones surgidos o fortalecidos en este proceso y que se intentan regular. Las relaciones laborales hacia dentro de los nuevos espacios económicos, y de estos con el resto de la sociedad y sus impactos y proyecciones, constituyen hoy deudas para la institucionalidad de este modelo que pretende ser construido hoy en Cuba.

fortalecimiento del sector informal primero y de las prácticas económicas informales después de la reapertura al sector privado; así como otras dinámicas a las que el Estado y su política intentó sistemáticamente dar solución bajo el principio de la interrelacionalidad institucional, incluso bajo la precariedad situacional en la que se encontraba la efectividad de este principio con el desarrollo de los espacios económicos no estatales. De esta forma, aun en condiciones difíciles para la economía y hasta el 2000, se mantiene la condición de pleno empleo dentro de los principios de la política de empleo y se incorporan otros como la reubicación del personal disponible del sector estatal en condiciones de seguridad salarial y el reconocimiento al estudio como una forma de empleo.

Tal vez el reconocimiento más explícito al carácter estructural de la crisis lo constituyen los más actuales rediseños al modelo de desarrollo cubano que comienzan con la aprobación e implementación de los *Lineamientos de la Política Económica y Social* en el año 2011 y la reciente aprobación y publicación de la conceptualización del *Modelo Económico y Social de Desarrollo Socialista* (2017) y el *Plan Nacional de Desarrollo Económico y Social hasta el 2030: Propuesta de visión de la nación, ejes y sectores estratégicos* (2016). Las propuestas y estrategias que se materializan en estos documentos son herederas de la necesidad de un cambio institucional que reconozca tanto los aciertos como –y mucho más importante– los desaciertos de las estrategias y políticas sociolaborales y económicas, pero en la práctica continúan diseñándose bajo la contradicción estructural, ya histórica, del modelo socialista cubano.

De esta manera se reinstitucionaliza la propiedad social, en su expresión estatal, como forma fundamental del sistema de propiedad cubano, a la par que se legitiman la existencia de otras formas de propiedad. Al mismo tiempo, se plantean transformaciones en el sistema empresarial estatal que en ningún caso parecieran dar al traste con esta realidad, en un contexto de desarrollo de marcos institucionales que legitiman nuevas figuras en el sistema de relaciones laborales cubanas. Aun cuando se hace indiscutible ciertos niveles de reanimación económica y la manutención de los principios fundamentales de la política sociolaboral, siguen siendo visibles aspectos de la precarización material del trabajo en este sector de la economía nacional, muy vinculados con la incapacidad de estos empleos para asegurar la reproducción de los trabajadores en tanto sujetos humanos, sobre todo en aquellos espacios que no participan de los nuevos motores

de desarrollo económico, pero también vinculados a las condiciones y a la organización del trabajo. En el ámbito de los sectores no estales, se hacen cada vez más evidentes las condiciones precarias, pero con un mayor énfasis en los aspectos normativos y organizativos del trabajo.²¹ Condiciones precarias estas, en ambos casos, fruto de las tensiones estructurales en la evolución del modelo de desarrollo cubano y sus políticas asociadas, y no solo de las condicionantes actuales del desarrollo económico y social.

Tal vez el ejemplo actual más claro de estas contradicciones lo sea la aprobación del nuevo *Código del Trabajo* (2014), en extremo necesario en un contexto en el cual las legislaciones vigentes, y mucho más importante la realidad que intentaba regular, habían hecho obsoletos y disfuncionales más del 50 % de los capítulos del código anterior, pero que institucionaliza, así como los principios históricos ya analizados, categorías como la de «trabajador» como sujeto subordinado e invisibiliza las posibilidades prácticas del control ejercido por estos en tanto sujetos centrales de la constitucionalidad cubana, incluso cuando le otorgue reconocimiento y legitimidad a los principios y derechos de asociatividad sindical bajo la normatividad de esta contradicción esbozada (ANPP, 2014).

En esencia, la política socio laboral cubana sigue manteniendo sus principios fundacionales con mayores o menores niveles de institucionalización,²² incluyendo otros que la contextualicen en las nuevas condiciones, tales como el aumento de la visión territorial de la política de empleo a partir del desarrollo de Programas de Empleo Territoriales; potenciación de la fuerza de trabajo necesaria para los sectores económicos emergentes (turismo, biotecnología e industria

²¹ En estos sectores aparecen nuevas lógicas de relaciones capital-trabajo que se encuentran muy poco reguladas por los marcos institucionales cubanos, en algunos casos legitimadas, y que, por tanto, desarrollan hacia su interior dinámicas sociolaborales que tienden a ir en detrimento de los principios fundamentales de la política de empleo en el país. Contratos de trabajo irregulares, muy bajas cuotas de prestaciones temporales e inseguridad laboral son algunos de los elementos más comunes en la realidad de los trabajadores contratados en estos sectores. Al mismo tiempo, para el caso de los autoempleados o «pequeños propietarios» se estructuran contextos de desarrollo económico que bajo lógicas de control estatal poco aseguran, en términos formales, desempeños productivos eficientes.

²² Aun cuando el principio de pleno empleo ha sido eliminado de la política, sigue constituyendo un ideal del Estado y en función de esto pueden ser leídas muchas de las estrategias de diversificación del empleo en la actualidad que en esencia persiguen el objetivo de mantener al país en rangos inferiores al 3% y por tanto dentro del rango de tasa de pleno empleo.

farmacéutica); redimensionamiento empresarial y racionalización del personal ocupado en exceso bajo el principio del aseguramiento salarial en función del tiempo de servicios prestados; desarrollo de Programas de Capacitación, tanto de recalificación de los que han sufrido procesos de racionalización de plantillas como de los que buscan nuevos empleos; aseguramiento de la ubicación laboral de los egresados de la enseñanza superior y protección de graduados de la enseñanza técnico profesional;²³ creación de Programas de Empleo Especiales dirigidos a los sectores de la población más vulnerables, como son: personas discapacitadas, madres solas y otros segmentos poblacionales que lo requieran; y garantizar la permanencia de la fuerza de trabajo calificada en sectores claves desde el punto de vista social, como la educación y la salud pública, desde el punto de vista salarial en el último y de la recontractación en la primera. No obstante, sigue siendo una deuda la generación de las condiciones para el diálogo social entre los actores fundamentales del modelo de relaciones laborales cubano, al constituirse todavía, y aún más hoy en día a partir de la diversificación de estos actores, en la base fundamental de las contradicciones que sustentan las ineffectividades de esta política socio laboral en términos de lucha contra la precarización laboral y por tanto de la corporalidad humana.

Consideraciones finales

La política socio laboral cubana pasa por un fuerte proceso de reestructuración que, si bien no ha perdido su visión integral ni su presencia en todos los espacios y sectores económicos nacionales bajo el principio de la interrelacionalidad institucional, está enfrentando fuertes tensiones vinculadas a los elementos cualitativos de la oferta y demanda de trabajo y a estrategias de desarrollo que tienden a perder de vista el carácter estructural de estas tensiones. En términos institucionales esto establece tensiones estructurales al sistema de relaciones en y para el trabajo, enarbolado por el actual modelo de desarrollo. Tensiones que en la práctica se expresan en contradicciones entre la institucionalidad formal que se quiere instaurar, en calidad de cambio institucional, y la institucionalidad informal, muy marcada por años de prácticas que expresan niveles de precarización de la realidad laboral cubana en

²³ En este caso a partir de posibilitar su inserción en el sector por cuenta propia desde incentivos fiscales y exoneración del pago de impuestos.

todos sus espacios y sectores, aunque con dimensiones cuantitativas y cualitativas diferentes para cada uno de ellos, muy vinculados a la propia precariedad de la economía nacional, pero también a los propios diseños institucionales de la política.

No obstante, su realidad y efectividad debe ser entendida dentro de un sistema social que se propone e intenta sistemáticamente alcanzar ideales de justicia social hacia dentro y fuera del país, lo cual constituyen la herencia fundamental en la superación de la cuestión social cubana prerrevolucionaria, a la vez que reconoce la necesidad de sustentabilidad social y medioambiental. Estos elementos continúan hoy siendo visibles en los rediseños del modelo de desarrollo, pero necesitan imperiosamente de una relegitimación que solo puede ser construida desde un diálogo social asentado en la real apropiación de la producción material e inmaterial de la sociedad por aquellos que la producen y no por sus instancias de representación (sea el Estado y sus organizaciones o el sindicato). Solo este mecanismo puede asegurar la manutención y perfeccionamiento de estos principios en el contexto actual de desarrollo del país, al asegurar el desarrollo de una institucionalidad, en tanto sistema de relaciones normativas en las cuales se inserta el trabajo y por tanto lo dota de forma y contenido, capaz limar las tensiones que hoy están marcando el mundo del trabajo cubano desde las necesidades y expectativas reales de aquellos que los construyen con su actividad cotidiana. Estas tensiones, desde el punto de vista hasta aquí desarrollado, tienen su base en la contradicción teórico-práctica que se traduce de la conceptualización del sistema de propiedad socialista como aseguramiento de la propiedad social en su forma de propiedad estatal, al condicionar una realidad sociolaboral marcada por muy bajas cuotas de participación real de los trabajadores como sujetos centrales en la sociedad socialista y, por tanto, limitar las posibilidades de generar un diálogo social realmente sustentado en los principios legitimados socialmente y en los intereses individuales y colectivos en estrecha relación con el entorno social y natural en el cual se materializan las formas y los contenidos del trabajo en la sociedad cubana.

La evolución de la política sociolaboral cubana y de los principios hoy vinculados al TD hasta aquí expuestos dejan ver claramente la necesidad de no solo reconocer que el trabajo es un derecho inalienable en tanto espacio de realización y estructuración social central de la sociedad,

y por tanto del sujeto humano, sino también de que su materialización se realiza en un sistema de relaciones en y para el trabajo al ir más allá de lo «meramente económico», como muy recurrentemente se ha querido demostrar. El aporte fundamental de la política sociolaboral cubana a una concepción sobre el TD surge de la comprensión institucional de esta mirada o principio epistemológico, más que de la superación de procesos enajenantes o precarizadores de la existencia humana, por más que, al menos desde lo ideal, esto forme parte indisoluble de sus presupuestos.

Mucho debe recorrer todavía esta política si quiere llegar a constituirse en una mediación real y efectiva entre las condiciones de desarrollo de hoy y la realidad de aquellos que producen la riqueza material e inmaterial de la sociedad, de forma que no solo asegure su existencia digna, sino también la sustentabilidad de estas relaciones y de dicha existencia en términos de corporalidad humana. Pero también bastante debe recorrer todavía la categoría de TD si no reconoce la necesidad de ir más allá del trabajo como un derecho humano y entenderlo como un espacio relacional de construcción de la realidad social en la cual se materializa su forma y contenido, en aras de lograr el objetivo de superar el estado actual del mundo del trabajo a nivel mundial y no ser solo una categoría normativa y contemplativa.

Bibliografía

- ALHAMA, RAFAEL (2012): *Cuba, Propiedad Social y construcción del socialismo*, La Habana: Ciencias Sociales.
- ASAMBLEA NACIONAL DEL PODER POPULAR, A. N. (2014): «Ley 116», en *Código del Trabajo, Gaceta Oficial de la República de Cuba*, pp. 453-484, La Habana.
- BONNET, F.; J. FIGUEIREDO Y G. STANDING (2003): «Una familia de índices de trabajo decente», *Revista Internacional del Trabajo*, pp. 233-263, Ginebra, vol 122. No. 2
- BOURDIEU, PIERRE (1996): *Cosas dichas*. Barcelona: Gedisa editorial.
- COMISIÓN ECONÓMICA PARA AMÉRICA Y EL CARIBE (CEPAL) (2008). *La transformación productiva 20 años después. Viejos problemas, nuevas oportunidades*, Santiago de Chile: Publicaciones de las Naciones Unidas.
- CONFEDERACIÓN GENERAL DEL TRABAJO DE ARGENTINA. (2011): *Trabajo Decente para una vida digna. El Equipo Multidisciplinario de Trabajo Decente de la Confederación General del Trabajo de la República Argentina*, Buenos Aires: Oficina del País para la OIT Argentina.

- ESPINOZA, M. (2003): *Trabajo decente y protección social. Eje para la acción sindical*, Santiago de Chile: OIT.
- GHAJ, D. (2003): «Trabajo decente, concepto e indicadores». *Revista Internacional del Trabajo*, pp. 125-160, Ginebra, vol 122. No. 2
- GONZÁLEZ, E., y O. IZQUIERDO (2016): «Cuba: modelo de desarrollo e inserción en el mercado internacional. Antecedentes, desafíos y oportunidades en el actual escenario de mundialización del capital», en J. F. Siqueira da Silva, y T. D. Muñoz Gutierrez, *Política Social e ServiCo Social. Brasil e Cuba em debate*, pp. 39-61, Sao Paulo: Veras Editora.
- HINKELAMMERT, F., y H. MORA JIMÉNEZ (2014): *Hacia una economía para la vida. Preludio a una segunda crítica de la economía política*, La Habana: Editorial Caminos / Filosofi@cu editorial.
- ISURA, T. A., y B. MONTESINO (2010): «Un concepto explicativo de la realidad laboral: Trabajo decente», *Revista Electrónica de Investigación y Docencia (REID)*, pp. 131-145, febrero 2017, <http://www.revistareid.net/revista/n4/REID4art7.pdf>
- IZQUIERDO, O. (2016): «Reconfiguración de las Relaciones Laborales y reajuste del modelo socioeconómico. Retos para el modelo sindical cubano. Estudio de Caso de las formas no estatales de gestión del trabajo y la propiedad en la Habana», en E. Cuda, *Nuevos Estilos Sindicales*, pp. 185-256, Buenos Aires: CLACSO.
- JOLLY, J. (2015): «A propósito del “cuatrinomio imperfecto”: desarrollo humano, políticas públicas, planeación y territorio», en M. Sañudo, *Desarrollo, prácticas y discursos emergentes en América Latina*, pp. 84-122, Bogotá: CLACSO.
- MARX, C. (1978): *Elementos fundamentales para la crítica de la economía política (Grundrisse)*, México: Siglo XXI.
- MARX, C. (1981). *El Capital*, México: Siglo XXI.
- MERCIER, D. (2008): «Las transiciones de los tejidos productivos hacia una territorialización de las zonas industriales urbanas. o ¿Cómo pensar los tejidos productivos dentro de una territorialización?», *Laboratoire d'économie et de sociologie du travail*, febrero 2017, <<http://halshs.archives-ouvertes.fr/halshs>>.
- ORGANIZACIÓN INTERNACIONAL DEL TRABAJO (OIT) (1999): *Trabajo decente*, Ginebra: Memoria del Director General de la 87^{ma} Reunión de la Conferencia Internacional del Trabajo.
- ORGANIZACIÓN INTERNACIONAL DEL TRABAJO (OIT) (2015): «El programa Empleos Verdes de la OIT, (06/01/2017), <<http://www.ilo.org/>

- wcmstp5/groups/public/---ed_emp/---emp_ent/documents/publication/wcms_432895.pdf>.
- ORGANIZACIÓN INTERNACIONAL DEL TRABAJO (OIT) (2016): *Trabajo Decente y la Agenda 2030 de Desarrollo Sostenible*, Madrid: Oficina de la OIT para España.
- PORTES, A. (2007): Instituciones y Desarrollo: Una revisión conceptual, *Desarrollo Económico*, pp. 475-503, Madrid, vol. 46, No. 184
- POSAS, M. (2006): «Aportes y Limitaciones de la sociología económica», en E. de la Garza Toledo, *Teorías Sociales y Estudios del Trabajo: Nuevos enfoques*, pp. 35-51, México D.F: ANTHROPOS editorial.
- RODRÍGUEZ, J. L. (2016): *Las transformaciones económicas recientes en Cuba*, La Habana: Editorial de Ciencias Sociales.
- TOGORES, V. y A. GARCÍA (2003): *Algunas consideraciones acerca del acceso al consumo en los noventa, factores que lo determinan*, La Habana: CEEC.



El modelo económico y social de desarrollo socialista y los actores laborales no estatales. La participación laboral y el sistema político en el contexto de la actualización del Sistema Económico y Social cubano.

OSNAIDE IZQUIERDO QUINTANA
JENNY MORÍN NENOFF

Introducción

El debate sobre el futuro cubano y las perspectivas concretas acerca del desarrollo económico y social a corto y mediano plazo, dentro y fuera de la Isla, está actualmente muy animado. En el foco de atención del debate fuera de Cuba suelen estar los cuentapropistas que, desde la perspectiva extranjera, se estilizan artificialmente como un grupo homogéneo de agentes del cambio a favor de la mentalidad y el estilo de vida capitalistas. La nueva estrategia política introducida por el expresidente de los Estados Unidos de América Barack Obama, y solo parcialmente revertida por el actual presidente norteamericano Donald Trump, autodeclarada como «política de empoderamiento» para el sector privado cubano, tiene justo el objetivo de ampliar y promover un grupo social económicamente independiente del Estado cubano, y por tanto «políticamente».

Este cambio de estrategia que, por un lado, intenta invisibilizar el real y constante objetivo de la política norteamericana de imponerle a Cuba un sistema sociopolítico capitalista y, por el otro, sitúa obstáculos en pos de que en el país se construya una relación adecuada y equilibrada con los diversos actores del sector no estatal, no es accidental, como tampoco lo es el revuelo evidenciado en el ámbito internacional a su alrededor o el énfasis en estos nuevos actores económicos en el discurso del posible cambio. En la práctica, responden todos al reconocimiento de estos como simientes de una transformación profunda y dicotómica respecto al proyecto histórico enarbolado por la revolución cubana, a la vez que desconocen la presencia de otros

actores económicos no estatales que, como las cooperativas, pudieran contribuir a su desarrollo.¹

En cambio, el debate interno en Cuba se centra, sin olvidar el rol desempeñado por el sector estatal de la economía, en los grandes retos que se han generado a partir de la apertura a las nuevas formas de gestión de la propiedad y el trabajo en todas sus modalidades. Si bien esta apertura no puede ser entendida expresamente como un proceso de privatización o de mercantilización de la vida económica del país,² tampoco pueden ser minimizados sus impactos actuales y futuros, fácticos y posibles, en la propuesta de modelo de desarrollo que intenta ser construida desde la institucionalidad política nacional.

Sin duda alguna estas nuevas formas o modelos de gestión constituyen espacios de realización y participación social, pero mucho más importante, espacios de construcción de sistemas culturales y de relaciones sociales que pueden constituirse en dinamizadores de lógicas estructurales y de acción socioeconómica no necesariamente acordes con el proyecto de nación socialista próspera y sostenible. Estas lógicas se traducen inevitablemente en dinámicas de participación y distribución del poder hacia dentro y fuera de estos espacios, con un impacto directo en la materialización de la institucionalidad nacional y, por ende, en el propio sistema político.

Desde la hipótesis que sustenta el presente artículo, la materialización de este supuesto solo será posible si no se asume que

¹ En esencia, esto se fundamenta, desde lo político y desde lo económico, en una concepción sobre estos actores como agentes del capital en tanto emprendedores maximizadores de beneficios individuales bajo lógicas de racionalidad mercantil y por tanto desconocedora de cualquier sistema de relaciones que racionalice acciones colectivas como efectivas.

² Si bien en ocasiones pareciera haber un proceso de liberalización del accionar del mercado, en realidad estos procesos se están constituyendo bajo un accionar lento y calculado que propone hacer realidad mayores niveles de eficiencia económica que, al mismo tiempo, permitan consolidar el papel del Estado como institución centro en la determinación de las reglas de inserción, negociación y empoderamiento de los actores económicos. En otras palabras, lo que se está produciendo es un proceso de desestatalización de la economía y no de privatización, y muestra de ello, con sus altos y bajos, son las prerrogativas económicas del Estado que expresa la conceptualización del Modelo Económico y Social de Desarrollo Socialista, específicamente en los puntos 201, 202, 209 (PCC, 2016, p. 11).

el reconocimiento crítico de que la diversificación de los tipos de propiedad y de sujetos económicos debe también implicar el reconocimiento a la diversificación de los intereses plurales de estos, sus formas de representación y, fundamentalmente, de la necesidad de la estructuración de un nuevo sistema de relaciones en y para el trabajo. Esencialmente, este no solo debe asumir dicha diversificación, sino construirse desde ella y para ella, a partir del reconocimiento de que Cuba continúe siendo un Estado de Trabajadores,³ como enuncia su Constitución.

Esto solo puede ser posible desde la construcción de un sistema político comprometido con este principio constitucional, pero sobre todo desde la construcción de una institucionalidad que le otorgue sustento y legitimidad desde una estructura de representación que, desde los niveles más micro hasta lo macro social, asegure una participación inclusiva de cada uno de los actores involucrados en la construcción del nuevo modelo, en el cual, sin dudas, los espacios no estatales y sus actores laborales están llamados a desempeñar un rol importante.

Sobre las posibilidades o impedimentos para la materialización de este sistema de relaciones se indagará en las páginas siguientes. Partir de la hipótesis ya esbozada implica una revisión de las actuales mediaciones institucionales que, desde la aprobación de los *Lineamientos de la Política Económica y Social* en el 2011, han sido construidas y «perfeccionadas» hasta dar paso a la recientemente aprobada *Conceptualización del Modelo Económico Social de Desarrollo Socialista*, entre las que el nuevo *Código de Trabajo* desempeñan un rol fundamental.

Al mismo tiempo, deben también analizarse un conjunto de configuraciones institucionales formales e informales que en mutua interrelación se encuentran no solo configurando el mundo del trabajo actual, sino la realidad de una política sociolaboral, de la que depende, substancialmente, el derrotero del modelo próspero y sustentable de desarrollo socialista que se propone.

³ Que no es lo mismo que de trabajadores asalariados, con toda la connotación económica y política que esto pueda significar para la comprensión del rol del trabajo y su propia conceptualización en una sociedad socialista.

La conceptualización del Modelo Económico y Social de Desarrollo Socialista, la nueva institucionalidad⁴ del modelo de desarrollo y sociolaboral cubano y el redimensionamiento de los espacios no estatales de la economía

Las características fundamentales de la base económica del modelo de desarrollo cubano partieron, desde el inicio de la Revolución, de asumir una lógica de estatalización de la económica como mecanismo fundamental para solventar los problemas estructurales heredados del modelo anterior y al mismo tiempo para asegurar el desarrollo social que el país demandaba. Esto se traducía y sustentaba en un alto control estatal sobre todos los recursos, por un lado, y, por el otro, en un sistema de propiedad estatista que condicionaba la base de la tensión estructural fundamental del modelo, al no asegurar la apropiación social fáctica sobre la producción y sus medios.

Todo esto contribuyó a generar una agencia económica en extremo centralizada, poco flexible y que en el ámbito institucional se tradujo en un modelo previsible y legítimo, en tanto mantuvo altos niveles de estabilidad en las instituciones y organizaciones fundadas en los primeros años de revolución bajo un reconocimiento popular indiscutible. Pero también, y tal vez mucho más importante, se caracterizó por una baja eficiencia de estas (Alonso y Vidal, 2013). Esta última característica, que ya se venía expresando desde finales de la década del ochenta del siglo

⁴ Se entiende como tal al sistema dominante de interrelaciones cotidianas de elementos formales e informales (valores, en tanto principios morales generales y parte de la cultura más profunda de los individuos y colectivos; normas y reglas, en tanto directrices para la acción concreta, o valores operacionalizados; roles y habilidades culturales) en un contexto de una estructura social determinada (organizaciones, estatus sociales y configuraciones del poder), mediante las cuales los actores orientan sus acciones en la consecución de sus intereses (Nee, 2005). Esta visión supera la definida por el institucionalismo, en el cual las instituciones son asumidas solo como restricciones formales e informales, al incorporar a los actores (individuos, grupos, organizaciones) que persiguen intereses reales en estructuras institucionales concretas y por tanto al reconocer que todo cambio institucional no solo significa la redefinición de reglas formales, sino fundamentalmente la realineación de intereses, normas y, sobre todo, del poder (Posas, 2006). Al mismo tiempo, asumirlas como el sistema dominante de interrelaciones no solo reconoce a los intereses y al poder como variables centrales, sino su carácter de «plano simbólico de las organizaciones» (Portes, 2007, p. 480) (en tanto espacios sociales de convivencia humana y por tanto materialización concreta de los estatus y roles sociales) y por tanto determinantes en el gobierno de las relaciones entre los agentes en desempeño de ciertos roles.

pasado a partir de la no correcta visualización de las tensiones estructurales del modelo, tuvo su máxima expresión frente a los diferentes procesos de reformas que comenzaron a ser aplicados desde, y un poco antes, la crisis que significó la caída del campo socialista. La incapacidad de adaptación contextual o el mayor peso de su previsibilidad han contribuido fuertemente, desde entonces, a las continuas dinámicas de retroceso institucional que han sufrido estas reformas ante el menor síntoma de mejora en el balance comercial internacional del país.

Al mismo tiempo, la contradicción inmanente al sistema de propiedad cubano ha contribuido a la deslegitimación de la institucionalidad del modelo socialista, al visualizarla como inefectiva frente a los nuevos contextos de relaciones nacionales e internacionales. Esta deslegitimación se expresa tanto en la percepción social como en la construcción de alternativas económicas prácticas y teóricas que cada vez con más fuerza parecieran buscar parámetros distintos para su conceptualización y desenvolvimiento, aun cuando el discurso político no lo exprese.

Tal vez la transformación estructural más importante desde los primeros años de revolución lo constituye el denominado proceso de *Actualización del Modelo Económico y Social cubano*. Sin dudas, la sistematicidad de su propuesta y lo abarcador de su alcance a todos los espacios de la sociedad cubana pueden por sí mismos legitimar este calificativo. Pero también, e incluso tan importante como los aspectos anteriores, debe ser reconocido que, de los diferentes procesos de reajustes o reformas llevados a cabo desde el *Proceso de Rectificación de Errores y Tendencias Negativas*, ha constituido el único con una consulta popular lo suficientemente profunda como para legitimarlo y a la vez expresar y responder a las disposiciones reales de la sociedad cubana actual. Igualmente, resulta por primera vez evidente el reconocimiento explícito a la crisis institucional generada por las tensiones estructurales del modelo ya comentado, lo cual se expresa tanto en los *Lineamientos de la Política Económica y Social* como en su actualización y expresión estratégica en el año 2016.⁵

En esencia, estas son las propuestas que pueden ser claramente visualizadas en esta nueva estrategia, que al mismo tiempo hereda

⁵ Cuya expresión conceptual se resume en los documentos programáticos, aprobados en el VII Congreso del Partido Comunista de Cuba, «Proyecto de Conceptualización del Modelo Económico y Social Cubano de Desarrollo Socialista» y «Proyecto Plan Nacional de Desarrollo Económico y Social hasta 2030: Propuesta de Visión de la Nación, Ejes y Sectores Estratégicos» (PCC, 2016).

y condiciona el futuro desempeño del Proceso de Actualización del Modelo Económico cubano:

- «Transformación institucional», expresada en el redimensionamiento del aparato organizacional estatal y cambios en sus relaciones con el resto de la economía. Si bien aún no puede hablarse en términos estrictos de cambio institucional, hay una clara apuesta por esta dimensión del desarrollo en reconocimiento a la hipertrofia y baja efectividad del aparato organizacional anterior. El énfasis en la eliminación de trabas burocráticas y regulaciones que entorpecen el desarrollo de las fuerzas productivas del país así lo indica, pero más que eso, reconoce la necesidad de una mirada más profunda de la institucionalidad nacional.⁶
- «Potenciación del rol de la empresa socialista dentro del modelo económico y reorientación estructural para el desarrollo del potencial productivo del país», lo cual en la práctica no está mostrando un cambio substantivo del sistema de propiedad en este espacio económico, aun cuando deba reconocerse las transformaciones en término de participación y redistribución, hacia dentro, de la riqueza generada por estas empresas.
- «Gran intencionalidad en el balance de los desequilibrios macroeconómicos fundamentales». Los cambios en la estrategia de inserción internacional, buscando reducir o eliminar las vulnerabilidades del país en sus relaciones económicas externas, son solo una dimensión de este proceso.
- «Reforzamiento de los mecanismos de control y planificación del sistema económico y social», aun cuando se sigan desarrollando bajo la lógica de controles administrativos y por tanto como mediaciones burocráticas y no realmente sociales.

⁶ Evidencia concreta de esto es el punto 50 del «Proyecto Plan Nacional de Desarrollo Económico y Social hasta 2030: Propuesta de Visión de la Nación, Ejes y Sectores Estratégicos», en el cual se expresa: «Teniendo en cuenta la estructura económica heterogénea de la sociedad, se debe asegurar un marco institucional adecuado, claro, predecible, que permita la mejor combinación de los intereses y acciones de los individuos, colectivos laborales y organizaciones empresariales con los intereses de la sociedad [...]» (PCC, 2016, p. 19).

- «Adopción de medidas para garantizar el sostenimiento de los indicadores sociales básicos y la estabilidad económica y política del país».
- «Proceso de desestatización de la economía», expresado en las transformaciones del sistema de propiedad en términos de apertura a otros modelos y formas de gestión de esta. Aun cuando resulta evidente que desde la institucionalidad formal no se genera un proceso de privatización, la institucionalidad informal no parece contar con el andamiaje de mediaciones que le permita seguir este mismo rumbo, al evidenciarse rasgos de lo contrario en la estructura socioeconómica actual. No obstante, el cambio más importante se expresa en la generación de una visión diferente en cuanto a la estructura económica de la agencia para el desarrollo nacional, en esencia multiactoral y rediseñada en la relación público-privado, aun cuando en la práctica discursiva se le otorgue el mayor peso a la inversión extranjera directa y a la empresa socialista.

En términos de cambio institucional, uno de los elementos centrales del actual modelo socioeconómico cubano lo constituye el paso evidente hacia una economía mixta y multiactoral (González e Izquierdo, 2016). Específicamente, esto expresa una nueva tendencia en el ámbito nacional donde el Estado, como institución líder del bienestar social y garante de los derechos del pueblo, ha comenzado a compartir responsabilidades en las esferas de la producción y reproducción de la sociedad en su conjunto, en las inversiones, en el empleo, en la comercialización y en la oferta de algunos servicios, con lo cual contribuye a dinamizar la forma en que el Estado construye su hegemonía en el proyecto socioeconómico cubano.

Esto constituye una característica clave para entender los posibles impactos de este proceso de reajuste en la totalidad del sistema de relaciones cubano actual, ya que, aun cuando se proyecte y ocurra en la práctica una dinamización en la participación de nuevos actores, a diferencia de lo acaecido en las experiencias de neoliberalización de algunas naciones, hasta el momento no ha ocurrido un paso hacia su mercantilización (Izquierdo, 2016) y la proyección, al menos en el ámbito discursivo y de la institucionalidad formal, es hacia su mitigación.

No obstante, es una realidad palpable la subsistencia de al menos 5 espacios económicos en la sociedad cubana actual,⁷ los que deben sufrir, y en algunos ya están sufriendo, cambios a corto plazo como resultado del nuevo reajuste (Izquierdo, 2013). El aumento exponencial del espacio privado a partir de la incorporación al cuentapropismo de personas que anteriormente se encontraban trabajando en otros espacios o que realizaban estas actividades de manera informal o ilegal, la entrega de tierras en usufructo y la apertura a empresas de capital totalmente extranjero es tal vez el más visible, pero no son menos importantes la apertura a la gestión cooperativa en los servicios, la nueva Ley de Inversión Extranjera y la proclamación de mayores posibilidades de descentralización empresarial.⁸ Esta realidad está configurando un orden de cosas en extremo dinámico y complejo a partir de los procesos de estructuración que están siendo construidos por los diferentes espacios para su funcionamiento, relacionamiento con otros espacios e inserción micro y macro estructural, sin olvidar los correlatos simbólicos y normativos implicados.

Si bien el redimensionamiento de los espacios no estatales en la economía nacional –lo que algunos han denominado como *segunda economía* (CEPAL, 2000)– constituye una respuesta a la necesidad de pasar de un modelo de crecimiento basado en la competitividad, la flexibilidad en la adaptación a los mercados y el cambio tecnológico, no puede olvidarse que esto se está produciendo en un contexto de crisis, ya sistémica,⁹ del modelo estatal de la economía cubana y de sus diferentes representantes. Por lo que las dinámicas estructurales generadas desde los espacios no estatales no solo se convierten en ventajas comparativas objetivas, sino también en correlatos subjetivos que exigen de una institucionalidad formal más coherente en el aprovechamiento crítico de

⁷ A saber: Estatal recuperado (principalmente aquellas empresas y entidades económicas vinculadas a los servicios turísticos, la informática y las comunicaciones y a la biotecnología y la industria farmacéutica); Estatal no recuperado (el resto de los sectores y empresas de gestión estatal); Mixto; Cooperativo; y el Privado (Martín, 2013) (Izquierdo, 2013).

⁸ Esta última sobre todo a partir de las posibilidades de relacionamiento y encadenamientos productivos con el resto de los espacios económicos en el país.

⁹ Está crisis ya no se expresa solamente en términos de obsolescencia tecnológica y baja productividad, sino en un ciclo reproductivo que no permite la utilización de los activos reales de la economía nacional desde una fuerza de trabajo calificada, hasta la posibilidad real de encadenamientos productivos e inserción en los mercados nacionales e internacionales.

esas ventajas frente al desarrollo de lógicas y arreglos institucionales no esperadas por el modelo propuesto.

Algunas de las expresiones institucionales, y sus problemáticas asociadas, que han orientado este redimensionamiento en términos estructurales y funcionales son:¹⁰

- «Transformaciones respecto al Sistema de Propiedad» Esta expresión tiene implicaciones transversales hacia toda la sociedad, pero principalmente hacia los espacios no estatales en términos de uso y transmisión de estos derechos con su consiguiente impacto en las dinámicas de capitalización de estos. Ha sido un proceso complejo que parte de las aprobaciones derivadas de la aplicación del lineamiento No. 297 de la Política Económica y Social del Partido y la Revolución aprobado en el 2011 (PCC, 2011, p. 36) y que se ha ido reformulando hasta la actual propuesta de aprobación de las pequeñas y medianas empresas (PYMES) como figuras jurídicas para los espacios no estatales de la economía y el reconocimiento a la multidimensionalidad del sistema de propiedad cubano (PCC, 2016). Aún hay mucho que esperar de esta transformación, sobre todo desde el punto de vista de la generación de disposiciones económicas¹¹ por parte de los sujetos que se desenvuelven en el sector no estatal. Pero en la práctica cotidiana ya se comienzan a visualizar dinámicas de empoderamiento económico, al mismo tiempo que impactos en una estructura social cada vez más compleja y diferenciada a partir de las posibilidades reales de inserción de los grupos vulnerables en este nuevo sistema de propiedad. De igual forma, aparece una nueva contradicción que necesita ser analizada en función de sus impactos en dicha estructura, la relación propiedad de todo el pueblo (en su forma estatal actual)-propiedad privada, que sin lugar a dudas

¹⁰ Se habla en términos de orientación para no olvidar que muchas de estas expresiones se vienen desarrollando y han tenido viabilidad concreta en diferentes momentos del proceso revolucionario cubano, pero resulta indiscutible el impacto de la *Actualización* en las orientaciones contemporáneas de estas expresiones.

¹¹ Conjunto de necesidades, propensiones, preferencias y aptitudes (y por tanto, social e históricamente condicionadas) que dirigen el accionar de los actores económicos y los propenden a posiciones económicas (Bourdieu, 2000) en su interacción con el campo económico, entendiendo como tal a aquel donde se expresan y materializan todas aquellas actividades para la producción y reproducción de la sociedad.

comenzará a marcar posibilidades de acceso diferenciadas a los espacios de (re)producción¹² societal, con sus consiguientes correlatos subjetivos, con todo el significado político que esto pueda conllevar.

- «La aprobación de la Ley 95 del 2002 sobre las Cooperativas de Producción Agropecuaria y de Créditos y Servicios y de los Decretos-Leyes N.º 305 y 309 del 2012 referidos a la creación y funcionamiento de las cooperativas no agropecuarias». Normativas jurídicas que representan, en sentido general, un gran avance para el desarrollo de esta modalidad de gestión del trabajo y la propiedad en diferentes sectores de la economía con su consiguiente impacto cuantitativo (generación de empleo, niveles de ocupabilidad, diversificación productiva y posibilidades de encadenamientos productivos) y cualitativo (formas de relacionamiento socioeconómico más colectivas). Sin embargo, su análisis muestra al menos dos contradicciones esenciales en términos de estrategia de desarrollo. La primera surge de la propia legislación en la cual se separa expresamente al cooperativismo en la esfera agropecuaria (productiva) del denominado no agropecuario (o de servicios), limitando desde el principio su capacidad de impacto cualitativo como alternativa socioeconómica común. La segunda se refiere al mantenimiento del control estatal en todas las fases de la vida de la cooperativa (Puyó, 2014) (Catá e Izquierdo, 2016). Si bien la segunda contradicción impacta también en la primera, su expresión concreta se encuentra en las dinámicas de crecimiento cuantitativo de esta forma de gestión, marcadas por bajos ritmos, dilatados procesos de constitución y fuertes dosis de inducción estatal. Desde la dimensión que ocupa el presente artículo, se visualizan contradicciones asociadas al sistema de relaciones que está dando forma y contenido a este modelo de gestión de la propiedad y el trabajo, pues se estructura bajo lógicas mucho más controladas estatalmente que las del sector por cuenta propia y, por tanto, permeando su desenvolvimiento con mediaciones burocráticas que nada

¹² Entendidos como todos aquellos mecanismos de producción y reproducción de la vida real a partir de reconocer la esencia reproductiva de todo proceso de producción, ya sea en sus medios como en sus fines.

aportan al desarrollo de una gestión realmente socializadora y socializada, con lo cual limita su impacto en la generación de disposiciones cooperativas en los entramados socioproductivos que les son consustanciales a su funcionamiento.

- «La aprobación de nuevas modalidades y espacios de actuación del espacio privado», expresado en el completamiento de un total de 191 modalidades ocupacionales para el trabajo por cuenta propia en el 2013 y 210 hasta hoy; la entrega de tierras en usufructo a través de los Decretos-Leyes N.º 359 del 2008 y N.º 300 del 2013; así como la aprobación hasta la actualidad de 8 empresas de capital totalmente extranjero (Delgado, 2016). Desde el punto de vista cuantitativo, esto expresa el crecimiento más exponencial de todas las formas no estatales de gestión y, por tanto, convierte a sus lógicas en las más visibles a la vez que diversas, a partir de su participación en los entramados productivos en los que se insertan. Esta diversidad no solo parte de la propia diversificación cuantitativa para los espacios de actuación de estos actores económicos, sino que también ha sido fruto de la inexistencia de una institucionalidad, más allá de lo fiscal, para el relacionamiento entre estos actores, la economía estatal y los actores públicos, con lo cual se genera en muchas ocasiones inefectividad para el control de sus actividades económicas más allá de lo punitivo¹³. Es aquí donde más se hace evidente la necesidad de la generación de arreglos institucionales que aseguren un conjunto de relaciones en y para el trabajo que permita la real conjunción entre las prácticas de estos espacios y el Modelo Económico y Social de Desarrollo Socialista. Solo muy recientemente, 1 de agosto de 2017, se hizo evidente el interés del Estado por la generación de dicha institucionalidad al establecer, en el caso de los transportistas de la capital, un espacio de concertación entre estos y el Estado para asegurar prestaciones entre ambas partes (Puig, 2017). Mucho influye en esto la incapacidad de algunos actores públicos para generar arreglos y espacios

¹³ Tal vez el caso más notorio sea el problema del transporte privado en la capital, pero no son pocos los casos en los cuales el espacio privado, en especial el sector por cuenta propia, y el Estado no encuentran los espacios institucionales que puedan materializar siquiera la función de desarrollo territorial asignada por el Modelo de Desarrollo.

institucionales en pos de la participación comprometida de este sector de la económica en el desarrollo territorial, pues ya son varios los casos que demuestran las ventajas de una gestión pública capaz de reconocerlos como agentes importantes en esta dimensión del desarrollo.¹⁴

- «La aprobación de la Ley N.º 118: Ley de la Inversión Extranjera en 2014». Teniendo en cuenta que la inversión extranjera, dentro de los espacios no estatales, es la única reconocida por el modelo como estrategia explícita de desarrollo nacional, su impacto se prevé substancial en los próximos años. No solo por constituirse en un sector que juega bajo normas y estándares productivos y cualificacionales más en sintonía con el mercado, sino por ser las tres modalidades aprobadas para su desempeño,¹⁵ los únicos actores no estatales institucionalmente legitimados para articular cadenas productivas de carácter nacional, con sus consiguientes correlatos en la objetivación de las formas de hacer en el trabajo y la economía. Los datos revelados por las autoridades del Ministerio de Comercio Exterior (MINCEX) expresan un crecimiento sostenido (más de 200 negocios) aunque diferenciado de las tres modalidades, con un evidente mayor desarrollo de las empresas mixtas, pero donde resulta destacable la presencia de 8 empresas de capital totalmente extranjero, fundamentalmente en la Zona Especial de Desarrollo Mariel¹⁶ (Delgado, 2016). Pero al mismo tiempo muestran las ineficiencias o tensiones estructurales que limitan no solo su crecimiento cuantitativo, sino también su desarrollo cualitativo a partir de la generación de encadenamientos productivos hacia dentro¹⁷ en su relacionamiento con otros espacios económicos. Al mismo tiempo, y como muestra de las deficiencias institucionales al respecto, resulta significativo que aun cuando constituye parte de la Ley de Inversión

¹⁴ Tal vez el más conocido en la capital sea el proyecto Santo Ángel, donde se ha hecho evidente el impacto de la existencia de un espacio institucional como la Oficina del Historiador de La Habana.

¹⁵ 1) Las empresas de capital mixto; 2) Los contratos de Asociación Económica Internacional; y 3) Las empresas de capital extranjero.

¹⁶ Entrevista realizada a I. Vertis (Subdirectora General de Inversión Extranjera del MINCEX) por O. Fonticoba (11 de Diciembre de 2014).

¹⁷ Más allá de los contratos entre el sector turístico y el agrícola cooperativo para el suministro de productos.

Extranjera, no exista ninguna asociación donde participe el sector cooperativo (Delgado, 2016). Otro elemento a tener en cuenta en el funcionamiento de este sector y en su impacto en las relaciones en y para el trabajo cubanas, lo constituye el hecho de que, en la mayoría de los casos, el empleador continúa siendo el Estado y que, aun cuando la ley expresa la prioridad de la generación de empleos para los trabajadores cubanos bajo la legislación vigente, al mismo tiempo deja prerrogativas vinculadas a la dimensión cualificacional que han generado ya conflictos solucionados en detrimento de los trabajadores nacionales¹⁸ y por tanto deslegitimando la efectividad de la institucionalidad creada para el funcionamiento de este sector y su rol en el modelo de desarrollo.

Igualmente resultan importantes las diferentes leyes, decretos leyes y disposiciones ministeriales aprobados por los diferentes organismos de la Administración Central del Estado y que marcan las normas y reglas de relacionamiento hacia dentro de los diferentes espacios económicos y de estos hacia el resto de los espacios y hacia el Estado, que pasan por dimensiones tanto tributarias como de espacios de concertación de arreglos institucionales.

Pensar el redimensionamiento del sector no estatal debe ser el resultado del reconocimiento a su impacto en la transformación de los arreglos institucionales tradicionales del país, pero sobre todo en la generación de nuevos. Algunos de estos estarán condicionados por la institucionalidad formal aquí resumida, pero otros tantos serán producto de las propias disposiciones de los actores involucrados en su calidad de mediadoras de la relación estructura acción y portadoras de las dinámicas institucionales históricas en las que estos actores se han desarrollado. Aquí radica el reto fundamental del redimensionamiento del sector no estatal al cual está asistiendo la sociedad cubana actual. La capacidad de concertación entre estos arreglos e instituciones formales e informales dependerá en mucha medida de la previsibilidad de los primeros,¹⁹ pero sobre todo resultará

¹⁸ Siendo el caso más notorio el de los trabajadores indios contratados en la reconstrucción del hotel de la Manzana de Gómez en la Habana Vieja.

¹⁹ Así incluso es reconocido en la proyección del modelo de desarrollo.

determinante su eficiencia en la interrelacionalidad que puedan generar sin desconocer la diversidad y flexibilidad de los segundos.

El nuevo Código del Trabajo y las formas no estatales de la economía ¿Transformación de la institucionalidad del trabajo en Cuba?

Bastante se ha escrito ya sobre el nuevo *Código de Trabajo* (ANPP, 2014) del año 2014, el cual se pudiera describir como una ley ambivalente e incompleta, que responde más a un contexto de transformación estructural y a incapacidades para enfrentarlo desde el Código anterior, que a una visión realmente integral de los fenómenos que intenta regular. Pero constituye fundamentalmente la propuesta de una transformación institucional del mundo del trabajo que rompe con muchos de los paradigmas históricos que lo han constituido, al mismo tiempo que deja aún demasiados vacíos respecto a la regulación de los nuevos actores legitimados por el *Modelo Económico y Social de Desarrollo Socialista*. Estos vacíos, en esencia, se expresan por una visión en extremo poco relacional de la institucionalidad del trabajo en el país, en un contexto de economía mixta y multiactoral.

Al comparar el actual Código con el anterior del año 1984,²⁰ salta a la vista una modificación que altera la esencia de la definición del «Estado socialista de trabajadores», que tanto el Artículo 1 de la Constitución cubana como el Artículo 1 del actual *Código de Trabajo* establecen. Sin embargo, esto se encuentra en contradicción con el Artículo 9 del nuevo Código,²¹ en el cual se formula explícitamente que el trabajador está en subordinación²² a su empleador, ya sea una persona jurídica (empresa estatal, empresa mixta [*joint-venture*], cooperativa) o una

²⁰ En el Artículo 4 que establece los objetivos del viejo *Código de Trabajo*, se declara que este «contribuirá al perfeccionamiento y desarrollo de las relaciones laborales socialistas» (ANPP, 1985).

²¹ Artículo 9: Los sujetos en las relaciones de trabajo son: a) trabajador: persona natural cubana o extranjera residente permanente en el territorio nacional con capacidad jurídica, que labora con subordinación a una persona jurídica o natural y percibe por ello una remuneración; que disfruta los derechos de trabajo y de seguridad social y cumple los deberes y obligaciones que por la legislación le corresponden (subrayado de los autores) (ANPP, 2014, p. 455).

²² Término que bajo una relación de «subordinación» esconde una de desempoderamiento del sujeto subordinado y por tanto abre espacios para las relaciones de explotación y la precarización situacional, así como de participación social, de dicho sujeto.

persona natural (cuentapropista).²³ Al citar al Vicepresidente Primero de la Asociación Americana de Juristas (AAJ) Antonio Raudilio Martín Sánchez, la profesora de derecho laboral Mir Cowan de la Universidad de La Habana apunta que en 1984, cuando se elaboró la norma del trabajo ya derogada por el nuevo Código de Trabajo del 2014, «se tuvo la facilidad de que la inmensa mayoría de los medios de producción eran estatales y que el principio clásico de la subordinación se sustituía por el de la «participación» y el de ajenidad por «el sentido de pertenencia» (Mir Cowan, 2013, p. 201-202). Aunque en comparación con los años ochenta el número de las empresas estatales ha disminuido considerablemente, sobre todo en los últimos cinco años, hoy día la mayoría de los medios de producción aún son estatales y más del 70 % de los trabajadores laboran en el sector estatal. Lo cual expresa una contradicción importante en un sistema de propiedad en la cual se reconoce que la propiedad estatal es la forma de expresión de la propiedad de todo el pueblo y, por tanto, dejando fuera de esta a los trabajadores al posicionarlos en subordinación al Estado.

Se impone la pregunta, no únicamente a un nivel teórico-ideológico, sino más bien a nivel práctico: ¿Cómo los verdaderos protagonistas del Estado socialista, la trabajadora y el trabajador, pueden desplegar su potencial productivo e innovador y participar democráticamente en el proceso productivo, cuando no están en un nivel de igualdad legal, sino explícitamente subordinados al empleador estatal o privado? Esta relación de subordinación reproduce parcialmente relaciones laborales capitalistas, que no responden a las aspiraciones revolucionarias de un orden social y económico alternativo más justo, sobre todo si se materializan en los sectores no estatales sin una institucionalidad que respalde lógicas distributivas de la riqueza creada.

Junto a esta contradicción básica, el nuevo Código conlleva otras insuficiencias, que hacen necesaria una revisión urgente. El especialista Cresencio Hernández, de la Sección Jurídica de la Central de Trabajadores de Cuba (CTC) fundó esas deficiencias en la naturaleza experimental de la legislación para el sector no estatal, que se encontraría todavía en una fase de prueba y que por esta razón todavía tendría

²³ «Si el artículo 1 constitucional establece que Cuba es un “estado socialista de trabajadores”, resulta contradictorio que su definición como sujeto de las relaciones de trabajo sea precisamente la subordinación a un empleador» (Nerey, 2014, p. 103).

algunos aspectos (legales) que no se han incorporado.²⁴ Precisamente, una de las razones primordiales para la actualización del viejo *Código de Trabajo* de 1984 (Ley N.º 49) fue la necesidad de integrar legalmente el nuevo actor económico, que es el trabajador privado contratado que se introdujo al mercado laboral cubano a partir de 2010, cuando se les aprueba a los cuentapropistas la posibilidad de contratar mano de obra ajena.²⁵ Hasta el año 2010, los cuentapropistas solo podían emplear a familiares sin remuneración oficial. Con la reintroducción de la explotación del hombre por el hombre en el contexto de la Revolución Cubana se está rompiendo un tabú que resulta ser la mayor preocupación de juristas, economistas y sociólogos cubanos que debaten si con

esta autorización legal de utilización de fuerza de trabajo, se está vulnerando el principio constitucional contra la explotación del hombre por el hombre dispuesto en el artículo 14 de la Constitución²⁶ cubana. Así como los pronunciamientos legislativos del artículo 21 segundo párrafo del mismo cuerpo legal²⁷ y el artículo 158 del Código Civil²⁸ cubano con respecto a la no obtención de ingresos de la explotación del trabajo ajeno a partir de los bienes de propiedad personal (Mir Cowan, 2013, p. 204-205)

La ampliación del sector no estatal es la consecuencia lógica de otro cambio de paradigma: la renuncia al monopolio estatal sobre el empleo laboral como fin económico y social, al cual no se había renunciado ni siquiera en tiempos de crisis en los años noventa.

²⁴ «nuestra legislación para el sector cuentapropista, al ser experimental y estar aún en estudio, tiene aspectos que faltan por incluirse» (García, 2017, p. 4).

²⁵ Con la ya derogada Resolución 32 de 2010 se reinstauró el trabajo asalariado privado en Cuba.

²⁶ “ARTICULO 14.- En la República de Cuba rige el sistema de economía basado en la propiedad socialista de todo el pueblo sobre los medios fundamentales de producción y en la supresión de la explotación del hombre por el hombre. [...]”(ANPP, 2003: 4)

²⁷ “ARTICULO 21.- [...] Asimismo se garantiza la propiedad sobre los medios e instrumentos de trabajo personal o familiar, los que no pueden ser utilizados para la obtención de ingresos provenientes de la explotación del trabajo ajeno.” (ANPP, 2003: 5).

²⁸ “ARTÍCULO 158. Los bienes de propiedad personal que constituyen medios o instrumentos de trabajo personal o familiar no pueden ser utilizados para la obtención de ingresos provenientes de la explotación del trabajo ajeno.” (ANPP, 1987: 410)

Con respecto a este cambio de paradigma, Narciso Cobo apunta que el nuevo *Código de Trabajo*

no dejó de reconocer la existencia de la persona natural como nuevo actor en su condición de empleador. Esta distorsión da lugar hoy a relaciones encubiertas de trabajo asalariado al margen de toda tutela del derecho laboral y, a título de reducir costos y evadir o disminuir la carga fiscal, solo hace precarizar la relación de empleo y los derechos del trabajador. No debe ser esta la forma de avanzar. Si consideramos que, del total de trabajadores por cuenta propia inscritos, más de la quinta parte, uno de cada cinco trabajadores, aparecen registrados hoy como contratados por un cuentapropista que actúa como empleador, tendremos una idea aproximada de la magnitud del problema (Cobo, 2016, p. 88).

Esto significa que el nuevo *Código de Trabajo* no ha logrado establecer la equiparación jurídica de los derechos y las obligaciones laborales entre los trabajadores asalariados en el sector estatal y los trabajadores contratados en el sector no estatal.

Mientras que para los trabajadores del sector estatal son válidos derechos laborales y prestaciones sociales amplias, para los trabajadores privados contratados se imponen normas mínimas. Se evidencian diferencias esenciales en relación con el tipo de contrato (tiempo definido/indefinido), la cantidad de días de vacaciones pagadas, el derecho a regresar al puesto de trabajo propio al término de la licencia de maternidad, las prestaciones para pagos por enfermedad con certificación médica de corto plazo (menos de seis meses), y la vía legal estipulada para que los trabajadores se puedan defender de infracciones a la legislación laboral por parte de los empleadores privados (dueños de negocios privados).

De esta manera, el Artículo 72 del *Código de Trabajo*²⁹ solamente acoge contratos de trabajo de tiempo definido para los trabajadores que tengan a una persona natural como empleador (cuentapropistas), mientras que, por lo general en el caso de los empleados estatales,

²⁹ Artículo 72: En el sector no estatal las relaciones de trabajo entre trabajadores y personas naturales autorizadas a actuar como empleadores se formalizan mediante un contrato de trabajo o documento equivalente [...]. En estas relaciones rigen las disposiciones establecidas en esta Ley para el contrato de trabajo por tiempo determinado o para la ejecución de un trabajo u obra (subrayado de los autores) (ANPP, 2014, p. 465).

el contrato indefinido es la regla, aunque las necesidades actuales vinculadas al envejecimiento poblacional hayan aumentado la prevalencia de los contratos temporales con amplios beneficios salariales, sobre todo en los sectores de educación y salud.

La no libertad de elección entre contratos definidos e indefinidos en el sector no estatal tiene sin dudas relación con el ya comentado reconocimiento al carácter experimental de la legislación para este sector, lo cual establece también poca capacidad de regulación desde el Estado y la instancia de representación laboral, pero también con la baja sindicalización que expresa dicho sector, sobre todo en el caso de los trabajadores contratados en el sector por cuenta propia.³⁰ Si se tiene en cuenta que estas legislaciones fueron discutidas en los espacios sindicales, no resulta entonces ocioso pensar que los principales interesados en una legislación favorable a sus desempeños en este sector tuvieron poco que aportar a los debates para su construcción y posterior aprobación.³¹ Por parte de la CTC han existido esfuerzos de integrar a los trabajadores por cuenta propia, tanto dueños, autoempleados, como trabajadores contratados, pero la motivación para sindicalizarse por parte de los cuentapropistas probablemente es más bien de carácter formal que por el hecho de ver realmente reflejados sus intereses y necesidades en la estructura de representación y acción de los sindicatos cubanos en su actual conformación, en la cual forman parte de los mismos espacios los empleados y los empleadores. Informaciones basadas en encuestas de estudios académicos (Izquierdo, 2016) sobre la solución de conflictos laborales en el sector no estatal indican que los actores de este sector prefieren solucionar conflictos de forma personal y cara a cara y no acuden a los organismos de la CTC. Estas encuestas realizadas revelan que este sector «muestra

³⁰ Aun cuando la CTC muestra datos de altos niveles de sindicalización, investigaciones de campo muestran que estos datos tienden a responder a sujetos en situación de gerencia o dueños en los emprendimientos privados y no tanto a los trabajadores contratados, donde por demás existen altas cuotas de trabajo informal (Izquierdo, 2016).

³¹ Son muy pocos los cuentapropistas que se han vinculado a la Central de Trabajadores de Cuba (CTC) porque faltan los incentivos para verle sentido a esta membresía cerrando un círculo vicioso entre la sindicalización, la capacidad de representación del sindicato y los imaginarios sociales respecto a la misma. Este debate ha sido organizado y realizado por la CTC en los centros de trabajo estatales. Al parecer ninguna de las propuestas de modificación hechas por los trabajadores estatales ha sido dirigida al Capítulo VII que se titula “relaciones laborales entre personas naturales”.

claros enfrentamientos de intereses» entre empleadores y empleados, los que no pueden ser solventados en una estructura que equipara sus posiciones en términos de representación en un sistema normativo que desconoce la diversidad de intereses entre ellos y desinstitucionaliza la relación de poder entre ellos establecida (CTC, 2014) (CTC(a), 2014).

La estipulación de contratos definidos es solamente ventajosa desde el punto de vista de los empleadores privados, ya que les otorga a ellos cierta flexibilidad en el manejo de los recursos humanos. Desde la perspectiva de los trabajadores contratados privados, estos contratos por el contrario significan una inseguridad laboral constante y estresante. Como consecuencia de una carencia de seguridad social en caso de disponibilidad (desempleo), y además de lo anterior, garantías sociales drásticamente reducidas,³² esta precaria legalidad procura incomodidades adicionales a los trabajadores privados afectados.

Otro problema que está relacionado con los contratos definidos es que las trabajadoras privadas después de concluir la licencia de maternidad no tienen derecho a su antiguo puesto de trabajo, dependiendo así en este punto de la buena voluntad de sus empleadores.³³ Esto está en contradicción con lo establecido en el sector estatal, en el cual, por demás recientemente, han sido establecidos nuevos beneficios para este grupo de trabajadoras.

³² La Resolución N.º 35 del 2010 o bien el Artículo 53 del Reglamento N.º 326/2014 tienen comparado con la Resolución N.º 6 de 1994 previsto un recorte drástico a la duración de las garantías salariales en caso de disponibilidad. En lugar de un plazo garantizado de 36 meses para personas con más de 20 años de trabajo, el Artículo 53 del Reglamento N.º 326/2014 garantiza solamente 5 meses como máximo para personas que han trabajado más de 30 años. La continuación del pago del salario en el primer mes de desempleo alcanza el 100 % del antiguo salario para todos los trabajadores, solo el 60 % a partir del segundo mes en adelante y solamente puede ser requerida por personas que pueden atestiguar haber trabajado más de 10 años. Trabajadores con menos de 10 años no reciben garantía salarial a partir del segundo mes del desempleo. También la asistencia social ha sido reducida drásticamente desde el 2009, por lo tanto, no es una alternativa de financiamiento para personas que quedaron desempleadas.

³³ En el periódico *Granma* se citó el siguiente caso de una trabajadora particular contratada: «Suzel Delgado Martín perdió el trabajo cuando la barriga había crecido lo suficiente como para dar a entender que el parto era inevitable. “No me despidieron al saber que estaba embarazada. Solo me dijeron que podía formar parte del negocio por todo el tiempo que mi estado me permitiera, pero que luego buscarían a otra persona para que ocupara mi puesto. Cuando faltaba poco para que mi bebé naciera, me fui”» (García, 2017, p. 4).

Para no poner en peligro su puesto de trabajo, la mayoría de los trabajadores privados no se atreven a hacer valer su derecho, garantizado por la Ley en el Artículo 74 del Código de Trabajo, de un mínimo de siete días de vacaciones pagadas (García, 2017, p. 4). Según informes de trabajadores privados, ellos prefieren ponerse de acuerdo entre sí para sustituirse en el trabajo y evitar de esa manera pedir vacaciones, como sería su derecho. Aparte de lo anterior, en el Reglamento del Código no está regulado de manera concreta cómo se acumulan los días de vacaciones y cómo se efectúa el pago de los mismos. El especialista para asuntos legales de la CTC propone que esto no se tenga que reglamentar de manera legal, sino que se deba acordar y quedar recogido en el contrato de trabajo entre el empleador y el trabajador privado. Así, según el punto de vista de este especialista, es posible acordar que el salario sea de 500 pesos, pero se paguen 480 y que los restantes 20 sean reservados para la petición de vacaciones (García, *Ob. cit.*, p. 4). La propuesta de dejar aspectos esenciales de derechos laborales a la libre negociación entre empleados y empleado privado es muy delicado, pues desde el punto de vista de (des)igualdad de condiciones para negociar, el empleado en la mayoría de los casos está en desventaja con el empleador, al no ser que el empleado/trabajador contratado tenga conocimientos o habilidades profesionales muy exclusivas que solo tienen otros pocos candidatos que compiten por ese puesto de trabajo. Para empleados estatales, por el contrario, las vacaciones pagadas están normadas al detalle: ellos tienen derecho de hasta 30 días de vacaciones si han trabajado 11 meses. Este derecho del trabajador estatal es a la vez la obligación del empleador, en este caso la empresa o institución estatal.

La terminación del contrato de trabajo también se puede hacer unipersonalmente por el empleador antes del término del plazo legalmente contratado de la relación laboral de tiempo limitado, con un plazo de 15 días laborales (Art.51). Esta reglamentación legal deja espacio suficiente para el fomento de prácticas de *hire and fire* (emplea y despide) por parte de los empleadores privados. Sin respaldo del sindicato y sin un órgano judicial específico al cuál dirigirse con el conflicto laboral, la barrera para un trabajador privado contratado es bastante elevada para atravesarse a hacer cumplir sus derechos laborales como sería justo.

También en lo concerniente a prestaciones sociales, se pueden constatar diferencias considerables entre el sector estatal y el no estatal. Así, los empleados civiles estatales están acogidos en el sistema general de

seguridad social, mientras que todos los actores económicos del sector no estatal pertenecen al sistema de seguridad social especial.³⁴ Las contribuciones a la seguridad social son consecuentemente también distintas. En el sector estatal, las empresas estatales y mixtas como personas jurídicas están obligadas a pagar en total un 14 %³⁵ de contribuciones a la seguridad social general de la totalidad de salarios devengados a los trabajadores contratados. Mientras el 12,5 % se destina a prestaciones de seguridad social de largo plazo (jubilación) y se aporta directamente al presupuesto del Estado, el 1,5 % restante se destinan a las prestaciones de corto plazo y se queda a disposición de las empresas, para que las destinen a sus trabajadores en caso de enfermedad a corto plazo. En cambio, los empleados privados no tienen derecho a pagos de seguridad social en caso de enfermedad con certificado médico a corto plazo, es decir, cuando la duración de la enfermedad es inferior a seis meses. Un cuentapropista que se vio afectado por esta falta de regulación legal escribe en su carta en agosto del 2015 al periódico *Granma* lo siguiente:

Sufrí un infarto cerebral el 23 de junio incapacitándome para trabajar mi especialidad, reparador de equipos eléctricos y electrónicos, ahora por un mes sujeto a seguimiento por el médico del consultorio, con la duda de cuánto puede durar mi recuperación ya que quedé con algunas secuelas. Presento mi certificado en el órgano de trabajo, se me retira el carnet de trabajador por cuenta propia, se me remite a la ONAT, donde también retiran los demás documentos y para la casa sin ningún respaldo económico. Trabajé en los 58 años que tengo, cerca de 40 en el sector estatal, y en los dos años de trabajo en el sector privado cumplo disciplinadamente con la contribución a la seguridad social (Abascal, 2015, p. 11).

³⁴ En comparación con la situación en los años noventa, es un considerable avance que los cuentapropistas ahora pueden afiliarse al sistema de seguridad social especial. En los años 90 los cuentapropistas estaban desprotegidos desde el punto de vista de la seguridad social. Aunque también es preciso constatar que la escala más baja que casi todos los cuentapropistas eligen, para pagar el menor monto posible de contribución a la seguridad social, no contribuye a prestaciones lo suficientemente altas para cubrir las necesidades básicas a la hora de retirarse.

³⁵ El tipo impositivo se establece anualmente en la Ley del presupuesto de estado, para el año 2017, es la Ley N.º 122. Las contribuciones para la seguridad social se regulan en la Ley tributaria N.º 113, Artículos 286-304.

En el anteriormente ya citado artículo de enero del 2017, la viceministra primera del Ministerio del Trabajo y Seguridad Social (MTSS) fundamentó la decisión de no proteger a los contratados privados contra el riesgo de enfermedad a corto plazo en un estudio hecho por el MTSS sobre este tema.³⁶ Lamentablemente, en el artículo de *Granma* no se revelan los argumentos concretos que fundamentan esta decisión negativa. Un aspecto que solo se nombra indirectamente es el problema del financiamiento de las prestaciones de seguridad social. Mientras que en el sector estatal³⁷ son los empleadores, es decir, las empresas, que pagan la contribución a la seguridad social para sus trabajadores; en el sector no estatal, en cambio, son los trabajadores contratados quienes pagan sus contribuciones especiales a la seguridad social, sin que los dueños-empleadores contribuyan algo. Con la anunciada Ley de PYMES, este modelo de financiamiento deberá cambiar, ya que los dueños privados pasarán a ser personas jurídicas y ya no personas naturales, como lo son hasta la fecha. Es de esperar que esta futura ley de PYMES establezca un marco legal para ponerle límites adecuados a la actual flexibilidad existente en la realización de contratos de trabajo en el sector privado. Desde el punto de vista de los empleados privados, ese tipo de flexibilidad es más que insatisfactoria, pues solo sirve a los dueños-empleadores privados y empeora la precaria situación laboral desde el punto de vista de la protección legal y social del trabajador contratado.

Tanto representantes de la Federación de Mujeres Cubanas (FMC) como de la CTC hicieron pública en artículos del periódico *Granma* la suposición de que los derechos de los trabajadores serían afectados, como en el ejemplo del incremento de horas de trabajo por encima de las 8 horas al día o de un máximo de 44 horas en la semana. También se ha hablado de la discriminación, sobre todo en relación con la mujer. En la gastronomía, para las mujeres se usan como criterios pre-condicionales

³⁶ «Por tanto, cuando el MTSS desarrolló estudios acerca de la protección a corto plazo en el sector cuentapropista, determinó que no era el momento de proteger a los trabajadores ante el riesgo de enfermedades a corto plazo. Solo a largo plazo, con certificados médicos de más de seis meses de duración», afirmó la viceministra primera Feitó Cabrera (García, *Ob. cit.*, p. 4).

³⁷ Desde finales del 2016, los trabajadores estatales que tienen un salario mensual superior a los 500 CUP también pagan un 5 % de contribución especial a la seguridad social.

de empleo «ser joven y atractiva».³⁸ Frecuentemente se adiciona el dominio del inglés o saber hablar otra lengua extranjera.

Si los empleados privados quisieran defenderse contra infracciones de sus derechos laborales por sus empleadores privados, solamente hay, en concordancia con el Artículo 180, una vía legal que transcurre por los tribunales municipales. Sin embargo, en el reglamento correspondiente tampoco se aclara más detalladamente esa vía legal, de manera que la persona afectada no tiene información suficiente acerca de cómo pudiera hacer valer su derecho en cada caso.

Para el empleado estatal cubano, el modo de proceder con la exposición de plazos para la entrega de la queja laboral queda detalladamente normada y descrita (Art.165-179 del *Código Laboral* y Art. 187-217 del Reglamento). Para ese empleado estatal la primera instancia de queja existente es el órgano de justicia laboral de las empresas o entidades. Este órgano se compone de representantes de los sindicatos a nivel municipal y de obreros elegidos de la empresa estatal. En segunda instancia, el empleado estatal se puede dirigir al tribunal municipal, en caso de que quiera impugnar la decisión del órgano de justicia laboral de su empresa.

La problemática de la falta de definición específica de la función de los sindicatos cubanos en el modelo cubano de socialismo que se encuentra en proceso de transformación es una cuestión para no ser más pospuesta. Hasta el momento, el sindicato no se define inequívocamente como el representante de los intereses de los trabajadores, sino más bien como una especie de mediador entre el Estado y la clase obrera. Esta función debe ser cuestionada, ya que tanto los dueños-empleadores privados como los trabajadores privados están llamados a ser miembros del mismo sindicato. ¿Cómo puede el sindicato defender exitosamente los derechos laborales de los trabajadores estatales y privados, si a la vez los empleadores son miembros del mismo sindicato? Pues generalmente se supone que los empresarios-empleadores privados que utilizan su propiedad personal para obtener ingresos provenientes de la explotación del trabajo ajeno tienen el interés de maximizar las ganancias de su inversión

³⁸ En sus investigaciones, la profesora de la Facultad de Psicología de la Universidad de La Habana Daybel Pañellas Álvarez ha comprobado que «Se hacen visibles cuestiones relativas al género: mujer en roles tradicionales, en condición de empleada, esencialmente objeto: “para que llame atención al turista”, “tiene que ser bonita para que el lugar tenga presencia” [...]» (Pañellas, 2015, p. 120).

en el menor tiempo posible, lo cual no es siempre compatible con el cumplimiento adecuado de los derechos poseídos por los trabajadores contratados a una jornada laboral razonable, suficientes descansos y pagos justos. Sin embargo, esto de ninguna manera debe llevar a poner bajo sospecha a todos los empresarios, puesto que existen empresarios cubanos innovadores³⁹ que por voluntad propia actúan con responsabilidad social frente a sus trabajadores, la comunidad y el medio ambiente, aunque probablemente aún representan una minoría.

La propiedad personal, en términos de capital y medios de producción, es la que pone al trabajador contratado en desventaja frente al empleador privado, en lo que concierne al poder de negociación sobre las condiciones de trabajo. Por esta razón la representación de ambos en un mismo sindicato equivaldría a banalización o incluso a una negación de estas diferencias socioeconómicas significativas entre estos actores. En el peor caso, los empresarios pudieran obtener un mayor peso político en el sindicato y debilitar aún más la de por sí frágil posición de los trabajadores contratados en las relaciones laborales entre personas naturales.

La membresía sindical es voluntaria, cada cual puede decidir si quiere ser miembro o no. Hasta ahora no son numerosos los cuenta-propistas que han seguido ese llamado, debido a que hay pocas razones o atracciones capaces de motivarlo. En parte, la enorme diferencia de salarios entre los sectores estatal y no estatal, así como las ya descritas diferencias en materia de los derechos laborales y prestaciones sociales, hacen crecer las dudas en relación con la capacidad de la CTC para hacer justicia a las necesidades de los trabajadores, tanto civiles estatales como privados. La solución de ese reto será definitiva en el futuro camino de reformas del modelo cubano, para acercarse en el 2030 a la visión de un socialismo próspero y sostenible.

Para no correr el riesgo de vaciar o desvirtuar el contenido del concepto «Estado socialista de trabajadores», es necesario que ningún ciudadano cubano acepte las normas laborales mínimas establecidas en el sector no estatal cubano, que posibilitan relaciones de precariedad laborales con respecto a la seguridad social, por el solo hecho de obtener remuneraciones más altas que en el sector estatal. El término «precariedad» no se refiere solamente al monto de la remuneración, sino a la protección social y legal que debe ser amplia e integral para

³⁹ Estos actores se pueden ver en el documental «Razones» de Lisette Vila.

todos los trabajadores, independientemente si trabajan en el sector estatal o no estatal en Cuba.

Ya en investigaciones en los años noventa, el sociólogo cubano José Luis Martín Romero apuntó que: «Para el caso de Cuba, [...] es algo estratégico [...] la inserción del hombre en el trabajo donde se distribuyen las posibilidades de realización individual en armonía con la realización del proyecto sociopolítico. [...] Desafortunadamente comprobamos que cuando las personas piensan en salir del trabajo estatal para pasar al privado creen que de algún modo salen también del proyecto político y sus convocatorias» (Martín & Capote, 1996, p. 25).

Estos resultados de la investigación cubana indican que la revisión del *Código del Trabajo* constituye un asunto urgente para lograr equiparar los derechos y deberes de los trabajadores, tanto del sector estatal como del no estatal, en pos de revertir esta tendencia de la falta de identificación con el proyecto sociopolítico de la nación cubana, pues más que legitimar, por desregulación u omisión, ciertas prácticas de precarización laboral, sobre todo en el sector no estatal y fundamentalmente en el privado, lo que se está generando es una institucionalidad formal e informal que sienta las bases para el desarrollo de disposiciones económicas muy distantes de este proyecto. Si al vigente *Código de Trabajo* se le suman un conjunto de legislaciones, prácticas y arreglos institucionales que en el momento actual de reajuste del modelo socioeconómico cubano actúan como catalizadores de lógicas individualistas, se hace evidente un contexto que necesita ser leído más holísticamente por la institucionalidad política nacional, si es que se quiere dar al traste con estas lógicas en aras de asegurar la viabilidad del proyecto.

Consideraciones finales

Sin lugar a dudas la materialización efectiva del *Modelo Económico y Social de Desarrollo Socialista* necesita de la generación de una nueva institucionalidad en el país. Su propio diseño, como ya se ha analizado, constituye una propuesta de cambio institucional, pero aún queda mucho por avanzar, sobre todo en el rescate de la interrelacionalidad de dicha institucionalidad y en la construcción de su efectividad y previsibilidad en aras de alcanzar la confianza y la participación de todos los actores vinculados.

Si bien el proceso de desestatalización de la economía nacional está acarreado grandes retos para el modelo de desarrollo propuesto

al legitimizar la existencia de actores económicos no estatales y, por tanto, la materialización de prácticas y disposiciones económicas que pudieran constituirse en dicotómicas con dicho modelo, es en la institucionalidad creada en la cual parecen acumularse las mayores brechas y contradicciones. Sin duda alguna no basta con darles existencia a estos nuevos actores, ni siquiera bastará con darle existencia jurídica, como se propone con la posibilidad de aprobación de las PYMES en el sector por cuenta propia. El análisis hasta aquí realizado de la legislación vigente y la praxis del desarrollo de cada uno de estos actores no estatales muestra que es ahí el espacio en el cual se visualizan estas brechas y contradicciones por la falta de una perspectiva realmente sistémica de esta nueva realidad económica del país. Si bien el modelo de desarrollo propuesto reconoce y asigna espacios diferenciados de participación al sector no estatal, al mismo tiempo que legisla sus capacidades de interrelacionamiento y de generación de cadenas productivas, en la práctica lo hace desde una visión que los individualiza como actores y desconoce sus capacidades reales para esta integración, al introducir constantes mediaciones burocráticas tanto para su surgimiento como para su control cotidiano. Proponer un modelo de economía mixta implica el reconocimiento, no solo de la existencia y validez para el desarrollo de formas de gestión del trabajo y la economía diversas, sino también de la necesidad de que esa diversidad confluya en el cumplimiento de objetivos de desarrollo y, mucho más importante, que lo haga bajo el precepto de ciertos códigos que aseguren su funcionalidad al modelo, pero también la previsibilidad de sus instituciones y por tanto la confianza de los involucrados.

En el caso cubano ya resulta una brecha y contradicción importante la deslegitimación, desde la institucionalidad del modelo propuesto, del «Estado de Trabajadores» que preconiza la Constitución. Su no «materialización» hasta el momento actual y bajo las lógicas de una economía estatalizada, no puede constituirse en un elemento deslegitimador de su validez como proyecto sociopolítico para el empoderamiento de aquellos creadores de la riqueza material y espiritual del país. Hacer dejación consciente o inconsciente de este principio no solo contribuirá a legitimar la explotación del trabajo, sino que socavará irremediablemente la construcción de una sociedad socialista próspera y sostenible. Esto solo significará institucionalizar prácticas económicas mercantilizadas y regidas por la obtención del máximo beneficio individual de los actores que resulten empoderados por

estas prácticas en la relación capital-trabajo, ya sean privados (capital extranjero o nacional) o el propio Estado y sus mediaciones burocráticas, como preconiza el trabajo subordinado que institucionaliza el nuevo *Código de Trabajo*.

En conclusión, la institucionalidad del mundo del trabajo actual (desde lo normativo jurídico) no solo no asegura el desarrollo *del Modelo Económico y Social de Desarrollo Socialista*, sino que lo obstaculiza, pues, por un lado, no contribuye a la materialización coherente de la nueva interrelacionalidad institucional que exige un modelo de economía mixta; y, por el otro, desconoce el que debiera ser su principio vertebrador y objetivo último: la legitimación y efectividad de un sistema de relaciones en y para el trabajo que asegure la construcción de un Estado de Trabajadores. Es decir, aquel en el cual los trabajadores (otra vez, que no necesariamente de obreros) asuman el real control de todos los espacios de (re)producción de la sociedad en aras de asegurar sus derechos. Cualquier dilación de este nuevo sistema de relaciones solo constituirá las bases para deslegitimarlo y, cada día más, desempoderarlo como base del sistema político del país.

Bibliografía

- ABASCAL, L. F. (2015): «Inquietudes de un cuentapropista», *Granma*, p. 11, La Habana, 14 de agosto.
- ALONSO, J. A., y P. VIDAL (2013): «Reglas, incentivos e instituciones», en J. A. Alonso y P. Vidal, *¿Quo Vadis. Cuba. La incierta senda de las reformas*, pp. 215-255, Madrid: Catarata.
- ASAMBLEA NACIONAL DEL PODER POPULAR (1985): «Ley N.º 49 del *Código de Trabajo*», *Gaceta Oficial*, pp. 1-48, La Habana, 17 de febrero.
- ASAMBLEA NACIONAL DEL PODER POPULAR (1987): Ley N.º 59 del *Código Civil*, *Gaceta Oficial*, pp. 301-415, La Habana, 16 de julio.
- ASAMBLEA NACIONAL DEL PODER POPULAR (2003): *Constitución de la República de Cuba*, *Gaceta Oficial*, pp. 7-22, La Habana, 31 de enero.
- ASAMBLEA NACIONAL DEL PODER POPULAR (17 de 06 de 2014): Ley N.º 116/2013 del *Código de Trabajo*, *Gaceta Oficial*, pp. 453-483, La Habana, 17 de junio.
- BOURDIEU, PIERRE (2000): *Las estructuras sociales de la economía*, Buenos Aires: Manantial.
- CATÁ, E., y OSNAIDE IZQUIERDO (2016): «Cooperativas no agropecuarias. Desafíos e impactos para el desempeño socio-productivo y el desarrollo local. Análisis preliminares», en J. García, D. Figueras y E. González,

- Sector Cooperativo y Desarrollo Local*, pp. 90-97, Santa Clara: Editorial Feijó.
- COMISIÓN ECONÓMICA PARA AMÉRICA Y EL CARIBE (CEPAL) (2000): *Economía Cubana. Reformas estructurales y desempeño en los noventa*, México: Fondo de Cultura Económica.
- COBO, N. (18 de 03 de 2016): «Cuentapropismo y pequeña empresa: una mirada desde el Derecho», (15/02/2017), <<http://www.cubaposible.net/articulos/cuentapropismo-y-pequena-empresa-una-mirada-desde-el-derecho-2-aa6-aa-aa8-4-aa>>.
- CENTRAL DE TRABAJADORES DE CUBA (CTC) (2014a): *Informe Central al XX Congreso de la CTC*, La Habana: CTC Nacional.
- CENTRAL DE TRABAJADORES DE CUBA (CTC) (2014b): *Objetivos de Trabajo del Movimiento Sindical para la Etapa 2014-2021*, La Habana: CTC Nacional.
- DELGADO, S. (2016): «Inversión Extranjera, puntal para el desarrollo», *Granma*, p. 2, La Habana, 4 de marzo.
- GARCÍA, A. (20 de 01 de 2017): «Derecho compartido», *Granma*, pp. 4-5, La Habana, 20 de enero.
- GONZÁLEZ, E. y OSNAIDE IZQUIERDO (2016): «Cuba: modelo de desarrollo e inserción en el mercado internacional. Antecedentes, desafíos y oportunidades en el actual escenario de mundialización del capital», en J. F. Siquera, y T. d. Muñoz, *Política Social e Sevíco Social: Brasil e Cuba em debate*, pp. 39-61 Sao Paulo: Veras Editora.
- IZQUIERDO, OSNAIDE (2013): «Reajuste económico y procesos de relacionamiento económico. Retos para el entorno empresarial y ocupacional cubano», *Cadernos do CEAM*, pp. 115-132, Brasilia, año XIII, n.º 35.
- IZQUIERDO, OSNAIDE (2016): «Reconfiguración de las Relaciones Laborales y reajuste del modelo socioeconómico. Retos para el modelo sindical cubano. Estudio de Caso de las formas no estatales de gestión del trabajo y la propiedad en la Habana», en E. Cuda, *Nuevos Estilos Sindicales*, pp. 185-256, Buenos Aires: CLACSO.
- MARTÍN, J. L. (2013): *Población, Cultura del Trabajo y Turismo*, La Habana: CEDEM.
- MARTÍN, J. L. y A. CAPOTE (1996): *Reajuste, Empleo y Subjetividad*, La Habana: CIPS.
- MIR COWAN, AMDIANY DE LA CARIDAD (2013): «Los derechos de los trabajadores por cuenta ajena en el marco del sector del trabajo por cuenta propia en Cuba: protección laboral y social», en Winfried Huck (ed.), *Recht, Wirtschaft und Gesellschaft im 21. Jahrhundert*, pp. 199-213, Hamburg: Kovač.

- NEE, V. (2005): «The New Institutionalism in Economic and Sociology», en S. Neil y R. Swelderg, *Handbook of Economic Sociology*, pp. 49-74, New York: Russellsage Foundation.
- NEREY, B. (2014): «El nuevo Código del Trabajo. El trabajo en la reforma», *Observatorio Social de América Latina*, pp. 101-120, Buenos Aires: CLACSO, n.º 36.
- PAÑELAS, D. (2015): «Reconfiguración de relaciones sociales: pistas desde cuentapropistas capitalinos», *Miradas a la Economía Cubana*, pp. 110-131, La Habana, vol. 5 n.º 3.
- PARTIDO COMUNISTA DE CUBA (PCC) (2011): *Lineamientos de la Política Económica y Social del Partido y la Revolución*, La Habana: VI Congreso del PCC.
- PARTIDO COMUNISTA DE CUBA (PCC) (2016): *Proyecto de conceptualización del Modelo Económico y Social Cubano de Desarrollo Socialista y Proyecto Plan Nacional de Desarrollo Económico y Social hasta 2030: Propuesta de visión de la nación, ejes y sectores estratégicos*, La Habana: PCC.
- PIÑEIRO, C. (2012): «Visiones sobre el socialismo que guían los cambios actuales en Cuba», *Temas*, pp. 46-55, La Haban, n.º 70.
- PORTES, A. (2007): «Instituciones y desarrollo: Una revisión conceptual», *Desarrollo Económico*, pp. 475-503, Madrid, vol. 46, n.º 184.
- POSAS, M. D. (2006): «Aportes y limitaciones de la sociología económica», en E. de la Garza Toledo, *Teorías Sociales y Estudios del Trabajo*, pp. 35-51, Mexico D. F: ANTHROPOS editorial.
- PUIG MENESES, Y. (2017): «Anuncian nuevas medidas para el trabajo por cuenta propia en Cuba», *Cubadebate*, (25/7/2017), <<http://www.cubadebate.cu>>.
- PUYÓ, A. M. (2014): «La nueva normativa cubana de cooperativas no agropecuarias», *Revista Vasca de Economía Social*, pp. 165-201, n.º 11, (12/04/2015), <<http://www.ehu.es/ojs/index.php/gezki/article/download/13906/12302>>.



Segunda Parte: Categorías y procesos del mundo del trabajo. Una mirada desde y hacia Cuba

Nexos Mercado laboral-desigualdades. Algunas reflexiones desde el contexto cubano actual

MIRLENA ROJAS PIEDRAHITA
ANGELA ISABEL PEÑA FARIAS

A modo de introducción

Los cambios demográficos, la innovación y la difusión de las TIC, así como el surgimiento de una economía de mercado global en expansión, suelen ser fuerzas que se unen y actúan entre sí, provocando transformaciones importantes en el lugar del trabajo y en particular en el mercado laboral (OIT, 2015); todo lo cual presenta efectos en el plano de la heterogeneidad estructural de los mercados laborales y deja su impronta en los procesos de acceso a oportunidades de empleo y de construcción de políticas sociales consecuentes para su desarrollo.

Desde el contexto latinoamericano, producto de la expansión del neoliberalismo, la crisis económica, financiera, social y medioambiental, se asiste a un deterioro de la actividad productiva y del trabajo, flexibilización y precarización de sus condiciones, auge del mercado «desbocado» (Antunez y Pochman, 2008) y marcados reflejos en las desigualdades «persistentes» (Pérez, 2014) de la región. Vinculado a lo anterior, sobresale una transformación en la manera de interpretar la realidad laboral, un escenario donde las desregulaciones, privatizaciones y predominio de las reglas del mercado pasaron a ser consideradas necesarias para el crecimiento y el bienestar (Castillo, 2016). En tal sentido, el rol del Estado es considerado como ausente, particularmente en el despliegue de sus funciones de protección, seguridad y gestión social. Ello provoca un abandono de las demandas sociales, las deja sin lugar y sin interlocutor directo.

Según el Informe «Coyuntura Laboral en América Latina y el Caribe» durante el primer semestre del 2016, se profundizó la denominada

«crisis en cámara lenta» de los mercados laborales de América Latina y el Caribe, diagnosticada en diciembre de 2015 por la Organización Internacional del Trabajo. Ello se manifiesta en un significativo aumento de la tasa de desempleo y un deterioro general de los indicadores laborales (Tasas de participación, ocupación y desempleo). Lo anterior incide notablemente en las diferencias entre países y regiones, en la composición de entrada al mercado laboral y en la situación de pobreza y desigualdades de los habitantes del área.

En Cuba, por motivos históricos estructurales, y a causa de los efectos adversos de la última gran crisis económica mundial, se han sumido un conjunto de transformaciones, ajustes o reformas que modifican la política económica, social y sociolaboral del país, específicamente en el mundo del trabajo. Dichos cambios se basan en transformaciones *ad hoc* desde 2008 y en la actualidad tienen su base formal en los nuevos Lineamientos de la Política económica y social, aprobados en 2011 y ratificados en 2016, por los Sexto y Séptimo Congresos del Partido Comunista de Cuba respectivamente.

La esencialidad de las transformaciones laborales formalizadas por los lineamientos implica oficialmente la actualización del modelo de desarrollo cubano y en la práctica ha traído la radicalización de procesos estructurales, algunos inéditos para el caso cubano y otros existentes ya de manera formal o informal en el país desde la década de los años noventa. En estos cambios se reconoce el lugar primordial que ocupan las relaciones de producción socialistas, en un contexto de reconocimiento de la heterogeneidad de formas de propiedad y de gestión; así como el papel y funciones de los principales actores económicos y del Estado en todos sus niveles de dirección. En particular, la tendencia del mercado de trabajo actual apunta hacia una mayor diversificación y ampliación de sus posibilidades de empleo, así como hacía más rejuegos en las dimensiones de seguridad laboral.

Científicos sociales del patio (Peña y Voghon, 2013; Espina, 2014; Echevarría, Díaz y Romero, 2014; Rojas, 2015, Gómez *et al*, 2017) revelan que el impacto de las medidas emitidas en el mercado de trabajo cubano incide progresivamente en las desigualdades sociales y en las brechas de equidad existentes entre sectores y estratos sociales diversos. Estas suelen identificarse según el punto de partida, condición y posición de grupos sociales específicos y áreas diferentes. Asimismo, se reconoce en otras investigaciones (Panellas, 2012 y Delgado, 2013) que en la mayoría de las ocupaciones del sector no estatal, las personas

han incrementado sus ingresos en relación con los percibidos en el sector estatal, hasta entonces predominante.

En este contexto, el presente trabajo parte de delimitar un conjunto de ideas o matrices que guían la reflexión para pasar de inmediato a la presentación de las propuestas analíticas principales derivadas de investigaciones propias de las autoras, así como de la revisión de otros estudios actuales desarrollados por las ciencias sociales y económicas en el país. Al menos tres aspectos centran la atención: acceso al empleo (derecho al trabajo y política social de empleo) según categorías diferenciadoras (sexo, edad, territorio, color de la piel) identificadas; seguridad en el empleo (seguridad social y seguridad ocupacional); y Garantías de protección en el retiro laboral. En un segundo momento se centrará en reflexionar acerca de algunas implicaciones que presenta el proceso de actualización para el mercado laboral en Cuba y la reproducción de la desigualdad social en el país, atendiendo a las mencionadas dimensiones.

Precisamente es en la novedad de los cambios en curso y su imprevista actual en lo que se ubica el principal reto referido a las reconfiguraciones de espacios económicos existentes en la actualidad, la confluencia de viejos y nuevos actores económicos, las oportunidades de acceso al empleo de cubanas y cubanos, la composición de un tejido ocupacional diverso y el conjunto de relaciones que este moviliza en la realidad. De ahí que la discusión presentada pueda enriquecer el debate actual desde reflexiones que, aunque inconclusas, dan cuenta de la complejidad de los cambios recientes.

Puntos de partida conceptuales

En el debate teórico sobre el mercado de trabajo y sus relaciones con la desigualdad social es posible identificar la presencia de algunos aspectos a tener en cuenta. En principio, para su abordaje, en términos de desigualdades, se debe considerar relacionalmente como campo de poder, al tener en cuenta la asimetría en el acceso a los recursos y la participación efectiva entre empleados y empleadores. De igual forma, dentro de las cuestiones que derivan como dimensiones del análisis del mercado laboral, desde el punto de vista estructural, resalta que este ámbito ha de ser entendido, tomando en cuenta las especificidades del tipo de mercancía que circula en él, sujeto a las relaciones de oferta y demanda, en este caso, de compraventa de fuerza de trabajo. En tanto mercancía, la fuerza de trabajo se distingue de otros tipos al encontrarse

dotada de conciencia. Esto es una mercancía particular con una proyección reflexiva sobre su propio lugar en el sistema de producción, y por tanto puede plantear demandas en función de intereses que pueden contravenir o enfrentarse abiertamente a los intereses de expansión del capital.

Siguiendo esta línea de pensamiento, es posible reconocer que el mercado de trabajo se halla fuertemente contextualizado, pues esta compraventa se produce a partir de un conjunto de factores que desempeñan un rol determinante en su comportamiento. Estos factores van desde las expectativas de vendedores y compradores de fuerza de trabajo al concurrir al mercado, como los marcos institucionales normativos que traban el encuentro de dichas perspectivas e intereses. Tal es el caso de las instituciones intermediarias en las relaciones laborales.

Estos intermediarios se constituyen en términos de políticas regulatorias, instituciones mediadoras como sindicatos y entidades jurídicas de diverso tipo, patrones culturales e ideológicos que condicionan las reglas de dicho intercambio. Según Solow (1992), resulta fundamental que las instituciones laborales definan pautas capaces de contribuir a unas condiciones de vida dignas y, al mismo tiempo, de generar el nivel de empleo suficiente para que cada persona pueda realizarse en el trabajo.

En el diseño de políticas públicas, para este mercado parece esencial el papel de la cultura (en su acepción más amplia) en la determinación de precios (salarios) y cantidades de equilibrio. Así, deben tenerse en cuenta las características distintivas de cada comunidad en cuanto a fijación del salario mínimo, legislación sobre sindicalización, negociación colectiva y su correlato por la vía de los hechos, legislación y prácticas sobre la participación de los trabajadores en las ganancias de las empresas, ampliación de los seguros de cesantía, ente otros (Durán, 2015).

Por lo apuntado, el rol del Estado ha sido una cuestión de debate en el estudio del mercado de trabajo para las distintas escuelas económicas y de la Sociología del trabajo, en el cual el Estado juega generalmente un papel normativo. En dependencia de la lógica que predomine en la construcción de dicho agente y sus instituciones, se abre o reducen espacios de negociación en las contradicciones capital-trabajo, yendo desde posiciones de libre-mercado hasta la identificación del Estado como agente no solo interventor, sino representante de la propiedad del pueblo.

En este sentido, por ejemplo, el pensamiento clásico entiende que el proceso de compraventa de fuerza de trabajo es autoregulado y que las diferencias salariales existentes en él se deben a la coexistencia de trabajadores cualificados y sin cualificar (Mill, 1909, pp. 390-394). Mientras la perspectiva marxista apunta a otros elementos como los sistemas de propiedad (de ahí que las clases sociales se definan según su posición sobre los medios de producción y no según los ingresos provenientes del salario) y la apropiación, que abarca entre otros a la distribución y su expresión en el mercado de consumo (Marx, 1972).

En este último modelo, un debate puede ser si las formas de organización del mundo del trabajo en el socialismo se comportan como un mercado de trabajo propiamente dicho. Al respecto, es necesario remontarse a la centralidad de la propiedad sobre los medios de producción como factor que atraviesa la división social del trabajo. Si en este sistema de producción la propiedad es del pueblo, encarnada en la propiedad social, entonces las relaciones laborales empleador-empleado y comprador-vendedor de fuerza de trabajo se suponen trabadas en una lógica institucional que ha superado las contradicciones fundamentales de este ámbito de reproducción social.

Es lógico entender entonces la estrecha relación que van a jugar las instituciones del mercado de trabajo, en la regulación de los procesos de desigualdad social asociados a este. Atendiendo a la complejidad del comportamiento del mercado de trabajo, sus claves analíticas y procesos institucionales asociados, es que se propone un conjunto de dimensiones para el análisis de este espacio social, que permitan rastrear su comportamiento en un contexto determinado:

- El acceso al empleo (derecho al trabajo y política social de empleo), o lo que es lo mismo preguntarse sobre cuáles son las vías, mecanismos, y recursos activados en un determinado contexto para la ubicación de las personas en el mercado laboral, y si funcionan estos procesos de manera diferenciada de acuerdo a los sectores ocupacionales y la estructura social y patrimonial de las personas.
- Seguridad en el empleo (seguridad social y seguridad ocupacional), haciendo referencia a cuán seguro es el mantenimiento de las posiciones ocupacionales en cada sector ocupacional y cómo se comportan las diferencias raciales, de género, edad, etc. en cada sector en términos de garantías de protección

social, beneficios, limitaciones y seguridad durante la vinculación al empleo.

- Garantías de protección laboral. Aquí resalta la cuestión de cuánta conexión establece la ubicación en el mercado de trabajo con otros beneficios sociales ¿están estos acoplados al trabajo? Atendiendo a esta dimensión analítica, cabría preguntarse qué sectores sociales pueden y deben poder vivir sin trabajar, por ejemplo, los adultos mayores.

Grosso modo, estas cuestiones apuntadas guiarán la mirada hacia el comportamiento del mercado laboral cubano, sus transformaciones recientes y sus interconexiones con los procesos de desigualdad social. En esta interconexión resaltan ejes como las relaciones laborales y los actores del juego de la oferta y la demanda de fuerza de trabajo (empleadores, instituciones reguladoras, empleados), los salarios, la calidad del empleo y la seguridad y protección del trabajador y su ocupación, los sectores ocupacionales, entre otros cuyo comportamiento tiene una estrecha relación con los contextos de su producción y concreción.

Mercado laboral cubano en contexto: Ubicando pistas para un análisis...

Durante el primer semestre de 2016, se profundizó la denominada «crisis en cámara lenta» de los mercados laborales de América Latina y el Caribe, diagnosticada en diciembre de 2015 por la Organización Internacional del Trabajo (OIT, 2015c), que se manifiesta en un significativo aumento de la tasa de desempleo y un deterioro general de los indicadores laborales (CEPAL/OIT, 2016).

Las principales manifestaciones de dichos indicadores se encuentran sobre la base de una marcada heterogeneidad entre países y regiones. Ello se traduce en la caída de la tasa de ocupación (mayor en el caso de los hombres que en el de las mujeres) y un incremento de la tasa de participación en el mercado laboral (menor en el caso de los hombres con respecto a las mujeres). Sin embargo, la tasa de desempleo aumentó más entre las mujeres en un contexto de mayor entrada de este grupo al mercado laboral. Sobre esto último, para la región se estima que el promedio anual de la tasa de desempleo aumentará de un 7,4 % en 2015 a un 8,6 % en 2016 (CEPAL/OIT, 2016).

En particular, sobre el tema del mercado laboral, el Informe Regional sobre Desarrollo Humano para América Latina y el Caribe, titulado «Progreso multidimensional: Bienestar más allá del ingreso» (2016)

destaca los límites de expansión del mercado laboral, visto como responsable de una proporción significativa de la reducción de la pobreza y la desigualdad de ingresos desde el 2003. Asimismo, se precisa que 2 de cada 3 nuevos empleos creados en la región correspondieron al sector de los servicios, caracterizado por una baja productividad y altas tasas de informalidad. En tal sentido persisten las diferencias en cuanto a la calidad del empleo entre mujeres y hombres.

Vinculado a lo anterior, en la publicación «Mercados laborales, instituciones y desigualdad», redactada por especialistas en políticas de la Organización Internacional del Trabajo (OIT), se sostiene que la reducción de la desigualdad urge de una acción política concertada para fortalecer, y en algunos casos instaurar, instituciones del mercado laboral y de seguridad social en el mundo. «Para empezar, los países deben abandonar la idea errónea de que liberalizar el mercado laboral resolverá los problemas del desempleo y la desigualdad de acceso al empleo» (OIT, 2015, p. 2). En tal sentido, se requieren de políticas públicas de apoyo como el salario mínimo, la negociación colectiva y leyes que garanticen la igualdad de trato.

Siguiendo esta línea de análisis, se considera que el mercado laboral no valorará los empleos de manera equitativa, debido en algunos casos al exceso de mano de obra y en otro a que el mercado es un reflejo de los prejuicios de las sociedades hacia ciertos oficios, como lo es el trabajo doméstico, por tan solo citar un ejemplo.

Se pudo constatar en el documento que las propuestas citadas suelen ser importantes para los trabajadores de bajos ingresos, dentro de los cuales se incluyen mayormente a las mujeres, los migrantes y los jóvenes.

Los documentos consultados relacionan la persistencia de las desigualdades en la región, tomando al mercado de trabajo, como el espacio donde estas se desenvuelven, ya sea por las características diferenciadoras para su acceso como por la incapacidad de los mercados para crear puestos de trabajo desde un enfoque equitativo. La heterogeneidad anteriormente mencionada en el ámbito del mercado laboral desde el contexto latinoamericano redundará en la existencia de un creciente proceso de «precarización de las fuerzas de trabajo» (Vasapollo, 2005). Asimismo, influye en la proliferación de formas de flexibilización salarial y organización, marcadas por la «desconstrucción y precarización estructural del trabajo» (Antúnez y Pochmann, 2008).

Frente a este escenario, estudiosos del área (Pérez, Santos, Castillo, Ruth, 2016)¹ apuntan hacia las contradicciones generadas por el modelo neoliberal en el mundo del trabajo y los escenarios futuros de corto y mediano plazos que se vislumbran para América Latina. Nuevos conceptos como el de inconsistencia ocupacional² (Araujo y Martucelli, 2011) vienen a argumentar procesos como la inseguridad y ausencia de garantías laborales en la región que ponen en jaque los mecanismos de sostenimiento de la clase media y la movilidad social ascendente.

En este escenario, el contexto cubano ofrece una posibilidad de análisis donde, en la conformación del mercado de trabajo, se debaten fuerzas políticas y estructurales históricas también contradictorias. En esta tensión entre horizontes de garantías de derechos laborales y objetivos de dinamización económica, la situación del país en torno al empleo se torna altamente compleja.

Así pues, el espacio nacional anterior a la crisis de los años noventa parte de una política de igualdad de las distintas regiones del país, encaminada a eliminar progresivamente las inequidades heredadas del capitalismo en cuanto a oportunidades de acceso al bienestar material y espiritual (Espina *et al*, 2000, p. 1). Con respecto al mercado de trabajo antes del mencionado periodo, puede caracterizarse como altamente estructurado y regulado. Así, por ejemplo, la contratación directa excluía un grupo de ocupaciones. Tampoco incluía a la fuerza de trabajo de la capital ni a los graduados universitarios cumpliendo su servicio social (Ferriol, s/a).³ Adicionalmente, todas las entidades económicas debían reservar un porcentaje de su plantilla laboral para cubrirla con asignaciones centrales de trabajadores. En materia salarial, se estableció centralmente una escala –de diapasón muy estrecho– y tarifas únicas, sobre la base de la complejidad del trabajo y la calificación requerida para su desempeño (Ferriol, 1996). En este periodo

¹ Véase «Trabajo global y desigualdades en el mercado laboral» de los coordinadores Dídimo Castillo Fernández, Norma Vaca Tavira, Rosalba Todaro Cavallero.

² Véase «La inconsistencia posicional: un nuevo concepto sobre la estratificación social», de Kathya Araujo y Danilo Martucelli, en Revista *CEPAL* n.º 103, abril 2011, pp. 165-178.

³ La legislación (Ley del Servicio Social N.º 1254 de 1973) contempla que los graduados de nivel superior, al concluir sus estudios, concertarán un contrato por tres años con una entidad asignada a ellos, en la cual recibirán adiestramiento para completar su formación y pondrán los conocimientos adquiridos (gratuitamente) al servicio de la sociedad.

resulta harto difícil defender la idea de un mercado laboral en toda la dimensión de su comportamiento, ya que no existía un verdadero proceso de compraventa de fuerza de trabajo. Si bien determinados mecanismos intermediaban en el acceso al empleo, basado en la calificación de los individuos, el proceso de contratación operaba entre «iguales». Esto quiere decir que la contratación laboral se daba, mayoritariamente, debido a la extensión casi absoluta del sector estatal en el empleo, entre los trabajadores y el Estado –dado el carácter socialista de su Constitución se considera un representante de los trabajadores (*Constitución de La República de Cuba*, 1976).

En este sentido, especialistas cubanas consideran que «los excesos centralistas e igualitaristas de la distribución hasta los años 80, el bajo perfil diferenciador del salario y los ingresos provenientes del trabajo en el acceso al bienestar, las gratuidades desconectadas de la eficiencia económica; así como el paternalismo estatalista, violentaron por exceso el principio de equidad y provocaron una especie de espejismo de “igualdad posible” [...]» (Espina, Martín, Núñez, Ángel, 2003, p. 4). Aspectos positivos de este modelo, por supuesto, se pueden señalar en el logro de altas tasas de empleo de la población económicamente activa, mayor integración femenina a la fuera laboral y un conjunto de garantías de protección asociadas al trabajo.

No es hasta la década de los noventa que con la crisis económica y la reforma institucional operada de modo formal, y en el plano informal, se comienzan a desarrollar comportamientos más tendientes a las reglas más o menos generales de un mercado laboral propiamente dicho. Esto, a pesar de seguir existiendo formalmente la centralidad del Estado, debido a la apertura al cuentapropismo, así como al incremento de la informalidad laboral.

La Reforma⁴ cubana puesta en práctica en los noventa supone nexos con la economía globalizada que necesariamente incluye actividades y espacios competitivos y atractores de capital, entraña grados superiores (en comparación con la experiencia anterior de la transición socialista cubana) de descentralización empresarial y territorial. Precisamente

⁴ Presenta su base en el Proceso de Rectificación de Errores y Tendencias Negativas, el cual fue aplicado a partir de 1986. Este representó una ruptura con los esquemas aplicados a principios de la década (ochenta), aunque según algunos economistas cubanos, como Omar Everleny, «no significó una suplantación total de las relaciones mercantiles ni tampoco un cambio esencial en la estrategia de desarrollo de la etapa» (Everleny, 2013, p. 25).

la crisis⁵ y la reforma clausuran la posibilidad de la distribución igualitarista *per se*, amplían los grados de desigualdad y alteran la subjetividad social con respecto a este tema (Espina *et al*, 2003, p. 4). En este momento, el mercado de trabajo sufrió una primera gran contracción que llevó a la reducción del porcentaje de población empleada por el Estado. Esta contracción abrió el margen de actuación a la oferta de mano de obra en el sector privado e implicó una desregularización de su comportamiento.

Es decir, a pesar de no legalizarse la libre contratación por particulares o lo que es lo mismo, la compra-venta de fuerza de trabajo entre posiciones desiguales respecto a los medios de producción, este fenómeno comenzó a tener lugar de modo informal, sin patrones mínimos de protección formal de la fuerza de trabajo, que se reorientó a este sector. No obstante, debido al carácter estratégico de la integración social por medio del trabajo en una sociedad socialista, la composición del empleo siguió siendo mayormente estatal (Álvarez y Máttar, 2004, p. 201).

A nivel de legislación, el sector privado cuentapropista tomaba mayormente la forma de autoempleo, pero en la práctica, el ámbito no estatal fue ganando un espacio en modalidades que se ubican desde la economía sumergida hasta la pequeña empresa privada ilegal. De modo general, el mercado de trabajo durante este periodo se distingue de un mundo laboral homogéneo, según Espina *et al* (2004, p. 7), «en buena medida estatalizado y junto a los fondos sociales de consumo garantizaba la satisfacción de necesidades básicas prácticamente para todos los grupos poblacionales» a otro heterogéneo (Martin *et al*, 2000), «desigualitario y con una considerable franja de ocupaciones cuyos ingresos no alcanzan a cubrir regularmente esas necesidades básicas y donde los ingresos provenientes de actividades del sector no estatal, o incluso ajenos al trabajo mismo (de las remesas y actividades ilegales, por ejemplo), pueden ofrecer condiciones de vida muy superiores a las que se derivan de los ingresos provenientes del trabajo en el sector estatal» (Espina *et al*, 2004, p. 7).

Todo ello conllevó a una «multiespacialidad económica»⁶ donde las desigualdades sociales se concentran según el acceso a determinado espacio económico, al tipo de empleo y las diferenciaciones que entre

⁵ Las importaciones entre 1989-1993 cayeron en un 70 % (Ferriol, 1996, p. 21), el PIB cae 10 % promedio entre 1990 y 1993.

⁶ Designa la coexistencia en el mismo tiempo histórico de distintos espacios económicos de acción para actores y organizaciones laborales. Se encuentra

los propios espacios existentes a partir de sus mecanismos establecidos. A ello se le sumó la diferencia entre economía informal y emergente, la magnitud de los ingresos salariales y el acceso a divisa. Desde entonces, se ha hecho visible la existencia de determinados grupos sociales con dificultades para acceder al empleo, así como una marcada diferenciación de las dimensiones laborales en relación con los sectores ocupacionales y la interseccionalidad de diversos y convergentes patrones de desigualdad social en este espacio. Las investigaciones de esos años insistían en que el perfil social ocupado por las posiciones más desventajosas apuntaban hacia aquellas personas negras, mestizas, mujeres y trabajadores estatales en la economía tradicional.

Durante este periodo, la economista cubana Ángela Ferriol destacó la adopción de medidas, en adición a la flexibilización de la actividad por cuenta propia, tales como:

- Ampliar la protección de los trabajadores sobrantes por procesos de redimensionamiento empresarial, en particular respecto a su garantía salarial.
- Establecer nuevas condiciones para la vinculación laboral de los graduados universitarios, para los casos en que no se disponga de contratos por tiempo indeterminado para ellos, incluyendo un tratamiento salarial particular.
- Aplicar formas especiales de remuneración al trabajo, como complemento al sistema salarial vigente. Pueden ser en divisas, moneda nacional o en especie, y son de aplicación principalmente en las actividades generadoras de divisas.
- Diseñar programas de empleo municipales y establecer para la creación de nuevos empleos la aplicación de redimensionamiento empresarial.
- Crear un mecanismo intermedio con los inversionistas extranjeros en la contratación de trabajadores, el salario y la seguridad social.

Teniendo en cuenta estos puntos de partida, en la etapa actual de la reforma cubana resulta evidente un agotamiento del modelo de crecimiento económico que se estaba implementando hasta entonces, el cual

representado por un espacio estatal: reanimado y no reanimado; uno mixto, cooperativo y privado (Martin *et al*, 2000, p. 18).

muestra signos de depauperación desde la pasada década de los años ochenta, como se puntualizó en párrafos anteriores. En esta ocasión, similar a los noventa, existe una voluntad política de «garantizar la continuidad e irreversibilidad del socialismo, el desarrollo económico del país, la elevación del nivel de vida de la población (PCC, 2011, p. 5). Por otro lado, en tanto el nuevo escenario se distingue por incrementar la productividad del trabajo y el crecimiento económico, sus metas se vuelven contradictorias y conflictuales entre sí. Por una parte es necesario dinamizar la economía, y flexibilizar las relaciones laborales en dicho proceso, debido a la demostrada dificultad del Estado para garantizar esto como único empleador; mientras, por otra parte, tal flexibilización tensiona las bases de garantías laborales claves en el sostenimiento del modelo socialista.

En este escenario es que a partir del año 2007, en Cuba, se plantea de manera explícita la necesidad de llevar a cabo reajustes y reformas en diferentes aristas del espacio socioeconómico. La máxima dirección del país denominó este periodo como «Proceso de actualización del modelo económico y social cubano», implicando con ello que no se trata de reformas económicas ad hoc, sino de una reconceptualización que permita dar curso a la contradicción anteriormente expuesta.⁷ Es por eso que en esta nueva etapa se encuentra inmersa en un escenario complejo, el cual evidencia rasgos característicos hasta nuestros días. Entre ellos sobresalen: existencia de factores externos e internos⁸ que afectan a la economía cubana (Everleny, 2013, pp. 30-31); aumento de las desigualdades sociales (devenida de la crisis de los noventa) (Espina, 2014, p. 2) y la existencia de nuevos espacios de inequidad (Echevarría, Díaz y Romero, 2014, p. 341), obstáculos del bloqueo estadounidense que dificultan la inserción en el mundo económico; así como, la urgen-

⁷ Desde entonces los discursos pronunciados por el presidente Raúl Castro Ruz el 24 de febrero del 2008 y en la clausura del Sexto Pleno del Partido Comunista de Cuba en abril del 2009.

⁸ Dentro de los externos se encuentran: entorno internacional caracterizado por la crisis capitalista actual, especialmente los financieros, energéticos, alimentarios, entre otros; persistencia del bloqueo estadounidense en la Isla; incremento de fenómenos meteorológicos adversos como huracanes, terremotos, intensas lluvias, etcétera. En los internos: bajos crecimientos económicos, principalmente en la agricultura y en la industria; envejecimiento y estancamiento en el crecimiento poblacional; ausencia de la relación entre la productividad de trabajo y el incremento del salario medio mensual, entre otros. Ver artículo de Omar Everleny: «Problemas estructurales de la economía cubana».

cia de restaurar la sustentabilidad económica del socialismo cubano (Espina, 2012, p. 159).

La esencialidad de las transformaciones impulsadas implica la radicalización de procesos estructurales, algunos inéditos para el caso cubano, y otros existentes ya de manera formal o informal en el país desde la década de los años noventa. Según Triana (2010), pueden distinguirse al menos cinco propósitos inmediatos de la política económica del último decenio: incrementar ingresos en divisas (exportaciones); disminuir erogaciones en divisas (sustitución eficiente de importaciones); fomentar la productividad; reducción del gasto en la esfera social; reducir el empleo superfluo (Triana, 2010, p. 12). Destaca en esta lista la relación directa de las tres últimas líneas de política con el mundo laboral. En particular, en lo que al empleo respecta, a la vez que se promulga la centralidad del trabajo se difunde la idea de que el pleno empleo estatal no es posible de mantener en una economía que muestra signos de recesión por décadas y de ahí la necesidad de garantizar eficiencia y eficacia económica. Un ejemplo de esto ha sido el proceso de disponibilidad⁹ de los trabajadores insertos en el mercado estatal de la economía, sobre todo entre 2010 y 2012. Como resultado de ello, se plantea la necesidad de flexibilizar las facilidades para desarrollar un espacio económico no estatal –con la ampliación del sector cuentapropista y cooperativo– con el objetivo de absorber esa fuerza laboral excedente y dinamizar la economía (Peña y Voghon, 2013).

Los *Lineamientos de la Política Económica y Social*, aprobados luego de amplia discusión popular, se consideran oficialmente lanzados en el VI Congreso del Partido Comunista de Cuba (ratificados en su mayoría en el VII Congreso en 2016) y constituyen los estatutos de política que guían los cambios recientes. Ellos expresan medidas que propician transformaciones internas en las relaciones socioeconómicas y sociolaborales de cubanos y cubanas, entre las que destacan: brindar autonomía y descentralización a la empresa estatal y a las cooperativas

⁹ El empleo era parte integral de la política social del Estado. La reorientación de las políticas sociales desplaza el espacio de aseguramiento de la oferta laboral que antes era cubierta prácticamente por las formas estatales. Entonces, en este nuevo contexto, «disponibilidad» alude a la salida de trabajadores de la esfera estatal para ubicarse en formas no estatales de gestión de la oferta del mercado laboral, en calidad de propietarios o empleados. En una doble acepción, la disponibilidad implica también la relocalización y el desplazamiento de esa fuerza de trabajo hacia otros sectores u ocupaciones que demandan mayor mano de obra y no tienen cubierta su oferta de empleo, como la construcción o la agricultura.

agropecuarias; reorganizar el sistema de propiedad sobre los medios de producción; potenciar formas de propiedad no estatal: mixta, cooperativa, pequeña propiedad privada; municipalización de las estrategias de desarrollo (PCC, 2011).

En este marco, el Estado cubano anunció un plan oficial de reordenamiento laboral, cuyo propósito radica en estimular la fuerza de trabajo y reducir los gastos de la economía. Estos elementos se traducen en una reestructuración de plantillas a partir de un reordenamiento interno de los trabajadores en cada entidad. También en reubicar según la idoneidad¹⁰ demostrada alrededor de 1,3 millones de trabajadores en otros sectores durante el periodo 2012-2015. Este proceso provoca que el «trabajo por cuenta propia», la microempresa, las cooperativas, el arrendamiento y la tierra en usufructo, sean las alternativas que poseen los/as llamados/as «disponibles»¹¹ (Código del Trabajo, 2014).

Varias especialistas cubanas (Echevarría, Díaz y Romero, 2014; Peña *et al*, 2013) dan muestra de cómo en el proceso de reajuste actual se ha perdido el principio de pleno empleo por parte del Estado, como uno de sus principales garantes.¹² Ello se fundamenta tras la búsqueda por aumentar la productividad del trabajo, por lo que las garantías laborales que antes se ofrecían a los trabajadores disponibles disminuyen (Echevarría, 2013, p. 138). Esto denota un giro en la historia de la política de empleo cubana, pues por primera vez el Estado transfiere parte de sus responsabilidades a la gestión individual y familiar.

¹⁰ La idoneidad son las características, competencias y requisitos que debe poseer una persona para satisfacer las exigencias de su puesto de trabajo.

¹¹ En el contexto cubano actual disponibilidad alude a la salida de trabajadores de la esfera estatal para ubicarse en formas no estatales de gestión de la oferta del mercado laboral, en calidad de propietarios o empleados. En una doble acepción la disponibilidad implica también la relocalización y el desplazamiento de esa fuerza de trabajo hacia otros sectores u ocupaciones, o que demandan mayor mano de obra y que no tienen cubierta su oferta de empleo como la construcción o la agricultura.

¹² Según la socióloga cubana Dayma Echevarría (2013), tanto en la década de los noventa como en la segunda década de los 2000, el Estado resulta el principal promotor de los procesos de reajuste; sin embargo, en el primer periodo, las modificaciones implementadas lo mantenía como equilibrador y amortiguador especialmente en el mercado laboral, con la intención de que ningún grupo social quedara excluido y así tratar de repartir entre todos el costo social del shock externo y del ajuste a realizar.

El comportamiento actual de las transformaciones en curso dirigidas al empleo muestra signos de una marcada dilación y sectorialidad de la propia política dirigida a este ámbito. Existe una mayor demanda que oferta de fuerza de trabajo en determinados sectores, así como una falta de correspondencia entre ambas. La demanda se apoya en la necesidad de admitir personas mayormente calificadas y portadoras de competencias laborales para ocupar un puesto de trabajo y las ofertas se sustentan en la falta o nula estimulación de incentivos materiales y morales a sus trabajadores, deterioro de las condiciones de trabajo e ineffectividad de los mecanismos de participación. Todo ello constituye algunos de los factores que conspiran para que los llamados «disponibles» se motiven menos en ocupar las nuevas opciones laborales.

El mercado de trabajo en este marco adquiere matices heterogéneos. Desde este lugar las medidas mencionadas con anterioridad van marcando gradualmente un impacto diferente en los trabajadores cubanos. Asimismo los factores de partida¹³ que las personas necesitan para su acceso también suelen ser heterogéneos. La máxima dirección del país denominó este periodo como «Proceso de actualización del modelo económico y social cubano», implicando con ello que no se trata de reformas económicas ad hoc, sino de una reconceptualización que permita dar curso a la contradicción anteriormente expuesta.

La especialista cubana Mayra Espina (2012) vislumbró que estos cambios tendrían lugar en un contexto marcado por las desigualdades sociales. Según la mencionada autora, los procesos de reestratificación, heterogenización y diferenciación social representaron la herencia de finales de los noventa.¹⁴ En años posteriores, estudios realizados por especialistas cubanos¹⁵ confirman la reemergencia de situaciones de pobreza, vulnerabilidad social y marginalidad. Zabala (2013) puntualiza el aumento de las brechas de equidad según grupos sociales y territorios específicos, con énfasis en zonas rurales,

¹³ Constituyen aquellos elementos con los que cuentan las personas antes de insertarse en los espacios laborales. En él se contemplan factores individuales (el sexo, el color de la piel, la edad y el nivel educativo), el factor geográfico (espacio geográficamente delimitado), factores socioeconómicos (activos de partidas tangibles e intangibles).

¹⁴ A fines de los noventa el coeficiente de Gini se elevó a 0,38 y superó así el 0,24 de los ochenta, lo que revela una tendencia a la concentración de ingresos que invierte la lógica des-concentradora de la década precedente (Ferriol, 1996).

¹⁵ M. Espina *et al.* (2003); Ángela Ferriol (2004); María del Carmen Zabala (2003), Pablo Rodríguez *et al.* (2004) y M. Espina (2008).

como fruto de una heterogenización interterritorial excluyente. En particular, desde el medio rural se requiere de un adecuado análisis de sus condiciones de partida y «real» (énfasis propio) alcance de las nuevas alternativas de empleo en términos de equidad.

Las desigualdades y su reproducción se aprecian desde niveles macro y microsociales. Según Espina (2008) y Zabala (2013) en el macro existe incapacidad de los mecanismos económicos para generar trabajos con retribuciones adecuadas y un debilitamiento de los mecanismos estructurales de inclusión social dependientes del trabajo y de la asistencia y seguridad social. En el micro, se expone la falta de activos para las nuevas oportunidades de empleo: conocimiento, capital para invertir, bienes para generar actividades mercantiles, información sobre: aspectos legales, mercados posibles, conexiones para acceder a los nuevos espacios económicos; así como, su reproducción intergeneracional (Espina, 2008).

Es evidente que las condiciones existentes no suelen ser las más adecuadas para un despliegue óptimo de las nuevas opciones laborales. Ejemplo de ello es la falta de un mercado mayorista que respalde las nuevas alternativas de empleo y la dualidad de monedas, que, aunque influye mayormente en el funcionamiento económico, también conspira desfavorablemente con la tramitación desde estructuras burocráticas. Esto se traduce en la ausencia de un mercado laboral legítimo que sea capaz de aprovechar y potenciar las capacidades endógenas producidas a lo largo de 56 años.

De lo anterior, resulta ambivalente cómo por un lado las oportunidades de empleo en los espacios económicos presentan algunas potencialidades para la reducción de las desigualdades, dada su ampliación; y por el otro, estas oportunidades solo podrán ser válidas para quienes posean los activos necesarios y la capacidad para generarlos (Espina, 2012, p. 166). Lo planteado hasta aquí permite posicionar algunas ideas en torno a las dimensiones de análisis del mercado laboral, que traen consigo las transformaciones fundamentales en el diseño institucional de las políticas de empleo y seguridad social en el nuevo contexto.

Una reducción formal del papel del Estado como garante del empleo y un tránsito hacia el otorgamiento de mayores responsabilidades individuales y familiares en la conformación de las trayectorias laborales. En estas nuevas condiciones del juego en el mercado de trabajo, resultan estructurantes las condiciones patrimoniales y competencias de los actores. Asimismo, se ha constatado la recomposición de las

posiciones laborales y sus consiguientes relaciones de poder. Esto último se hace más evidente con la posibilidad de contratación de fuerza de trabajo por contratistas privados, introduciendo nuevas variables en las relaciones de producción. Destacan en estos reposicionamientos la consolidación de un mercado de trabajo informal que no se identifica como un sector totalmente independiente del formal, sino en estrecha relación con él. Expresiones de estas relaciones se dan tanto en el suministro de materias primas y comercialización de productos, cuyas procedencias no quedan del todo amparadas en las normas legales establecidas para ello, como en las relaciones laborales sostenidas dentro de espacios formales (como el cuentapropismo o el sector mixto) bajo reglas fácticas no establecidas en la legislación laboral vigente, por solo citar algunas.

Y es que las normativas formales de la seguridad social, como instituciones intermediadoras, también han introducido modificaciones, ampliando la participación del mercado e institucionalizando, por ejemplo, formas diferenciadas e individualizadas de contribución, garantías salariales y de protección a los trabajadores. En este aspecto, se evidencia un desplazamiento del papel del Estado, en algunos sectores de la economía, transitando de un Estado responsable, a un Estado regulador respecto a la generalidad de las dimensiones del mercado laboral. De este modo, el periodo actual se caracteriza por un mercado donde coexisten y se intersecan diversas formas de expresión del papel del Estado en el mundo del trabajo.

En cambio, este papel regulador del Estado se ve igualmente limitado en el re juego de la oferta y la demanda, y la inestabilidad del sector no estatal del empleo, específicamente en las reglas de contratación, despido y en las garantías de descanso. En estas se observa regulación estatal, pero no en todas sus expresiones, por lo que la experiencia fáctica de los sujetos concretos adopta arreglos ajenos a la regulación estatal (González, 2016).

Estas transformaciones traen repercusiones directas e indirectas, estructurales y subjetivas en torno a los marcos de construcción de la equidad en el actual contexto. Esto provoca en las percepciones de las personas una posible aceptación tácita de la desigualdad, que pasa por la construcción de la idea de que los mayores beneficios correspondan a aquellos sujetos más competentes en el juego del mercado. Las implicaciones políticas para la construcción del socialismo en Cuba de estos imaginarios son evidentes e insoslayables.

En otro orden de cosas, el comportamiento *de facto* que manifiesta el mercado laboral cubano permite distinguir que este, a pesar de la presencia del Estado como ente regulador con un poder aún no cedido para mediar y controlar las relaciones laborales, ha cristalizado la flexibilidad y la desregulación para una porción no despreciable de trabajadores. Para otra porción, otros problemas son los salarios reales y nominales insuficientes, y el limitado papel de los sindicatos para reflejar las complejidades y contradicciones de los nuevos procesos. En cualquier caso, con cierta independencia del rol específico que cumple el Estado en los diferentes sectores ocupacionales, su papel modulador de las relaciones laborales, y de la conexión de las mismas con la desigualdad social se ha visto deteriorado en los últimos años.

Diversos procesos como los ya apuntados demuestran la prevalencia y relevancia de algunos presupuestos teóricos, como el del papel de las instituciones o factores intermediarios en el mercado, la existencia de patrones convergentes de desigualdad en el trabajo que reflejan la interseccionalidad de la diferencia de género, raza y territorio en el acceso al empleo, así como la relación estrecha entre flexibilidad laboral e inseguridad en el empleo, sobre todo en el sector no estatal.

Ideas conclusivas

Los cambios recientes en Cuba manifiestan reconfiguraciones en varios ámbitos, a pesar de la prioridad otorgada a las transformaciones de las relaciones laborales producto de su estrecha vinculación con el dinamismo económico. En estas transformaciones del mundo del trabajo resalta la solidificación de un mercado laboral con reglas del juego inéditas o solo ahora formalizadas, y sus impactos directos en la desigualdad social. Para leer dichos cambios, el presente artículo ha partido de un análisis bibliográfico de las fuentes teóricas fundamentales, con especial énfasis en la perspectiva sociológica del tema. En esta reflexión se identificaron un conjunto de aspectos sobre los cuales se procedió a discutir sobre el caso cubano.

En relación con el acceso al empleo según categorías diferenciadoras identificadas (sexo, edad, territorio, color de la piel), en la sociedad cubana actual comienzan a jugar los capitales y patrimonios individuales y familiares de diferente naturaleza como factor estructurante de las posiciones y ocupaciones en el mercado. En relación con la seguridad en el empleo y a las garantías de protección laboral, las nuevas reglas del juego apuntan al tránsito en primer lugar del Estado

como agente responsable hacia agente regulador, y asimismo señalan a procesos de inestabilidad ocupacional, sobre todo en el sector no estatal, pero con el proceso de disponibilidad también en menor medida en este. Aquí el impacto no parte del proceso de desestatalización de la economía, sino por las dinámicas estructurales e institucionales que este proceso está conllevando para cada uno de los espacios de reproducción de la realidad cubana, y mucho más importante, para las interrelaciones entre estos, en las cuales la configuración actual y futuro del mercado laboral tiene mucho que decir.

La recomposición ocupacional y la consolidación de las reglas de oferta y demanda, y flexibilización junto al limitado control de los procesos y relaciones laborales en algunos sectores, trae consigo procesos de reproducción de las desigualdades sociales que por su anclaje directo en el mundo del trabajo se solidifican estructuralmente y se sustentan en imaginarios sociales que naturalizan estos escenarios, haciendo imperioso su análisis desde perspectivas que reconozcan su condicionamiento histórico, al mismo tiempo que las condiciones actuales de su materialización como espacio definido para la reproducción social.

Bibliografía

- ÁLVAREZ, ELENA y JORGE MÁTTAR (coords.) (2004): *Política social y reformas estructurales: Cuba a principios del siglo XXI*, México: CEPAL-INIE.
- ANTUNES R. y M. POCHMANN (2008): «La desconstrucción del trabajo y la explosión del desempleo estructural y de la pobreza en Brasil», en Alberto Cimadamore y Cattani (coords), *Producción de pobreza y desigualdad en América Latina*, Buenos Aires: Clacso-Crop / Siglo del hombre.
- ARAUJO KATHYA y Danilo Martucelli (2011): «La inconsistencia posicional: un nuevo concepto sobre la estratificación social», *CEPAL*, pp. 165-178, n.º 103.
- BLAUG, M. (1962): *Economic theory in retrospect*, New York: Cambridge University Press.
- CEPAL/OIT (2015): «Coyuntura laboral en América Latina y el Caribe. La evolución del empleo en las empresas de menor tamaño», n.º 13, Santiago de Chile
- CASTILLO DÍDIMO; NORMA BACA y ROSALBA TODARO (comps) (2016): «Trabajo global y desigualdades en el mercado laboral». *Constitución de La República de Cuba* (1976).
- Decreto-Ley N.º 326/2014, «Reglamento del Código de Trabajo», *Gaceta Oficial*, La Habana, pp. 400-452, edición extraordinaria.

- DELGADO, DENISSE (2014): «Dinámica familiar, trabajo por cuenta propia y remesas. Estudios de casos en familia del barrio capitalino El Vedado, Cuba», tesis de maestría, Facultad de Sociología, Universidad de La Habana.
- DUEK, CELIA y GRACIELA INDA (2006): «La teoría de la estratificación social en Weber: un análisis crítico», *Austral*, Valdivia, n.º 11, mayo.
- DURÁN, GONZALO (2015): «Institucionalidad laboral para un desarrollo inclusivo», (15/05/2017), <<http://www.researchgate.net/publication/278405959>>.
- ECHEVARRÍA, DAYMA; ILEANA DÍAZ y MAGELA ROMERO (2014): «Política de empleo en Cuba 2008-2014: desafíos a la equidad en Artemisa», en VV.AA., *Economía cubana: Transformaciones y Desafíos*, La Habana: Ciencias Sociales.
- ESPINA, MAYRA; LILIA NÚÑEZ, LUCY MARTÍN y GISELA ÁNGEL SIERRA (2000): «Antecedentes para el estudio de la estructura socioclasista en Ciudad de La Habana», Grupo de Estructura Social, La Habana: Fondos del CIPS.
- ESPINA, MAYRA; LILIA NÚÑEZ, LUCY MARTÍN y GISELA ÁNGEL SIERRA (2003): «Componentes socioestructurales y distancias sociales en la ciudad», Grupo de Estructura Social, La Habana: Fondos del CIPS.
- ESPINA, MAYRA ET AL. (2004): «Heterogenización y desigualdades en la ciudad. Diagnóstico y perspectivas», Grupo de Estructura Social, La Habana: Fondos del CIPS.
- ESPINA, MAYRA (2008): «Viejas y nuevas desigualdades en Cuba. Ambivalencias y perspectivas de la resstratificación social», *Nueva Sociedad*, La Habana, n.º 216, julio-agosto.
- ESPINA, MAYRA (2012): «Retos y cambios en la política social», en Pavel Vidal y Omar Everleny (comps.), *Miradas a la economía cubana. El proceso de actualización*, La Habana: Editorial Caminos.
- ESPINA, MAYRA (2014): «Desigualdad social y retos para una nueva institucionalidad democrática en la Cuba actual», *Espacio Laical*, n.º 2, (09/02/2015), <<http://www.nuso.org>>.
- EVERLENY, OMAR (2013): «Problemas estructurales de la economía cubana», en *Cuba: hacia una estrategia de desarrollo para los inicios del siglo XXI*, La Habana: Editorial Caminos.
- FERRIOL, ÁNGELA (s/a): «Apertura externa, mercado laboral y política social», artículo inédito, LaHabana.
- FERRIOL, ÁNGELA (1996): «El Empleo en Cuba 1980-1995», *Cuba: Investigación Económica*, La Habana, n.º1, INIE.
- FERRIOL, ÁNGELA (2004): «Política social y desarrollo. Un aproximación global», en *Política social y reformas estructurales: Cuba a principios del siglo XXI*, México D. F.: CEPAL / INIE / PNUD.

- GALTES, INDIRA (2017): «Aportes para un diseño de la política de empleo en el contexto de la actualización del modelo económico y social cubano», tesis de doctorado, Facultad de Economía, Universidad de La Habana.
- GÓMEZ, ENRIQUE *ET AL.* (2017): «Política social y equidad a escala local comunitaria en el contexto de la actualización: un estudio de caso en el municipio Marianao», resultado de Investigación, La Habana: Departamento de Estructura Social y las Desigualdades /Fondo del CIPS.
- GONZÁLEZ, YAIMÍ (2016): «Balances Estado-Mercado-Familia en el mercado laboral del Plaza de la Revolución. Reflexiones sobre reconfiguraciones en el régimen de Bienestar en la actualidad», tesis de licenciatura, Departamento de Sociología, Universidad de La Habana.
- LARRAÑAGA, SARRIEGUI (s/a): «Análisis teóricos de la desigualdad», Departamento de Economía Aplicada, UPV/EHU.
- Ley N.º 116/2013 del *Código del Trabajo, Gaceta Oficial*, La Habana, pp. 453-523, n.º 29, edición extraordinaria.
- MARX, CARLOS: (1972): *Manifiesto Comunista*, La Habana: Pueblo y Educación.
- MARX, CARLOS (1975): *Manuscritos filosóficos y económicos de 1844*, La Habana: Pueblo y Educación.
- MARTÍN, JOSÉ LUIS *ET AL.* (2000): «Reajuste y Trabajo en los 90», resultado de investigación, La Habana: Grupo de Estudios Sociales del Trabajo / Fondos del CIPS.
- OCAMPO, GEIDYS (2010)«Recorridos y causalidades de la desigualdad en el ingreso laboral en América Latina: análisis comparado de los casos ecuatoriano y nicaragüense», en Di Virgilio y Boniolo (comps.), *Pobreza y Desigualdades en América Latina y el Caribe*, Buenos Aires: CLACSO-CROP.
- ORGANIZACIÓN INTERNACIONAL DEL TRABAJO (OIT) (2016): «Coyuntura Laboral en América Latina y el Caribe: Cadenas mundiales de suministro y empleo decente».
- PANELLA, DAYBEL (2012): «Grupos e identidades en la estructura social cubana», tesis de doctorado, Facultad de Psicología, Universidad de La Habana.
- PARTIDO COMUNISTA DE CUBA (PCC) (2011): *Lineamientos de la Política y la Revolución Económica y Social del Partido*, La Habana
- PEÑA, ÁNGELA y ROSA VOGHON (2013): «Las transformaciones en la estructura ocupacional en el contexto cubano actual: escenarios de desigualdad social en los municipios San Miguel del Padrón y Plaza», CD-ROM, La Habana: CIPS.

- PÉREZ SAINZ, JUAN PABLO (2004): «Algunas hipótesis sobre desigualdad social y mercado de trabajo. Reflexiones desde Centroamérica», ponencia presentada al Seminario, Princeton University, 5 de marzo del 2004.
- PÉREZ SAINZ, JUAN PABLO (2014): «Mercados y bárbaros: la persistencia de las desigualdades de excedente en América Latina», San José: FLACSO.
- ROBBINS, L. (1966): *Teoría de la política económica*, Madrid: Ediciones Rialp.
- ROJAS, MIRLENA (2015) «Influencia de los activos de partida en las desigualdades ocupacionales en la comunidad rural El Granizo», Cienfuegos, Cuba.
- SMITH, ADAM (1979): *An inquiry into the nature and causes of the wealth of nations*, México: Grijalbo.
- SMITH, ADAM (1988): *Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*, Editores R. H. Campbell y A. S. Skinner / Editor literario W. B. Todd.
- SOLOW, ROBERT (1992): *El Mercado de trabajo como institución social*, Madrid: Alianza.
- TRIANA, J. (2010): «El crecimiento, la economía y el desarrollo», ponencia, «Seminario Anual sobre Economía Cubana y Gerencia Empresarial» Hotel Nacional de Cuba, La Habana, 24-25 Junio 2010.
- VASAPOLLO, L. (2005): «O trabalho atípico e a precariedade São Paulo: Expressão Popular», en R. Antunes y M. Pochmann, *La desconstrucción del trabajo y la explosión del desempleo estructural y de la pobreza en Brasil*, Bogotá: CLACSO-CROP / Siglo del hombre.
- ZABALA, M. (2013): «Heterogeneidad asociada a situaciones de desventaja socioeconómica», *Compartir*, La Habana, n.º 2.



Proyectos de vida y Política de Empleo. Los jóvenes en el proyecto socioeconómico cubano

MARÍA JOSEFA LUIS

Introducción

El análisis de la cuestión juvenil exige tener en cuenta la diversidad de enfoques que pueden existir en torno a este asunto. Desde el sentido común, ser joven se asocia a la tenencia de cierta cantidad de años; sin embargo, no necesariamente todas las personas de una misma edad cronológica transitan de forma semejante por las etapas del ciclo vital. Por solo citar dos ejemplos, unos pasan más tiempo que otros en la condición de estudiantes; para algunas personas el arribo a la edad juvenil tiene un alto significado en su inserción laboral y social, en cambio para otras no resulta igual, ya sea porque comienzan a trabajar durante la infancia o porque concluyó su vida estudiantil y no ha tenido la oportunidad de acceder a su primer empleo.

Se parte del criterio de que la juventud es una construcción social con carácter histórico. Es decir, históricamente las sociedades han elaborado su visión acerca de los jóvenes atendiendo a la práctica cultural acumulada; no obstante, en la vida cotidiana resulta muy difícil desprenderse del enfoque etario. Aunque los límites de edad para identificar la juventud difieren en algunos contextos, existe cierto nivel de consenso en ubicarla entre los 15 y 29 años, sin obviar que en ese rango existen subgrupos con determinadas particularidades, los cuales pueden ser identificados como adolescentes (15-19), jóvenes (20-24) y adultos jóvenes (25-29). Según el enfoque histórico, la juventud es «una construcción histórico-social que hace su aparición primero en el contexto de vida burgués entre los siglos XVII y XVIII, y más tarde cruza todas las clases y estratos sociales. El origen de la juventud va a estar precedido por los cambios que tienen lugar en la familia, la infancia y la escuela como resultado del desarrollo de las relaciones capitalistas de producción» (Gómez, 2007, p. 7).

La necesidad de la naciente burguesía de tener una calificación individualizada para su inserción en la producción y la sociedad trajo aparejado el surgimiento de la juventud como proceso social estrechamente relacionado con el desarrollo de la educación secundaria, cuyas redes sociales contribuyen a su integración e identificación como grupo social, constituyendo, además, el punto de partida de su carrera social. El historiador e investigador Luis Gómez (2007) señala que

Al agrupar a los jóvenes por edades, la escuela los pone en relación entre sí, creando con ello nuevos procesos de formación de identidades estables e institucionales, con lo que contribuye a definir sus rasgos comunes y su sentido de pertenencia a una generación. Es por medio del relevo generacional de la fuerza de trabajo que la juventud asegura la continuidad de la producción. En consecuencia, la función que se le depara a la juventud estriba precisamente en la reproducción del sistema social (p. 9).

Un análisis del papel de la escolarización en el surgimiento de la juventud, al alejarlos de sus familias y convertir a la escuela en un espacio de socialización, lo ofrece Leopold Rosenmayer en «Sociología histórico-comparativa de la juventud: el caso de Europa». El autor hace referencia a la trascendencia de la filosofía educativa creada por Rousseau en su obra *Emilio*, en la cual se promueve la extensión del periodo educativo de los jóvenes para que la «cultura», considerada una fuerza liberadora, fuera transmitida por completo (Rosenmayer, 2008).

En el análisis sobre la juventud como proceso social, el trabajo ha tenido un alto grado de centralidad, por constituir uno de los agentes principales de socialización del individuo, que supone la integración al sistema social durante esta etapa de la vida. Para muchos autores el ingreso al trabajo y la autosuficiencia económica son considerados elementos básicos en la conclusión de la etapa juvenil. Más allá de las incongruencias del mundo laboral que afectan a los jóvenes de hoy, el trabajo continúa siendo elemento esencial en los procesos de socialización de este grupo poblacional. Durante la juventud ocurre la preparación para el trabajo, aparecen y se consolidan los intereses profesionales, y por lo general se produce la inserción laboral. Siendo así, es de suponer que las aspiraciones profesionales constituyan parte esencial en la conformación del proyecto de vida de los jóvenes. Laura Domínguez (2002), quien por mucho tiempo se

ha desarrollado en este campo de la investigación científica, afirma que «la elección de la futura profesión o actividad laboral y su desempeño, se apoyan en la valoración que hace el sujeto de sus capacidades, cualidades e intereses y forman parte esencial en la elaboración de un proyecto de vida que permita encaminar su conducta presente en pos de objetivos situados temporalmente a largo plazo» (p. 2).

Son harto conocidos los procesos de formación que tienen lugar en esta etapa de la vida y la importancia de las múltiples influencias que reciben los adolescentes y jóvenes. La configuración de su concepción del mundo constituye el aspecto medular en el desarrollo de su personalidad, que le permite no solo regular su conducta, sino proyectarse hacia el futuro. Atendiendo a la centralidad del trabajo para la sociedad cubana y el rol de la juventud en la reproducción del sistema social, la labor orientadora de la familia y la escuela, en particular del maestro, acerca de la vocación, la elección de continuidad de estudios y la profesión, resulta esencial en el proceso de modelación de sus proyectos de vida. Se asume aquí el concepto de Laura Domínguez (2003) para quien la proyección futura no es solo la estructuración de un conjunto de motivos elaborados en una perspectiva temporal futura, a mediano o largo plazo, con un elevado sentido personal para el sujeto, sino también de las estrategias correspondientes para lograr sus objetivos. De tal manera, la función orientadora ha de trascender al qué hacer, para acercarse también al cómo hacerlo. A decir de Ovidio D'Angelo (s/f), «El Proyecto de Vida se distingue por su carácter anticipatorio, modelador y organizador de las actividades principales y el comportamiento del individuo, que contribuye a delinear los rasgos de su estilo de vida personal y los modos de existencia característicos de su vida cotidiana en la sociedad» (p. 4).

Trayectorias de vida de los jóvenes cubanos

Estudiar la trayectoria de vida de los jóvenes significa examinar las transformaciones que tienen lugar en los procesos de ingreso a la vida adulta, es decir, al tránsito de la infancia a la adultez, de la dependencia a la emancipación o autonomía social. Ello supone incursionar de alguna manera en el análisis de las diferentes esferas de la vida que intervienen en estos procesos.

La transición, al tiempo que transcurre integrando la biografía del sujeto, es un proceso de reproducción social, donde las trayectorias de los jóvenes son un reflejo de las estructuras y los procesos sociales. Comprende

la configuración y percepción de la individualidad y la subjetividad, y las relaciones que se establecen entre los sujetos y las estructuras sociales en las que se desarrollan las subjetividades. En la transición a la vida adulta, el presente de los jóvenes es conformado por la interacción de las experiencias acumuladas en el pasado y de las aspiraciones y los planes para el futuro (Dávila, Chiardo y Medrano, 2008, p. 57).

A nivel global, la transición de la etapa juvenil a la vida adulta se ha modificado, toda vez que el supuesto orden lineal del estudio, la formación laboral, la inserción en el trabajo, el matrimonio y la tenencia de hijos en las trayectorias de vida de las personas han perdido su tradicional estabilidad secuencial. Para muchos el tránsito tiene un carácter imprevisible, lleno de incertidumbre, donde algunos de esos eventos no siguen ese orden o no ocurren. Se suceden trayectorias no lineales que conforman entre los jóvenes proyectos individuales de vida heterogéneos. Esa realidad no escapa a la sociedad cubana, en la cual se han desarrollado nuevas condiciones juveniles, generando una creciente diversidad de las juventudes.

No es el propósito aquí realizar un análisis a profundidad de las trayectorias juveniles en Cuba, se propone en especial analizar cómo los estudiantes devienen trabajadores y cuáles son los posibles itinerarios que estos describen para insertarse en el mundo adulto, en lo que, sin dudas, las trayectorias tienen un impacto substancial, aunque no necesariamente vinculante, al responder también a las estructuraciones generales imperantes en mundo del trabajo como contexto de inserción.

Los jóvenes han sido los más afectados por los cambios producidos en Cuba desde la crisis de los noventa. Las diferentes ediciones de la Encuesta Nacional de Juventud (ENJ) en los años 1994, 1999, 2004 y 2011—estudio más integral que realiza el país sobre esta población— a cargo del Centro de Estudios Sobre la Juventud (CESJ) y el Centro de Estudios de Población y Desarrollo (CEPDE) dan cuenta de las afectaciones objetivas — referidas a la calificación, el empleo y la movilidad social— y subjetivas —en particular las expectativas y valores; las que están mediando sus posiciones en la vida cotidiana y los proyectos futuros.

Nos aproximaremos a las trayectorias juveniles sobre la base de los grados de escolaridad alcanzados y el paso del estudio al trabajo.¹ Estas

¹ Sin pretender adscribirnos a un modelo en particular, estos parámetros se avienen al modelo empleado por Joaquín Casal para el análisis de los procesos de

variables colocan a los jóvenes cubanos en situación ventajosa respecto a sus pares en numerosos lugares del mundo, dadas las prioridades en materia de justicia, equidad e igualdad de oportunidades. A pesar de las limitaciones existentes, sus proyectos de vida se facilitan por el apoyo familiar y las políticas de juventud desarrolladas por el Estado para garantizar la educación y el empleo.

De esta forma, al menos hasta la primera década del 2000, en el país tendían a predominar la razón social y los proyectos colectivos de ascenso sobre el logro personal (Gómez y Luis, 2009). No obstante, no se puede obviar el incremento paulatino de proyectos y estrategias familiares e individuales, ni que los valores sociales de la juventud, sus percepciones, expectativas y estrategias de construcción de proyectos de vida exitosos han sufrido cambios, lo cual propicia que el componente de gestión personal sea cada vez más importante para su consecución en un contexto de cambios substanciales dentro de la estructuración del mercado laboral y los espacios económicos nacionales.

El acceso universal y gratuito a la educación general y profesional en Cuba constituye el punto de partida para la estructuración de trayectorias de éxito. Otros subsistemas de enseñanza, como la artística y la deportiva por ejemplo, generan diferencias atendiendo a determinadas exigencias adicionales para acceder a estas. La necesidad de vencer exámenes de ingreso para acceder a los preuniversitarios vocacionales de ciencias exactas y a la educación superior como medio para asegurar calidad, le otorga determinados niveles de selectividad que pudieran marcar notables diferencias en los grados de escolaridad alcanzada y con ello en las trayectorias juveniles. Aunque esta es una realidad ineludible, paralelamente se han establecido otras vías de ingreso a la educación superior que constituyen oportunidades para quienes no lograron el tránsito desde el preuniversitario.

La prioridad otorgada por el Estado a las escuelas de oficios y la enseñanza politécnica en la continuidad de estudios para los egresados de la secundaria básica pone límites significativos a muchos jóvenes en su preparación y en las posibilidades de transitar hacia estudios superiores, así como para acceder a empleos que requieran niveles más

transición a la vida adulta en España. Para mayor especificidad véase de Joaquín Casal (1996): «Juventud, transición y políticas sociales», en *La nueva condición juvenil y las políticas de juventud*, Barcelona: Diputación de Barcelona.

altos de calificación. Para estos jóvenes la transición ocurre a edades más tempranas y hacia las llamadas trayectorias obreras, orientados hacia la cultura del trabajo manual. Aunque presupone un horizonte social limitado, sin grandes aspiraciones intelectuales, no necesariamente significa que sean los peor remunerados, pues sus ingresos dependen de la actividad que realizan y del espacio económico en el cual trabajan. Razón por la que se constituyen en una de las trayectorias más extendidas entre la juventud cubana en los últimos años, asociada al trabajo en la industria y los servicios, y en parte a la contratación de fuerza de trabajo en algunas labores del sector privado y cooperativo, asumiéndose como estrategias para el acceso más expedito a mayores ingresos familiares y/o individuales.

Igualmente, en Cuba muchos jóvenes postergan su inserción laboral para continuar estudios universitarios. Transitan al trabajo como profesionales y son estimulados a continuar otros estudios superiores de mayor nivel, como las maestrías y doctorados. De ellos, algunos poseen altas expectativas de carrera profesional y transitan hacia el sector de la ciencia, la biotecnología, las telecomunicaciones, las tecnologías de punta, la gestión empresarial y estatal, etcétera. Se reafirma la tendencia de la procedencia de familias de intelectuales y profesionales, dando continuidad al proceso de reproducción social característico del país en las últimas décadas. Estos sectores juveniles generalmente aplazan otras áreas de sus proyectos de vida como la formación de su propia familia.

A raíz de la política de ampliación y flexibilización del trabajo por cuenta propia, lo que constituyó en algún momento la trayectoria de adscripción familiar asociada a pequeños negocios de familia y el trabajo agrícola, se han fortalecido, no pocos convertidos en pequeñas empresas con ciertos niveles de ingresos que abren las puertas a mayores niveles de vida. Asociado al incremento de las formas de gestión no estatal, y atraídos por los ingresos, muchos profesionales hacen dejación de sus títulos universitarios y se vinculan a estas actividades en cooperativas o como trabajo por cuenta propia (TPCP). También algunos jóvenes dejan de estudiar para trabajar o realizan ambas actividades, generalmente informalmente y por determinados periodos.

Cierran el conjunto de trayectorias juveniles más comunes en Cuba las llamadas trayectorias desestructuradas –según el modelo analítico de Joaquín Casal– en ella se identifican jóvenes desocupados que realizan trabajos informales esporádicamente y otros que se vinculan

a actividades ilícitas; este segmento de la población juvenil se ubica en lo que el equipo de estudios del trabajo del CIPS ha dado en llamar espacio residual (Martín. 2000, p. 20). Por lo general, son

jóvenes con bajas expectativas de posicionamiento social y el bloqueo sistemático ante la inserción laboral. [...] Parte de las trayectorias en desestructuración generan una tendencia hacia el aislamiento social o hacia la toma de actitudes de acomodación y tensión social -agresividad social y marginalidad. Transcurrir en estas trayectorias implica perder las aptitudes y actitudes para la inserción laboral regular, y su prolongación acelera su desintegración social, rechazo a la cultura del trabajo, pérdida del sentido de responsabilidad, etc. El joven tiende a la situación de exclusión social (Gómez y Luis. 2009, p. 25).

Es un grupo muy diverso por sus condiciones de vida, pudiendo encontrar jóvenes con ingresos estables procedentes de la familia, remesas o trabajo ilícito; y otros con una situación económica precaria con tendencia al aislamiento social, muy pobre o nula participación social y muy bajas expectativas.

Acercamiento a las concepciones de los jóvenes sobre el trabajo

Una de las aristas más complejas en el análisis del mundo laboral de los jóvenes es la relativa a sus concepciones en torno al trabajo. La globalización, la apertura de Cuba al mundo, el desarrollo de las tecnologías y las comunicaciones inciden de una forma u otra; sin embargo, los procesos que han tenido lugar en el país han impactado directa y sensiblemente en esta dirección. Diversas investigaciones realizadas en las últimas décadas dan cuenta de cómo se han reevaluado concepciones sobre el empleo, y por supuesto, también sobre el ser profesional. El deterioro de las condiciones de vida a raíz de la crisis económica de los noventa del pasado siglo condujo a que la búsqueda de vías para solventar las necesidades económicas se convirtiera en una preocupación esencial, al comenzar a ocupar un lugar importante en la cotidianidad de todas las personas y de los jóvenes en particular.

Las propias transformaciones que ocurren en la economía cubana a consecuencia de la crisis provoca una diversificación de las fuentes de empleo, elevando las diferencias a partir de las características de la actividad económica y de las ventajas que reporta; en concordancia con esa nueva realidad, se incrementa también el desinterés por determi-

nados puestos de trabajo del sector estatal formal. Estudios realizados por el INIE dan cuenta de los cambios que se producen en esta etapa en materia de remuneración laboral.

Durante la contracción económica, los ingresos laborales de los trabajadores vinculados a los mercados fueron favorecidos, y los salarios perdieron participación. [...] Adicionalmente, y como era de esperar, la crisis económica trajo consigo un incremento de la desigualdad entre los ingresos laborales promedios de los sectores formal e informal; sin embargo, contrario a lo ocurrido en otras experiencias, ello ocurrió a favor de los últimos (Ferriol. 1996, p. 39).

Algunos jóvenes asumieron como estrategia no ejercer el trabajo para el cual se formaron y desempeñar otro que les garantizara mayor remuneración y mejores condiciones laborales. La ubicación en puestos de trabajo de mayores ingresos en no pocos casos ocurrió en detrimento de las motivaciones personales hacia el contenido de trabajo y menoscabando las necesidades sociales. Para muchas personas no solo sería importante tener un empleo, sino tener un «buen empleo», que se tradujo en la incorporación a cualquier costo a un puesto de trabajo que le proporcione determinado bienestar, mayor salario o acceso a la divisa.

La erosión sufrida por el valor trabajo en la sociedad cubana, involucra a todas generaciones, con especial impacto en la juventud. Diversos estudios realizados por el Centro de Estudios Sobre la Juventud (CESJ) (Luis 2008, 2010 y 2014, Estévez, Luis, Lafuente y Del Risco 2016) reafirman el papel de la familia como uno de los espacios de mayor trascendencia en la socialización pre laboral de adolescentes y jóvenes. Estas poblaciones reconocen que sus concepciones acerca del trabajo son estructuradas esencialmente a partir de las conversaciones con la madre, el padre y otros familiares, de la actitud de estos hacia el trabajo y otras experiencias de la vida cotidiana en ese ámbito, tales como la participación en tareas del hogar, las condiciones de vida y la necesidad de resolver los problemas personales. Como tendencia, los intercambios sobre el futuro profesional del adolescente y de la actividad laboral propiamente dicha, cobra mayor importancia en el ámbito familiar en la medida en que los hijos se van aproximando a la vida laboral, incrementándose mucho más la influencia sobre las concepciones y decisiones que adoptan respecto al trabajo.

Según un estudio realizado por Luis (2008 y 2010) como elemento central en el concepto de trabajo, aparece su función como medio de vida o forma de resolver las necesidades mediante los ingresos que genera. Sin embargo, esto no siempre se asocia al salario devengado en el puesto de trabajo de los espacios formalmente institucionalizados, por considerar que resulta insuficiente. Entre los elementos más reiterados en el imaginario social juvenil sobre el trabajo se destacan su rol como medio de subsistencia, elevación del nivel de vida y aporte social. Un lugar importante ocupaba entonces la superación, casi siempre asociada a la obtención de un mejor trabajo, lo que no se distancia tampoco del propósito manifiesto de satisfacer sus necesidades materiales.

No obstante esas generalidades, los propios estudios realizados por el CESJ dan cuenta de las diferencias existentes en los argumentos aportados por la diversidad de grupos juveniles. Tales contrastes aparecen condicionados por la manera en que se socializan los jóvenes durante la actividad laboral, por su origen socioeconómico, las condiciones de empleo, el grado de seguridad ocupacional y las perspectivas que tienen. Resultan importantes, además, las instituciones u organizaciones con las que interactúan los sujetos y grupos, así como la inserción social y las prácticas sociales en que participan. Al trabajar bajo un régimen de auto organización, se le da una mirada diferente al trabajo y a la vida en general que la visión que se tiene cuando esto ocurre en un sistema colectivo.

Lo que distingue a los trabajadores de entidades estatales es el reconocimiento del trabajo como vía de desarrollo y crecimiento personal, además de considerar que representa un sacrificio y esfuerzo personal. Quienes se encontraban vinculados a los llamados «Programas de la Revolución»,² coinciden en la posibilidad de crecimiento

² En el periodo del año 2000 al 2007, desde la más alta dirección del país se diseñó un número considerable de programas denominados «Nuevos Programas de la Revolución», encaminados a solucionar los principales problemas sociales existentes en el país, agudizados con la crisis económica de la década de 1990. A pesar de su diversidad, gran parte de ellos beneficiaban directamente a los jóvenes, ya sea por la solución de problemas concernientes a esta población o por su participación directa en otros ámbitos de la sociedad. Los llamados «Programas de Formación Emergente» articulaban pedagógicamente la educación y el trabajo. De tal manera, la formación y ampliación de las capacidades laborales se complementaba con una cifra significativa de puestos de trabajo como garantía de inserción y reinserción laboral para miles de adolescentes y jóvenes. Entre el 2001 y el 2004, los nuevos programas de la Revolución

y desarrollo personal, pero reconocen también que es una vía para resolver problemas sociales y una actividad necesaria.

Para los jóvenes sin vínculo formal de trabajo se asocia fundamentalmente a la satisfacción de necesidades económicas personales y familiares. Una parte notable de este segmento se rehúsa a aceptar las ofertas de empleo por considerar que no se avienen a sus aspiraciones. Tal posición no responde solamente a un criterio de selectividad conformado, sino a la modificación de las perspectivas económicas y simbólicas del empleo, la tenencia de otras fuentes de ingreso no provenientes del empleo formal, la posibilidad de disfrutar de la seguridad social y el papel de la familia en la manutención y sustento de los hijos. La devaluación que sufrió el trabajo en ese contexto como sostén propició el abandono voluntario del empleo para desarrollar actividades informales que implicaban menor responsabilidad social y mayores utilidades. (Luis, Amílkar y Alfonso, 2008).

El análisis sobre la repercusión en los jóvenes de las modificaciones laborales que se producen en el país en los últimos años, Luis (2014) visibilizó nuevos elementos en las concepciones de los jóvenes sobre el trabajo que refrendan la erosión de este valor y sus condicionantes sociales. Desde la década anterior, en el imaginario social se venía entronizando una visión extremadamente utilitaria sobre la actividad laboral. No obstante, sin negar su rol en la satisfacción de las necesidades materiales, muchos jóvenes expresaban su compromiso social mediante el trabajo; al mismo tiempo, canalizaban por esta vía sus aspiraciones de superación y realización personal. Aunque estos criterios siguen vigentes, podría ser incluso para la mayoría de los jóvenes, muchos de ellos se debaten entre sus aspiraciones y las posibilidades reales de lograrlas.

habían aportado más de 92 mil empleos. Los programas de mayor magnitud que por su concepción estaban dirigidos especialmente a la juventud fueron: los programas de Trabajo Social, Profesores de Computación, Maestros Emergentes para la Enseñanza Primaria, Enfermería, Profesor de Educación Física, Profesores Generales Integrales, Tecnología de la Salud, Salas de Televisión y Video, Universidad de Ciencias Informáticas, entre otros. El Estado garantiza la ubicación para todos aquellos que se forman en los programas emergentes, de donde se infiere que cada capacidad formada tendría un puesto de trabajo para desempeñarse. El tratamiento diferenciado que recibieron estos programas por la más alta dirección del país y su relación con los problemas sociales más acuciantes contribuyó al desarrollo de una sensibilidad especial de los jóvenes que se involucraron en estos.

En el concepto de trabajo se reitera como elemento central su función para garantizar la vida o forma de resolver las necesidades mediante los ingresos que genera. Se reconoce como una actividad necesaria, imbuida de valores y potencialidades reguladoras. Todo ello resulta coherente y socialmente aceptable. Sin embargo, en la actualidad los espacios laborales de los jóvenes son mucho más diversos, las condiciones de trabajo y los ingresos generan diferencias más profundas; las relaciones sociales y el sistema de influencias también difieren. Sobre la base de los tres grupos estudiados, se revela que son los jóvenes trabajadores por cuenta propia los que expresan un concepto de trabajo más reducido, asociado a la solución de las necesidades materiales. Como tendencia, los trabajadores del sector estatal y los desvinculados del estudio y el trabajo en la actualidad aprecian menos esa relación que en la década pasada, lo que puede estar asociado a la creciente desvalorización del salario y el incremento del costo de la vida. Otra sensible degradación se expresa en el bajo reconocimiento al trabajo como aporte a la sociedad, incluso entre los jóvenes que laboran en entidades estatales. En el caso de los cuentapropistas, solo el 4,1 % de los participantes en el mencionado estudio de 2014 lo enfocó desde esta perspectiva.

En la concepción del trabajo disminuye considerablemente las referencias a la posibilidad de superarse. Esta no solo ha formado parte de las aspiraciones de la juventud cubana, sino que históricamente muchos han intencionado la superación asociada a la actividad laboral. Muy pocos cuentapropistas y desvinculados del estudio y el trabajo asocian superación y trabajo, lo cual se encuentra estrechamente relacionado con que este espacio lo conforman las actividades de menor calificación como resultado de la política estatal, siendo un resultado a esperar que el incremento de jóvenes en esta modalidad de empleo produzca un exponencial desinterés por la superación en las concepciones de este grupo etario sobre el trabajo..

En el más reciente estudio realizado al respecto por el CESJ (Estévez, Lafuente y Del Rscó, 2016), se revela que, a pesar de carecer de una línea definida en las concepciones sobre el trabajo y la dispersión de los elementos aportados, las ideas expresadas por los adolescentes se corresponden con las concepciones expuestas por los jóvenes en estudios similares. En ese sentido, relacionan el trabajo con la satisfacción de necesidades materiales y espirituales, la aplicación de conocimientos, la superación, el deber social u otras cualidades morales. Atendiendo

a la edad, sexo y la actividad laboral de los padres, afloraron algunas diferencias. En las edades más tempranas sus ideas se refieren más a la satisfacción espiritual, mientras que los adolescentes tardíos aducen más la satisfacción de necesidades materiales, la aplicación de conocimientos y la posibilidad de ganar independencia, ideas más cercanas a rasgos típicos de la edad y los roles que comienzan a desarrollar. Las muchachas tienden a enfocar más esta actividad como aporte social y posibilidad de ganar independencia, mientras los varones son los que más asocian el concepto de trabajo a la satisfacción de necesidades materiales. Este elemento es más reiterado también por los hijos de trabajadores por cuenta propia.

¿Qué es un buen trabajo para los jóvenes cubanos de hoy? ¿Dónde podrían encontrarlo? En una sociedad con tendencia homogeneizadora, el sistema educacional cubano ha estimulado los procesos formadores hacia el logro de una preparación de todos los sujetos para la vida. Durante mucho tiempo, en el imaginario social se estableció que ser alguien en la vida estaba asociado a prepararse para tener un buen trabajo, y para muchos eso significaba ser un profesional. De manera que graduarse de nivel superior y acceder a un puesto de trabajo en el cual se pudieran aplicar los conocimientos y desarrollarse profesionalmente, se recibiera un salario promedio y cierto reconocimiento social, generalmente resultaba un trabajo atractivo para los jóvenes. Sin embargo, estos criterios, que nunca fueron tan unánimes ni uniformes, se fueron resquebrajando en la misma medida en que la situación económica, actuando sobre las condiciones de vida, impuso otra realidad en el país. La crisis de los noventa y las reformas asociadas tuvieron un especial impacto en esta dirección, al conducir a un sistema de ingresos no necesariamente asociado a los niveles de preparación. La llamada «pirámide invertida»³ resultó desestimulante a proyectos de vida basados en la profesionalización, así como ocurrió con labores socialmente importantes, pero de insuficiente remuneración. De estas condicionantes y las concepciones sobre el trabajo, en proceso de reconfiguración por esa misma realidad, devienen nuevas consideraciones acerca de los proyectos profesionales o al menos sobre

³ Entendida como la ruptura entre la relación nivel educacional, formación e ingresos, que en la práctica del proceso revolucionario cubano ubicó a la formación como motor del ascenso en la estructura social en términos económicos y de estatus, deviniendo en una relación que favorecía a los ingresos a partir de la crisis iniciada en la década del noventa del siglo pasado.

las aspiraciones a las cuales se va a renunciar para acceder a un trabajo que asegure determinadas condiciones de existencia.

Así como diversa es la juventud cubana, se expresarán sus prioridades al definir el tipo de trabajo que desean realizar. No obstante, aparecen tendencias que van a estar determinadas esencialmente por el espacio de socialización donde actúan los jóvenes y cómo lo hacen. Son varios los requisitos que reiteran los jóvenes para considerar un buen trabajo. Entre los parámetros más esgrimidos se encuentran: las buenas relaciones de trabajo, la superación y el desarrollo profesional, buen salario y nivel de vida, reconocimiento o prestigio social, poder resolver necesidades familiares y personales, exigencia, disciplina, organización, planificación y control del trabajo, entre otras. Los estudios realizados por el CESJ en los últimos años muestran la tendencia a mantener este ideal, pero con un cierto reacomodo, en el cual la solución de las necesidades vitales gana prioridad en las motivaciones laborales respecto a las posibilidades de superación y realización profesional. En el ya mencionado estudio realizado por el CESJ en el 2008, se seleccionaron dos poblaciones: jóvenes que trabajaban en entidades estatales y jóvenes sin vínculos formales de estudio o trabajo. Entre estos grupos se dieron visibles diferencias. Los trabajadores consideraron como requisitos más importantes, por este orden: la posibilidad de superación y desarrollo profesional, las relaciones entre compañeros de trabajo y tener buen salario y nivel de vida. Para los desvinculados, los requisitos de mayor prioridad fueron: resolver necesidades familiares y personales, que ofrezca buen salario y nivel de vida, así como buenas relaciones entre compañeros de trabajo (Luis, Torres, Amilkar y Alfonso, 2008).

En la investigación realizada en el 2014, al que se incorporaron los trabajadores por cuenta propia, estos y los desvinculados aceptarían un trabajo que ofreciera buen salario y nivel de vida, en el cual existieran buenas relaciones sociales y pudieran resolver las necesidades familiares y personales. Los trabajadores de entidades estatales continúan privilegiando las mismas condiciones del estudio anterior. No obstante, se fortalece la tendencia a la búsqueda de la satisfacción de las necesidades materiales y se aprecia un debilitamiento de la tradicional relación que establecen los jóvenes entre el trabajo y las posibilidades de superación (Luis, Estévez y Abadié, 2014).

El estudio del adolescente cubano efectuado en el 2016 arrojó resultados interesantes. Si bien la mayoría de esta población aún guarda

distancia de la actividad laboral, ya que solo una minoría se desempeña como trabajadores, una notable parte de ellos tiene cierto nivel de relación con el mundo del trabajo. Las ideas asumidas desde la familia, y en menor grado desde la escuela y otros espacios de socialización, han ido estructurando su representación sobre el trabajo que desean realizar. Se pusieron de manifiesto las diferencias de género que comienzan a aparecer desde edades muy tempranas. Los varones, al pensar en el centro de trabajo ideal, sobredimensionan la posibilidad de ganar bastante dinero, viajar al extranjero y resolver las necesidades personales y familiares, en detrimento de las posibilidades de superación y desarrollo en la profesión. Ejercer una actividad que se corresponda con la formación y los aspectos organizativos del trabajo tiene mayor prioridad para las del sexo femenino. Dos elementos marcan diferencias de cierta envergadura respecto a la ocupación de los padres. Aquellos cuyos progenitores laboran en entidades estatales son los que dan mayor importancia a las posibilidades de superación y desarrollo profesional, mientras que los hijos de cuentapropistas son los que más refieren que desean trabajar donde puedan ganar bastante dinero y viajar al extranjero.

No se pretende satanizar el comportamiento de los jóvenes respecto al trabajo, porque, de hecho, la mayoría construye sus proyectos atendiendo a la realidad en la cual viven y no son contradictorios con lo socialmente aceptable en la sociedad cubana. De lo que se trata es de mostrar cómo se transmiten los valores, la diversidad de la juventud cubana y las condicionantes sociales de sus posiciones. Se trata también de identificar ciertos fenómenos, no generalizables, pero tampoco insoslayables, relativos a la aparición de aspiraciones poco viables, al menos en nuestro contexto. La necesidad de tener mucho dinero, altos niveles de consumo, poseer un negocio que le reporte altos dividendos, etc., expresadas por algunos jóvenes, incluso adolescentes, carecen de objetividad en la mayoría de los casos y se distancian del proyecto social cubano, porque tienden a no sustentarse en el esfuerzo personal, en acciones de superación y el trabajo.

Aspiraciones y proyectos laborales de los jóvenes

Los jóvenes cubanos reconocen y aprecian, como tendencia, el valor de las políticas de empleo que se han desarrollado en el país. A pesar de las insatisfacciones relacionadas con los salarios y las condiciones de trabajo, todas las investigaciones realizadas por el CESJ en torno a este asunto

durante las dos últimas décadas dan cuenta del interés de la mayoría de los jóvenes por asegurarse un empleo estatal, como garantía de un vínculo laboral estable, con ciertos niveles de ingresos, posibilidades de superación y desarrollar buenas relaciones con sus coetáneos. Los criterios al respecto adquieren sus matices en determinadas circunstancias y contextos.

Superados los efectos más agudos de la crisis económica, y en medio de la denominada «Batalla de Ideas»,⁴ estas investigaciones muestran que la mayoría de los jóvenes desea trabajar en entidades estatales, especialmente en sectores emergentes de la economía; en cambio, disminuye el deseo de trabajar por cuenta propia y en otras entidades particulares. Los argumentos se refieren a las garantías que ofrecen esos sectores en materia de seguridad social y laboral, así como las condiciones de trabajo y acceso a la divisa en el turismo, las firmas y corporaciones. En el caso particular del Trabajo por Cuenta Propia (TPCP), el deseo de trabajar disminuye ante la presión y las trabas que entonces existían para conceder las licencias, sobre todo a los jóvenes, así como la tendencia a la reducción de estas actividades. En los años siguientes se produce una mayor inclinación dentro del sector emergente hacia las empresas mixtas, firmas y corporaciones (27,7 % vs 15,4 % en la ENJ) en detrimento del sector del turismo (27,2 % vs 33,4 % en la Encuesta Nacional de Juventud) en detrimento del sector del turismo (27,2 % vs 33,4 % en la Encuesta Nacional de Juventud) (Luis, Torres, Amilkar y Alfonso, 2008).

La fuerte competencia entre los diferentes espacios socioeconómicos existentes en el país, sobre todo por los sectores emergentes, también despertó el interés en los jóvenes desvinculados del estudio y el trabajo. La III Encuesta Nacional de Juventud (ENJ) reflejaba un 46,4 % de estos jóvenes interesados por trabajar en el turismo, el trabajo por cuenta propia y en empresas mixtas, firmas y corporaciones. En el 2008, el estudio de referencia registra que la proporción se había elevado al 61,2 %. Las probabilidades para este grupo de hacer realidad sus aspiraciones continuaban alejadas de sus potencialidades, fundamentalmente por carecer de los niveles educacionales requeridos y de acciones concretas para lograrlos y al mismo tiempo pone en mayor precariedad situacional

⁴ Proceso sociopolítico que aglutinó y estructuró la realidad y las proyecciones de los Programas de la Revolución ya comentados.

a las empresas y entidades presupuestarias de los sectores estatales tradicionales en cuanto al acceso a trabajadores jóvenes.

Las modificaciones que se vienen produciendo en el ámbito económico durante los últimos años, especialmente la ampliación y flexibilización del trabajo por cuenta propia y otras formas de gestión, repercuten en el ámbito laboral y las expectativas de los jóvenes. Se continúa legitimando el sector estatal de la economía como espacio laboral preferido, asociado fundamentalmente a la seguridad y la posibilidad de desarrollo y superación profesional, pero con una prevalencia hacia aquellos espacios insertos en los sectores emergentes. No obstante, con algunas intermitencias por razones coyunturales, se incrementa el interés hacia el trabajo por cuenta propia, en particular los que ya se encuentran ejerciéndolo. En tal caso, lo más estimulante son los ingresos y la independencia que se logra. Un análisis más particular de este grupo arrojó que como tendencia, en la medida en que los cuentapropistas logran realizar una actividad más cercana a la formación recibida, es mayor su deseo de mantenerse en este sector, y cuanto más se aleja, tiende a incrementarse la aspiración de trabajar en el sector estatal. El trabajo en una empresa mixta, firma o corporación continúa ganando adeptos. Este espacio laboral se percibe como idóneo por muchas personas por contar con el respaldo y seguridad que ofrece el Estado y a su vez percibir mayores ingresos. A continuación, se muestra en qué situación preferirían encontrarse los jóvenes, tomando como punto de partida su situación ocupacional en el momento de ser consultados.

Tabla nº 1. Situación laboral preferida por los jóvenes

SITUACIÓN PREFERIDA:	% DE JÓVENES QUE LO PLANTEA ATENDIENDO A SU REAL SITUACIÓN OCUPACIONAL:		
	TRABAJADORES ESTATALES	TPCP	DESVINCLADOS
Trabajador estatal	42.4	3.3	16.1
Trabajador por cuenta propia	4.4	72.3	41.7
Trabajador estatal con otro trabajo por cuenta propia	17.3	9.5	12.2
Trabajador de una cooperativa	1.0	2.8	1.8
Trabajador de Empresas Mixtas, Firmas y Corporaciones	34.5	11.1	23.8
No trabajar	0.2	0.8	3.4

Fuente: María Josefa Luis (2014): «Las modificaciones laborales en Cuba. Su repercusión en los jóvenes. Informe de investigación».

Interesados en mantener su seguridad laboral y determinados niveles de ingresos, muchos jóvenes prefieren acudir al pluriempleo. Lo más común es que se contraten a tiempo parcial en establecimientos particulares o realicen determinados trabajos de manera informal y esporádicamente.

La facultad de Psicología de la Universidad de La Habana se ha distinguido por el estudio de los proyectos de vida de diferentes grupos de jóvenes, en particular sus proyectos profesionales. La Dra. Laura Domínguez, quien ha realizado o dirigido una buena parte de ellos, certifica que en los proyectos futuros estudiados al cierre del pasado siglo y primeros años del presente se puso de manifiesto la presencia de proyectos orientados principalmente a la esfera profesional, a la laboral y a la familiar. Además, agrega que sus proyectos profesionales contaban con un buen nivel de estructuración, constituían una prioridad y mostraron compromiso y optimismo en torno a su futura vida profesional. A su juicio, la prioridad de los proyectos profesionales estaba dada por constituir una vía para concretar el resto de sus proyectos de vida (Domínguez e Ibarra, 2003).

Los proyectos de vida futuros correspondientes a estudiantes universitarios y jóvenes profesionales de diferentes especialidades expresan cierto grado de unidad en su contenido; de tal manera, en los ejemplos estudiados se reiteran: ser un buen profesional, superarse, satisfacer las necesidades materiales para mejorar las condiciones de vida y lograr los restantes proyectos, así como la autorrealización profesional y personal. También se caracterizan por la diversidad, que refleja la influencia del contexto socioeconómico y las particularidades de determinados grupos juveniles. Los resultados alcanzados por Ibarra (1998) al estudiar los proyectos futuros de jóvenes de diferentes sectores sociales son muy elocuentes: se reitera la prioridad de sus proyecciones en la esfera del estudio, la profesión y el trabajo, pero a diferencia de los casos anteriores relativos a grupos de profesionales, su contenido constituye una vía para mejorar sus condiciones de vida y no para la realización personal en su desempeño profesional. (Domínguez e Ibarra, 2003).

La situación socioeconómica y los procesos que se desarrollan en el país influyen en los proyectos de los jóvenes y en las expectativas de alcanzarlos. La proliferación de numerosas actividades asociadas a sectores económicos emergentes se convirtió en nuevos atractivos para sus proyectos laborales. Las modificaciones en el ámbito educacional, especialmente en el sistema de continuidad de estudios, la reducción

de carreras y de matrículas en la educación superior, aparejado a la desfavorable situación económica del país, condujo a no pocos jóvenes a visualizar el cumplimiento de sus proyectos de vida fuera del país. Así, por ejemplo, entre la III ENJ (2004) y la IV ENJ (2011) se registra un sensible incremento del potencial migratorio para lograr la realización profesional. Un estudio sobre la migración temporal de jóvenes profesionales cubanos realizado en el 2016 señala que los motivos profesionales y la búsqueda de mejores condiciones materiales de vida se presentan como causas en la estructuración del proyecto migratorio de los sujetos estudiados (Torres, 2016).

El estudio de los proyectos profesionales de 50 jóvenes recién graduados de la Universidad de La Habana muestra que sus contenidos se concentran en la superación profesional dentro y fuera de Cuba, la satisfacción de necesidades materiales con la remuneración de su trabajo, desempeñarse en un puesto de trabajo afín con su formación, el desarrollo de investigaciones sobre temas de interés, así como realizar publicaciones y obtener reconocimiento social (Lussón, 2016).

De acuerdo con una investigación en ejecución con más de 600 jóvenes científicos de diferentes provincias del país, organismos y ramas de la ciencia (Luis y Moreno, 2016), se corrobora la coherencia entre sus aspiraciones profesionales, la actividad laboral que desempeñan y el objeto social de su labor, mostrando un elevado compromiso social. En su contenido la superación posee una alta jerarquía, encauzada hacia la realización y desempeño profesional. Ello se traduce en la culminación de maestrías, doctorados y otras acciones de superación, incluyendo el intercambio académico dentro y fuera del país. Ser un gran profesional con elevada categoría científica, buen desempeño y reconocimiento por su labor figura entre los principales contenidos de sus proyectos, los que se relacionan con la participación en proyectos científicos de impacto, cuyos resultados sean aplicados en el desarrollo económico y social del país.

Las dificultades económicas para el desempeño profesional y su vida personal están condicionando la consecución de sus proyectos. Se reitera con mucha frecuencia entre sus contenidos tener un salario que le permita vivir de su trabajo y determinadas facilidades que les posibilite realizar sus proyectos de familia, toda vez que la consagración exigida por la actividad científica no permite dedicarle el tiempo necesario.

Un aspecto de gran actualidad e importancia para el país es la relación existente entre los proyectos profesionales y familiares en el proyecto de

vida de los jóvenes. Como norma, con el tiempo se fue consolidando la idea de priorizar los intereses profesionales, cuya consecución servirían de base para lograr el resto, en tanto permite asegurar las condiciones e independencia económica, tan necesarias para constituir su propia familia. Aunque se aprecia cierta relación entre el nivel cultural, la posición social y el género en la jerarquización de los proyectos futuros, esto es válido para la mayoría de los jóvenes. Visto así, valdría preguntarse si las jóvenes cubanas están postergando su maternidad, o si lo que ocurre realmente es que así lo han considerado en su proyecto de vida.

El nivel cultural y la vinculación social parecen ser factores influyentes en la proyección temporal de los jóvenes. Así mientras los proyectos profesionales y de estudio se jerarquizan y aparecen con elevada frecuencia y con una temporalidad a corto y mediano plazo, siendo fuente de realización personal para el sujeto, otros proyectos, como los de formar una familia propia se ubican a mediano o largo plazo, ya que el logro de los primeros sirve de sostén a los segundos. El contexto socio-cultural y económico en que tiene lugar la vida de los jóvenes influye el contenido, temporalidad y estrategia de sus proyectos futuros (Domínguez e Ibarra, 2003, p. 14).

Expectativas laborales de los jóvenes

La política laboral desarrollada por la Revolución aseguró un alto nivel de confianza en la población, y en los jóvenes en particular, acerca del trabajo como una de las principales garantías en Cuba. El deterioro económico del país, a consecuencia de los periodos de crisis y su impacto directo en el empleo y las condiciones de trabajo, actúan en detrimento de la seguridad y las expectativas laborales. El incremento paulatino de la incertidumbre no se manifiesta en todos los sectores por igual ni con la misma intensidad; ello puede estar condicionado por el grado de afectación personal o por determinadas situaciones coyunturales que les involucra directa o indirectamente.

Para el análisis de los jóvenes en particular, resulta interesante acotar que aún en los periodos más críticos, antes del actual proceso de modificaciones que está realizando el país, mostraban niveles aceptables de seguridad y las expectativas de la mayoría resultaban favorables. La IV ENJ (CESJ-CEPDE, 2011) ofreció señales de un incremento de las preocupaciones de los jóvenes en esta dirección. Tal comportamiento puede estar asociado a dos aspectos esenciales: en el periodo anterior los jóvenes recibían un tratamiento especial en la política de empleo

del país, con ciertos niveles de prioridad y garantía para la ubicación laboral. Aun cuando se mantiene la protección a sus derechos y se ofrecen ciertas garantías, los Lineamientos de la política económica y social, la legislación sobre estos temas y el proceso de reordenamiento laboral no son tan explícitos en ese sentido, quedando más bien en igualdad de condiciones respecto a los adultos. El segundo elemento, en estrecha relación con el anterior, se refiere a la imposibilidad del Estado de asegurar empleo en sus entidades y la apertura de nuevas formas de gestión encargadas de absorber los recursos humanos disponibles. Más allá de las ventajas relativas a los ingresos, los jóvenes no están ajenos a los riesgos que esto entraña en materia de estabilidad y garantía de sus derechos.

Los estudios realizados por el CESJ sobre la repercusión en los jóvenes de las modificaciones laborales que han ocurrido en el país (Luis, 2014b) revelan un resquebrajamiento de sus expectativas en este ámbito. Se ha incrementado el pesimismo e incertidumbre respecto a la garantía de empleo, el mejoramiento de las condiciones de trabajo y la posibilidad de satisfacer las necesidades materiales con el ingreso que puede generar. No pocos llegan a pensar en la posibilidad de satisfacer las necesidades materiales y profesionales fuera de Cuba.

De los tres grupos estudiados –trabajadores estatales, trabajadores por cuenta propia y desvinculados del estudio y el trabajo–, los primeros se manifiestan ligeramente más optimistas acerca de las posibilidades futuras del Estado para garantizar un empleo, mientras que los cuentapropistas y desvinculados asumen posiciones más pesimistas e inseguras. Tal comportamiento revela la confianza que ha logrado el Estado cubano con su tradicional política de empleo, a pesar de la difícil situación en la actualidad y las insatisfacciones que manifiestan los jóvenes. Al mismo tiempo, se expresa la inseguridad asociada a la carencia de trabajo y las formas de autoempleo, independientemente de que ocurra en los marcos de la legalidad o fuera de ella. Sobre el mejoramiento de las condiciones laborales, las expectativas son ligeramente mejores; sin embargo, se incrementan los niveles de incertidumbre en los tres grupos estudiados respecto a etapas anteriores. Como tendencia, los jóvenes del sector estatal apuntan hacia lo positivo, mientras que los trabajadores por cuenta propia y los que se encuentran desvinculados del estudio y el trabajo a posiciones más negativas.

La posibilidad de satisfacer las necesidades con los ingresos procedentes del trabajo es el aspecto más débil en las expectativas laborales

de la juventud. Ello se relaciona en todos los grupos estudiados con el alto costo de la vida, haciendo referencia a los precios elevados de los productos alimenticios, la ropa, zapatos, útiles del hogar y aseo. Se adicionan las dificultades del transporte y los gastos que deben asumir para trasladarse a los centros de estudio y trabajo mediante las ofertas de particulares, ya que no es suficiente el transporte estatal. Esta situación se sobredimensiona por ser necesidades ineludibles y por su carácter sistemático.

Esos argumentos se esgrimen por los jóvenes en la mayoría de los sectores. Las expectativas de poder satisfacer sus necesidades son un poco más favorables en los trabajadores por cuenta propia, pues esto se relaciona con la obtención de mayores ingresos que el resto de los jóvenes. No obstante, tampoco sus expectativas son muy elevadas, lo que pudiera estar relacionado con la inseguridad en el desarrollo de su propia actividad laboral. Paradójicamente, a pesar de tener ingresos superiores, los dueños de negocios con trabajadores contratados manifiestan más incertidumbre que el resto de los cuentapropistas. Esa postura se explicaría por expectativas de nivel de vida superiores a las de los trabajadores y a los niveles de confianza respecto a la seguridad de sus inversiones en un contexto, que si bien asegura su existencia como actores económicos, no expresa las mismas certidumbres en cuanto sus posibilidades de desarrollo. Los desvinculados del estudio y el trabajo tienen las peores expectativas, lo cual resulta coherente con la incertidumbre en torno a la posibilidad de tener un trabajo y que mejoren las condiciones para desempeñarlo. Sin embargo, un grupo de ellos se expresa diferente. El ejercicio de esta actividad de manera ilegal y los ingresos que poseen justifican esa contradicción.

La posición de los jóvenes se encuentra condicionada necesariamente por la situación económica, especialmente, porque los logros alcanzados a nivel macro no se reflejan en cambios sustanciales de la economía familiar e individual. La capacidad adquisitiva del salario no permite satisfacer las necesidades medias, aun para los sectores más beneficiados por los sistemas de pago instaurados. Este aspecto es de crucial importancia en los proyectos de vida de los jóvenes, no solo por la búsqueda de la independencia económica, sino porque esta es determinante en la conformación y consecución de sus proyectos de familia. La imposibilidad de alcanzar las metas trazadas en este sentido está determinando un reacomodo de las trayectorias juveniles en la actualidad. Muchos jóvenes con itinerarios estudiantiles exitosos,

incluyendo a profesionales de alta calificación que laboran en sectores de gran trascendencia y reconocimiento social, deciden emplearse en trabajos de menores exigencias, pero mejor remunerados dentro o fuera del país.

Algunas generalidades acerca de las políticas de empleo juvenil

Las políticas de empleo juvenil constituyen parte esencial de las políticas de juventud en Cuba. Estas se inscriben en las estrategias sociales de la Revolución, que se distinguen por su carácter universal. Las concepciones en torno al empleo para los jóvenes no se circunscriben a garantizar determinados niveles de ingreso, sino que se concibe además para propiciar su integración social. Es por ello que, durante muchos años y siempre que ha sido posible, se ha intencionado la inserción laboral en entidades estatales. En correspondencia con esta estrategia, a las nuevas generaciones se les ha educado en el concepto de que el trabajo es un derecho y un deber social.

Analizar esta política presupone tener en cuenta los ideales del proceso revolucionario y las concepciones ético morales acerca del trabajo. Sobre la base de estos preceptos, que emergen de la más profunda convicción de transformar la realidad pre-revolucionaria, se desarrolla una estrategia de acceso universal a la educación. Esta práctica, coincidente en cierta forma con las teorías del capital humano,⁵ permitiría formar capacidades y competencias para la inserción laboral, complementándose con la disposición del Estado para asegurar el acceso al empleo y un sistema de pago en correspondencia con la formación adquirida y el aporte social. Aunque las vías de acceso al empleo y las formas de pago se fueron modificando a la par con el desarrollo económico del país y las transformaciones ocurridas en el sistema, existe cierto nivel de continuidad respecto a la política de empleo juvenil.

El Estado asume la responsabilidad en la formación de los recursos humanos y la ubicación laboral de la mayoría de los jóvenes. Se ha

⁵ Los principales promotores de las teorías del capital humano Jacob Mincer (1922-2006), Theodore Shultz (1902-1998) y Gary Becker (1930-2014) consideraban que el proceso educativo debe verse como una inversión para obtener ganancia futura. Sobre esta base, se amplían las expectativas en el sistema educativo, se impulsan políticas encaminadas a elevar los niveles de escolarización, el Estado interviene para asegurar el acceso igualitario a la educación y se promueve el desarrollo de vocaciones profesionales diferenciales que aportaran al incremento de la productividad.

procurado ajustar la calificación de la fuerza de trabajo a los programas de desarrollo económico del país, lo que no ha resultado totalmente factible. Se planifica la formación de los recursos humanos a partir de la demanda de fuerza de trabajo y se procura garantizar la ubicación laboral automática al concluir sus estudios, en empleos acordes a la calificación adquirida. Esto presupone la vinculación de la mayoría de los jóvenes al sector estatal de la economía. No obstante, los desajustes entre la demanda y los procesos de formación han generado múltiples dificultades con implicaciones para el cumplimiento de los proyectos profesionales de muchos jóvenes que debieron esperar cierta cantidad de tiempo para ser ubicados en un puesto de trabajo o recibieron un empleo para el que tenían preparación, pero no en correspondencia con su formación como profesional.

Las transformaciones sufridas por el país en el orden económico y social durante las últimas décadas imponen nuevos retos en materia de formación de los recursos humanos. La diversidad de actividades y la ampliación de formas de gestión no estatales en la economía se contraponen a la homogeneidad predominante en la formación de la fuerza calificada y la inflexibilidad o lentitud en el reajuste de la formación profesional para dar una respuesta acorde a las necesidades derivadas de la nueva realidad. Atendiendo al Lineamiento N.º 167 de la Política Económica y Social, la responsabilidad en la inserción laboral se enfoca de manera diferente a los años precedentes. En él se plantea «Favorecer la incorporación al empleo de las personas en condiciones de trabajar, como forma de contribuir a los fines de la sociedad y a la satisfacción de sus necesidades» (PCC, 2012, p. 60). Dicho así, el Estado contribuye y facilita el acceso al trabajo, al tener en cuenta dos elementos básicos consustanciales al sistema socialista: la satisfacción de las necesidades individuales y la contribución social. De esta proyección se infiere también que el individuo, y por consiguiente la familia, posee una cuota de responsabilidad importante en su inserción laboral. En materia de política de empleo juvenil, esto significa que, independientemente de otros aspectos que conciernen a los jóvenes en particular, se asume desde una posición menos paternalista.

Otro aspecto esencial de la política laboral en Cuba es la protección de los niños, adolescentes y jóvenes. La legislación cubana proscribía el trabajo infantil y establece los 17 años como edad laboral. Se admite en el trabajo a jóvenes de 15 y 16 años solo con carácter excepcional. En la legislación laboral se dejaba explícita la prioridad

de los jóvenes para la inserción laboral. El *Código del Trabajo* asegura a los adolescentes y jóvenes los derechos y beneficios laborales de los cuales disfrutaban todos los trabajadores cubanos; al mismo tiempo, estipula ciertas normas especiales de protección, de garantía a su preparación, la adaptación a la vida laboral, su formación profesional y superación cultural (Asamblea Nacional, 2013) El hecho de que la edad promedio de inserción laboral en Cuba sea 19 años (CESJ/ONEI, 2011) presupone una elevada cifra de personas transitando a su primer empleo durante la adolescencia. Arribar al mundo del trabajo demanda cierto nivel de acompañamiento para que el proceso de adaptación transcurra sin traumas; precisa el completamiento de la preparación para desempeñar el contenido de su puesto de trabajo, orientación, familiarización con el ambiente laboral y la aprehensión de la cultura de la entidad. Las principales dificultades que afectan a los adolescentes al producirse la inserción laboral están relacionadas con la poca orientación y la formalización de los procesos de entrenamiento para la labor a desempeñar.

La prioridad de los jóvenes en la política laboral tuvo su más alta expresión a comienzos de los 2000. Durante el primer decenio se impulsó la creación de puestos de trabajo asociados a la política social, muchos de ellos como parte de los denominados nuevos programas de la Revolución que garantizaron la inserción y reinserción laboral para miles de adolescentes y jóvenes. La estrategia desarrollada no solo pretendía asegurar el empleo a todos los egresados de las diferentes enseñanzas, sino evitar que quedaran jóvenes desvinculados del estudio o el trabajo por factores de naturaleza estructural, por lo que eran incluidos aquellos que concluyeran el cumplimiento del servicio militar o sanción penitenciaria, y los que ya se encontraban desvinculados para incorporarlos a una actividad socialmente útil. Hacia finales del periodo comienzan a producirse cambios importantes en la economía en busca de ganar en eficiencia, con amplias repercusiones en el ámbito laboral, especialmente en el acceso al empleo de los jóvenes.

A partir de 2010, se desarrolla el proceso de reordenamiento laboral en el país. Este proceso involucró instituciones a todos los niveles: ministerios, organismos, empresas y centros de trabajo. Este proceso no solo condujo al análisis de los recursos humanos y la reducción de las plantillas al personal estrictamente necesario, sino a la fusión de algunas entidades y el análisis de su objeto social, reajustes de horarios, etc. Una de las medidas más sensibles fue la disponibilidad laboral de

los trabajadores subutilizados en los centros. Las decisiones adoptadas se basaron en el principio de idoneidad demostrada para ocupar un puesto de trabajo. De esta forma, en su espíritu está la no discriminación por razones de edad, ya que tradicionalmente en procesos como estos había primado la antigüedad laboral del trabajador. No obstante, la nueva estrategia quiebra la prioridad otorgada a los jóvenes en los años precedentes, situándolos en la posición de demostrar sus potencialidades para cubrir una plaza. Esto puede ser analizado en doble sentido: por una parte, los jóvenes son beneficiados en su preparación, habilidades y potencialidades para enfrentarse a los desafíos del desarrollo tecnológico; por otra parte, contra ellos conspira la inexperiencia por contar con menor tiempo de desempeño en la actividad, lo cual puede ser decisivo a la hora de definir la idoneidad para un puesto de trabajo. A ello se adicionan algunos elementos subjetivos relacionados con la responsabilidad, la confianza y otros prejuicios respecto a la juventud.

De acuerdo con las regulaciones establecidas para el reordenamiento laboral, los jóvenes que se encuentran en la etapa de adiestramiento laboral o en cumplimiento del servicio social no son afectados por este proceso, por lo que no se consideran disponibles. Los adiestrados permanecen en las entidades donde fueron ubicados hasta culminar este periodo. Existen nuevas normas para el tratamiento de los jóvenes en adiestramiento laboral y en cumplimiento del servicio social cuando un centro pasa a formas de gestión no estatal. Aunque esta disposición protege a los jóvenes, no se puede olvidar que el reordenamiento se produce cuando aún se forman cifras elevadas de profesionales de nivel medio y superior sin el debido ajuste entre oferta y demanda. Tal situación conlleva implicaciones para la inserción laboral, tanto en la distribución de la fuerza de trabajo calificada como para acceder a un puesto de trabajo sin contar con determinada formación. Los jóvenes que no están preparados en ninguna especialidad les resulta cada vez más difícil insertarse en labores atractivas en una entidad estatal, mientras los graduados de una carrera u oficio no siempre pueden ejercerla.

Como es de esperar, este reordenamiento laboral en medio de una difícil coyuntura económica, implica un número considerable de trabajadores que no continúan en sus puestos de trabajo sin que el Estado cuente con un programa inversionista capaz de garantizar su reinserción laboral, por lo que requiere otras alternativas de empleo. En tal sentido, el trabajo por cuenta propia es una fuente emergente de empleo que complementa la actividad estatal y constituye una importante

vía de ingresos. Abarca un conjunto de actividades económicas muy heterogéneas y como fuerza de trabajo registrada representa un porcentaje ínfimo del total de ocupados en la economía nacional. Entre los cambios más importantes que se introducen a partir del 2010 en el TPCP, se encuentran el régimen de seguridad social, la posibilidad de contratar trabajadores y de comercializar sus productos y servicios a entidades estatales.

Muchos jóvenes –cuya presencia en este sector era exigua– encuentran en estas actividades una alternativa importante frente a las limitaciones del país para asegurarles un puesto de trabajo. A pesar de ello, el acceso al TPCP ha implicado incorporarse –excepto algunas actividades relacionadas con el arte, la docencia, la práctica deportiva, el idioma y la programación de equipos de cómputo– a oficios y servicios que no demandan una alta calificación para su ejercicio. Algunas opciones resultan muy atractivas, de cierta manera, por la posibilidad de desarrollar su propia estrategia de trabajo y, sobre todo, por los ingresos que pudieran generar, muy superiores al salario devengado por un profesional en cualquier entidad estatal. En tal sentido, muchas personas se sienten estimuladas a incorporarse al trabajo por cuenta propia, incluyendo a profesionales que subutilizan sus conocimientos y capacidades; esto incrementa las posibilidades del subempleo y el trabajo precario.

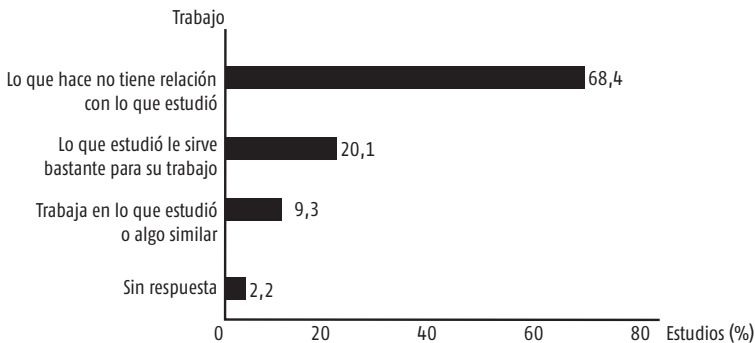


Gráfico 1

Fuente: María Josefa Luis (2014b): «Las modificaciones laborales en Cuba. Su repercusión en los jóvenes. Informe de investigación», p 39.

La contratación de fuerza de trabajo en el marco de la actividad por cuenta propia se convirtió en una opción creciente de empleo juvenil.

Ello a su vez impone nuevos retos en materia de relaciones laborales y protección del trabajo. Tal asunto adquiere mayor trascendencia porque independientemente de la existencia de las regulaciones legales, incluido el Código del Trabajo, la práctica de contratar trabajadores al margen de lo estatuido –una buena parte de ellos jóvenes– parece estar bastante difundida por todo el país, sin tomar en consideración los efectos nocivos para la formación e inserción social de los propios jóvenes.

En Cuba, desde el 2009, por medio del Decreto-Ley N° 268 del Consejo de Estado, se legalizó el pluriempleo con la intención de atenuar los efectos del envejecimiento poblacional, estimular el trabajo y dar la posibilidad a los trabajadores de incrementar los ingresos. Esta modificación al régimen laboral da la posibilidad a los trabajadores de concertar más de un contrato de trabajo con todos los derechos laborales y de seguridad social legalmente establecidos. Los estudiantes mayores de 17 años de edad matriculados en los cursos regulares del nivel medio superior y superior pueden incorporarse a trabajar mediante contrato por tiempo determinado, en la modalidad a tiempo parcial, y percibir el salario correspondiente. Sin embargo, esta posibilidad aprovechada por algunos jóvenes trabajadores y estudiantes no ha contado con una amplia utilización ni claridad normativa, impactando fuertemente en las configuraciones de los proyectos de vida de los que asumen esta posibilidad para el aumento de sus ingresos. Una de las principales limitaciones está relacionada con la jornada laboral, debido al estrés que genera, la falta de flexibilidad y lo poco estimulante de los ingresos en el sector estatal. Tampoco reconforta asumir una actividad que no corresponde directamente con la profesión, generalmente de menor categoría y remuneración. Como tendencia, muchos prefieren contratarse informalmente y por determinados periodos en negocios particulares, en los cuales tampoco tienen la posibilidad de ejercer y desarrollarse profesionalmente, pero los ingresos son superiores.

A modo de cierre

La dinámica laboral producida en el país se refleja en la estructura ocupacional de los jóvenes, como expresión de los cambios en la economía y, consecuentemente, en la política de empleo. El sector estatal continúa siendo el escenario principal de inserción laboral para la juventud cubana, no obstante, se produce una ligera reducción a consecuencia de los procesos de reordenamiento laboral y ampliación de las formas

de gestión no estatal de la economía, en la cual por primera vez los jóvenes alcanzan una presencia notable.

En la estructura ocupacional juvenil se están incrementando los trabajadores manuales y a su vez se reducen los trabajadores intelectuales. Encontrar alternativas laborales con menos exigencias intelectuales y mayores posibilidades de satisfacer las necesidades materiales ha contribuido a disminuir el interés de superación en muchos jóvenes. Ello se complementa con la propia estrategia del país para planificar la demanda y formación de los recursos humanos, que no resulta estimulante. Todo esto podría tener un impacto nocivo en los niveles de escolaridad de la juventud trabajadora en Cuba, no obstante se continúen realizando reajustes en las políticas de educación.

La desvinculación de los jóvenes del estudio y el trabajo es un fenómeno social que se reproduce. Está asociado a insuficiencias institucionales de la sociedad cubana, entre las que se incluye la familia. En buena medida, se encuentra determinada por la carente necesidad de trabajar, expresada en una selectividad hacia el trabajo estrechamente relacionada con la posibilidad de satisfacer sus necesidades por otras vías, las cuales no siempre son social y éticamente aceptables.

La posibilidad real de acceder al empleo deseado, la falta de correspondencia entre ingresos y necesidades y las condiciones de trabajo constituyen preocupaciones esenciales de la juventud cubana en la actualidad. Más allá del debilitamiento y/o modificación de algunos valores en la sociedad cubana, ello se traduce esencialmente para la mayoría de los jóvenes en contar con un trabajo que les permita vivir dignamente de este. Las necesidades de la población joven son cada vez más crecientes, no solo porque requiere ganar independencia, sino por constituir su propia familia. En las actuales condiciones de la sociedad cubana, muchos jóvenes no encuentran esa posibilidad. Las modificaciones en la forma de gestionar la economía inciden y pueden contribuir a paliar la carencia de empleo, pero a la vez encarecen la vida y profundizan las diferencias sociales, con mayor desventaja para los trabajadores estatales. La reanimación de la economía y la ampliación de las fuentes de empleo deberán acompañarse de políticas de juventud que no solo favorezca la inserción de los jóvenes en el trabajo, sino que trascienda el ámbito laboral. Trazar políticas de juventud que contribuyan al cumplimiento del rol social de los jóvenes constituye uno de los principales retos en la Cuba de hoy.

Bibliografía

- ASAMBLEA NACIONAL DEL PODER POPULAR (2013): *Código del Trabajo*, La Habana: editorial.
- CASAL, JOAQUÍN (1996): «Modos emergentes de transición a la vida adulta en el umbral del siglo XXI. Aproximación sucesiva, precariedad y desestructuración», *Revista Española de Investigaciones Sociológicas*, pp. 295-316, ciudad, n.º 75, julio–septiembre.
- CENTRO DE ESTUDIOS SOBRE LA JUVENTUD (CESJ) / OFICINA NACIONAL DE ESTADÍSTICA E INFORMACIÓN (ONEI) (2011): «IV Encuesta Nacional de Juventud», informe de investigación, La Habana: ONEI.
- CONSEJO DE ESTADO (2009): Decreto-Ley N.º 268/09 «Modificativo del régimen laboral», La Habana.
- D'ANGELO HERNÁNDEZ, OVIDIO (s/f): «Formación para el desarrollo de proyectos de vida reflexivos y creativos en los campos social y profesional», *Crecemos Internacional*, pp. 1-25, Puerto Rico, año 5, n.º 2.
- DÁVILA, L.; FELIPE S. CHIARDO y CARLOS S. MEDRANO (2008): *Los desheredados. Trayectorias de vida y nuevas condiciones juveniles*, Valparaíso: Ediciones CIDPA.
- Decreto N.º 326/2014, «Reglamento del Código de Trabajo», *Gaceta Oficial*, La Habana, n.º 29, edición extraordinaria.
- DOMÍNGUEZ GARCÍA, LAURA (2002): *Identidad, Valores y Proyecto de Vida*, *Revista Cubana de Psicología*, pp. 164-166, La Habana, vol. 11, n.º 2.
- DOMÍNGUEZ GARCÍA, LAURA y LOURDES IBARRA MUSTELIER (2003): «Juventud y proyectos de vida», en Laura Domínguez García (comp.), *Psicología del Desarrollo: Adolescencia y Juventud*, pp. 446-458, La Habana: Editorial Félix Varela.
- ESTÉVEZ, KEYLA; MARÍA JOSEFA LUIS, YANAYKA LAFUENTE y ODETTE DEL RISCO (2016): «Estudio del adolescente cubano actual», informe de investigación, La Habana: Centro de Estudios Sobre la Juventud (CESJ).
- FERRIOL MURUAGA, ÁNGELA (1996): «Apertura externa, mercado laboral y política social», *Cuba: Investigación Económica*, pp., La Habana, año 2, n.º 1, enero-marzo.
- GÓMEZ SUÁREZ, LUIS (2007): «Consideraciones teórico-metodológicas acerca de los conceptos juventud y política de juventud», La Habana: CESJ.
- GÓMEZ SUÁREZ, LUIS y María Josefa Luis (2009): «Nuevas condiciones juveniles y trayectorias de vida en Cuba: una aproximación al tema», *Última Década*, pp. 11-19, Santiago de Chile, vol. 17, n.º 31.
- Ley N.º 116/2013, Código de Trabajo, *Gaceta Oficial*, pp. 453-523, La Habana, n.º 29, edición extraordinaria.

- LUIS MARÍA JOSEFA; AMÍLKAR TORRES, MARTA MARTÍNEZ y MARIO ALFONSO (2008): «La dirección y el trabajo de los cuadros en la inserción y estabilidad laboral de los jóvenes», informe de investigación, La Habana: Centro de Estudios Sobre la Juventud (CESJ).
- LUIS, MARÍA JOSEFA (2010): «La socialización laboral de los jóvenes en la capital», informe de investigación, La Habana: Centro de Estudios Sobre la Juventud (CESJ).
- LUIS, MARÍA JOSEFA; KEYLA ESTÉVEZ y LISETTE ABADIÉ (2014a): «Modificaciones laborales y educacionales en Cuba. Repercusión en los jóvenes», informe de investigación, La Habana: Centro de Estudios Sobre la Juventud (CESJ).
- LUIS, MARÍA JOSEFA (2014b): «Las modificaciones laborales en Cuba. Su repercusión en los jóvenes», informe de investigación», La Habana: Centro de Estudios Sobre la Juventud (CESJ).
- LUIS, MARÍA JOSEFA e IVÁN MORENO MANTILLA (2016): «Fluctuación laboral de jóvenes científicos en Cuba. 2011-2016», informe preliminar de investigación, La Habana: Centro de Estudios Sobre la Juventud (CESJ).
- LUSSÓN CASTILLO, MÓNICA DE LA CARIDAD (2016): «Los proyectos profesionales de un grupo de jóvenes recién graduados en preparación profesional de la Universidad de La Habana», tesis de diploma, Facultad de Psicología, Universidad de La Habana.
- MARTÍN ROMERO, JOSÉ LUIS *ET AL.* (2000): «Reajuste y trabajo en los '90», informe de investigación, La Habana: Centro de Estudios Sobre la Juventud (CESJ).
- PARTIDO COMUNISTA DE CUBA (PCC) (2012): *Lineamientos de la Política Económica y Social del Partido y la Revolución*, La Habana: Documentos del VI Congreso del PCC.
- ROSENMAYR, LEOPOLD (2008): «Sociología histórico-comparativa de la juventud: el caso de Europa», en José Antonio Pérez Islas *et al.* (coords.), *Teorías sobre la juventud. Las miradas de los clásicos*, pp. 329-333, México: UNAM.
- TORRES SUÁREZ, MASSIEL (2016): «La migración temporal de jóvenes profesionales cubanos a partir de la implementación de la Ley de Migración aprobada en 2012», tesis de licenciatura, Universidad de Ciencias Informáticas.



La empresa estatal cubana. Un análisis de las transformaciones del trabajo estatal en el contexto de la actualización del modelo

ILEANA DÍAZ
DAYMA ECHEVARRÍA

Introducción

La empresa, como institución social, surge producto del desarrollo de las fuerzas productivas. Como plantea Marx (1973) «esta aplicación en el empleo de los medios de producción proviene exclusivamente de su aplicación colectiva en el proceso de trabajo de muchos... a diferencia de los medios de producción desperdigados y relativamente costosos de toda una serie de obreros o maestros artesanos independientes, basta con que coincidan geográficamente en los mismos locales muchos obreros» (p. 281).

La organización del trabajo a partir de grupos que funcionan de forma más o menos estables favoreció la constitución de la empresa como unidad social y expresión concreta de relaciones sociales en el espacio laboral. En este rol, se constituye como institución estructuradora de dinámicas sociales en las sociedades contemporáneas.

El advenimiento de la microelectrónica y el desarrollo asociado a ella, cambió el sistema de producción masivo y concentrado en grandes industrias, por otro más especializado y deslocalizado. Así hoy las empresas, como tendencia, se quedan produciendo aquellas partes o procesos donde se nuclean sus competencias esenciales, terciarizan el resto de las actividades. En términos de empleo, ocurre una relocalización: los empleados más calificados se quedan en los trabajos de mayor valor añadido, en tanto el resto pasa a ocupar puestos de menor productividad y remuneración.

En estas relaciones, también han influido los efectos de las políticas de ajuste aplicadas por los gobiernos durante el siglo XXI, con numerosas consecuencias en las condiciones de trabajo. Se distinguen tres rasgos principales (Mora, 2010, pp. 22-29; OIT, 2012):

- a. flexibilidad laboral, debido a que la reestructuración productiva tiende a una mayor explotación de la fuerza de trabajo, como mecanismo de generación de ventajas competitivas en el sector empresarial;
- b. deterioro de la calidad de los empleos, por la flexibilización de los contratos, la desregulación de los mercados y la expansión de ocupaciones de baja productividad y escasa capacidad remunerativa;
- c. crisis del sindicalismo, por el deterioro de la capacidad de negociación de esta organización frente al capital.

En este contexto, la empresa estatal cubana, garante de más del 80 % del Producto Interno Bruto, tiene similitudes y amplias diferencias con la evolución empresarial antes descrita. Sobre este tema y la repercusión de los cambios en las relaciones laborales se analizará en el cuerpo del artículo, cuyo objetivo fundamental radica en sistematizar las principales transformaciones de la empresa estatal cubana y algunos de sus efectos en las relaciones laborales desde la década de los años sesenta hasta la actualidad. Se abordará con mayor atención las transformaciones en el proceso de actualización del modelo económico y social comenzando en el país alrededor del 2007.

Evolución de la empresa estatal en Cuba¹

El desarrollo de un país y el crecimiento económico si bien se mide a través de indicadores macro, tiene en el desempeño empresarial, un factor dinámico importante. Sin embargo, este aspecto no se ha tomado suficientemente en cuenta por la mayoría de los autores, mientras que otros solo lo abordan desde posiciones parciales: la visión micro de los neo clásicos o solo en su aspecto innovador (neo-shumpenterianos) (Guzmán, 2006). Poco se habla en los análisis sobre la empresa de las relaciones sociales que genera y que a su vez la constituyen.

Desde esta perspectiva, estrictamente la empresa cumple un destino económico: buscar eficiencia y eficacia, mediante una gestión apropiada a sus características y competencias. Pero en una sociedad socialista debe lograrse que el trabajo sea cada vez más social con la participación de los trabajadores en las decisiones y el rol de la empresa debe orientarse, en última instancia, hacia la satisfacción de las necesidades

¹ Para profundizar en el tema ver Díaz (2013, 2015a, 2015b y 2016).

sociales, radicando aquí, al mismo tiempo, su mayor aporte y limitación histórica al no haber podido ser materializada como alternativa a la visión economicista clásica sobre la empresa.

Con este propósito, el recorrido histórico de la empresa estatal desde el triunfo de la Revolución en Cuba muestra particularidades asociadas a dar respuesta al presupuesto antes enunciado. Bajo el principio de que la empresa estatal representaba la expresión máxima de la socialización, se desarrollaron varios procesos de transformación de empresas privadas, grandes y pequeñas hacia empresas cada vez más socializadas, entendidas como aquellas de propiedad y gestión estatal.

En la década de los años sesenta la empresa estatal promovida fue la de tipo empresas consolidadas. Agrupaban aquellas entidades con características homólogas de producción o tecnología y tenían un carácter nacional. Según el sistema presupuestario de financiamiento, todos sus ingresos pasaban al presupuesto del Estado y éste asignaba las cantidades requeridas para que las empresas funcionaran. La eficiencia se medía por los costos y por tanto era muy importante el registro contable de la actividad económica.² Las empresas consolidadas jugaron un papel importante al agrupar un conjunto disperso y de muy baja productividad de pequeñas entidades productivas que de alguna manera fueron reestructuradas, sin embargo, no se lograron los resultados económicos esperados.

En este proceso de construcción de una nueva sociedad sobre cimientos nacionales, la erradicación del desempleo constituyó una prioridad y por tanto la política seguida fue de pleno empleo mediante el empleo estatal, ya que paulatinamente se fueron nacionalizando las grandes empresas y en 1968 se erradicó casi completamente la pequeña y mediana empresa privada.

² En el año 1966, el 100 % de la actividad industrial se realizaba en 56 empresas consolidadas que agrupaban un total de 1051 fábricas, de las cuales un 57 % producían el 90 % de toda la producción industrial, integradas en alrededor de 14 empresas. Esta producción estaba concentrada en las ramas de alimentos, bebidas y tabaco (que incluye el azúcar), textiles, calzado y vestuario y química y derivados del petróleo «El desarrollo industrial de Cuba», informe sumario presentado por la delegación cubana al Simposio Latinoamericano de Industrialización celebrado en Santiago de Chile bajo el auspicio de CEPAL y el Centro de Desarrollo Industrial para las Naciones Unidas y publicado (*Revista Cuba Socialista*, N.º 57, mayo de 1966).

Prevalció la visión de que, si el Estado era un Estado de trabajadores, en las empresas estatales la administración y el sindicato no tendrían puntos de fricción y esta ha sido la tónica que ha permeado las relaciones Estado-administración empresarial-trabajadores.

«Son legítimas las contradicciones entre los intereses del trabajador y los intereses de los explotadores; pero serían absurdas, imposibles las contradicciones entre los trabajadores y sus intereses como trabajadores en esa identificación que se produce con el socialismo». (Castro, 1978, p. 13).

La garantía y estabilidad del empleo así como una política social de amplia cobertura con transferencias indirectas a los hogares contribuyó, entre otros aspectos, a que el rol de los Sindicatos se centrara en funcionar como «vasos comunicantes» entre los trabajadores y la administración, con un acento cada vez mayor hacia constituir «poleas transmisoras» de las orientaciones de la administración.³

Esta es una época en la que se destaca la participación activa del pueblo en la defensa, en lo político y lo económico: las masas se mueven bajo el fervor y el entusiasmo revolucionario y el Gobierno, ya bien sea mediante las instituciones creadas y en concentraciones y encuentros con dirigentes, genera un diálogo abierto. También constituyeron momentos de debates francos entre altos funcionarios del Gobierno, especialistas, artistas e intelectuales en medios de prensa o revistas, sobre el enfoque y el modo de hacer en diversos asuntos. Estos procesos de participación contribuyeron a hacer menos visible la necesidad de los sindicatos como defensores de los derechos de los trabajadores, pues eran reivindicados permanentemente por el Gobierno.

Sin embargo, a inicios de los setenta, si bien se mantuvieron las empresas consolidadas, el sistema de dirección se modificó, eliminándose la contabilidad, toda relación mercantil (excepto el salario y la compra-venta de la población) y por tanto la medición de la eficiencia se realizaba por el cumplimiento del plan en forma material. Esta etapa representó un retraso en el desenvolvimiento económico y la gestión de las empresas, que se manifestó en el deterioro de la economía nacional.

³ Para ampliar sobre el tema, consultar el Resumen del Último Jueves de *Temas*, realizado el 30 de junio del 2009

Esta transformación partió de la concepción de que se podía construir el socialismo y el comunismo al unísono, con lo cual se eliminaron las normas de trabajo y se desvinculó el salario de ellas, se afianzó el trabajo por conciencia y por voluntariedad, surgió la figura de movimiento de avanzada. En este periodo, los sindicatos perdieron capacidad de actuación en la toma de decisiones económicas y sociolaborales. Solo después de un largo proceso en la preparación del XIII Congreso de la CTC en 1973, los sindicatos recuperan su lugar en la sociedad.

En 1975, tras la celebración del I Congreso del Partido Comunista de Cuba (PCC), se comienza a aplicar el Sistema de Dirección y Planificación de la Economía (SDPE) que se basaba en el cálculo económico al estilo soviético. Este sistema fue el más completo aplicado hasta ese momento. El eje de la gestión de las empresas era el plan que se elaboraba a partir de los indicadores directivos.⁴ Disponían de cuenta bancaria única de ingresos y egresos y podían recibir créditos de corto y largo plazo. Poseían contabilidad propia y realizaban balances financieros independientes. Debían ser autofinanciadas y de la ganancia obtenida realizar aportes, formar fondos de la empresa y otra parte quedaba a su disposición.

Entre 1977 a 1982 se reduce el número de empresas estatales del país en un 27 % en todos los sectores (la construcción el de mayor reducción), excepto en Silvicultura y Comunicaciones (Díaz, 1983, p. 82). En este periodo no se logró una estabilidad en el sistema empresarial, en la mayoría de los casos, por razones de carácter organizativo que no siempre estuvieron fundamentadas económicamente y que con frecuencia no generaron mayor eficiencia.

El proceso de ordenamiento y creación de empresas generó una uniformidad excesiva, que imponía estructuras tipo y un aparato de dirección con funciones vinculadas al aspecto técnico, productivo y económico, al mismo tiempo que reproducían las áreas funcionales de los ministerios, como una forma cómoda de dirigir y obtener información por los organismos superiores.

En general, las empresas poseían un tamaño grande como herencia del gigantismo soviético y un gran verticalismo, integrando en una misma empresa diversos negocios, debido a la falta de confianza en el cumplimiento de los contratos.

⁴ Los indicadores directivos son de obligatorio cumplimiento y aunque el proceso de planificación debe comenzar en las empresas, la determinación y aprobación de tales indicadores proviene del organismo superior al cual se subordinan.

El SDPE por su propia concepción hacía complejo, engorroso y burocrático todo el proceso de planificación, lo que conducía a un plan con rasgos de rigidez muy fuertes al no contemplar la diversidad empresarial ni dejar espacio a la toma de decisiones por las empresas, es decir, solo una autonomía relativa. Se institucionalizó la gestión empresarial y también los sindicatos y con ello se generalizó una forma de relaciones, que si bien suponía la participación de los trabajadores en el proceso de planificación y en la estimulación a partir de la distribución de la ganancia, entre otros elementos, este resultaba un proceso muy formal. Al mismo tiempo, los sindicatos se burocrataron y su rol como representante de los trabajadores fue poco creíble.

Por otra parte, en la década de los años ochenta, a la demanda de empleo que generó la llegada a la edad laboral de un grupo significativo de personas, que habían nacido en el boom de la natalidad de los años 60, se le dio respuesta a través del crecimiento del empleo en el sector de los servicios principalmente (García, Anaya y Piñeiro, 2011). Comienzan a reflejarse en este periodo problemas relacionados con el subempleo, la productividad del trabajo y su relación con la eficiencia

Los comportamientos antes descritos formaron parte de los problemas que pretendió solucionar el proceso de «rectificación de errores y tendencias negativas». Esta etapa que comenzó formalmente en 1986, resultó un periodo de experimentación de formas de gestión: surgen tipos de organizaciones con modelos de organización disímiles como los contingentes, la experiencia del Polo Científico –vinculación ciencia-producción-comercialización– y en 1989 se establece la primera empresa mixta en el turismo.

En 1988 las empresas industriales eran de gran tamaño en términos de ocupación: el 50 % agrupaba entre 750 a 1000 trabajadores; el 38,8 % tenía más de 1000 trabajadores, en tanto que hasta 250 trabajadores solo eran el 12,7 % (Torrás y Yera, 1995). Sin embargo, como quedó demostrado en el periodo, no por hacer más grande a las empresas se logra aumentar la productividad. Tampoco la socialización de la producción garantiza la participación de los trabajadores. Estos dos elementos representaban supuestos de funcionamiento del SDPE, que se desestructuró en el periodo 1986-1990.

Los años noventa representaron una crisis profunda de la economía y la sociedad cubana. Como resultado de las medidas económicas

adoptadas⁵ surgió el llamado sector emergente cuyo centro era el turismo y las empresas con capital extranjero o sociedades mercantiles 100% cubanas: todas ellas operaban en divisas. Al mismo tiempo, se mantuvo el llamado sector tradicional desvinculado de la economía en divisas y por tanto, con retraso tecnológico y con menos posibilidades económicas y de comercialización.

La diversidad de tipologías empresariales de esta década expresa por sí misma la complejidad del sistema empresarial. Esta complejidad aumenta si se considera que no todos los tipos de organizaciones poseyeron las mismas facultades para la gestión, ni todas podían aprovechar de forma similar las importantes transformaciones del marco regulatorio.

Las principales transformaciones del marco regulatorio se pueden sintetizar como sigue: «i) la reducción sustancial del apoyo financiero del presupuesto central a la actividad empresarial; ii) la introducción del mecanismo de los aportes a la economía centralizada; iii) la elaboración de presupuestos de ingresos y gastos en divisa; iv) el manejo autónomo o descentralizado de fondos monetarios en divisas; v) el fomento de diferentes modalidades de autofinanciamiento en divisas, entre otros» (Marquetti, s/a, p. 206).

Esta etapa estuvo marcada por la búsqueda de descentralización en las decisiones y por una orientación hacia el mercado externo, sin exceptuar el interno. No existió un sistema propiamente constituido sino un enfoque pragmático, que buscaba una reinserción de Cuba en el exterior y una mayor eficiencia empresarial.

La segmentación de los mercados en que operaban las empresas, generó a su vez segmentación del mercado del trabajo, dada la diversidad de formas de propiedad y gestión. En este entorno, las empresas lograban diferentes prerrogativas para la administración y por supuesto diferentes condiciones de trabajo y relaciones laborales. Como resultado, se definían claramente al menos cinco espacios: un espacio estatal (reanimado y no reanimado); uno mixto, el cooperativo y el privado. Esta realidad «convirtió el ámbito laboral en un espacio heterogéneo, complejo y diferenciado, afectando la composición y aproximación a la estructura social, el empleo y las relaciones de trabajo» (Martín, 1997, p. 8).

La década de los años noventa representó un nuevo desafío para las relaciones laborales. La aplicación de procesos de redimensionamiento

⁵ Para profundizar sobre el tema consultar Marquetti (2004).

empresarial, en muchas ocasiones como resultado de la crisis, implicó que quedaran disponibles un grupo de trabajadores. Este proceso por primera vez, generó incertidumbre entre los empleados y, de nuevo, en un proceso tan complejo y delicado como este, al cual se enfrentaba el país prácticamente por vez primera, los sindicatos se convirtieron principalmente en el brazo ejecutor de las políticas de las administraciones con toda la discrecionalidad posible. En este periodo, el trabajo de los sindicatos se dirigió a conseguir las mejores garantías laborales para los trabajadores que quedaron disponibles.

A partir de 1994 se realizó un proceso gradual de contracción del empleo estatal. Los trabajadores disponibles como resultado del proceso de reducción de plantillas⁶ pasaron a formar parte de una bolsa, atendida por oficinas distribuidoras de empleo de cada organismo, junto con las direcciones Provinciales del Trabajo.

Como resultado de este proceso, a partir de 1993, la tasa de desocupación creció sostenidamente. Las cifras más altas se alcanzaron entre 1994-1995, con alrededor de 8 % (Martin y Capote, 1997, p. 3). El cierre parcial de muchas fábricas y empresas, aunque no condujo a despidos masivos, pues el Estado mantuvo garantías laborales para los afectados, generó en no pocos casos desestímulo entre los trabajadores por las afectaciones salariales que conllevaban. De esta manera, muchas personas salieron a buscar nuevas fuentes de ingreso.

En general se puede afirmar que desde finales de los años ochenta hasta el año 1998 no existió una regulación coherente y sistémica de dirección empresarial, sino fragmentada y mediante decisiones específicas para cada momento más o menos en correspondencia con

⁶ Los *disponibles* se distinguían de los *desocupados* porque el propio organismo que decidió suprimir su contrato, se responsabilizaba con ofrecerles hasta tres ofertas de trabajo para reubicarlos. Estos trabajadores disponían de garantía salarial, de 60 % del salario, de acuerdo con los años trabajados, durante un periodo entre 6 meses y tres años. Al concluir esta etapa, si no se conseguía reubicarlos, se les pagaba un subsidio de 60 % de su salario, en dependencia del número de años trabajados, que cubría un periodo entre tres meses y un año y medio. Se intentó reubicar a estos trabajadores en empleos útiles en los que podían conservar hasta 80 % del salario anterior o acogerse al de la nueva ocupación. Las causas de la disponibilidad se relacionaban con cambios estructurales o institucionales en la organización del Estado, empresas, uniones y otras entidades laborales, o extinción o fusión de las mismas; disminución del nivel de actividad por causas de índole económica o aplicación del multioficio u otros estudios y medidas de organización del trabajo o de la producción para lograr la más adecuada utilización de la fuerza de trabajo (MTSS: *Gaceta Laboral*, N.º 9, 2004, p. 2).

las reformas que se estaban implementando, todo lo cual cualificó las relaciones laborales, debido a la inestabilidad a la que estuvo sometida la fuerza de trabajo, además de la dura crisis que se tuvo que resistir.

A partir de 1998, se extendió en el sector estatal civil el proceso de perfeccionamiento empresarial, que exigía ciertas condiciones de partida para que las empresas pudieran beneficiarse de la cierta autonomía que permitía esta transformación.

El proceso de perfeccionamiento empresarial, establece un estándar de funcionamiento para las organizaciones que se encuentran en alguna de las etapas de su análisis e implementación. La puesta en práctica de sus documentos normativos marcó el desarrollo de este proceso. La primera etapa 1998-2006 estuvo asentada en el Decreto-Ley N.º 187. La segunda etapa, 2007-2010 parte de la aprobación del Decreto-Ley N.º 252, del 2007, «Sobre la continuidad y el fortalecimiento del Sistema de Dirección y Gestión Empresarial Cubano» y el Decreto N.º 281, del 2007, «Reglamento para la implantación y consolidación del Sistema de Dirección y Gestión Empresarial Estatal».

La necesidad de reformular la reglamentación del perfeccionamiento empresarial a finales de los años 2000 se relacionó, entre otros factores, con los cambios centralizadores, antes expuestos, acaecidos en la economía desde el 2004. Al decir de Terrero

¿Cómo conciliar la mayor autonomía en la toma de decisiones de una empresa, a que aspira tal proceso, con una política que arbitra a escala de ministerio sobre determinado monto de inversiones de cualquier entidad? El clima de incertidumbre pudo desanimar a muchos directivos de empresa... y amortiguó el ritmo de incorporaciones al perfeccionamiento. Tras promediar 168 empresas sumadas anualmente al nuevo sistema de 2002 a 2004, la cifra cayó a 67 en 2005 y a 55 el año pasado (2007).

En estos procesos de reestructuración el papel de los trabajadores ha tendido a la pasividad. El propio acento del proceso de perfeccionamiento empresarial en el ejercicio de la «autonomía controlada» en pos de la eficiencia y la productividad, limitó no solo el rol de las empresas en la economía si no el papel de los trabajadores en la toma de decisiones al respecto. Un solapamiento del papel del sindicato y la administración en la búsqueda de los objetivos económicos no favoreció en todos los casos la especificidad de las relaciones entre los trabajadores y la administración. Por ejemplo, en términos salariales se consideraba que esta discusión

debería ser resuelta cuando se alcanzara más producción y eficiencia (Bustamante, Tellería y Laffita, 2009)

A manera de resumen de esta etapa se puede decir que desde finales de los 80 hasta el 2008, el país pasó de un sistema sustentado por las relaciones con la URSS y el campo socialista, a sobrevivir la crisis más profunda de todas las vividas y finalmente superar el periodo especial e intentar desarrollar la actividad empresarial de forma eficiente. En la Tabla 1 se muestra la evolución de las empresas por ramas de la economía en un periodo de casi 20 años.

Tabla 1. Empresas por ramas de la economía

	TOTAL DE EMPRESAS 1989	TOTAL DE EMPRESAS 1997	TOTAL DE EMPRESAS 2008
Total Nacional	2215	3271	3783
Industria Azucarera	227	232	120
Industria Básica	58	70	174
Industria Sideromecánica	74	176	185
Industria Alimentaria	76	90	84 (*)
Industria Ligera	66	95	130
Industria Materiales de la Construcción	42	36	... (**)
Industria Pesquera	41	25	28(*)
Construcción	99	75	244
Transporte	42	48	181
Otros Organismos	234	183	1696
Total de los Consejos de la Administración Provincial	889	484	941

Fuente: Hiram Marquetti (2010): *La reestructuración del sistema empresarial en Cuba: resultados y problemas acumulados. Temas Gerenciales*, p. 79.

(*)Ambas industrias comenzaban un proceso de unión entre ellas.

(**) Esta industria para a nivel de Provincia.

Se puede observar la poca estabilidad organizacional en las diferentes ramas, producto de cambios de diverso tipo, pero que definitivamente no propician condiciones favorables de funcionamiento. Las sucesivas reestructuraciones, perfeccionamientos y actualizaciones de los aparatos centrales, han tenido su expresión en las empresas, que han padecido de modificaciones y cambios y al mismo tiempo las ramas

de la economía se han visto afectada por inestabilidad de la estructura institucional de las organizaciones empresariales.

La inestabilidad empresarial y la baja institucionalidad laboral predominante, refuerza la falta de oportunidades de participación de los trabajadores en la toma de decisiones fundamentales, los cuales a la vez se ven sometidos a cambios de jefes y de formas de trabajo, para los que por lo general, no son consultados.

La empresa dentro de la actualización del modelo: modificaciones a las relaciones trabajadores-administración-sindicatos

La actualización del modelo, proceso de transformaciones en la economía aprobado en el sexto congreso del PCC en el 2011, trajo consigo cambios en el sistema empresarial generalizando la estructura de Grupos Empresariales⁷ u Organizaciones Superiores de Dirección Empresarial (OSDE) o Uniones de empresas (puede denominarse de cualquiera de las tres formas),⁸ a las que se subordinan las empresas y estas a su vez están organizadas en Unidades Empresariales de Base (UEB).

En los últimos 10 años se han reducido en un 40 % el número de empresas y esta disminución no ha cesado pues en los últimos tres años la reducción ha sido de un 15 %⁹ (Gráfico 1). La actividad más afectada ha sido la industria manufacturera en un 60 %, pasando de representar aproximadamente el 23 % del total de empresas en el 2005 al 17 % en el 2016. También fueron afectados la agricultura, el comercio y los servicios empresariales. Este proceso de reducción se ha llevado a cabo al convertir a muchas empresas en Unidades Empresariales

⁷ Los grupos empresariales es una figura que está presente en el Decreto-Ley N.º 187 de 1998 sobre el Perfeccionamiento empresarial, como una alternativa organizacional a elegir si era conveniente.

⁸ La cantidad de OSDE no es del todo precisa, pero según la ONEI deben ser alrededor de 90, la mayoría con una gran cantidad de empresas subordinadas.

⁹ Por ejemplo, el Grupo Empresarial de la Industria Sidero-Mecánica de 175 empresas pasó a 41 y el de la Industria Ligera de 103 quedó en 22. En la Asamblea Nacional de julio 2013 al analizar los experimentos de Mayabeque y Artemisa se señala que de 24 empresas, 22 pasan a ser unidades empresariales de base (UEB) (*Cuba-debate*, 2013; PCC, 2013). En el estudio de Marcelo (2015), el Grupo Empresarial de la Industria Alimentaria (GEIA), posee 94 empresas y 581 UEB. Como promedio, cada empresa tiene bajo su subordinación seis unidades empresariales de base (UEB). Tiene una plantilla de 346 plazas. El grupo empresarial BioCubaFarma integra una compleja ciencia-producción de alta tecnología, con un total de 26 empresas que incluyen a las farmacéuticas las cuales no posee las mismas prácticas y cultura debido a su bajo perfil tecnológico con las biotecnológicas con tecnología de avanzada.

de Base (UEB), sin personalidad jurídica, las que deben invertir más tiempo y energías en solicitar aprobaciones, en realizar negociaciones, dentro del propio sistema empresarial, es decir, con las empresas y OSDE, lo que incrementa los costos.

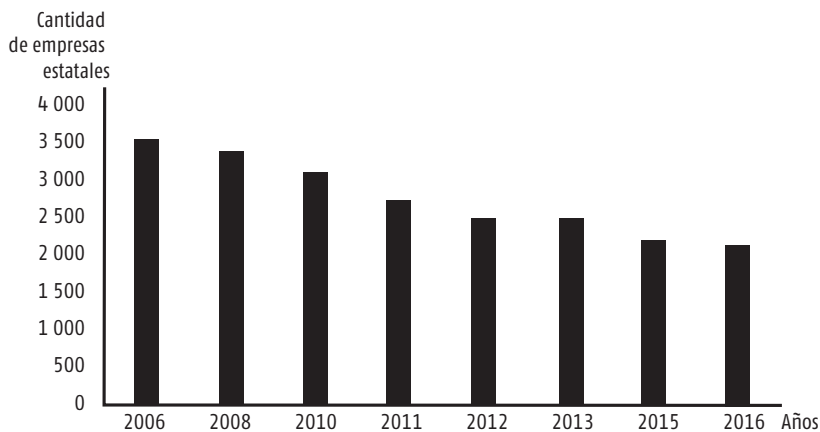


Gráfico No 1. Cantidad de empresas estatales

Fuente: Organización Institucional. Principales entidades Enero 2017.

Se mantiene la tendencia en el país hacia estructuras verticales: en estos momentos los grupos empresariales están integrados por todas las empresas de lo que antiguamente era un Ministerio. La creación de estos grupos responde principalmente a causas administrativas de control sobre las empresas ante la decisión de que los Ministerios se dediquen solo a las funciones estatales y no se ocupen de las productivas.

De lo anterior se deriva que la estructura empresarial estatal se dirige hacia un modelo monopólico y rígido, con un alto grado de centralización propio del esquema centralista del país, por tanto es de esperar que las relaciones laborales resulten un producto de las relaciones imperantes en el modelo socio-económico.

Los principales procesos de cambio de estas relaciones laborales se enmarcan en diferentes modificaciones en las relaciones Estado-empresas-trabajadores-sindicatos. Entre ellas se abordarán: el proceso de disponibilidad laboral, los cambios en el *Código del Trabajo* y los cambios en la política salarial.

a. Proceso de disponibilidad laboral

Las empresas estatales, junto con las entidades públicas y las empresas mixtas y sociedades mercantiles ofrecen empleo en el 2015 al 71,2 % de los ocupados. Aunque este sector mantienen su peso dentro de las ofertas de empleo, han venido disminuyendo en tal sentido: en la década de los años noventa empleaban al 89 % de los ocupados, en el 2009 al 83,8 %.

Este proceso se debe en parte al llamado que realizó Raúl Castro en el 2010 a disminuir las plantillas infladas y por considerar que existía un exceso de plazas de más de un millón de trabajadores del sector estatal civil (Castro, 2010).

A partir de ese momento, el principio de pleno empleo no tiene forma de implementarse ya que, aunque se declara que nadie quedará desprotegido, se orienta un proceso de disponibilidad de empleados estatales para los que el propio Estado no tiene alternativa dentro del sector. Para ello, la Resolución N.º 34 del 2011 plantea en el artículo 13 que las alternativas de empleo para los trabajadores disponibles son: plazas vacantes, con carácter definitivo o temporal, dentro o fuera de la entidad u organismo de la Administración Central del Estado, para la que poseen los requisitos exigidos y que resulta imprescindible cubrir; actividades de trabajo por cuenta propia; entrega de tierras en usufructo; y otras formas de empleo en el sector no estatal. Como se observa, solo la primera resulta una real oferta de empleo dentro del sector estatal.

El criterio para determinar quién queda disponible responde al cumplimiento o no de la idoneidad demostrada: «a) realización del trabajo con la eficiencia, calidad y productividad requeridas, demostrada en los resultados de su labor; b) cumplimiento de las normas de conducta de carácter general o específicas y las características personales que se exigen en el desempeño de determinados cargos; c) calificación formal exigida, debido a la naturaleza del cargo, mediante la certificación o título emitido por el centro de enseñanza correspondiente» (MTSS, 2014, p. 459).

Se estima que el inciso b sea valorado por el empleador y la organización sindical, según lo pactado en el Convenio Colectivo de Trabajo. Sin embargo, este criterio tiene un carácter discrecional y en un contexto donde el Convenio Colectivo de Trabajo ha tenido un carácter formal (Galtés, 2016; Izquierdo, 2017) deja margen para la inclusión de criterios no relativos al desempeño, que pueden especialmente afectar a mujeres, jóvenes y otros grupos vulnerables.

Para los trabajadores disponibles las garantías salariales disminuyen de forma significativa en el nuevo contexto, ya que la Resolución que rige el proceso –Resolución N.º 34 del 2011– otorga garantías salariales del 100 % de salario en el primer mes y luego del 60 % en dependencia del tiempo de servicio siempre que acumule 10 años o más de servicio y bajo un régimen que está en correspondencia con la cantidad de años trabajados en la entidad. Estos criterios para acceder a las garantías laborales más estables no favorecen a los jóvenes ya que es poco probable que puedan llevar más de 10 años en una empresa.

Según cifras publicadas por *Cubadebate* (2013), entre el 2010 y el 2014 habían quedado 117 mil trabajadores disponibles en el sector empresarial y más de 109 mil en el sector de la salud en igual periodo.¹⁰

Resulta significativo que en el año 2015 existen 82500 mujeres ocupadas menos que en el 2010, a pesar de que, respecto a ese año, aumentan como grupo de población en edad laboral. En menor proporción sucede con los hombres ocupados: existen 45100 hombres ocupados menos que en el 2010 aunque también crecieron como población en edad laboral. Al mismo tiempo, hay una salida de las mujeres como población activa: las que buscan trabajo, estudian o están ocupadas.¹¹

Una de las causas de este comportamiento podría relacionarse con el proceso de redimensionamiento empresarial¹² y la disponibilidad a él asociado, donde las mujeres sean consideradas «menos idóneas» para ocupar empleos no típicos. De hecho, en valores relativos, las mujeres están saliendo más de los sectores «típicamente masculinos»

¹⁰ Las cifras de los trabajadores disponibles no se hacen públicas por lo general por el MTSS.

¹¹ Cálculos realizados para investigaciones en curso de las autoras a partir de las estadísticas de empleo de la ONEI muestran un incremento dentro de la población femenina en edad laboral de las mujeres que no estudian, trabajan o buscan empleo, grupo que se incrementa desde el 2008.

¹² Si bien el proceso de disponibilidad laboral respondió al exceso de ocupados por plantillas infladas en el sector estatal civil y su consecuencia inmediata fue el proceso de disponibilidad laboral, en la práctica la reducción de las plantillas infladas llevó un proceso primero de «congelamiento de las plantillas», es decir no se abrieron nuevas plazas ni se ocuparon las vacantes, en segundo lugar trajo consigo un análisis de las plantillas para determinar cuáles plazas eran las realmente imprescindibles. Es a este proceso que llamamos de redimensionamiento empresarial. Entrevistas realizadas a funcionarios de la Dirección de Empleos del MTSS y de las Delegaciones municipales de este ministerio en Centro Habana y Artemisa en 2014.

como la Construcción, la Agricultura y el Transporte, probablemente asociado a su poca «idoneidad» (Echevarría y Tejuca, 2015).

Sin embargo, a través de entrevistas informales a empleadores y funcionarios pareciera que el proceso de redimensionamiento del empleo se ha ralentizado, enfocándose en no ampliar las plantillas y hacia la búsqueda de la reubicación de los trabajadores dentro del propio organismo en el que ha quedado disponible aunque en un puesto de menor complejidad –y remuneración. Este comportamiento puede ser una resultante de la búsqueda de alternativas ante el posible costo político de la medida y la preocupación manifestada por organizaciones como la Federación de Mujeres Cubanas y los sindicatos. Esta resulta una hipótesis hacia trabajos futuros, que de ser cierta, no soluciona la razón por la que fue adoptado el proceso de disponibilidad pero, al mismo tiempo, podría mostrar el éxito de la negociación de las organizaciones que representan a los grupos potencialmente más vulnerables.

b. Cambios en el *Código del Trabajo*

Los contenidos del nuevo *Código del Trabajo*, aprobados por la Asamblea Nacional en diciembre 2013 y publicado como la Ley N.º 116 en junio 2014 visibilizan diferentes cambios que ya están ocurriendo de hecho en las relaciones laborales, por ejemplo, el reconocimiento de la presencia del sector no estatal, elemento ausente en el Código anterior pero muy necesario en la actual coyuntura.

Significativo resulta del reconocimiento de la figura de «empleador» como persona natural o jurídica, sujeto de la relación de trabajo, que amplía, atemperado a las nuevas circunstancias, la figura de «jefes de las entidades laborales» a las que remitía el Código de 1984 (MTSS, 2013). También se legitima la diversidad de formas de propiedad y gestión actuales en las disposiciones «especiales» para regular las relaciones de trabajo entre personas naturales y con formas no estatales.

Si bien la mayoría de los análisis sobre el *Código del Trabajo*, aprobado en el 2014, se centran en las ausencias en las regulaciones relativas al trabajo no estatal, acá se hará referencia a aquellos cambios significativos para las relaciones laborales en las empresas estatales.

Un elemento conceptual de partida se relaciona la definición de «trabajador», que no tiene antecedentes en el Código de 1984. Ahora se propone un concepto extremadamente reducido, pues se considera como tal a las personas subordinadas a un empleador autorizado (Art. 9a). Al menos tres dificultades resultan de esta definición: a) su relación

con el sujeto constitucional, pues Cuba resulta un «estado socialista de trabajadores» y, por esta definición, los trabajadores se definen en tanto subordinados a un empleador (Nerey, 2014, p. 104); b) hace referencia fundamentalmente a trabajadores asalariados, con lo que queda fuera un grupo importante de trabajadores autoempleados y dueños de negocios; c) se mantiene invisible el trabajo doméstico y por tanto, a las «amas de casa» como trabajadoras (Romero, 2016), con la consecuente ausencia de derechos para ellas.

Los trabajadores bajo esta definición, no tienen capacidad de decisión sobre los nombramientos a cargos de directivos y otros funcionarios, así como la evaluación de su trabajo (Art. 5 del *Código del Trabajo*). Estas personas en el sector estatal tienen, por lo general, el rol de empleadores: se establece así, *de facto* una relación desigual empleador-empleado y donde los sindicatos tienen poco que negociar.

Se ratifica el derecho a la libre asociación de los trabajadores en sindicatos que defiendan y representen sus intereses, elemento demandado también por los trabajadores del sector no estatal. Echevarría, Díaz y Romero (2015) apuntan algunos desafíos de estos trabajadores en términos de representatividad de sus intereses y validez del Convenio Colectivo. Sin embargo, también para el resto de los trabajadores, las formas de participación que plantea el Código vigente son idénticas a las planteadas en el Código de 1984: individual en las asambleas de trabajadores y colectivas a través de la organización sindical. Mucho ha cambiado el país a lo largo de más de 30 años, así que una mirada diferente a la participación de los trabajadores debió concertarse al menos en términos generales en el documento vigente.

La ratificación en el Reglamento de un capítulo dedicado a la «protección a la mujer trabajadora», cuyos antecedentes se encuentran en el Capítulo VIII Trabajo de la Mujer del Código de 1984, sigue estando sesgada solo hacia las mujeres en procesos de maternidad, y queda fuera la inmensa mayoría de las trabajadoras, no inmersas en estos procesos así como los hombres que deseen acogerse a la licencia de paternidad. Además, se reduce la función social de la mujer a este rol, con lo que se refuerza la construcción social en torno a la maternidad vista como encargo social, y no biológico.

Otro cambio significativo se relaciona con el rol de la empresa en los procesos de capacitación de sus trabajadores. Hasta el momento, la capacitación de los trabajadores ocurría bajo intereses concertados con la dirección empresarial y favorecía especialmente a aquellos que

cursaban la educación superior, quienes podían obtener licencias en varios periodos del año para dedicarse a los estudios. El Código actual plantea que la capacitación, «excepto casos de especial interés estatal» corre a cargo del trabajador en su tiempo libre (Art. 40) y los que estudian en la educación superior tendrán hasta 15 días al año. Esta medida si bien le otorga mayor responsabilidad a los trabajadores sobre su formación, puede afectar especialmente a personas con roles de cuidado –la mayoría mujeres- quienes no puedan disponer de tiempo extra para capacitarse. En una sociedad donde la fuerza de trabajo tiene 11,5 años promedios de escolaridad (PNUD, 2015) pareciera tener cabida la medida, sin embargo debe tenerse en cuenta la lenta y sostenida disminución de los graduados de nivel medio y superior dentro de los ocupados que, en el mediano plazo, puede indicar un proceso de descalificación.

c. Cambios en la política salarial

Se considera necesario abordar de forma específica las relaciones empleado-empendedor en lo relativo al salario y otros ingresos de los trabajadores, teniendo en cuenta que es un tema muy sensible, ya que si bien se ha incrementado el salario nominal (en algunos sectores más que en otros), el salario real aún se encuentra por debajo del año 1989.

Los sistemas de pago y estímulo material a cuenta de las utilidades se rigen por la Resolución N.º 6/2016 del Ministerio de Trabajo y Seguridad Social (MTSS) y la Resolución N.º 19/2017 del Ministerio de Finanzas y Precios (MFP), respectivamente. Es necesario destacar que con relación a la remuneración, esta nueva resolución sustituyó en un espacio de tiempo de dos años, una anterior, la Resolución N.º 17 del 2014.

Entre las bondades de la Resolución N.º 6/2016 según Galtés (2017, p. 99) señala las siguientes:

- En primer lugar, eliminan las restricciones administrativas sobre el salario, permitiendo simultanear sistemas de pago (a destajo y por resultados) y remunerar según el Indicador Límite (GS/VAB) definido centralmente. Es decir, en tanto no se deteriore dicho indicador las empresas tienen autonomía para distribuir los salarios formados. En este proceso interviene el Organismo Superior, o sea el Ministerio u OSDE correspondiente.

- Por otro lado, cambia el vínculo con la planificación respecto al esquema anterior, de manera que los Indicadores Límite y Directivos se desagregan desde los planes nacionales de la economía, desvinculándose relativamente de los planes empresariales.
- Asimismo, eliminan por concepto los techos salariales, y generalizan las penalizaciones, en el caso de la Resolución N.º 17/2014 hasta el salario mínimo, y posteriormente con la Resolución N.º 6/2016, hasta el salario básico. Igualmente reduce las regulaciones en cuanto a penalidades por la responsabilidad sobre las pérdidas en que pueda incurrir la empresa, restringiéndolas al personal de las oficinas centrales.
- Adicionalmente se desregula la distribución de los pagos entre los trabajadores, lo que queda en manos de los directivos.

Sin embargo, la resolución plantea que los sistemas de pago se aprueban anualmente en el proceso de elaboración del plan donde participan los sindicatos, pero dicho momento de aprobación tiene su antecedente en una reunión previa, donde no participa ningún representante de los trabajadores.

Por otra parte aunque el proceso de elaboración del plan de la empresa comienza en dicha entidad, la participación de trabajadores y sindicatos es totalmente formal y mucho más si se tiene en cuenta que la aprobación definitiva se decide a otros niveles, donde como tendencia predominan criterios de eficiencia y no las opiniones de trabajadores, mucho menos otras informaciones como los incrementos de precios, el costo de la vida, etcétera.

De ese proceso resulta la definición de los indicadores directivos y limitantes que deciden el salario a formar y distribuir. Aunque se pueden proponer modificaciones a los indicadores siempre que no sean por causas imputables a la empresa,¹³ esta planificación centralizada y rígida reduce la supuesta desregulación que introduciría la Resolución N.º 6.

Si el salario es la expresión de la cantidad y calidad del trabajo aportado y tiempo real laborado, como indica el *Código del Trabajo*, entonces no debe ser sancionado por el cumplimiento de determinados indicadores de nivel empresarial y no específico de cada trabajador, ni limitado más que por la disponibilidad de fondos para ello.

¹³ No queda claro qué autoridad determina la responsabilidad.

La resolución expresa que se debe elaborar un reglamento para cada sistema de pago que se aplique, pero en ningún momento expresa de forma explícita que dicho reglamento deba ser discutido con todos los trabajadores, ni siquiera se menciona a los sindicatos.

Nuevamente la dirección de la empresa, sin la discusión con trabajadores o sindicatos, desagrega los indicadores directivos para cada unidad empresarial de base (UEB). Establece los aspectos a tener en cuenta para la formación del salario en función de la ejecución de los indicadores directivos y limitantes, pero no menciona cómo ni en qué momento, etc., participan los trabajadores o el sindicato.

Al hablar de empresas estatales en un sociedad socialista puede inferirse que el derecho de los trabajadores está garantizado, con o sin la presencia de los sindicatos, sin embargo no debe descuidarse el hecho de que justo en este tipo de sociedad los trabajadores son los propietarios y por tanto se supondría que con quienes primero hay que alinear los intereses es con ellos, y éstos –los intereses- no tienen que ser coincidentes con los de la administración y el Estado. El alto grado de centralización de las decisiones hace que las empresas tengan un limitado rango de autonomía, administran más que dirigen y eso les otorga un grado de discrecionalidad y de poca transparencia apreciable, pues están amparados por decisiones y aprobaciones «de arriba».

Coincidimos con Galtés (2017) en que:

la ausencia de una adecuada delimitación de facultades para la aplicación del sistema de pagos introduce opacidad al diseño y anula las autonomías administrativas a empresarios y sindicatos, ralentizando el perfeccionamiento y adaptabilidad de la implementación [...], ni tampoco se establecen estrategias de empoderamiento de los trabajadores en la supervisión y control de la política, que pudieran satisfacerse mediante mecanismos de rendición de cuenta y desde las organizaciones sindicales (p. 101).

El estímulo a los trabajadores a partir de las utilidades parte de la potestad de las empresas para hacer uso de sus utilidades después de cumplir con sus compromisos con el Estado como recaudador de impuestos y como dueño al recibir el aporte por la inversión estatal. Esto implica delimitar quiénes son los dueños si el estado en representación del pueblo o el Estado. Por tal razón, no está claro el papel de las Juntas de Gobierno, como representantes de los accionistas, pues ellas no integran a los trabajadores, ni siquiera a los sindicatos.

Además estas Juntas son las que aprueban las reservas voluntarias formadas por las utilidades después de impuestos y aportes.

La Resolución N.º 138/2017 establece los destinos de la reserva voluntaria y expresamente plantea que su totalidad no puede ser utilizada para estimular a los trabajadores si no que la cuantía a otorgar por trabajador es hasta tres salarios medio, de lo percibido en el año que se liquida (la sección quinta, artículo 41, inciso a). Sería prudente preguntarse por qué tres y no más o menos, por qué igual para todo tipo de empresa (por sectores y territorios), qué criterios se tuvieron en cuenta, con quién se discutió.

En el artículo 42 se establecen los requisitos a cumplimentar para tener derecho al pago a partir de las utilidades. Se incluye en primer lugar el cumplimiento de los indicadores directivos planificados. De esta forma, se está sancionando dos veces los ingresos de los trabajadores (vía salarios y vía estímulo) por el incumplimiento de los mismos indicadores, en cuya determinación y aprobación, como ya se apuntó anteriormente, no participan activamente y cuyo cumplimiento, no siempre es responsabilidad directa de la empresa y mucho menos de sus trabajadores.

Es opinión de las autoras, si bien el pago de estímulo debe estar condicionado al cumplimiento de los objetivos de la empresa, sean parte del plan o no, se debe discutir con los trabajadores las bases o reglamento de ese pago, que según el artículo 47.1 solo debe ser de conocimiento de los mismos. El proceso de otorgamiento del estímulo si contempla la creación de una Comisión integrada por el sindicato y los trabajadores.

Reflexiones finales

La empresa estatal socialista continúa teniendo un significativo papel en el modelo de país que se dibuja dentro de los *Lineamientos de la Política Económica y Social* (2011 y 2016), la Conceptualización del Modelo Económico y Social cubano de Desarrollo Socialista y Plan Nacional de Desarrollo Económico y Social hasta el 2030: Propuesta de visión de la nación, ejes y sectores estratégicos.

En los documentos antes mencionados, no se prevén modificaciones sustantivas a la verticalidad y centralización del sistema empresarial, enfocados hacia una mayor flexibilidad y autonomía: esto ha tenido y tendrá una repercusión en el tipo de relaciones laborales que se desarrollan en su interior.

Según los análisis realizados en este trabajo, las relaciones laborales se construyen desde el proceso de centralización de las decisiones empresariales, y al mismo tiempo lo legitiman. Este contexto, a la vez, deja con pocas posibilidades de acción a los sindicatos y a los trabajadores, los que en última instancia son informados de las decisiones, implicando que las transformaciones substantivas y necesarias para el desarrollo de sistema empresarial estatal no se avizoran en el horizonte más cercano. Este proceso, además de la enajenación de los trabajadores del fruto de su trabajo, en un contexto de bajos incentivos económicos para permanecer en el sector estatal empresarial, podría conducir a un éxodo sostenido de estos hacia el resto de los segmentos del mercado laboral, especialmente de aquellos mejor calificados, posicionando a la empresa estatal en condiciones aún más precarias que las que ostenta en la actualidad frente a otras formas de gestión.

Hasta el momento el sector empresarial estatal funciona con una lógica aparentemente más socializada, que mantiene y defiende garantías laborales de los trabajadores, sin embargo, pareciera que está ocurriendo un cambio en la forma de mantener esas garantías, con un traspaso de responsabilidades a los individuos y sus familias. La aparición del Estado como empleador, y no solo como representante de los intereses de los trabajadores implica que las relaciones de poder estarán a favor del más empoderado que no son los trabajadores.

El debilitamiento del rol de los sindicatos en la representación de los trabajadores, producto de décadas de prácticas en las que se asumía al Estado-administración con intereses coincidentes con los de los trabajadores, limitan el rol sindical en el nuevo contexto donde se configura el Estado-empleador con intereses que no siempre representan el sentir de la fuerza de trabajo. Un cambio en el enfoque del trabajo en las empresas estatales es indispensable y reconocido, y aunque aún no se ha logrado acometer, debe ser impulsado y promovido para que realmente la empresa estatal sea de propiedad de los trabajadores y éstos se sientan actores reales, lo que se traducirá en un cambio de las relaciones laborales acorde con los principios socialistas.

Bibliografía

- ALONSO, J.A y J. TRIANA (2013): «Nuevas bases para el crecimiento», en *¿Quo Vadis, Cuba? La incierta senda de las reformas*, Madrid: Editorial Catarata.

- ASAMBLEA NACIONAL DEL PODER POPULAR (ANPP) (2014): Ley N.º 116 del *Código del Trabajo de la República de Cuba*», *Gaceta Oficial de la República de Cuba*, La Habana, n.º 29, edición extraordinaria, junio-julio.
- BUSTAMANTE, VIVIAN; EVELIO TELLERÍA y CARIDAD LAFITA (2009): «La clave está en el perfeccionamiento empresarial», *Trabajadores*, La Habana, febrero, (05/02/09), <<http://www.trabajadores.cu/news/la-clave-esta-en-el-perfeccionamiento-empresarial>>.
- CASTRO, FIDEL (1978): «Discurso pronunciado en la clausura del XIV Congreso de la Central De Trabajadores de Cuba (CTC)», en el teatro Lázaro Peña, el 2 de diciembre de 1978, año del XI Festival, La Habana, (05/02/2009), <<http://www.cuba.cu/gobierno/discursos/1978/esp/f021278e.html>>.
- CASTRO, RAÚL (2010): «Discurso pronunciado en la clausura del IX Congreso de la Unión de Jóvenes Comunistas», La Habana, 4 de abril de 2010, año 52 de la Revolución.
- Cubadebate*: «La industria cubana se reorganiza», <<http://www.cubadebate.cu/especiales/2013/10/24/la-industria-cubana-se-reorganiza-buscando-productividad-y-eficiencia/>>.
- Cuba Socialista* (1966a): «El desarrollo industrial de Cuba», La Habana, n.º 56, abril.
- Cuba Socialista* (1966b): «El desarrollo industrial de Cuba», La Habana, n.º 57, mayo.
- DÍAZ, G. (1983): «El sistema empresarial estatal en Cuba», *Cuba Socialista*, La Habana, n.º 8.
- DÍAZ, I. (2013): «La empresa estatal en Cuba», *Revista Caribeña de Ciencias Sociales*.
- DÍAZ, I. (2015a): «Los cambios en la empresa estatal cubana en el contexto de la actualización del modelo», *Cuban Studies*, Editorial University of Pittsburgh Press, n.º 44.
- DÍAZ, I. (2015b): «Autonomía de las empresas estatales: transformaciones actuales», en *Cuba en un nuevo escenario. Perspectivas de desarrollo económico*, La Habana: Editorial Acuario.
- DÍAZ, I. (2016): «La empresa estatal cubana: desde la teoría de agencia», *Temas*, La Habana, n.º 83, julio-septiembre.
- ECHEVARRÍA, DAYMA y MAYRA TEJUCA (2015): «Educación y empleo en Cuba 2000-2014: entre ajustes y desajustes», en Mayra Espina y Dayma Echevarría (comps.) (2015), *Cuba: los correlatos socioculturales del cambio económico*, La Habana: Casa Ruth Editorial.

- ECHEVARRÍA, DAYMA, ILEANA DÍAZ y MAGELA ROMERO (2015): «Política de empleo en Cuba 2008-2014: desafíos a la equidad en Artemisa», *CESLA, Centro de Estudios Latinoamericanos*, La Habana, pp. 271-294, n.º 18.
- GARCÍA, A.; B. ANAYA y C. PIÑEIRO (2011): «Reestructuración del empleo en Cuba: el papel de las empresas no estatales», CD-ROM Seminario sobre Economía Cubana y Gerencia Empresarial, La Habana.
- GALTÉS, I. (2016): «Aportes para un rediseño de la política salarial en el contexto de la actualización del modelo económico cubano», tesis doctoral, Facultad de Economía, Universidad de La Habana.
- GUZMÁN, J. (2006): «El rol del *enterprenurship* en el crecimiento económico», *Estudios de Economía Aplicada*, pp. 361-387, vol. 24, n.º 2.
- IZQUIERDO, OSNAIDE y EUCLIDES CATÁ (2017): «La negociación colectiva y la resolución del conflicto laboral», en *Libro Estudios del Trabajo en Cuba: aportes a las relaciones laborales en el contexto de la actualización del modelo económico y social*, publicación en proceso.
- MARCELO, L. (2011): «Separación de funciones estatales y empresariales: problema estratégico principal de la economía cubana», *Cuba: Investigación económica*, La Habana, n.º 1 y 2, enero-diciembre.
- MARCELO, L. D. (2015): «De la realidad a la teoría: Problemas del sistema empresarial estatal cubano», ponencia, Seminario CEEC, La Habana, 15 de Febrero.
- MARQUETTI, HIRAM (2010): «La reestructuración del sistema empresarial en Cuba: resultados y problemas acumulados», *Temas Gerenciales*, CEEC.
- MARQUETTI, HIRAM (2004): «La reestructuración del sistema empresarial en Cuba: tendencias principales», en Omar Pérez Villanueva (comp.), *Reflexiones sobre Economía Cubana*, pp. 322-366, La Habana: Editorial de Ciencias Sociales.
- MARTIN, J. L. y A. CAPOTE (1997): «Reajuste, empleo y subjetividad», *Temas*, n.º 11.
- MARX, CARLOS (1973): *El Capital*, t. I, La Habana: Editorial Ciencias Sociales.
- MINISTERIO DE FINANZAS Y PRECIOS (2017): «Resolución N.º 138», *Gaceta Oficial de la República de Cuba*, n.º 18, edición extraordinaria, 18 de abril.
- MINISTERIO DEL TRABAJO Y SEGURIDAD SOCIAL (2016): «Resolución N.º 6», *Gaceta Oficial de la República de Cuba*, n.º 7, edición extraordinaria, 23 de marzo.
- NEREY, BORIS (2014): «El nuevo Código del trabajo. El Trabajo en la reforma», en CLACSO (2014), *Observatorio Social de América Latina (OSAL)*, pp. 101-114, año XIV, n.º 36, diciembre.

- PROGRAMA DE LAS NACIONES UNIDAS PARA EL DESARROLLO (PNUD) (2015): «Informe Sobre Desarrollo Humano. Trabajo al servicio del desarrollo humano», (26/9/2016), <http://www.dr.undp.org/sites/default/files/hdr_2015_report_sp.pdf>†.
- ROMERO, MAGELA (2016): «El trabajo doméstico remunerado a domicilio en Cuba. Un estudio de caso en Miramar», tesis de doctorado, Facultad de Filosofía e Historia, Universidad de La Habana.
- TERRERO, ARIEL (2007): «Susto en la encrucijada», <<http://www.cubaprofunda.org>>.
- TORRAS, R. y M. YERA (1995): «Criterios sobre el perfeccionamiento del sistema empresarial estatal cubano», *Cuba: Investigación económica*, La Habana, n.º 3, octubre.



El cuentapropismo en Cuba. Proyecciones sobre su evolución e impacto socioeconómico y cultural

DAYBEL PAÑELLAS ÁLVAREZ

Desde que comenzó la presidencia de Raúl Castro, se avizoraron cambios relacionados con otro liderazgo, nuevos actores dentro de la misma estructura, además de la presión de un contexto mundial otro, impactando el contexto nacional ya en cambio por nuestras propias dinámicas. Fuera y dentro de Cuba, hay quienes afirman que esos cambios han sido pocos o muy lentos. Desde la psicología social resulta difícil medir la celeridad o no de los cambios (lo cual en cualquier caso resulta siempre relativo); no obstante, sí es posible afirmar que están cambiando las subjetividades individuales, grupales y, obviamente, las intersubjetividades; lo que el ciudadano común traduce en «cambio de mentalidad», frase legitimada en 2011 por nuestro Presidente «Para alcanzar el éxito, lo primero que estamos obligados a modificar en la vida del Partido es la mentalidad, que como barrera psicológica, según mi opinión, es lo que más trabajo nos llevará superar» (Castro, 2011) y luego reforzada por mi famoso colega Dr. Manuel Calviño en diversas presentaciones públicas y en el libro «Cambiando la mentalidad: empezando por los jefes».

Estos cambios han impactado a todos los ciudadanos, en la dimensión personal, y también en sus múltiples roles, desde sus múltiples identidades, razón por la cual no es posible generalizar sin focalizar en tópicos pues los cambios posibles a analizar son siempre relativos a un contexto, articulado con sus variables de referencia.

Para demostrar mi posición, el presente artículo se basará en investigaciones realizadas en la Facultad de Psicología de la Universidad de La Habana desde el 2010 hasta el 2017. Estas investigaciones tuvieron salida en trabajos finales de curso y de diploma, y han sido publicadas de manera independiente. Teóricamente, se basaron en el modelo

de la cognición social y en Las Teorías de la Identidad Social (TIS) y Autocategorización del Yo (TAC).

Como metodología de trabajo, dichas investigaciones se basaron en un enfoque mixto de investigación, sustentado en un diseño de dos etapas por derivación o diseño vinculados, donde la etapa cualitativa se construyó sobre la cuantitativa.

La etapa cuantitativa siguió un diseño no experimental transeccional pues se recolectaron los datos en un solo momento, en un tiempo único, con el objetivo de describir variables y analizar su incidencia e interrelación en un momento dado. Las investigaciones fueron descriptivas-correlacionales con la finalidad de responder a los objetivos principales de cada estudio.

En la etapa cuantitativa se emplearon cuestionarios que incluían asociaciones libres, preguntas abiertas y cerradas, escalas Likert, diferenciales semánticos, escaleras de la vida cotidiana, técnica de proyectos futuros. En la etapa cualitativa, dibujos, entrevistas grupales y juego de roles.

En la etapa cuantitativa, se trabajó con muestras representativas del municipio Habana Vieja solo en las investigaciones relacionadas con la distinción entre los roles de empleador, empleado e independiente –dado que en ese momento se trabajaba con una institución que pudo proveer esa información (El Plan Maestro de la Oficina del Historiador de la Ciudad); en el resto de las investigaciones, por falta de acceso a información necesaria, trabajamos con muestras probabilísticas intencionales, estratificadas por cuotas, buscando la proporción de ciertas variables demográficas en función de los objetivos de la investigación. En la etapa cualitativa, los grupos fueron diseñados atendiendo a tipologías derivadas de la etapa cuantitativa. El total de la muestra alcanza 2000 cuentapropistas, residentes en la Habana.

Contexto

El 2011 constituye una fecha de referencia en tanto en abril de ese año, en el VI Congreso del Partido Comunista de Cuba, fue aprobado el proyecto de Lineamientos de la Política Económica y Social del Partido y la Revolución Cubana, como parte de la llamada Actualización del Modelo Económico, que introdujo importantes cambios en nuestro escenario socioeconómico.

Desde entonces se han impuesto nuevas regulaciones de las relaciones del Estado con las personas naturales, sus empresas y las formas

productivas del sector no estatal. Se produjo una retracción formal en la política de empleo del país, para la cual, el presidente cubano declaró ante la Asamblea Nacional del Poder Popular que era preciso «[...] acometer, por etapas, la reducción de las plantillas considerablemente abultadas en el sector estatal». Este proceso, denominado «disponibilidad laboral», provocó una condición inédita en la sociedad –la de estar en condición de «disponibles»–, dejando de ser el empleo en el sector estatal una garantía para toda la vida. (García y Cruz, 2015)

En el sector de los servicios sociales se concentraron los servicios, se eliminaron gratuidades indebidas, se descargaron del Estado la prestación de algunos servicios esenciales y no esenciales. Se redujeron gastos destinados a programas sociales del país (salud pública, asistencia social, viviendas y servicios comunales, cultura y arte y deportes), en la búsqueda de potenciar el uso eficiente de los recursos.

Resulta esta una de las fases más complejas de la transición socialista (Núñez, 2015) porque se aplica tras la crisis de los años noventa e introduce en la cotidianidad nociones no aceptadas «oficialmente» hasta el momento, asumidas conflictivamente por la ciudadanía; entre ellas, la instauración de la oferta y la demanda en los establecimientos privados, y la acumulación de riquezas en «personas exitosas», mientras se buscan soluciones a la pirámide invertida de los salarios en el sector público. Se añadió desde diciembre de 2014, el cambio en el estado de las relaciones Cuba –Estados Unidos, que abrió nuevas posibilidades económicas y sociales, que incrementaron las oportunidades y tensiones para mantener el proyecto de igualdad social cubano.

En el mundo del trabajo, la tradicional hegemonía del sector estatal de la propiedad y el trabajo como elemento regulador de las relaciones sociales se quebró y con ello también otras premisas a este asociadas. Emergieron y se afianzaron nuevos actores, procesos y relaciones que compulsan a las ciencias sociales a otros análisis y acciones. Al cierre de 2015, el porcentaje de trabajadores por cuenta propia –solo una parte del sector privado– es 10.27 %. Desde el 2011, el crecimiento ha sido de 247 %.

Las Teorías de la Identidad Social (TIS) y Análisis del Yo

El núcleo de la TIS parte de la idea de que «por muy rica y compleja que sea la imagen que los individuos tienen de sí mismos en relación con el mundo físico y social que les rodea, algunos de los aspectos de esa idea son aportados por la pertenencia a ciertos grupos o categorías

sociales». Tajfel propone que parte importante del autoconcepto de los individuos se conforma a partir de su identidad social, entendida esta como «el conocimiento que posee un individuo de que pertenece a determinados grupos sociales junto a la significación emocional y de valor que tiene para él/ella dicha pertenencia» (Tajfel, 1984).

En sus formulaciones iniciales, Tajfel concluye que el comportamiento social de un individuo se mueve en un continuo unidimensional, con dos extremos bien definidos: el intergrupual, en el cual la conducta individual es condicionada por la pertenencia a diferentes grupos o categorías sociales; y el interpersonal, en el que la conducta es determinada por las relaciones personales con otros individuos y por las características personales idiosincráticas.

En el caso de Turner y sus colaboradores, estos complementaron las ideas de Tajfel proponiendo el modelo de identificación social (Turner, 1982) y, posteriormente, la Teoría de la Autocategorización del Yo (TAC) (Turner *et al.*, 1987). Para el caso de la TAC, aplicando las tesis de Rosch (1978) sobre inclusividad categorial y prototipicidad, este postula un sistema de auto y hetero-categorización jerárquico compuesto por diferentes niveles de abstracción, en el cual el comportamiento se vincula a la identidad social o a la identidad personal, respectivamente. Para el primer caso, cuando un marco situacional genera una preponderancia o saliencia de la autocategorización en niveles que definen al sujeto en función de sus similitudes con miembros de determinadas categorías y sus diferencias con otros, se produciría un proceso de despersonalización; esto es un comportamiento basado en la percepción estereotípica que el sujeto tiene de las características y normas de conducta que corresponden a un miembro prototípico de los grupos o categorías sociales salientes.

En el segundo, cuando se hace saliente la autocategorización en niveles que definen al individuo como persona única en términos de sus diferencias con otras personas, se generaría un proceso de personalización; lo cual significa, una preeminencia del comportamiento basado en las características personales idiosincráticas.

La TAC es abordada desde diferentes modelos (el modelo de covariación propuesto por Deschamp y Devos; modelo multidimensional de Worchel, Ianuzzi, Cortant e Ivaldi; teoría de la distintividad óptima, desarrollado por Brewer y el de reducción de incertidumbre, propuesto por Hogg y Abrams). Este último postula que las personas representan a los grupos sociales en términos de prototipos, asumiendo

a éstos como «representación subjetiva de los atributos definitorios (creencias, actitudes, conductas, etc.) que son activamente construidas y dependientes del contexto». Dichos prototipos son elaborados por los miembros del grupo a partir de la información relevante proveniente del entorno y contexto sociocultural.

Uno de los elementos nucleares y polémicos de la TIS, es el proceso de comparación social que plantea la existencia de una tendencia individual que lleva a la búsqueda de autoestima positiva que se satisfaría en el contexto intergrupar, mediante la maximización de las diferencias entre endogrupo y exogrupo, en las dimensiones que reflejan positivamente al endogrupo. Según esta visión, a través de la comparación social realizada sobre diferentes dimensiones, el endogrupo establece su diferenciación respecto a los posibles exogrupos desde el principio de acentuación, a partir del cual, crecen las diferencias intergrupales, especialmente en aquellas dimensiones en las que el endogrupo destaca positivamente. Hogg y Abrahms plantean que cuando el individuo compara a su propio grupo en dimensiones valoradas positivamente con los diferentes exogrupos, se genera una percepción de superioridad en dicha comparación y adquiere una distintividad positiva. Consecuentemente generaría una identidad social positiva en comparación con el exogrupo.

Desde esta base, Tajfel planteó que, en caso de que la comparación social produzca resultados negativos, el sujeto vivenciará un estado de insatisfacción que traerá por consecuencia la activación de mecanismos para contrarrestarla, generando distintas formas de comportamiento intergrupar destinados a la consecución de una identidad social positiva. Él estableció dos tipos de comparaciones: las seguras y las inseguras. En las comparaciones seguras, la estructura de estatus entre exo y endogrupo se percibe como legítima y estable (aunque no necesariamente deseables); y para las comparaciones inseguras, esta estructura es percibida como ilegítima e inestable.

Las comparaciones anteriores proponen dos tipos de estrategias para revertir la insatisfacción provocada por los resultados negativos resultantes en la comparación social. La primera es la movilidad social, que puede ocurrir en caso de existir la creencia de que las barreras entre las categorías sociales son permeables. Consiste en la tentativa del sujeto de redefinir su pertenencia categorial, buscando ser miembro del grupo de estatus superior.

La segunda corresponde al cambio social. Este se expresa tras la asunción de la impermeabilidad de las barreras intergrupales

(la imposibilidad relativa de pasar, en términos psicológicos, de un grupo de estatus inferior a otro de estatus superior), y consistiría en el intento de las personas de desarrollar en conjunto con su endogrupo estrategias que permitan obtener una reevaluación positiva de este.

A su vez, dentro de la estrategia de cambio social, Tajfel y Turner plantean dos tipos de estrategias: creatividad social y competición social. La creatividad social ocurriría en el caso de que las relaciones intergrupales se perciban subjetivamente como seguras (o sea, legítimas y estables); y al mismo tiempo, esta estrategia incluye otras tres estrategias concretas: búsqueda de nuevas dimensiones de comparación, redefinición de los valores adjudicados a determinadas dimensiones y cambio del exogrupo de comparación.

En un segundo momento, la competición social entraría en juego cuando la comparación entre los grupos es percibida como insegura. Consistiría en intentar aventajar al grupo de mayor estatus en la dimensión valorada por ambos en consenso.

Se han formulado nuevas estrategias de consecución de identidad social positiva. La recategorización supraordenada, propuesta por Gaertner, Dovidio, Anastasio, Bachman, y Rust, ocurre cuando los miembros del endogrupo se definen a sí mismos en términos de una nueva categoría social común de orden superior e intentan alcanzar identidad social positiva a través de la comparación con otros grupos de niveles similares. La recategorización subordinada se refiere al proceso donde el endogrupo se divide en subgrupos e intenta alcanzar identidad social positiva mediante la comparación con el subgrupo de nivel inferior. En el caso de la comparación temporal, propuesta por Albert, los individuos no toman como centro la comparación con otros grupos, sino que pasan a comparar la situación actual del endogrupo con la situación que existía en momentos temporales anteriores.

Otra estrategia es la comparación con el estándar, de Masters y Keil, en la cual los individuos no se centran en la comparación con otros grupos, sino que se comparan con los estándares que reflejan normas u objetivos compartidos socialmente. Ya por último Branscombe, Ellemers, Spears y Doosje, concluyen entre las posibles estrategias, el incremento del autoestereotipaje y el incremento de los niveles de homogeneidad o heterogeneidad endgrupales.

Como punto de partida, Ellemers, Kortekaas y Ouwerkerk tuvieron la definición de identidad social propuesta por Tajfel. Los autores

distinguen tres elementos fundamentales de la identificación social: el cognitivo (conocimiento que posee el individuo respecto a su pertenencia a determinado grupo o autocategorización); el evaluativo (valor positivo o negativo vinculado a la pertenencia grupal o autoestima grupal); y el emocional (sentido de implicación emocional con el grupo o compromiso afectivo).

Una de las controversias derivadas de esta teoría es el hecho de conocer si será suficiente con la categorización para producir discriminación exogrupal. En tal sentido, Tajfel y Billig, a partir de las evidencias que obtuvieran en su paradigma experimental del grupo mínimo, sugieren que la categorización social de los individuos puede traer como resultado la propensión hacia el favoritismo endogrupal, generando conductas de competición social.

Varios autores llaman la atención sobre el hecho de que al referirse y emplear el concepto discriminación grupal, se debe tener en cuenta que este encierra, bajo una misma etiqueta, distintos procesos que no responden a iguales condiciones.

Específicamente Brewer y Brown plantean que es necesario partir de la distinción de tres componentes que conforman la discriminación intergrupal, que a su vez son relativamente independientes: formación endogrupal (favoritismo hacia el propio grupo sin discriminación de los sujetos externos al mismo); diferenciación exogrupal (discriminación, hostilidad y desconfianza hacia los grupos que son distintos al propio); y competición social intergrupal (consecución de ventaja relativa del endogrupo respecto al exogrupo).

Estos autores han resaltado que en muchos casos el favoritismo endogrupal significa generar beneficios más positivos para el endogrupo, pero no el tratamiento negativo del exogrupo y que el sesgo endogrupal puede ser eliminado si favorecer al propio grupo implica perjudicar al exogrupo. En el caso de Huddy, tras analizar la Teoría, señala que el significado histórico y social atribuido a una identidad concreta puede modular la orientación hacia una u otra conducta.

Con este enfoque Scandroglio *et al.* (2008), concluyen que:

Desde una visión de conjunto, el examen adecuado de los postulados originarios contenidos en la TIS y la TAC permite cuestionar la asunción de una relación directa entre mera categorización y discriminación. Desde dichos postulados y desde el apoyo empírico disponible, la creación de un contexto de interacción intergrupal no produce como proceso primario

la competición, sino, en términos de la TIS, la necesidad de distintividad endogrupal o, en términos de la TAC, la activación del prototipo categorial que maximiza las posibilidades de diferenciación y que designa las normas de conducta que son apropiadas en dicho contexto. Por ello, si las normas de interacción existentes en el endogrupo priorizan las conductas de cooperación y altruismo, la mera categorización, la diferenciación grupal y la necesidad de distintividad puede no llevar a la competición, sino a la conducta prosocial. Concluyen que: El tomar como referentes la TIS y la TAC, supone trazar un modelo de ser humano en el que la auto y hetero definición aparecen como un proceso dinámico y cambiante que combina elementos formales y motivacionales diversos y que resulta de la interacción entre las características del entorno y el conjunto de recursos del sujeto, articulados en un espacio multidimensional que combina diferentes criterios de inclusividad y diferenciación. La conducta intergrupal aparece entonces como un recurso funcional que emerge en el seno de condicionantes contextuales e individuales concretas con el objeto de proporcionar al sujeto estrategias exitosas de afirmación identitaria y que puede tomar forma en estrategias conductuales y perceptivas muy diversas (p. 86).

Hasta aquí esta breve presentación teórica, orientadora para comprender por qué su elección y también el alcance de los resultados.

Hallazgos investigativos

Dado que no todos los resultados que se muestran no pertenecen a una misma investigación, ni con las mismas muestras, no se ofrecerán en todos los casos cifras porcentuales. Los dibujos y parlamentos en cursivas se corresponden con la producción de los sujetos investigados –todos adultos mayores de 18 años.

Prototipo del cuentapropista (2011-2017)

El prototipo del cuentapropista, es uno de éxito, vinculado a actividades transportistas (botear); gastronómicas (paladares); y renta de casas. Estas se encarnan en un hombre blanco, adulto joven o medio, con alto nivel adquisitivo, ostentoso, vulgar, con bajo nivel educacional. Preocupado por adquirir accesorios como celulares, tecnología (*iphones, tablets*), cadenas, gorras, gafas. Esta tenencia de recursos se le asocia el tener esposa, amante o ambas, que son mujeres lindas, con buen cuerpo, jóvenes, tan preocupadas en los accesorios como ellos. «Un obrero con

dinero», «un nuevo rico». Centrado en él y no en los demás «con ellos se acabó la solidaridad, te clavan siempre que pueden». «El oro es mío repártanse la plata y el bronce» es el estribillo de una canción que muy bien los describe. Tienen capacidad, competencia, habilidades sociales que se traducen en «son unos pillos» «son muy creativos», «se las arreglan para lidiar con los absurdos» «se jaman a los inspectores». Consumen la música «esa que se oye en los almendrones» reggaetón, baladas, timba, salsa. Beben refrescos, cervezas, ron, pero sin sofisticación. Y leen revistas de farándula, deportes, moda, entretenimiento. Son clientes «del paquete». Mantiene una imagen satanizada. Todo lo cual tiende a asegurar una imagen satanizada de este grupo.

Identidad y movilidad social (2012, 2017)

Aun cuando existen mujeres exitosas y personas con colores de piel no blanca, estas no emergen en las imágenes prototípicas. Cuando excepcionalmente salen, en especial tras preguntas intencionadas, es en posición sándwich, como objeto sexual –la cara linda del negocio; y los no blancos, en actividades de supervivencia.

Aunque resulta tabú aceptar, e incluso concientizar que se discrimina por sexo y color de la piel, tras observaciones en múltiples negocios, se muestran evidencias. Las mujeres que se contratan son mayormente jóvenes, de hasta 25 años, rubias, buena figura, universitarias –o estudiantes de universidad–; el personal de apoyo de limpieza o carga es más bien de color de la piel negro y mestizo; los trabajadores de seguridad de los bares son negros y mulatos altos y fuertes; hay bares exitosos que regulan la entrada en relación con el color de la piel y el ingreso económico, y si tienen como clientes sujetos con ingresos altos y medios, dentro también existe discriminación en cuanto al servicio, la mesa y sillas que se le dan y los privilegios que se les brinda. Igualmente ocurre con la relación hacia cubanos y extranjeros, privilegiando a los últimos. En ese mismo sentido –el del trato a los extranjeros–, muchos espacios de servicios tienen 2 cartas, o aparecen muchos comportamientos cuya intención es recargar la cuenta del cliente extranjero.

Existe una relación de interdependencia entre los contenidos de la identidad y la movilidad social. A partir de la evaluación de la identidad social asociada a los grupos previos se valora la posibilidad del cambio de grupo y, como resultado de la movilidad social, las identidades previas se transforman.

Los cambios en los contenidos de la identidad social son:

- Independientemente de los grupos de procedencia, la identidad de cuentapropistas se fundamenta en la obtención de mayores ingresos y el gusto por la actividad que realizan. A su significación se agregan las valoraciones de la utilidad y responsabilidad que conlleva el trabajo. En conjunto, esto genera sentimientos positivos, de satisfacción, felicidad y entretenimiento. Su eje es la perspectiva económica, lo que justifica que se inserten en el grupo.
- Respecto a los grupos previos, todos los sujetos cambian los criterios de articulación y evaluación de la identidad. Pasan de centrarse en las características de la actividad a concentrarse en sus resultados. Grupos con comportamientos peculiares son los dirigentes y los estudiantes.
- Las diferencias entre las identidades asociadas a los grupos anteriores y la asociada al de los cuentapropistas se relacionan con el sexo, la edad, el color de la piel, la escolaridad, los ingresos, el tiempo como cuentapropistas y la ocupación con que se comparte el cuentapropismo. Esta última, particularmente, condiciona evaluaciones más positivas de los grupos con los que todavía comparten ocupacionalmente.

Las principales razones de movilidad social intergrupala hacia el cuentapropismo fueron las necesidades económicas, las necesidades de autorrealización y las necesidades relacionadas con el mantenimiento de la familia.

Los contenidos de las razones de movilidad solo varían en dependencia del sexo. Para las mujeres tienen mayor peso las necesidades asociadas al mantenimiento de la familia; para los hombres las necesidades económicas.

A nivel intrageneracional, todos los sujetos se han movido en el campo ocupacional. El aumento del bienestar por el cambio indica ascenso en el eje vertical.

Es un movimiento individual, aunque la familia se reporta como beneficiaria y, con respecto a los padres, se presentan altos índices de movilidad en los campos de la escolaridad y la ocupación.

El proceso de movilidad social es fácil y exitoso. No resulta tan fácil como exitoso porque significa la renuncia a logros asociados al trabajo

anterior y a la satisfacción de necesidades de realización. Resulta más exitoso que fácil porque se logran las expectativas económicas.

Percepción de poder (2012)

Este es un tema en discusión pues muchos empleadores adquieren ganancias significativas (equivalentes a miles de dólares mensuales) que les permiten posicionarse socialmente y realizar múltiples relaciones transactivas. ¿Querrán también adquirir poder político? No, fue la respuesta a la que se arribó en el momento de la investigación (2012), lo cual no excluye que sea una motivación que se desarrolle.

El poder fue definido básicamente como poder político y poder económico, y sus características capacidad de actuación y el uso particular de este.

Le adjudican recursos basados en los sentimientos que despierta el tener poder, las razones con respecto a los beneficios del mismo y la evaluación que hacen los sujetos del poder. Los criterios que definen el uso del poder se basan fundamentalmente en tres aspectos: su función como dominio, el poder como instrumento y las definiciones que hacen sobre quiénes pueden obtenerlo. El poder en Cuba se define desde las asimetrías políticas, económicas y sociales; mediadas por el acceso a la toma de decisiones, la posibilidad de influir, ocupar cargos y los altos ingresos. Se identifica como principal espacio de poder en la sociedad cubana al Estado, mientras que los dirigentes son el grupo al que más poder se le adjudica dentro de este.

Consideran que los cuentapropistas como grupo no tienen poder, aunque consideran que podrían obtenerlo dados sus recursos económicos. En ese sentido, reconocen que no todos los cuentapropistas tienen el mismo poder, pues no todos tienen los mismos niveles de ingresos, ni el mismo éxito en el tipo de actividad que realizan.

El poder tomado como blanco, hombre y adulto medio, cuyo trabajo es básicamente dirigir por lo que sería un dirigente. Las variables sexo, grupo etario, nivel de ingresos, nivel de escolaridad y modo de empleo no heterogenizan las respuestas.

Redes sociales (2013)

Las redes familiar, laboral, de tiempo libre y sociopolítica de los cuentapropistas dan cuentas de espacios de relación heterogéneos, que no se dan de forma casual sino que implican modos de interacción diferenciados y desiguales posibilidades de acceso a las formas de capital

social insertadas en las redes, al mismo tiempo que permiten visualizar algunos caminos posibles que tributen a la integración y el desarrollo social.

Desde los resultados de investigación, la red familiar se compone de aproximadamente 5 actores que ocupan los roles de hijo(a), padre/madre, pareja y hermano(a). Predominantemente blancos, mujeres, adultos medios, de nivel preuniversitario o universitario. Que se desempeñan como estudiantes y obreros, cuentapropistas, amas de casa o jubilados. Con los cuales se mantienen vínculos fuertes, que se intensifican con la edad. Se manifiesta el principio de la homofilia en el color de piel, grupo etario y nivel de escolaridad; el principio de la heterofilia en el sexo; la desigualdad social en la combinación de indicadores: nivel de ingresos-color de la piel, nivel de ingresos-escolaridad y modo de empleo- color de la piel. Se establecen relaciones de colaboración que facilitan el funcionamiento familiar, resaltando la función económica y en segundo lugar la cultural y afectiva. Se identifican conflictos o brechas generacionales.

La red laboral se compone de aproximadamente 3 actores que funcionan como cuentapropistas, ocupando los roles de compañero(a) de trabajo, jefe(a) y familiar que brinda ayuda no remunerada. Predominantemente blancos, hombres, adultos medios, de nivel preuniversitario. Con los cuales se mantienen vínculos de fuerza media-fuerte y fuerte, que se intensifican cuando existe más de un tipo de relación. Se manifiesta el principio de la homofilia en el sexo, grupo etario, color de la piel y nivel de escolaridad; la desigualdad social en la combinación de indicadores: nivel de escolaridad- color de la piel y sexo-ocupación; los tipos de capital social: apoyo práctico e instrumental (en forma de aporte económico, fuerza de trabajo e infraestructura); apoyo emocional; información (acerca de trámites para iniciar el trabajo por cuenta propia; características del negocio y estilos de vida y cultura); confianza, obligaciones de reciprocidad; beneficios de unidad y poder. Se establecen relaciones de colaboración con cuentapropistas a lo interno de un mismo negocio, con proveedores, con cuentapropistas de otros negocios (por parte de los arrendatarios y de los que poseen altos ingresos), y con inspectores (por parte de los cuentapropistas adultos mayores); de subordinación con empleadores (por parte de los empleados); de discriminación con clientes (según su nivel de ingresos y nacionalidad). Se establecen conflictos con cuentapropistas de otros negocios, con inspectores y con familiares que forman parte de la red laboral.

La red de tiempo libre se compone de 5 actores que ocupan los roles de hijo(a), pareja y amigo(a). Predominantemente blancos, mujeres, jóvenes, de nivel preuniversitario o universitario. Que se desempeñan como obreros, estudiantes, cuentapropistas, intelectuales y amas de casa. Con los cuales se mantienen vínculos fuertes, que se intensifican con la edad. Se manifiesta el principio de la homofilia en el grupo etario, color de piel y nivel de escolaridad; la desigualdad social en la combinación de indicadores: nivel de ingresos-escolaridad. Se establecen relaciones de colaboración (marcadas por la comunicación sobre temas personales y los intereses comunes).

La red sociopolítica se compone de 3 actores que ocupan los roles de vecino(a) y amigo(a). Predominantemente blancos, mujeres, adultos medios, de nivel preuniversitario o universitario. Que se desempeñan como obreros, jubilados, amas de casa y cuentapropistas. Con los cuales se mantienen vínculos de fuerza media-fuerte y fuerte. Se manifiesta el principio de la homofilia en el grupo etario, color de la piel y nivel de escolaridad. Se establecen relaciones de colaboración, que se favorecen por la inclusión de los vecinos en el área laboral.

Cuentapropistas de altos ingresos (2015-2016)

El notable incremento de negocios exitosos, y de la polaridad de ingresos en la sociedad, motivó la exploración de identidades asociadas a los altos ingresos económicos. Cuentapropistas exitosos fueron objeto de esta investigación. (2016)

Se demostró que la tenencia de ingresos generaba una identidad que no se nominaba como de altos ingresos porque «en Cuba tener dinero no está bien visto», «te chivatean», «se ponen pa 'ti». Aun así, refuerza una autoestima positiva que se expresa en sus deseos de permanecer en el grupo. Las principales razones de pertenencia al grupo se asocian con la satisfacción con sus logros y con la posición económica, lo cual significa una mejor calidad de vida, solvencia económica, y experimentar sentimientos positivos. Se define un prototipo grupal masculino, blanco, adulto medio que viste bien.

La satisfacción con la vida cotidiana se asocia a las adecuadas condiciones económicas, de vida y las necesidades satisfechas; la insatisfacción con la vida cotidiana se relaciona con el no tener mayores ingresos y comodidades así como la actual situación del país. Reconocen así que se encuentran en una posición favorecida. La vida se materializa, y se expresa en mayor consumo (comprar

y gastar más, ir a hoteles y a viajes en el extranjero, tener antena parabólica) y consumo de marcas.

Muestran una fuerte proyección futura, concentrándose principalmente en proyectos de índole individual y familiar, excluyendo áreas sociopolíticas y de relaciones interpersonales. Dramatizan relaciones intergrupales conflictivas a lo interno del grupo altos ingresos, y de estos con el grupo de bajos ingresos. Realizan valoraciones positivas acerca de las actuales transformaciones para la sociedad y en menor medida en el alcance de estas para el sujeto y su familia. Mencionan problemas vigentes respecto a los salarios, el transporte y la alimentación.

Consideran el desarrollo económico como la principal vía para resolver los problemas identificados, fomentado principalmente por la apertura de inversión del capital extranjero y por un cambio en la mentalidad de los dirigentes. Se evidencian formas instauradas para la evasión de impuestos en Cuba, las cuales los sujetos explican a partir de los altos precios tributarios, la ausencia de mercado mayorista y el costo elevado de vida. Se manifiesta una disposición a participar en las transformaciones pero siempre de manera individual y no colectiva; así como una actitud generalmente positiva ante el desarrollo de acciones sociales, especialmente si se obtienen beneficios.

Distinción entre roles (2014-2016)

Existe una identidad consolidada como cuentapropista, pero también conciencia de roles a su interno: empleadores, empleados e independientes. Se evidencian diferencias claras entre los roles empleado y empleador, tanto desde lo interno como desde lo externo de los grupos.

Con respecto al prototipo se evidencia la reproducción de un perfil ventajoso para empleador: hombre blanco, mediana edad. Existe consenso entre empleados y empleadores sobre los prototipos de ambos roles, aunque los empleados tienden a tiranizar al empleador. El prototipo es un hombre blanco, de mediana edad, con alto nivel económico que usa prendas (reloj, cadena), bien vestido con ropas de marca y/o elegantes (camisa, pantalón, corbata), feliz, con expresión de satisfacción, la cual asocian a la tenencia de bienes materiales, autoritario (frecuentemente aparece dando órdenes e incluso gritando) y con carro.

Por otro lado, el prototipo de empleado es un hombre, blanco, joven, trabajador (aparece casi siempre atareado, realizando alguna

labor), de expresión triste, afligida, sumiso, ropa sencilla, pobre y en muchos casos aparecen uniformados. El empleador cuentapropista, porta las cualidades que antes le fueron atribuidas al directivo en la empresa estatal (imagen también satanizada).

El rol de empleado es situado en posición de desventaja respecto al rol de empleador, se expresa en ingresos, jerarquías, relaciones de subordinación y explotación, satisfacción, recursos (esencialmente transporte, comida, buena casa). En relación con las características que debe tener un empleador existen diferencias en las respuestas con respecto al rol desempeñado. Los empleadores mencionan con mayor frecuencia que empleados e independientes «ser inteligente/con chispa», «ser emprendedor/audaz» y «organizado»; empleados e independientes mencionan más frecuentemente «tener recursos/capital». Los empleados mencionan con menor frecuencia que empleadores e independientes «tener liderazgo/saber dirigir», característica que destacan los universitarios y adultos.

Respecto a las características que debe tener un empleado con relación al rol desempeñado, empleadores recalcan más “ser cumplidor/eficiente” que empleados e independientes. Los independientes mencionan con mayor frecuencia que los otros «ser trabajador» y «tener buen trato/afable» y con menor frecuencia «ser honesto/honrado». Con mayor frecuencia mencionan las mujeres que se debe tener buen trato; los jóvenes es ser trabajadores, los adultos ser cumplidores y obedientes.

Con respecto a la proyección de la actividad en el futuro, la mayoría de los sujetos desea mantenerse dentro del sector cuentapropista. Empleadores aspiran a agrandar sus negocios y los empleados desean convertirse en empleadores: «agrandar mi negocio», «tener una flota de taxis», «montar un salón espectacular con varios trabajadores y buena clientela», «tener dos y tres carros para trabajar», «tener un negocio próspero», «ser dueño de varios negocios, además de los carros invertir en otro negocio», «tener un negocio exitoso con buenas ganancias siendo joven todavía», «me gustaría agrandar mi negocio, contratar más trabajadoras, a veces no damos abasto», «poner mi propio negocio, invertir en el turismo pero tirando para varias ramas», «dueña de un salón con varios trabajadores», «ser empleador, me gustaría tener mi propia peluquería y tener trabajadores», «dueño de mi propio negocio, tener mi propia escuela de idiomas», «ser cuentapropista empleador, tener mi propio negocio con mayores ganancias»; superarse personalmente y profesionalmente: «hablar varios idiomas»,

«conocer bastante de vinos», «exitosa», «poder viajar al extranjero a recibir cursos», «honrado, tener empatía y exitoso», «honesta, honrada, cumplidora», «responsable, formal, honesto»; mantenerse de igual forma: «mantener mi negocio a flote con éxito», «me gusta manejar, decir taxi», «estoy bien como estoy».

Existe conciencia tanto por empleados como empleadores de la necesidad de contribuir a la comunidad. Constituye la principal potencialidad en ambos casos el pago de impuestos y como obstáculo señalan principalmente la falta de tiempo. Sexo, grupo etario, escolaridad, territorialidad e ingresos heterogenizan los resultados.

Otra actividad cuentapropista. Domésticas (2015-2016)

Actualmente, en Cuba son muchas las posibilidades que hacen del trabajo doméstico por cuenta propia una puerta de escape, y es una actividad laboral ha ido ganando terreno a nivel social. No obstante, accedimos a ellas buscando una exo-caracterización de sujetos con altos ingresos (sus empleadores) y una visión del mapa social cubano en general. Nos resultó interesante que el 100 % de las entrevistadas se encontraba realizando la actividad ilegalmente.

Identifican a sus empleadores como trabajadores de firmas extranjeras y cuentapropistas exitosos, lo cual en ambos casos implica tener altos ingresos económicos. Describen su prototipo como «Hombre blanco, adulto medio entre 45 y 50 años. Inteligente y trabajador. Tiene esposa e hijos. Se viste con ropa elegante y cara. Posee su auto particular, una o varias casas grandes y bonitas, aparatos de tecnologías modernas. En su tiempo libre principalmente sale a comer y a pasear a lugares buenos y caros, hace deportes y comparte tiempo con su familia. Habla principalmente de negocios y de cuestiones de trabajo. Piensa en su familia y en cómo seguir mejorando económicamente. Le gustan las cosas buenas, de calidad, ir a lugares caros, ir de compras, comer cosas raras, como pescados, mariscos y carnes blancas y viajar; pero sin excentricismos, ni llamar la atención. Vive en Miramar en una casa grande con todas las comodidades, cuenta con servicios y con equipos modernos. Aportan con su labor a la sociedad porque han puesto mejor el país».

Aunque la mayoría considera que describen así a sus empleadores; un 30 % encuentra diferencias personológicas y agrega: «arrogante», «prepotente», «vive en su mundo, en su burbuja», «autosuficiente». «Tiene esposa, hijos, amantes» / «Son chabacanes, aunque los hay muy

finos, pero hay algunos de ellos que te dan deseos de darles con una mandarina. Viven muy bien porque lo tienen todo, pero si por ellos fuese viviesen en la luna» / «Piensa que en la sociedad con dinero todo se resuelve. Le gusta viajar, ostentar, de esta forma contribuye con la sociedad. Tiene esposa y tres hijos. Le gustan los mariscos y la carne de res, eso es lo que come». Seguidamente aclaran que su empleador no cumple con esas características.

Evalúan positivamente las transformaciones económicas recientes aunque reconocen que ofrecen oportunidades fundamentalmente al grupo de altos ingresos, al que proyectan una mejor posición futura en relación a una mejor vida cotidiana. Hay una percepción de optimismo en relación a los cambios sociales, depositando gran parte de la responsabilidad de estos en los sujetos de altos ingresos como grupo con mayores oportunidades de desarrollo en tanto el desarrollo de sus negocios (negocios de gastronomía, transporte) indirectamente potenciará el desarrollo del país, pero no como resultado de una estrategia colectiva, sino centradas en el yo y/o en la familia como entorno más cercano.

Identities sociales y relaciones grupales (2017)

La mayoría de los cuentapropistas aún se autocategorizan teniendo en cuenta su grupo nominal. Siguen aludiendo tanto en el significado como en las razones que sustentan su pertenencia las referidas al aspecto económico, opinando que es un medio de vida y una fuente de más ingreso: «Cómo no me a gustar lo que hago, si desde que soy Arrendatario mi situación económica mejoró, no es que sea rico pero por lo menos mi familia no tiene necesidad». Mientras que no varía que los que no se autocategorizan es porque se siguen identificando con sus grupos anteriores de pertenencia: «Sigo siendo un profesional, si aquí en el taller mis conocimientos de ingeniero informático son los que me permiten hacer mi trabajo a la perfección»; y por el contenido del trabajo: «Soy un obrero, aunque ahora tengo una licencia que me da libertad para trabajar legalmente». Emerge en este estudio como razón de no autocategorización el tipo de propiedad y estatus dentro del grupo: «Al final los tipos duros son los dueños de los negocios, los que tienen bares y restaurantes, los que tienen carros boteando para ellos, esos son los de verdad». Se evidencia una evaluación positiva por parte de los sujetos respecto a su pertenencia, puesto que la mayoría sigue opinando que es muy importante. Continúan siendo

los que tienen mayor presencia de sentimientos positivos asociados a la pertenencia: «Uno se siente feliz sabiendo que con su trabajo puede vivir con más comodidades», así como también son los que tienen la menor cantidad de sentimientos negativos: «No me conformo con trabajar doce horas y 15 CUC, es verdad que ese sería mi salario de un mes si trabajara para el Estado, pero igual, aquí se trabaja mucho más».

A lo interno del grupo existen estratos relacionados con el tipo de actividad que realizan: arrendadores, artesanos, transportistas, empleados de cafeterías, paladares y restaurantes, vendedores, empleados domésticos.

En cuanto a la imagen prototípica, tal y como se evidenció en investigaciones anteriores, siguen estando estigmatizados, esta vez por dirigentes e intelectuales, los cuales lo consideran materialistas y ostentosos: «No pierden oportunidad de alardear y lucir todo lo que tienen». No así en los obreros quienes los visualizan positivamente: «Ellos sí que no se quedan dormidos, siempre están trabajando». A pesar de que los exogrupos con uno u otro tono mantienen la opinión en cuanto a resaltar su alto nivel adquisitivo y de estándar de vida, todos reconocen que trabajan mucho: «El dinero no les cae del cielo, se la pasan el día luchando como cualquier otro cubano»; «Se sacrifican como todos, para mantener su nivel de vida no tienen descanso, tú los vez siempre en gestiones». Sus ventajas continúan enfocadas en el aspecto económico: «Si saqué la licencia fue precisamente para mejorar y resolver mi situación y la de mi familia, desde que invertimos en el carro y lo empecé a botear la cosa mejora cada día, total, si acá el transporte está cada día peor». Las desventajas aún radican en la inestabilidad del sector y en la burocracia y exceso de regulaciones legales que condiciona su gestión: «Aquí la cosa cambia de un momento a otro, y de repente hoy lo que haces es ilegal y viene un inspector y te retira la licencia».

Siguen siendo el grupo que se considera no apoyado por el Estado: «Somos como un hijo no deseado que no queda más remedio que criar y tener en la casa aunque moleste»; refieren como causante de esta situación la inestabilidad que tienen y la tendencia a caer frecuentemente en ilegalidades: «Imagínate, son muchos trámites y papeleo y a veces uno tiene que dar una ayudita para que la burocracia se agilice y uno resolver»; «Conseguir las cosas para el negocio de uno está súper duro, todo está perdido y caro, así que uno tiene que buscarse sus puntos aunque no sean del todo legales para poder resolver».

Las ventajas y desventajas que se identifican endo y exgrupalmente dan cuenta de las percepciones intergrupales, de jerarquías motivacionales, y de dinámicas con respecto al trabajo que no se perciben en el sector estatal: interesantes ventajas y desventajas:

Tabla 1. Imagen endogrupal y exgrupal de las ventajas del grupo de Cuentapropistas.

VENTAJAS CUENTAPROPISTAS	CUENTAPROPISTAS	DIRIGENTES	INTELECTUALES	OBREROS
puede ayudar a la familia	82,00 %	36,80 %	72,10 %	53,50 %
son autogestores / independientes	80,00 %	42,10 %	86,80 %	69,80 %
tienen alto nivel de ingreso	80,00 %	89,50 %	75,00 %	62,80 %
ganan según lo que trabajen	72,00 %	26,30 %	76,50 %	53,50 %
posibilidad de tener creatividad e iniciativas	72,00 %	26,30 %	57,40 %	51,20 %
cualidades positivas	56,00 %	21,10 %	25,00 %	30,20 %
tienen propiedades propias	54,00 %	31,60 %	63,20 %	44,20 %
hacen lo que les gusta	54,00 %	21,10 %	45,60 %	39,50 %
aporte social elevado	54,00 %	31,60 %	33,80 %	25,60 %
tienen mejor nivel de vida	52,00 %	84,20 %	63,20 %	48,80 %
no tienen jefe	52,00 %	31,60 %	61,80 %	48,80 %
acceso a recursos materiales	38,00 %	68,40 %	42,60 %	34,90 %

Tabla 2. Imagen endogrupal y exgrupal de las desventajas del grupo de Cuentapropistas.

DESVENTAJAS CUENTAPROPISTAS	CUENTAPROPISTAS	DIRIGENTES	INTELECTUALES	OBREROS
inspectores, regulaciones, impuestos	82,00 %	36,80 %	82,40 %	72,10 %
poco acceso a la materia prima que necesitan	82,00 %	47,40 %	52,90 %	53,50 %
el estado no los apoya	66,00 %	21,10 %	38,20 %	48,80 %
mucho trabajo	60,00 %	31,60 %	50,00 %	27,90 %
falta de tiempo libre	52,00 %	15,80 %	30,90 %	16,30 %
caen frecuentemente en ilegalidades	48,00 %	21,10 %	67,60 %	51,20 %
inestabilidad	48,00 %	31,60 %	57,40 %	48,80 %

Los deseos de movilidad intergrupal siguen con baja presencia, más bien son los exgrupos los que desean moverse hacia este grupo por las ventajas que identifican en él. Los obreros, en un 14,00 % desean moverse al grupo de los cuentapropistas: «El sector cuentapropista paga mejor y se tienen mejores condiciones para trabajar». En el caso

de los dirigentes, cuyo 10, 50 % quiere pasar a ser cuentapropistas: «Si fuera cuentapropista sería todo más fácil, pensaría solo en mí y en mi bolsillo, no tendría que estar ni en tantas reuniones ni dando tanto parte ni reporte a instancias superiores». El 10 % de cuentapropistas que desea moverse a los intelectuales: «A veces tengo ganas de entregar la licencia y volver a mi centro en mi plaza de especialista, es verdad que tengo mejor desenvolvimiento económico, pero es mucho lío con los inspectores y buscando los productos para abastecer el negocio, por lo menos en mi antiguo trabajo tenía responsabilidades en mi puesto pero no tenía que preocuparme por más nada»; mientras que solo un 2.00 % desea ser dirigente: «Creo que sería un buen Jefe de Departamento, total, si soy quien lleva más tiempo en ese departamento y me lo sé todo de memoria». Solo un 4,40 % de los intelectuales desea moverse hacia los cuentapropistas: «Todos los proyectos que no me aprueban en el trabajo por falta de presupuesto, si fuera cuentapropista al menos pudiera yo mismo buscarme y lucharme quién invierta en mis ideas».

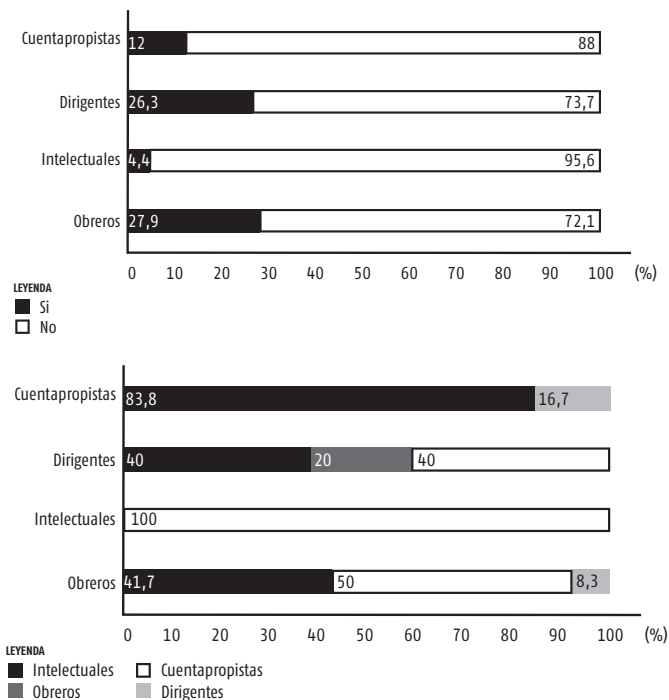


Gráfico 1. Deseos de movilidad relacionados con el grupo de pertenencia.

Las relaciones intergrupales también se mantienen en la misma situación, refieren tener las mejores relaciones con los obreros: «Cuando se rompe algo en la renta voy a mi agenda de primeros auxilios, la gente de mi confianza que me saca del apuro, mi carpintero, mi electricista y mi albañil, somos ya como familia»; y las peores relaciones con los dirigentes: «No nos podemos entender, si ellos se creen que por su cargo nos pueden gobernar a su antojo».

Discusión

Sintéticamente, se ha mostrado un caleidoscopio de miradas al cuentapropismo. Muestra la visibilidad de este grupo, el rol activo que desempeñan socialmente, las responsabilidades que en él se depositan, también las demonizaciones. Sigue siendo una figura que porta ambivalencia. En esta estigmatización, los dueños de negocio se ganan el premio, sin embargo, en muchas ocasiones, a partir de observaciones y entrevistas, es obvio que son los empleados quienes desarrollan comportamientos arrogantes y discriminadores, especialmente en los negocios exitosos. Obvio que orientados hacia la búsqueda de mayores ingresos –pues otorgan privilegios a aquellos que tienen mayores ingresos– bien porque saben que es así, porque el consume sugiere que los tiene, o por los estereotipos vigentes de qué significa tener y no tener.

Son a los que por excelencia se les asocia con la imagen de trabajo es posible y con dinero que de este trabajo se deriva. No obstante, pudiéramos agregar, especialmente a raíz de las investigaciones en curso, que la clientela percibe cada vez más que, en el afán de crecimiento económico, hay una tendencia a «llevarse a la boca más de lo que pueden» referidos a más clientes que lo que pueden atender; por ejemplo, una peluquería que ofrece más turnos que a los que realmente puede dar respuesta, fotógrafos que reúnen a más quinceañeras que a las que realmente pueden darles un trato óptimo, y eso impacta en la calidad del servicio, y en la satisfacción de un cliente que tiene que esperar más tiempo, que no siente que el contrato fue cumplido tal cual, que no se siente con exclusividad.

Entre cuentapropistas, dirigentes, intelectuales y obreros existe una clara percepción de ventajas y desventajas asociadas a la pertenencia a los grupos socio-ocupacionales, lo cual refuerza la existencia de límites categoriales claros y el reconocimiento por parte de los sujetos de la impermeabilidad de las barreras intergrupales, lo cual los convoca a lograr

favoritismo endogrupal a través de una discriminación endogrupal positiva que propicia la emergencia de identidades sociales positivas, aunque también están presentes comportamientos de discriminación exogrupal que alertan sobre posibles deseos de movilidad intergrupala así como de las causas que los subyacen. La dupla cuentapropista-obrero se mantiene visible y activa, así como la conflictividad con la dirigencia.

Respecto a las diferencias intragrupalas, se evidencia la existencia de estratos a lo interno de los grupos, los cuales permiten conocer la estructura de oportunidades y la jerarquía social que existe en la actualidad. No puede expresarse que la diferenciación intragrupal se realiza únicamente desde la diferenciación de roles, pues, a su vez, esta expresa también entre tipos de actividad y territorios en los que se desarrollan los negocios, fundamentalmente. Por ejemplo, los empleados de un bar exitoso se colocan en un estrato superior a los dueños de una pequeña cafetería; los taxistas en CUC,¹ que se colocan en zonas turísticas se asumen en estratos superiores que los arrendadores de una habitación, en una zona no céntrica.

Interesante, y preocupante al mismo tiempo, resulta que aun cuando se perciben injusticias –que incluso denominan explotación, cuando emerge en el lenguaje la palabra Dueño, también con connotación negativa, los empleados no deciden dejar su trabajo. Los argumentos que esgrimen se relacionan con los salarios que reciben, mucho más altos que en el sector estatal. Ello sugiere mínimamente dos temas: por una parte, cómo potenciar relaciones justas dentro de los negocios privados; por la otra, cómo hacer atractiva la empresa estatal, pero de fondo expresan legitimación de relaciones de poder sin que se avizoren mecanismos posibles para su enfrentamiento desde ninguna posición social.

En los casos en que la comparación social produce resultados negativos, los sujetos vivencian estados de insatisfacción que traen por consecuencia la activación de mecanismos para contrarrestarla, generando distintas formas de comportamiento intergrupala destinados a la consecución de una identidad social positiva, entre ellos la movilidad intergrupala.(en el caso de los cuentapropistas, vale para moverse de tipo de actividad o en rol de empleado a empleador, de un negocio de sobrevivencia o con menos éxito, a uno de más. Coherentemente existe una relación significativa entre los deseos de movilidad y

¹ Moneda Convertible Cubana.

la relación ventajas / desventajas asociadas a la pertenencia al grupo, aunque no se evidencia una alta tendencia a quererse mover de grupo. Se encuentran más deseos de movilidad en aquellos miembros de los grupos que tuvieron más desventajas hacia aquellos que poseen más ventajas. En ese sentido, encontramos a los empleados que quieren convertirse en empleadores, y reproducir exactamente los mismos comportamientos que critican.

No obstante todo ello, la mirada al trabajo por cuenta propia es muy instrumental, muy centrada en los beneficios económicos, no así en la satisfacción del contenido del trabajo en sí. Ello reforzado por el hecho de que las actividades autorizadas, y de mayor éxito son esencialmente actividades no profesionales. Este hecho tiene un costo psicológico para los profesionales de cara a su autorrealización, explícita o implícitamente realizan un duelo con su profesión, con lo perdido. Al mismo tiempo, muchos, en una suerte de sublimación como mecanismo de defensa, pretende, desde su negocio satisfacer esa necesidad. En función a esto diseñan algún tipo de actividad profesional, o les gustaría apadrinar centros relacionados con su profesión, o hablan de la creación de círculos de interés para escolares, pero esas opciones no le son permitidas tampoco.

De cara a la vida familiar, las dinámicas han cambiado significativamente, desde redistribución de roles, conflictos de pareja –especialmente si es la mujer quien se coloca como proveedora principal–, redistribución del tiempo y carencia del mismo para la atención a los hijos u otros familiares, para la recreación. También la satisfacción por el aumento de la economía familiar, en muchos casos por la creación o perpetuación de la identidad familiar, a partir de la actividad que se realiza, o su profesionalidad, o el posicionamiento del apellido, etcétera.

Otra opción que se deriva de este hecho –pero no se resume al él– es el aislamiento. El desarrollo del negocio tiene lugar en solitario, para sí mismo, aunque suponga un entretejido de redes para su sobrevivencia en sí. En el caso de encadenamientos (la rentadora que conecta con el taxista, con los profesores de salsa, etc.), estos tiene lugar de forma espontánea, como necesidad para el logro del éxito, también de la sobrevivencia, como redes que se tejen también como alternativa a la falta de apoyo en los espacios estatales y formales y que muchas veces generan actividades ilegales o alegales.

En cuanto al rol de dirección, tenemos «mucho tela por donde cortar». Cabría preguntarse si ser «un dueño sin escrúpulos» es una condición

derivada de la relación de producción, una condición aprendida, o una colisión entre el trabajador que no quiere trabajar y el dueño que debe exigirlo (estos «dramas» se representan los juego de roles realizados). O si la condición autocrática en el ejercicio del rol es cultural y /o aprendida.

Existe también desconocimiento respecto a cómo dirigir un negocio, cómo hacer equipo, cómo hacer que todos trabajen. El dueño de negocio se lanza en una carrera de ensayos y errores, que provoca, en no pocos casos, sentimiento de soledad, estrategias enajenantes como permanecer en el trabajo ilimitadamente –buscando soluciones que no encuentra–, stress por la falta de recursos psicológicos, disfunciones sexuales, erupciones cutáneas, caída del pelo.

Creatividad e innovación, no emergen con frecuencia, ni siquiera en los negocios exitosos. El éxito –que se determina por los sujetos a partir de los ingresos– no es necesariamente resultado de una estrategia intencionada, de monitoreo frecuente, de cambios dentro del negocio que respondan a necesidades declaradas por los clientes. Con frecuencia encontramos que los modelos de referencia son foráneos, lo que se expresa muchas veces en la inadecuación de diseños, mobiliarios, y mucho más en los nombres de los negocios y algunas palabras que dentro de él funcionan, en inglés (*happy hour, tablets, tips, cool*).

Aun cuando los múltiples negocios existentes muestran más amplio abanico de posibilidades, nuevos objetos satisfactores a las necesidades; ganan ese espacio porque se compara con el espacio estatal, no porque son líderes en servicios ni porque giran 360 % con respecto a la cultura estatal. De hecho, se presentan indisciplinas, robos, servicios no en función del cliente sino en función de la administración, arbitrariedades de precios o procedimientos, falta de protección al consumidor, deficiencia de un marco legal de protección al trabajador (mujeres que no tienen acceso a su licencia de maternidad, mujeres que no son contratadas por estar embarazadas; jóvenes que están sobre explotados pero aceptan esas condiciones porque reciben dinero diario en CUC)

Desde este grupo cabe cuestionarse el tipo de sociedad que estamos construyendo, cómo podemos desarrollar otros tipos de relaciones al interno de los negocios privados; cómo podemos mantener el foco en las relaciones basadas en el ser humano y no en los recursos que tiene. Y este movimiento «del ser al tener» no está teniendo lugar solo en el grupo de cuentapropistas, aunque en ellos se deposite esta responsabilidad.

Aunque el imaginario social está sesgado por una imagen exitosa del emprendimiento, esta no es la única que existe; están también los negocios de supervivencia que, a su vez, dejan ver el polo de la desigualdad en el sector, no solo por la actividad misma sino por quienes desempeñan estas actividades. Constituyen otros retos asuntos relativos con el marco jurídico, la protección los trabajadores, la salud y seguridad en el trabajo, la responsabilidad social empresarial, la relación entre el negocio privado y la empresa estatal, entre otros.

La buena noticia es que hace 5 años, ellos y el resto de los grupos socio ocupacionales percibían el futuro de Cuba como muy incierto, y «gris con pespuntos negros», a fines del año 2016 declaraban «un futuro mejor». Pero «dependiendo de nuestros esfuerzos». Esa respuesta deja ver la vuelta a un espacio individual, la desconfianza en el espacio estatal; al mismo tiempo, en el análisis de los resultados del pilotaje de una investigación en curso sobre Bienestar y Equidad Social, la conceptualización de los sujetos sobre Bienestar está acompañada del Trabajo, como medio de satisfacción de necesidades y de desarrollo. Ello no supone que la evaluación del mismo sea satisfactoria, pero apunta a que se sigue depositando en el trabajo la vía para Ser, Haciendo.

Bibliografía

- CABALLERO, C. (2013): «Redes sociales de cuentapropistas de La Habana», tesis de licenciatura, Facultad de Psicología, Universidad de La Habana.
- Calabucho, L. (2016): «Identidad social de cuentapropistas con altos ingresos económicos», tesis de licenciatura, Facultad de Psicología, Universidad de La Habana.
- CASTRO, R. (2011): «Texto íntegro del discurso de Raúl en las conclusiones del Congreso del PCC», Cubadebate, La Habana, (11/05/2011), <<http://www.cubadebate.cu/noticias/2011/04/19/texto-integro-del-discurso-de-raul-en-las-conclusiones-del-congreso-del-pcc/>> .
- CURBELO, L. (2012): «Ser cuentapropista hoy: relación entre identidad y movilidad social», tesis de licenciatura, Facultad de Psicología, Universidad de La Habana.
- DE ARMAS, F. (2016): «Identidad social de sujetos con altos ingresos económicos. Una mirada desde las domésticas», tesis de licenciatura, Facultad de Psicología, Universidad de La Habana.
- DEL LLANO, L. (2012): «Percepción social del poder en cuentapropistas habaneros», tesis de diploma, Facultad de Psicología, Universidad de La Habana.

- DUJARRÍC, G. (2015): «Identidad social de un grupo de altos ingresos económicos», tesis de licenciatura. La Habana: Facultad de Psicología. Universidad de La Habana.
- FUNDORA, G. E. (2012): «El cuentapropismo en el proyecto socialista cubano: ¿solo cuestión de desarrollo económico?», tesis de maestría, Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales, Universidad de La Habana.
- GARCÍA, A. y B. A. CRUZ (2015): «Contexto actual de la transformación socioeconómica cubana», en M. C. Zabala, D. Echevarría, M. R. Muñoz y G. E. Fundora, Retos para la equidad social en el proceso de actualización del modelo económico cubano, pp. 14-36). La Habana: Ciencias Sociales.
- JAVALOY, F. (1993): «El paradigma de la identidad social en el estudio del comportamiento colectivo y de los movimientos sociales», *Psicothema*, pp. 277-286.
- LUYA, L. (2016): «Identidad social en cuentapropistas con altos ingresos. Distinción entre sus roles», tesis de licenciatura, Facultad de Psicología, Universidad de La Habana.
- NÚÑEZ, M. (2015): «La cara de género del cuentapropismo habanero», en M. P. Espina y Dayma Echevarría (2015), *Cuba: los correlatos socioculturales del cambio económico*, pp. 113-127, La Habana: Editorial de Ciencias Sociales / Ruth Casa Editorial.
- HOGG, M. (1992): *The social psychology of group cohesiveness: From attraction to social identity*, New York: John Wiley.
- Hogg, M. A. (1983): *Investigations into the social psychology of group formation: A cognitive perspective*, Unpublished Doctoral Dissertation, Bristol.
- PEÑA, A. (2017): «Identidad social y relaciones grupales», tesis de licenciatura, Facultad de Psicología, Universidad de La Habana.
- PAÑELLAS, DAYBEL (2012): «Grupos e identidades en la estructura social cubana», tesis de doctorado, Facultad de Psicología, Universidad de La Habana.
- RODRÍGUEZ, D. y J. E. TORRALBAS (2011): «Con el catalejo al revés. Grupos e identidades en la estructura social cubana», tesis de licenciatura, Facultad de Psicología, Universidad de La Habana.
- Scandroglio, B.; J. S. López y M. C. San José Sebastián (2008): «La teoría de la identidad social: una síntesis crítica de sus fundamentos, evidencias y controversias», *Psicothema*, pp. 80-89.
- TAJFEL, H. (1982): «Social Psychology of Intergroup Relation», *Ann. Rev. Psychology*, pp. 1-39, n.o 33.
- TAJFEL, H. (1984): *Grupos humanos y categorías sociales. Estudios de Psicología Social*, Barcelona: Herder.

TURNER, J. (1985): «Redescubrir el grupo social», cap. III, en Una Teoría de la Categorización del Yo.

TURNER, J. (1999): «Social Identity Salience and the Emergence of Stereotype Consensus», *Personality and Social Psychology Bulletin*, vol. 25, n.o 809.

TURNER, J. B. (1979): «Social Comparison and Group Interest in Ingroup Favouritism», *European Journal of Social Psychology*, pp. 187-204.

TURNER, J. C. (1988): «Tema de discusión: teoría, método y situación actual de la psicología social». *Revista de Psicología Social*, pp. 99-128.



El dilema del cooperativismo en Cuba. ¿Desestatalización de la economía o socialización de la propiedad sobre los medios de producción?

EUCLIDES CATÁ GUILARTE
REYNALDO JIMÉNEZ GUETHÓN

Introducción

El tema del cooperativismo ha sido tratado ampliamente. En el ámbito internacional aparecen las ideas de los fundadores de las distintas propuestas, que van desde el socialismo utópico hasta el Socialismo Científico, hasta llegar a las propuestas más actuales de la Economía Social y Solidaria (ESS). De factura más reciente, es la visión del cooperativismo y su papel en la conformación del socialismo del siglo XXI. En los análisis sobre esta forma de gestión, tanto del siglo XX como del XXI, aparecen preguntas como: ¿Son una propiedad social o de grupo? ¿Qué relación tienen con el mercado? ¿Pueden constituirse en alternativa a la hegemonía del capital? ¿Cómo se combina a su interior la relación, centralización descentralización? ¿Cómo combinar, autonomía empresarial y planificación? ¿Qué papel ocupan en el trabajo y el empleo? ¿Constituyen una economía solidaria? ¿Está concebido el cooperativismo para el autodesarrollo del individuo? ¿Qué mecanismos, propuestas, resultados indican su vínculo con el desarrollo local y territorial? ¿Qué valores se desenvuelven en este tipo de propiedad? ¿Contribuyen a la creación del «hombre nuevo»?

En este trabajo no se aborda la historia del cooperativismo en general, sino se exponen algunas ideas sobre su desarrollo en Cuba, haciendo énfasis en la etapa de actualización del modelo económico. Se abordan las preguntas señaladas en el párrafo anterior, aunque estas quedarán abiertas al debate. Claro no son las únicas, estas forman parte de lo que se ha escrito, de las inquietudes y de algunos enfoques que fundamentan otra forma de actuar y pensar, distinta a las posiciones del neoliberalismo contemporáneo.

La estructuración de la propiedad social

Han sido muchas las lecturas que en Cuba se han realizado sobre propiedad social, basadas principalmente en los manuales que se utilizaban en el país antes del derrumbe del socialismo real o del que realmente existió, en el cual se hacía énfasis en la propiedad de todo el pueblo (tanto la estatal como la propiamente social). Otras lecturas posteriores a este proceso han cuestionado esa visión, destacando que no es lo mismo propiedad social que propiedad estatal. «La propiedad social implica una democracia profunda, una democracia en la cual las personas funcionan como sujetos, tanto al ser productores como al ser miembros de la sociedad».¹ El establecimiento de la propiedad social conlleva un largo proceso en el cual el entorno desempeña un rol destacado. Este se relaciona con el contexto, tanto local, territorial como nacional; sus normas, valores, políticas y la cultura de un periodo determinado, influenciado por el contexto internacional.

En el surgimiento del socialismo, y a tono con la creación de nuevas formas de gestión no estatal, está la idea de buscar una nueva dialéctica de producción-distribución-consumo, en la que están presentes características importantes a considerar, tales como: la propiedad social sobre los medios de producción, que es la base; así como la producción social organizada por los trabajadores para satisfacer las necesidades y los fines comunales. Lebowitz (2006), continuando con la idea de Meszaros, quien sostiene que sin producción para las necesidades sociales no hay propiedad social auténtica; sin propiedad social no hay toma de decisiones por parte de los trabajadores, orientada hacia las necesidades de la sociedad; sin toma de decisiones por parte de los trabajadores no se evidencia la transformación de las personas y de sus necesidades.

En las ideas del desarrollo del socialismo se debe contemplar la descentralización y autonomía de las empresas y unidades productivas. Pero al mismo tiempo se debe tener en cuenta la efectiva coordinación de las grandes orientaciones de la política económica, que contemple

¹ «La propiedad social de los medios de producción es primordial porque es la única manera de garantizar que nuestra productividad –social y comunal– se dirija el libre desarrollo de todos, en lugar de ser utilizada para satisfacer los propósitos particulares de los capitalistas, o grupo de individuos o burócratas estatales. Propiedad social, sin embargo, no es lo mismo que propiedad estatal. Esta última puede coexistir con a) empresas capitalistas de Estado; b) firmas estatales que no son sino órganos de dominación de una clase burocrática; c) con empresas en las cuales grupos de trabajadores (en vez de la sociedad como un todo) reciben los beneficios más importantes de esa propiedad estatal» (Lebowitz, 2006, pp. 10-11).

distintas formas de propiedad social, desde empresas cooperativas hasta empresas estatales y asociaciones de estas con capitales privados. Así como otras formas intermedias capaces de generar nuevas relaciones de propiedad, pero sujetas al control popular (Borón, 2009, pp. 34-35).²

Son varios los teóricos y líderes políticos de América Latina, actuando sobre la práctica en procesos con diferentes características nacionales y bajo presiones políticas a varios niveles y posicionamientos, han venido formulando, desde contextos históricos diferentes, los criterios y propuestas sobre el socialismo, sus principios, valores y acciones necesarias. Con este fin, han hecho énfasis en situar al hombre en el centro, como algo primario, en su vínculo con la generación de la propiedad social, a través del desarrollo de la democracia protagónica y participativa como algo indisoluble, en la cual el individuo, en la misma medida que transforma la sociedad, se transforma a sí mismo en la búsqueda de una nueva moral, de una nueva cultura, de nuevas formas de asociación. Expresiones todas de una visión sobre la propiedad que la reconoce con un carácter político, al desconocer sus tradicionales presupuestos de sustentación en lo «económico», y como base fundamental de toda transformación de un modelo socioeconómico hacia el socialismo,³ bajo el despliegue de presupuestos de solidaridad y cooperación.⁴

² Borón (2009) destaca además que uno de los desafíos más grande del siglo XXI será demostrar que existen formas alternativas de control público de la economía distintas a la del pasado.

³ En el discurso de la unidad, Chávez fundamentaba la necesidad de socializar la economía: «La transformación del modelo económico es fundamental si queremos construir un verdadero socialismo. Entonces, hay que socializar la economía, el modelo productivo, crear un modelo verdaderamente nuevo que privilegie el trabajo sobre el capital, que coloque el acento sobre la propiedad social, que genere nuevas relaciones de producción, que oriente el esfuerzo productivo a satisfacer las necesidades de todo el pueblo» (Chávez, 2007). De modo similar, el Che, sin negar las imperfecciones y la falta de determinadas instituciones en el proceso de instauración del socialismo, destacó las posibilidades del hombre en este. El hombre en el socialismo, a pesar de su aparente estandarización, es más completo. A pesar de las faltas del mecanismo perfecto para ello, su posibilidad de expresarse y hacerse sentir en el aparato social es infinitamente mayor (Guevara, 1988).

⁴ Rafael Correa ha expresado que: «Para nosotros la economía popular y solidaria no es un sector más de la economía, es el sector más importante de la Economía». Afirmación realizada en la creación de la Corporación Financiera de la Economía Popular y Solidaria y la Superintendencia de Cooperativas (cfr. *Boletín de la Economía Solidaria*, n.º 51, 2010).

Importantes experiencias en el mundo, tanto desarrollado como en vías de desarrollo, de la Economía Social Solidaria (ESS), brindan experiencias destacadas para su desarrollo en Cuba. En América Latina, un grupo importante de países tiene legislaciones que amparan y fomentan este tipo de economía. La ESS es muy diversa, agrupa distintas instituciones bancarias, de productores de distinta índole, artesanos(as), de pueblos indígenas y cooperativas de varios tipos, las cuales incluyen distintos tipos de empresas recuperadas, compradas en algunos casos a sus antiguos dueños. La diversidad de agrupaciones incluye regiones donde, a pesar de la primacía de las leyes del mercado en las que rige la ley del valor, se promueve el valor de uso para satisfacer las necesidades de sus integrantes y de las redes de colaboración.⁵ En todos los casos, la enseñanza más clara resulta de la creación de soportes institucionales facticos para el desarrollo de una forma de gestión que sistémicamente contiene las bases para la generación de racionalidades distintas a las lógicas del capital.

Etapas del nacimiento y desarrollo de cooperativismo en Cuba

En Cuba, durante el periodo pseudorrepblicano (1902-1959), no existió desarrollo real ni legal del fenómeno cooperativo, ni siquiera por medio de una legislación básica particular, como dispuso el mandato constitucional de 1940 (Fernández, 2016).

Desde los primeros años después del triunfo de la Revolución, el Estado cubano reconoció al «cooperativismo agrícola como una forma de cooperación» que permite ventajas para la modernización de los cultivos y como una vía de explotar la tierra en forma colectiva (Rodríguez, 1983), y que al mismo tiempo permitiera aglutinar al campesinado bajo principios más sociales de gestión de la propiedad. En esto sin dudas tenía un gran influjo la evolución de la perspectiva cooperativista desarrollada en los países socialistas de la Europa del Este. El movimiento cooperativo cubano comenzó a partir del triunfo de la Revolución en 1959, sus orígenes se basan en la democratización respecto a la propiedad de la tierra, determinada por sucesivas leyes

⁵ Para ampliar conocimientos acerca de estos temas, existe una revista *Temas* que se ha dedicado a la Economía Social Solidaria (ESS). Se ejemplifica por regiones, se destaca –como país desarrollado– la experiencia de Canadá. El movimiento cooperativo quebequense cuenta con más de tres mil trescientas cooperativas en más de 50 sectores de la economía (cfr. Martin Van Den Borre (1975): «¿Convertir empresas privadas en cooperativas? Una experiencia», pp. 36-44).

de reforma agraria, ya que el cooperativismo solo puede existir como «asociación de propietarios o usufructuarios libres». Por ello, resultaba imposible en Cuba antes de 1959, dada la alta concentración de la propiedad de la tierra y el predominio del latifundio, pues en el 9 % de las fincas se concentraba el 73 % de las tierras cultivables (Jiménez, 2006).

En la década de los sesenta, los agricultores pequeños comenzaron a organizarse en Bases Campesinas para coordinar la distribución de insumos para sus producciones agrícolas, recursos materiales, recibir centralizadamente los créditos, etc.; de esta forma se llega a la creación de las Cooperativas de Créditos y Servicios (CCS) (Martín, 1982). La creación de las CCS estuvo caracterizada por un decisivo apoyo estatal basado en créditos de largo plazo, tasas de interés diferenciadas, suministros de equipos e insumos a las cooperativas, construcción de viviendas, programas de capacitación, electrificación de cooperativas e infraestructura de servicios a las cooperativas.

En la búsqueda de nuevas formas de producción agrícola para tratar de satisfacer las necesidades alimenticias de la población, es que en el año 1976 se decide la creación de las Cooperativas de Producción Agropecuaria (CPA), las cuales se definen como una entidad económica que representa «una forma avanzada y eficiente de producción socialista con patrimonio y personalidad jurídica propios», constituidas con las tierras y otros bienes aportados por los agricultores pequeños, a la cual se «integran otras personas» para lograr una producción agropecuaria sostenible.

Desde la misma creación o surgimiento de las CCS y las CPA se cometen errores en el sector de la agricultura, la existencia de otras formas de gestión económica como las granjas estatales, empresas de cultivos varios y otras formas agrícolas no le permiten al Ministerio de la Agricultura (MINAG) ocuparse de dar una mayor atención al sector cooperativo agrícola, lo que conlleva a una pérdida de valores y principios en su funcionamiento, prevaleciendo inmovilidad en el pago de créditos y ayudas económicas otorgadas e incumplimiento de los objetos sociales aprobados, lo cual afectó el proceso de gestión de muchas de estas entidades productivas, manifestándose un desvío del concepto para el que fueron creadas: la producción de alimentos para la población.

A principios de la década del noventa, como consecuencia de la caída del modelo socialista europeo y el recrudecimiento del bloqueo norteamericano hacia Cuba, la agricultura cubana presentó considerables disminuciones en su producción y en el óptimo aprovechamiento

de las tierras cultivables. Cuba perdió los principales suministradores y la disponibilidad de insumos productivos se vio afectada bruscamente, con lo que el modelo vigente en la producción agropecuaria cubana, basado en los principios de la «revolución verde» y consistente en el monocultivo extensivo con abundante uso de maquinaria e insumos (fertilizantes y pesticidas químicos), sufrió una verdadera crisis. Ejemplo de ello fue la afectación de todas las actividades relacionadas con la producción de azúcar, sector de especial interés para la economía, debido a la falta de fertilizantes, carencia de combustible, déficit de equipos y piezas de repuesto para los regadíos, reducción de siembras, no reposición de cepas, necesidad de cortar hasta la última caña de azúcar, falta de implementos y maquinarias agrícolas, descenso de la atención a los productores agrícolas y falta de piezas de repuesto, etcétera.

El año 1993 es considerado por muchos especialistas en economía y desarrollo rural como uno de los periodos más difíciles dentro del desarrollo de la economía cubana, y en el sector agrario se vio más agudizada la crisis económica. Una de las estrategias adoptadas para enfrentar esta situación fue la constitución de las Unidades Básicas de Producción Cooperativa (UBPC) que representó una importante transformación de la agricultura cubana y es considerada por algunos especialistas en el tema agrícola como una tercera Ley de Reforma Agraria. Esta transformación de las relaciones de propiedad y de producción en el sector agrícola cubano se llevó a cabo mediante la promulgación por el Consejo de Estado del Decreto-Ley N.º 142, que disponía la conversión de la mayoría de las «granjas estatales de producción» de caña de azúcar y otros cultivos en UBPC (Jiménez, 2006).

A partir de un análisis de los principios formulados para la creación de las UBPC y sus características, esta nueva forma de producción agrícola no se desarrolló y no cumplió, la mayoría de las veces, con lo planteado y aprobado como principios de la mejor manera esperada y necesaria para los difíciles tiempos que le esperaba. Los cooperativistas se vincularon al área, pero no significó el sentido de responsabilidad individual ni colectiva. La existencia de ayudas económicas otorgadas por los bancos a estas formas de gestión los fue asfixiando lentamente, el tope de los precios de los productos agrícolas impuesto por la economía planificada o centralizada, y la carencia de insumos y materias primas no mantuvo la sostenibilidad económica ni financiera de este modelo. La producción alcanzada por muchas de estas cooperativas

estaba comprometida con sus deudas y no con los ingresos de los miembros. Evidentemente, la autonomía de la gestión de estas unidades de producción que debían administrar sus recursos y hacerse autosuficientes en el orden productivo no se alcanzó en su totalidad (MINAZ, 2003). Aunque se debe señalar y reconocer que estas deudas fueron condonadas por el Estado, muchas fueron exitosas y otras no alcanzaron a serlo.

Según la Oficina Nacional de Estadísticas e Información (ONEI), citada por Díaz (2005), el proceso de constitución de las UBPC, cambió radicalmente la distribución de la propiedad de la tierra en Cuba: si en 1989 el 82 % de la superficie total y el 73 % de la superficie agrícola pertenecían a 385 empresas estatales, en el año 2000 las cooperativas agropecuarias de diferente tipo ocupaban el 43 % de la superficie total y el 61,3 % de la agrícola. De ellas, las UBPC ocupan el 28,7 % de la superficie total y el 40,6 % de la agrícola. De este modo, la tierra pasó a nuevos actores sociales, entre ellos antiguos obreros agrícolas y otras personas que no estaban vinculadas al sector agrario.

Las cifras arriba citadas muestran elocuentemente la extraordinaria importancia del sector cooperativo en la producción agropecuaria cubana, tanto en lo referido a la producción de alimentos para el consumo interno como respecto a los cultivos destinados a la agro-exportación; pero no fueron cumplidos a pesar del enorme esfuerzo realizado para lograr los objetivos trazados.

El investigador Nova (2004) considera que la creación de las CCS, CPA y las UBPC constituyen una muestra importante de la expresión de la política agrícola del país, confirmando al movimiento cooperativo como la base fundamental sobre la cual se erige el sistema. En el proceso de constitución de las UBPC, se cometieron algunos errores que se han manifestado de forma negativa en un grupo de ellas:

- Surgieron como una idea gestada y nacida desde el Estado, no existió espontaneidad.
- La premura con que se constituyeron no permitió que madurara la idea y se crearan las condiciones.
- Al no haber sido reconocidas como verdaderas cooperativas, se quedaron a medio camino entre la Granja estatal y la CPA
- No haberlas reconocido como verdaderas cooperativas, se quedaron a medio camino entre la Granja estatal y la CPA.

- Haberles vendido una dotación inicial sobrevalorada económicamente.
- Haber mantenido intacta la estructura de las empresas originarias y subordinado las cooperativas a su control.
- No haber convertido en premisas para su constitución el cumplimiento de los principios básicos aprobados.
- Surgimiento de agentes deformadores de su esencia (ayuda económica, garantía salarial y fondo emergente).

Las UBPC no alcanzaron autonomía alguna, ello fue debido al estrecho vínculo que debían mantener o aún mantienen con las empresas a las cuales se subordinan; por ejemplo, estas empresas son las que asignan y elaboran sus planes técnico económico, y sitúan los recursos necesarios para su producción. Uno de los problemas que más ha afectado el proceso de producción agrícola es la cantidad de personal indirecto que se encuentra en estas estructuras empresariales, gasto salarial que se redistribuye al costo de las cosechas o al pie de cría. De hecho, en la actualidad, a raíz de la actualización del modelo económico, se aprobaron 17 medidas encaminadas a lograr una gestión más eficiente de las UBPC, que le tributan una mayor flexibilidad y autonomía.⁶

Es a partir del 16 de abril del año 2011 cuando se celebra el VI Congreso del Partido Comunista de Cuba (PCC) cuando la vida de la población cubana comienza una nueva etapa de transformaciones y cambios, un proceso de actualización del modelo económico y social.

Este VI Congreso del PCC se realiza en un contexto muy especial para el país, su agenda central fue la aprobación de los *Lineamientos de la Política Económica y Social del Partido y la Revolución*, documento que fue debatido por la mayor parte de la población y contenido de una reforma económica definida, como la adaptación del socialismo a

⁶ Para reanimar las UBPC se han tomado un conjunto de medidas dirigidas a la autogestión de estas y para ello se elaboró un Nuevo Reglamento General. Basado en este, las UBPC elaborarán su nuevo reglamento interno, como parte del proceso de perfeccionamiento de la UBPC y su personalidad jurídica. Desde el 2013, las cifras del plan de la economía serán desagregadas hasta el nivel de la UBPC, facilitando así que estas pacten relaciones con todas las personas naturales y jurídicas. Las medidas aplicadas contribuyen a eliminar el tutelaje de las empresas, el continuo deterioro de su economía y la sitúan en igualdad de condiciones de gestión de otras entidades agrícolas. Se facultan a vender sus excedentes, una vez cumplido el plan estatal, a la distribución de utilidades (Catá, 2014).

los nuevos tiempos, o como se pudiera expresar adecuado al socialismo del siglo XXI. En este congreso se aprueba la creación de cooperativas en sectores no agrícolas y se incrementa la capacidad del trabajo por cuenta propia, consolidándose el sector no estatal en la economía cubana; se sostiene además que el sistema económico que prevalecerá será la propiedad socialista de todo el pueblo sobre los medios fundamentales de producción.

En el capítulo I «Modelo de Gestión Económica» de este documento, se aprobaron los lineamientos N.º 25, 26, 27, 28 y 29, referidos a la creación gradual de Cooperativas No Agropecuarias (CNoA), así como las disposiciones que con carácter experimental regulan ese proceso. En sus inicios, la experiencia tuvo prevista la creación de alrededor de 200 asociaciones de ese tipo en todo el país, las cuales estarían centradas en los sectores del transporte, la gastronomía, la pesca, los servicios personales y domésticos, la recuperación de materias primas, la producción de materiales y los servicios de la construcción.

Las CNoA, o así lo presenta el discurso oficial, constituyen un nuevo modelo de gestión no estatal, y un nuevo agente económico en la sociedad cubana del proceso de actualización del modelo económico cubano. Este presupuesto contiene, al mismo tiempo, la esencia contradictoria de su surgimiento, al presentarse como un actor diferente y novedoso frente al cooperativismo tradicional en el país. En la práctica, lo que esto expresa son las deficiencias teóricas y funcionales de una concepción con centro no en la expresión fáctica de la propiedad realmente socializada, sino como una forma de gestión (solamente) no estatal en alguna rama específica de la economía nacional. Según la legislación vigente, estas se pueden formar a partir de la unión de tres o más personas naturales o de un colectivo de trabajadores de una entidad estatal en la que se aprueba el cambio a esta forma de gestión.

La creación de las CNoA da respuesta a las necesidades de la producción y los servicios en el país, y a las inquietudes de profesionales e investigadores, fundamentalmente de las ciencias sociales, en cuanto a la urgencia de estas formas de propiedad. El cuerpo legal que regula el desarrollo de las cooperativas no agropecuarias está conformado por los Decretos-Ley del Consejo de Estado y Ministros que fueron publicados en la *Gaceta Ordinaria* (n.º 53, 2012) con carácter experimental.

Según registros jurídicos y administrativos de la ONEI, al cierre de diciembre de 2015 el país contaba con 5473 cooperativas, de ellas 367 CNoA, 1699 UBPC, 897 CPA y 2510 CCS; esto representa

el 93 % de las llamadas cooperativas clásicas o agrícolas, las que se dividen en un 76 % que son atendidas por el Ministerio de la Agricultura, el 18 % por el Grupo Azucarero y el 6 % a los restantes órganos y organismos.

Tabla 1. Cooperativas cubanas de 2011- 2015.

AÑO	CNOA	UBPC	CPA	CCS
2011	0	2165	1002	2644
2012	0	2038	1006	2644
2013	198	1811	909	2502
2014	345	1754	903	2504
2015	367	1699	897	2510

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la ONEI (2015).

A partir del 2013, con la aprobación del Decreto-Ley N.º 305, se inicia el ascenso a las nuevas formas de gestión económica de las CNoA, y comienza un proceso de decrecimiento de las UBPC y CPA. Al comparar las cifras, en el año 2011 existían 2165 UBPC y al cierre del 2015 constaban 1699, con una diferencia de 466 UBPC de menos; algo similar sucedió con las CPA, obteniéndose una diferencia de 105 CPA menos, pero es oportuno señalar que no ocurre lo mismo con las CCS, las cuales disminuyeron en el 2013 y evidenciaron un crecimiento en el 2014 y 2015. Esta tendencia de incremento de las CCS está sujeta al Decreto-Ley N.º 300 «Sobre la entrega de tierras estatales ociosas en usufructo», lo que se expresa en el capítulo III «De los Requisitos» del decreto antes mencionado.

El comportamiento reflejado pone en evidencia la impronta que ha tenido y tendrá el sector cooperativo en Cuba. Se debe recordar que la mayoría de estas formas productivas se manifiestan a partir de la propiedad privada (pequeños agricultores, como las CCS, CPA y a partir de 2013 las CNoA, una mayoría «nacieron por inducción del propio Estado»). Sin embargo, no se puede perder de vista el contexto en que surgen las nuevas cooperativas no agropecuarias; partiendo del proceso de actualización, existen dos provincias (Artemisa y Mayabeque) con más de dos años trabajando bajo una nueva estructura político-administrativa con carácter experimental. La cantidad mayor de cooperativas CNoA por territorios se encuentra en las provincias de La Habana y Artemisa, le siguen con más de 10 CNoA las provincias de Mayabeque y Matanzas, como se puede observar en la siguiente tabla.

Tabla 2. Comportamiento de las cooperativas por territorios.

PROVINCIAS	TOTAL	CNOA	UBPC	CPA	CCS
Pinar del Río	386	12	67	71	236
Artemisa	274	66	59	54	95
La Habana	307	192	27	0	88
Mayabeque	277	15	68	20	174
Matanzas	262	20	87	59	96
Villa Clara	427	8	127	70	222
Cienfuegos	187	4	79	32	72
Sanctí Spíritus	328	8	104	55	161
Ciego de Ávila	225	4	81	51	89
Camagüey	443	8	172	84	179
Las Tunas	282	2	120	43	117
Holguín	545	4	137	105	299
Granma	520	7	183	98	232
Santiago de Cuba	592	9	257	84	242
Guantánamo	390	5	123	70	192
Isla de la Juventud (municipio especial)	28	3	8	1	16
Total	5473	367	1699	897	2510

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la ONEI (2015).

La distribución total de cooperativas en el país se caracteriza por una homogeneidad, obteniéndose una media de 365 cooperativas por provincia, si se divide el total de cooperativas en el país (5473) entre el total de las 15 provincias, aunque cada provincia tiene sus peculiaridades, aspecto que debe tenerse en cuenta, pero no en detrimento del desarrollo de esta forma de gestión más allá de su factibilidad como forma de gestión económica y de propiedad.

En la formación de cooperativas en el sector no agropecuario iniciado en el año 2012, se destacan en la participación los siguientes Organismos de la Administración Central del Estado (OACE):

Tabla 3. CNoA por Organismo de la Administración Central del Estado (OACE).

ÓRGANO U ORGANISMO	CNOA
MINDUS	28
MINEM	5
MINAL	3
MICONS	69
MITRANS	9

Tabla 3. CNoA por Organismo de la Administración Central del Estado (OACE) (continuación).

MINCIN	2
INDER	1
MINTUR	18
MINFAR	1
Poder Popular La Habana	110
Poderes Populares de otras provincias	95
Otros Organismos	26
Total	367

Fuente: Elaboración propia.

Resulta lógico que, frente al predominio histórico del sector estatal en la economía cubana, el surgimiento de las cooperativas germine, en su mayoría, del embrión estatal. Sería un tema a tratar las consecuencias que ha traído esta centralización de la economía en un solo modelo, pero lo trascendental aquí estriba en el reconocimiento de la necesidad de diversificarla con nuevos actores, al considerar que el Estado no puede encargarse de todos los aspectos de la vida social. Si bien mucho se ha discutido respecto a la validez de la inducción desde las experiencias del socialismo real, resulta importante reconocer que el elemento contradictorio central no es el verticalismo de la decisión por sí mismo, sino la materialización de procedimientos impositivos, por contexto o imperiosidad política, en detrimento del desarrollo de mecanismos de socialización del poder como imperativo para la socialización de la propiedad como estrategia política. Actualmente, el Estado ha priorizado la creación de cooperativas en muchos de sus establecimientos (cafeterías, restaurantes, peluquerías, relojerías, talleres de reparación de enceres menores y en otros), y en ningún momento ha desintegrado una empresa para convertirla en cooperativas, a pesar del deslinde de estas unidades, las empresas estatales a las que pertenecen siguen funcionando y sus entidades son arrendadas, estableciéndose límites a la apropiación real desde los principios cooperativistas.

Acerca del arriendo estatal, existen valoraciones importantes de Luis Marcelo Yera (2010), destinadas a argumentar teóricamente la conveniencia de realizar esa medida a las empresas estatales, que tienen que cesar sus actividades y pasarla a los trabajadores, siguiendo la experiencia de otros países, donde estas son recuperadas por sus trabajadores. También propone una serie de cláusulas que deben considerarse en el

contrato de arriendo estatal a las CNoA,⁷ que por el interés que tiene, aquí reproduzco:

Propuesta de cláusulas a considerar en los contratos de arriendo estatal a cooperativas de actividades productivas:

- Llevar a cabo la producción, teniendo en cuenta tanto la demanda como el requerimiento de maximizar la variedad y la calidad.
- Garantizar la compatibilidad producción-ecología.
- Aplicar la ciencia y la técnica mediante la realización o contratación de investigaciones en todos los aspectos relacionados con la actividad de que se trate, incluida la dirección.
- Buscar la complacencia de los distintos consumidores internos y externos a través de los estudios de mercado, de los clientes y de los canales de distribución.
- Establecer precios competitivos socialmente justos, basados sobre los costos de producción, la calidad, la abundancia relativa de lo producido, el mercado mundial, cuando corresponda, y la necesidad de lograr la rentabilidad debida.
- Crear una imagen prestigiosa de la producción ante los consumidores, a partir de una cultura de calidad total que debe relacionarse tanto con el diseño como con la marca comercial correspondiente.
- Atender las necesidades de los trabajadores, de adecuadas condiciones laborales, superación y estimulantes ingresos, recabando de ellos la actitud requerida, así como el necesario espíritu de equipo para desarrollar una auténtica conciencia cooperativista.
- Garantizar la selección profesional y la formación moderna y sistemática del personal de dirección.
- Aplicar una eficiente política inversionista que ayude a sostener la debida competitividad tecnológica de los productos, para lo cual se deberá estar informado de lo mejor de la experiencia nacional e internacional.

⁷ Luis Marcelo Yera aclara que elaboró la última actualización el 2 de abril de 2012 a las 13:53. Aclara además que elaboró esta propuesta tomando como base los diez objetivos que en su momento tuvo la compañía General Electric en su mecanismo descentralizador de dirección por objetivos.

- Analizar las posibles iniciativas de los competidores para alterar la dinámica del mercado.

Lo dispuesto acerca del arriendo estatal no contempla estos aspectos, consideramos que los mismos se tomen en cuenta para futuras legislaciones y perfeccionamientos de esta vía de socializar la producción y los servicios en el país, teniendo en cuenta el rol decisivo que debe seguir desempeñando el Estado y sus instituciones en el desarrollo del proyecto económico nacional, pero mucho más importante su rol como dinamizador de prácticas económicas que sustenten su visión de desarrollo socialista. Como perspectivas en el proceso de formación de cooperativas en diferentes sectores de la economía cubana, las cooperativas seguirán convirtiéndose en una sólida fuente de empleo. Están destinadas a ocupar un lugar de mucha importancia como alternativa organizativa y de producción en la actualización del modelo económico de la nación, pero su rol debe de comenzar a analizarse más desde su funcionalidad intrínseca para el desarrollo de otra racionalidad y no desde la perspectiva instrumentalista que hasta ahora ha primado en la historia del cooperativismo cubano y que tiende a perpetuarse en una visión de sustitución del Estado en ciertos espacios económicos.

La creación de las nuevas cooperativas (CNoA) amparadas en el Decreto-Ley N.º 305 constituye un paso de avance en el desarrollo de la sociedad cubana, el cual puede contribuir a introducir eficacia y eficiencia en las actividades y procesos económicos del país, pero mucho más importante, en el acompañamiento ético normativo al desarrollo que necesita un país que continúa apostando por el modelo socialista. Se deben vencer grandes retos para que estas nuevas formas de cooperativas en los diferentes sectores aprobados logren avanzar sin tropiezos y tomen en cuenta y aprendan de los errores cometidos en las cooperativas agrícolas, en pos de no repetirlos.

Los cuerpos legales promulgados para la implementación del Lineamiento N.º 25 de la Política Económica y Social del Partido y la Revolución, aprobado en el VI Congreso del Partido Comunista de Cuba en el 2011, y referido a la creación de cooperativas de primer grado en diferentes sectores de la economía nacional, establecen el régimen económico para el funcionamiento de esta forma productiva de propiedad colectiva.

Algunas cooperativas no cumplen estos aspectos, violando reglamentos que están obligadas a cumplir para un funcionamiento

ordenado y transparente. Estas violaciones comprenden desde el objeto social, pasando por las normas cubanas de contabilidad, control interno, tributario, bancario y contractual, hasta principios y valores del cooperativismo internacionalmente practicados. Las violaciones de principios y normas, particularmente las referidas al establecimiento del orden económico, distorsionan la experiencia y son caldo de cultivo para la disolución de una cooperativa. El denominador común de sus causas es la «falta de preparación de los cooperativistas». A esta falta de preparación de los cooperativistas se suma la falta de preparación de muchos funcionarios que deben orientarlos y exigirles de conformidad con lo establecido. Otras problemáticas y desafíos vinculados a la creación y funcionamiento de estas cooperativas han sido:

- Demora en el proceso de aprobación o negación de una cooperativa.
- Poca participación de los actores (cooperativistas y funcionarios involucrados en el proceso de formación de cooperativas) en cursos impartidos sobre el tema por diferentes instituciones
- Ausencia de un mercado mayorista.
- Vulnerabilidad de las herramientas financieras de esta forma de gestión.
- La ausencia o poca divulgación de spots o programas radiales o televisivos, al promover y dar a conocer los buenos ejemplos de cooperativas exitosas en el país.
- La falta, en muchos casos, de asesoramiento jurídico para las personas que aspiran a formar parte de una cooperativa. A su vez, no todos los trabajadores ven en las cooperativas una alternativa de trabajo.

No obstante, son varios los elementos positivos que han derivado de esta nueva forma de gestión no estatal (CNoA):

- Incremento de las ofertas y los servicios a la población.
- Extensión en los horarios de trabajo, mayor oportunidad al pueblo trabajador.
- Aumento de la autonomía y la gestión interna, alcanzando sentido de pertenencia del hombre por el trabajo realizado.
- Son dueños del resultado económico obtenido en el proceso de gestión, lo que permite la reducción de gastos.

- Se materializa la democracia participativa como principio rector de su funcionamiento.
- Se ha logrado transformar la imagen y la arquitectura de muchos inmuebles deteriorados por el tiempo y falta de mantenimientos.

Desafíos en el proceso de creación y funcionamiento de las cooperativas no agropecuarias:

- Demora en el proceso de aprobación o negación de una cooperativa.
- Poca participación de los actores (cooperativistas y funcionarios involucrados en el proceso de formación de cooperativas) en cursos impartidos sobre el tema por diferentes instituciones
- Ausencia de un mercado mayorista.
- Vulnerabilidad de las herramientas financieras de esta forma de gestión.
- La ausencia o poca divulgación de *spots* o programas radiales o televisivos, promoviendo y dando a conocer los buenos ejemplos de cooperativas exitosas en el país.
- La falta, en muchos casos, de asesoramiento jurídico para las personas que aspiran a formar parte de una cooperativa. A su vez, no todos los trabajadores ven en las cooperativas una alternativa de trabajo.

Conclusiones

El movimiento cooperativo agrícola, posterior al triunfo de la Revolución ha transitado por distintos momentos. La presencia de estas formas de gestión en los distintos sectores productivos de la economía resulta decisiva para la garantía alimentaria de la población, la sostenibilidad en el tiempo de la agroindustria y la sustitución de importaciones.

Las cooperativas agropecuarias y no agropecuarias constituyen un modelo de gestión coherente con los principios del socialismo. Constituye un reto para estas contribuir al desarrollo de una nueva cultura de gestión empresarial, particularmente las no agropecuarias por su novedad en el establecimiento de un nuevo tipo de relaciones laborales. Por un lado, participativa y democrática, con acento en la calidad y la productividad en el desenvolvimiento del trabajo; pero también en una nueva mirada del comportamiento como nuevos sujetos y en el

cumplimiento de la solidaridad, la colaboración. En este sentido, darle contenido a la propiedad social y el desarrollo de la responsabilidad social empresarial en el vínculo con lo local y su comunidad, en que la relación con el consejo de la administración pueda desarrollar un trabajo solidario en el apoyo a los problemas sociales del municipio.

Las distintas formas de cooperativas agropecuarias y las no agropecuarias son fuente de trabajo y empleo, con la tendencia al tipo de trabajo a tiempo completo, temporal y parcial. Más zigzagueante en el sector agrícola, con la tendencia, demostrada por investigaciones, a la «descampesinización» de las CPA, en la cual no está resuelto el relevo generacional, pues los jóvenes emigran a la ciudad y al desarrollo de otras profesiones y oficios.

La aprobación de las CNoA contribuye a la desestatalización de la propiedad y a la creación de una propiedad colectiva de miembros asociados. En estas debe generarse una cultura de propiedad social en la cual debe cuidarse un balance adecuado entre trabajadores socios y no socios. Con estos últimos es necesario que se cumpla la legislación vigente, de lo contrario se convertirían en asalariados permanentes, con las desventajas que implica desde el punto de vista económico, político y social. Diferentes investigaciones sobre las CNoA han demostrado que son fuente de empleo, proporcionan ingresos superiores a la media nacional y mejor a los que tenían con anterioridad su la constitución. Asimismo, muchas de ellas han mejorado las condiciones de vida y trabajo de sus miembros.

La creación de las cooperativas en Cuba representa el más profundo intento de desestatalización de la economía y la socialización de la propiedad sobre los medios de producción, al erigirse como el más palpable ejemplo de economía social y solidaria en Cuba. No obstante queda mucho por recorrer al respecto. La experiencia internacional muestra claramente la necesidad de dos elementos fundamentales y estrechamente relacionados para la consecución del desarrollo de esta forma de gestión en cualquier contexto: primero, la necesidad de la materialización de una institucionalidad que realmente legitime y asegure el funcionamiento efectivo de las cooperativas más allá de lo económico financiero y que, al mismo tiempo, asegure el segundo elemento, la transformación real del sistema de propiedad que le da sustento. Cualquier intento de legitimar el cooperativismo desconociendo estos elementos, lo estará condenando al fracaso, al menos en su capacidad de impacto en la sociedad, cuando no al ostracismo

como actor económico. Hasta el momento, parece estar aquí el principal reto del cooperativismo cubano y del modelo propuesto por el país, sobre todo desde la institucionalidad hasta hoy creada, que parte no solo de segmentarlo como movimiento, sino también de desconocer la necesaria autonomía en su funcionamiento interno, así como hacia el mercado y la sociedad.

Bibliografía

- BORÓN, ATILIO A. (2009): *Socialismo siglo XXI. ¿Hay vida después del neoliberalismo*, La Habana Editorial de Ciencias Sociales.
- CATÁ GUILARTE, EUCLIDES (2014): «La transformación del modelo económico cubano. Perfeccionamiento de la producción social», (15/11/2016), <<http://lasa.international.pitt.edu>>.
- CATÁ GUILARTE, EUCLIDES y OSNAIDE IZQUIERDO QUINTANA (2016): «Cooperativas no agropecuarias. Desafíos e impactos para el desempeño socio-productivo y el desarrollo local. Análisis preliminares», en Jaime García *et al.*, *Sector Cooperativo y Desarrollo Local*, pp. 90-97, Santa Clara: Editorial Feijóo.
- CHÁVEZ FRÍAS, HUGO (2007): «Acto de reconocimiento al Comando Miranda», Teatro Teresa Carreño, 15 de Diciembre de 2006. Discurso de la Unidad, folleto, Caracas: Ediciones Socialismo del Siglo XXI.
- DÍAZ, BEATRIZ (2005): «Migraciones Este-Oeste en Cuba. Las cooperativas agrícolas como vía de inclusión social», ponencia, IX Seminario Internacional UniRcoop, Río de Janeiro, 3-5 octubre.
- FERNÁNDEZ, AVELINO (2006): «Notas características del ambiente legal cooperativo en Cuba», *Colección Jurídica* (edición electrónica), p. 1-15, La Habana, año 7, n.º 37, octubre-diciembre, (12/12/2016), <<http://www.unjc.co.cu/Publicaciones/colejur37.htm>>.
- GUEVARA, ERNESTO «CHE» (1988): *El socialismo y el hombre en Cuba*, La Habana: Editora Política.
- JIMÉNEZ, REYNALDO (2006): «Educación para la participación social de las Unidades Básicas de Producción Cooperativas (UBPC). Estudio de Caso», tesis de doctorado, FLACSO-Cuba, Universidad de La Habana.
- LEBOWITZ, MICHEL (2009): *El socialismo no cae del cielo: un nuevo comienzo*, Caracas: Monte Ávila Editores Latinoamericana C.A.
- MARTÍN BARRIOS, ADELFO (1982): *La ANAP 2 años de trabajo*, La Habana: Empresa Medios de Propaganda PCC.
- MINISTERIO DE LA INDUSTRIA AZUCARERA (MINAZ) (2003): *Reglamento General de las UBPC*, La Habana: MINAG.

- NOVA, ARMANDO (2004): *El Cooperativismo línea de desarrollo en la agricultura cubana 1993-2003*, La Habana: CEEC / Universidad de la Habana.
- PIÑEIRO HARNECKER, CAMILA (comp.) (2011): *Cooperativas y Socialismo. Una mirada desde Cuba*, La Habana: Editorial Caminos.
- TEMAS (2013): «¿Qué es la ESS?», La Habana, n.º 75.
- RODRÍGUEZ, CARLOS RAFAEL (1983): «Cuatro años de Reforma Agraria», en *Letra con Filo*, t. II, pp. 212-213, La Habana: Editorial Ciencias Sociales.
- YERA, LUIS MARCELO (2013): «El cooperativismo y su influencia en el sistema empresarial estatal ante el VI Congreso del PCC», *Revista Cubana de Pensamiento Socioteológico*, La Habana, (20/01/2017), <<https://revista.ecaminos.org/article/el-cooperativismo-y-su-influencia-en-el-sistema-em/>>
- Oficina Nacional de Estadística e Información (ONEI) (2016): «Organización institucional. Principales entidades», La Habana, octubre-diciembre 2015, enero 2016.



El trabajo informal como fenómeno social: aciertos y desaciertos de la Sociología para su comprensión en el contexto cubano

MAGELA ROMERO ALMODÓVAR
JUSMARY GÓMEZ ARENCIBIA
YESSIE MIRANDA DELGADO

A modo de introducción

Las primeras aproximaciones al estudio del trabajo informal datan de la década del setenta del siglo xx, en la que los economistas de la Organización Internacional del Trabajo (OIT) introducen el enfoque de la racionalidad productiva y describen la existencia de relaciones de trabajo inestables, de baja productividad y escasa remuneración en los países africanos y latinoamericanos (Veleda, 2003, p. 56).

El término «trabajo informal» apareció por primera vez en un informe de la OIT que salió a la luz pública en 1973, bajo la autoría de Keith Hart (Lim y Pacheco, 2005, p. 4; Jiménez, 2011). Con esta categoría se intentaba describir las condiciones desfavorables que tenía una gran masa de subempleados pobres de Accra (ciudad de Ghana), quienes habían logrado sobrevivir con la generación de bienes y servicios fuera del marco legal (Guergil, 1998, p. 56). Este informe arrojó varias luces sobre este fenómeno y visibilizó a un sector poblacional que vive al margen de la economía formal sujeta a fiscalización y tributación, de ingresos inestables, de trabajos inseguros, desprotegidos e ilegales fuera de los sistemas de seguridad social y de los marcos regulatorios establecidos. De igual modo, colocó la preocupación en torno a este fenómeno en la agenda de las agencias internacionales y de las Ciencias Sociales y Económicas.

A partir de este entonces, comenzaron a suscitarse otros escritos sobre esta problemática social, en los que fueron utilizados varias acepciones para describir el fenómeno. Entre la multitud de denominaciones empleadas para referirse a este tipo de trabajo, aparecen: subterráneo,

sumergido, oculto, paralelo, informal, negro, no observado, no oficial, no regulado, ilegal y clandestino, por solo mencionar algunas acepciones. Se debe señalar que las terminologías anteriormente mencionadas no son excluyentes ni contrapuestas; sin embargo, según los autores, instituciones y contextos, cada una de ellas permite colocar el énfasis en un aspecto o en otro.

Por la relevancia y multiplicación de esta problemática a escala mundial, se encaminan estas páginas a dialogar con los supuestos teóricos que han guiado las reflexiones en el contexto internacional, especialmente en el contexto latinoamericano. Esta suerte de estado del arte permite identificar los cimientos epistemológicos que sustentan dicho debate en Cuba, así como sus características y proyección en la actualidad. Varias son las interrogantes que sirven de hilo conductor: ¿Cuáles han sido los principales abordajes sobre el trabajo informal en Cuba? ¿Qué características presenta este tipo de trabajo en este país? ¿Cuáles podrían ser signos distintivos de este sector respecto a lo que acontece en otros contextos?

Las conclusiones que se exponen a continuación no pretenden establecerse como certezas o verdades absolutas, sino como directrices para el análisis del actual contexto de cambio y actualización. Estas se basan en las indagaciones que realizan las autoras a partir de una amplia revisión bibliográfica (textos, tesis, resultados de investigación, etcétera).

El trabajo informal como fenómeno social

Tradicionalmente, la economía informal fue valorada como un espacio de sub-empleos y bajos ingresos, al que no se le brindaba prácticamente atención. Los conformadores de políticas trataban de absorber a quienes se desempeñaban dentro de esta a partir de la realización de disímiles estrategias. Sin embargo, las crisis económicas internacionales, los altos niveles de deuda, una fracasada industrialización y estrategia de creación de empleos, unido a la compleja situación sociolaboral que a nivel internacional existe a raíz de los procesos migratorios y el excedente de mano de obra que trae consigo la informatización, han obligado a los gobiernos a considerar las actividades informales de manera diferente, pues a través de ellas se absorbe la mano de obra que es «expulsada» del espacio socioeconómico formal en épocas de crisis.

En este sentido, se establecen estrategias para formalizar lo informal y dotar esta realidad de seguridad social y laboral; no obstante, en los

tiempos que corren, este sigue percibiéndose como un «malestar necesario», pues si bien no se puede tener una mirada absolutista, no es menos cierto que este tipo de trabajo genera frecuentemente situaciones de vulnerabilidad a partir de la obtención de bajos ingresos, la inseguridad social, la irregularidad en las contrataciones, la desindustrialización, la violación de lo establecido, la precariedad en las condiciones de trabajo, entre otros aspectos.

Como se apuntaba en los párrafos introductorios, existen disímiles maneras para nombrar la informalidad. Pese a la diversidad de definiciones existentes para referirse a este fenómeno, pueden constatarse elementos que han sido reiterados en las producciones teóricas e investigaciones empíricas sobre este tema y que constituyen características de este tipo de trabajo; a saber (Hart, 1973; Tokman, 1980; Portes y Haller, 2004; Lim y Pacheco, 2005; Jiménez, 2011; OIT, 2013; Peña y Voghon, 2013; Rubio, 2014; OIT, 2015; PNUD, 2016; Valenzuela s/a):

- la reproducción de actividades generadoras de ingresos al margen del sistema regulatorio, administrativo y tributario establecido;
- la facilidad de entrada, debido a los limitados requerimientos;
- la dependencia de recursos disponibles localmente (en comparación con los recursos costosos y muchas veces importados del sector formal).
- la inseguridad sociolaboral que experimentan sus protagonistas;
- la demanda de habilidades adquiridas fuera del sistema de educación formal (*versus* trabajos que requieren de instrucción formal);
- la prevalencia en el sector cuentapropista de pequeña escala;
- el protagonismo, dentro de este espacio socioeconómico, de mujeres, jóvenes e indocumentados.

Este trabajo, a diferencia del que acontece en el marco de la economía formal, se genera fundamentalmente por el autoempleo en actividades del sector primario y secundario, parte de la distribución y el transporte a pequeña escala, potencia la transferencia entre personas y estimula la realización de algunas actividades ilegítimas, como el robo de mercancías, la usura o la prostitución (Hart, 1973). Según la Asociación de Investigación y Estudios Sociales (ASIES), entre los indicadores más importantes para determinar la informalidad de una relación de trabajo

se encuentran: la inexistencia de un contrato de trabajo escrito y la falta de cobertura por el régimen de seguridad social (Valenzuela s/a, p. 5).

Otras características de este tipo de trabajo fueron reseñadas en el informe de la Conferencia Internacional de Estadísticos del Trabajo (1987). En este se afirma que por sector/trabajo informal puede entenderse:

aquellas actividades independientes en pequeña escala, desarrolladas con o sin trabajadores remunerados, que se caracterizan por funcionar con un bajo nivel de organización y tecnología y cuyo objetivo fundamental es crear empleos y generar ingresos para sus participantes. Se dice además que, estas actividades se consideran como encubiertas en la medida en que carecen de la aprobación formal de las autoridades, así como de otros instrumentos similares relativos a cuestiones fiscales y condiciones de trabajo” (Hernández y Suárez, 1994, p. 21).

Este trabajo se desarrolla, total o parcialmente, al margen de la normativa legal, lo cual provoca que, por lo general, la mayoría de las actividades que se realizan en el marco de este no estén registradas ni puedan ser controladas por el Estado. El sujeto que se inserta en el marco de este espacio socioeconómico está casi siempre desprovisto de amparo legal y social, pues se encuentra inmerso en la economía informal.

La economía informal¹ es aquella que abarca todos los procesos que rodean al trabajador informal y aunque refiere tener su eje en las dinámicas que se establecen dentro de la informalidad propiamente, puede incluir acciones que guarden relación con el espacio formal. Por tanto, esta economía no debe ser entendida como algo dado que refleja la realidad de un grupo específico de individuos a reorientar; sino como algo que convoca a repensar dinámicas y procesos en lo que se interconectan los individuos y sus plataformas de acción.

Algunos autores refieren que la informalidad guarda una estrecha relación con la pobreza urbana y con los cinturones de miserias manifestados en los márgenes de las principales ciudades de América Latina (de la Garza, 2000; Di Virgilio, Otero y Boniolo, 2011). No obstante, este es un fenómeno que trasciende los centros urbanos y que se reproduce

¹ Se utiliza la expresión «economía informal» para abarcar el empleo informal; sin embargo, el empleo precario también constituye una parte del empleo informal: asalariados del sector formal con condiciones precarias de contratación (OIT, 2013, p. 15).

en cualquier realidad agrupando a incontables trabajadores. Es destacable la presencia las mujeres, jóvenes e indocumentados, siendo estos los grupos más vulnerables a la hora de optar por empleos formales (OIT, 2015).

«De acuerdo con la OIT, el África Subsahariana es la “región más informalizada” del mundo; allí un 75% de la fuerza de trabajo no agrícola trabaja informalmente llegando al 90% en ciertas partes de África del Oeste» (Martínez, 2015, p. 3). De igual modo, el contexto latinoamericano dibuja un panorama desalentador, ya que esta constituye la única alternativa posible de empleo para millones de personas, un hecho que contribuye a la (re)producción de un círculo vicioso relacionado con la desigualdad social y la pobreza.

Según datos de la OIT, se calcula que alrededor de la mitad de la fuerza de trabajo urbana en la región se concentró durante las dos últimas décadas en el sector informal, con un peso bastante homogéneo entre los países. En 1990, las estadísticas registraban el 44 %, en el 2000 el 45 % y el 2003 el 47 % del empleo urbano, lo que tiene efectos adversos en el desempeño de la economía por la baja productividad, la exclusión, marginalización, precariedad y disparidades de salarios. Al mismo tiempo, se considera como una barrera estructural para el crecimiento sostenido (Cimoli, 2006 citado por Luis, 2009, p. 32).

En los países de América Latina, los niveles de informalidad en el empleo juvenil cubren un rango amplio. La informalidad en este grupo etario representa una preocupación doble para la agenda. Al desafío de brindar a la nueva fuerza laboral un lugar activo en el mercado de trabajo se agrega el de garantizar que el mismo reúna los atributos de un trabajo decente. Pese a los esfuerzos de los países de la región, con el 13 % de los jóvenes en situación de desempleo y el 55.7 % de los ocupados en trabajos informales, estas metas aún resultan lejanas (OIT, 2013b).

Los índices más altos corresponden a Perú, Guatemala, Paraguay, Honduras y El Salvador, donde entre siete y ocho de cada diez trabajadores jóvenes se desempeñaban en condiciones de informalidad en 2013. En el caso de Honduras, entre 2009 y 2013 la tasa de informalidad juvenil aumentó 2.5 %. Mientras que en El Salvador y Guatemala se mantuvo el mismo nivel; y en Paraguay y Perú se redujo entre 5 y 3.4 % respectivamente. En contraposición, los registros más bajos tuvieron lugar en Uruguay y Costa Rica, donde aproximadamente tres trabajadores jóvenes por cada diez eran informales. En este caso,

ambos países son los que experimentaron un mayor descenso de la tasa de empleo informal juvenil en el periodo analizado (11 y 7 % respectivamente) (OIT, 2015, p. 10).

El Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) (2016) alerta que, según un estudio del Banco Interamericano de Desarrollo en la región, la persistente informalidad y la baja productividad vienen acompañadas de una inestabilidad laboral, que se evidencia en la alta rotación de los empleos. En promedio, el 25 % de los trabajadores lleva menos de un año en su empleo.

La falta de acceso al crédito y las restricciones para acceder a financiamiento parecen guardar una estrecha relación con la informalidad. «En América Latina hay más de 50 millones de establecimientos productivos pequeños y medianos, de los cuales cerca de 37 millones son informales. De estos, el 40% declara que necesita un crédito y no tiene acceso, en tanto que un 9%, si bien es sujeto de alguna línea crediticia, encuentra restricciones para acceder a financiamiento» (PNUD, 2016: 139).

En Latinoamérica se combinan varios elementos: el bajo crecimiento promedio, baja productividad, la inestabilidad laboral, la pobreza, la reproducción de brechas de equidad y la informalidad, por solo mencionar algunos elementos negativos. Estos altos niveles de informalidad van dejando un lastre económico, social y fiscal en la medida en que reduce la cobertura de los sistemas de seguridad social, las posibilidades de generar ahorro y de disponer de recursos. Los trabajadores de este sector tienen menos probabilidades de salir de la pobreza y más de regresar a ella.

Desde la región latinoamericana mucho queda por hacer y transformar. Se necesitan construir puentes entre la proyección de las políticas macro y microeconómicas que lleven a fortalecer al Estado y a actuar directamente en los procesos de desigualdad y exclusión social que distinguen a estos países. Según la CEPAL (2010), «una sociedad que no se educa, que no invierte en cohesión social, que no innova, que no construye acuerdos ni instituciones sólidas tiene pocas probabilidades de prosperar» (p. 8).

Resulta imprescindible contar con políticas de Estado que concurren a dinamizar el crecimiento, promover la productividad, fomentar una mayor articulación territorial, impulsar mejores condiciones de empleo y de institucionalidad laboral, así como proveer bienes públicos y de protección social con clara vocación universalista y redistributiva. La

región experimenta un triple desafío: impulsar sus economías en aras del desarrollo, enfrentar la crisis y su inflexión histórica con nuevos instrumentos de política y saldar la secular deuda de desigualdad y exclusión social (CEPAL, 2010). Hacia estos frentes deberían articularse las acciones nacionales y regionales.

América Latina y el Caribe pueden lograr mejores indicadores en su crecimiento desde el punto de vista cualitativo y cuantitativo. Para esto se impone lograr e incentivar un mayor dinamismo económico acompañado de mejores índices de equidad e inclusión social, menor exposición a los impactos de la economía internacional, mayores niveles de inversión traducidos en productividad y más generación de empleo de calidad. Para esto es esencial una mejor gestión de su política macroeconómica.

Las mayores brechas internas de productividad en la región, en comparación con lo que ocurre en los países desarrollados, significan mayores brechas salariales y una peor distribución del ingreso. Las diferencias de productividad entre sectores son muy marcadas. Los sectores de alta productividad de este contexto (minería, electricidad y sector financiero) representan un porcentaje bastante reducido de la ocupación formal, mientras que los de menor productividad son la mayor fuente de empleo (CEPAL, 2010). Esto se traduce en significativas brechas salariales al interior de los empleados formales, que se agudizan con el entrecruzamiento de niveles educacionales, color de la piel, etnia, género, edad y territorio. Un cuadro más complejo se dibuja al introducir en el análisis a los diferentes agentes económicos (microempresas, pequeñas y medianas empresas (PYMES) y grandes empresas). Los trabajadores informales además de experimentar estas inequidades sociales viven excluidos de los sistemas de seguridad y protección social y generalmente reciben ingresos inferiores cuando se comparan con el sector formal.

Como respuesta, los países de la región han desarrollado un conjunto de políticas que comprenden desde estrategias asumidas como planes nacionales, hasta intervenciones focalizadas, utilizando instrumentos legislativos, programas públicos y acuerdos con actores sociales, entre otros. La temporalidad abarca periodos extensos de aplicación e implementaciones de carácter reciente (OIT, 2015). Estas prácticas se han visto atentadas con el saldo negativo dejado por las crisis económicas y sociales que sacuden a la región. La contracción del Producto Interno Bruto (PIB) ha traído consigo el aumento del desempleo y de las vulnerabilidades

sociales. Con estos elementos se fertiliza el terreno para el desarrollo de la informalidad.²

Al tener en cuenta los inconvenientes que genera tal situación para quienes se insertan en este espacio sociolaboral, recientemente la Conferencia Internacional del Trabajo, en su 104ª reunión (junio, 2015), hizo una recomendación que orienta a los estados miembros facilitar la transición de los trabajadores y las unidades económicas desde la informalidad hacia la formalidad, promover el trabajo decente y el desarrollo incluyente. Esta organización, en su argumento propositivo, indica que más de la mitad de la fuerza laboral del mundo reside en la economía informal, caracterizada por la denegación de los derechos en el trabajo, la falta de oportunidades de empleo de calidad, la baja productividad, la protección social inadecuada y el diálogo social deficiente.

Estas son algunas de las particularidades que presenta este tipo de trabajo a nivel internacional y aunque ha variado su presentación, ha alcanzado a todos los espacios económicos y formas de gestión de propiedad, y se desdobra como una alternativa para miles de seres humanos. Junto a su desarrollo, estudiosos de las temáticas laborales, las agencias internacionales y los tomadores de decisión ahondan en sus causas, formas de reproducción, efectos y formas de mitigarlo. Sin embargo, en Cuba, las aproximaciones a este fenómeno no abundan, a pesar de que existe un número considerable de personas que se desempeñan laboralmente en la informalidad. Es por ello que el siguiente acápite se dedicará a sistematizar las principales aproximaciones realizadas hasta la fecha, así como los resultados alcanzados. Todo con el fin de lograr una visión contextualizada de este fenómeno y comprender mejor la realidad sociolaboral actual.

² En la primera mitad del año se profundizó la caída interanual de la tasa de ocupación urbana que se había iniciado en el segundo trimestre de 2014. Mientras que durante el año 2015 ese descenso se había atenuado levemente debido al aumento del trabajo por cuenta propia. En el primer semestre de 2016 se registró un nuevo deterioro, con una caída interanual de 0,6 puntos porcentuales (tras un retroceso de 0,2 puntos en el promedio de 2014 y 0,3 puntos en 2015). Si la caída interanual del primer semestre se mantuviera en una magnitud similar para el año en su conjunto, la tasa de ocupación urbana a nivel regional retrocedería a un nivel cercano al alcanzado en 2010 (OIT, 2016).

El caso cubano

El estudio de la informalidad en Cuba es una tarea difícil. La primera dificultad es la no existencia de datos estadísticos que den cuenta de este fenómeno; y la segunda los escasos estudios que sobre la temática se han realizado, aunque, ciertamente, en los últimos años han aparecido algunos trabajos dedicados a lograr una mejor comprensión del fenómeno (Lim y Pacheco, 2005; Jiménez, 2011; Peña y Voghon, 2013). Ante estas circunstancias, el presente escrito tiene la finalidad de poner al descubierto algunas reflexiones que desde la teoría se han construido para analizar el caso cubano. Para ello, se realizará una reconstrucción *grosso modo* del esquema conceptual y metodológico que ha guiado la visibilización y análisis de la problemática en este contexto. De este modo, se estará en mejores condiciones para una reflexión sobre el asunto, no solo en el ámbito académico, sino en el marco de los encuentros que sostienen los hacedores de las políticas de empleo en el país.

El 1 de enero de 1959 resulta, sin lugar a dudas, uno de los momentos más trascendentales de la historia de Cuba. La vorágine revolucionaria se caracterizó por la puesta en marcha de una serie de transformaciones socioeconómicas y políticas que posibilitaron una disminución de la desigualdad social. De esta forma, la sociedad cubana se distinguió, al menos en sus tres primeras décadas, por tender a la homogeneidad y el igualitarismo en términos de ingresos, consumo y bienestar. El logro de estos beneficios facilitó la consolidación de una sociedad más equitativa en términos de derechos sociales.

El principal rasgo del proyecto que nacía era su afán por cumplir importantes compromisos sociales, económicos y políticos, tales como: transferir el poder real del Estado a las grandes mayorías; abolir la discriminación de género, raza o nacionalidad y elevar el nivel de vida de la población. El desarrollo paralelo y no sucesivo de las aristas social y económica se convirtió en el pilar fundamental del gobierno iniciado en 1959. Esta premisa formaba parte del compromiso asumido durante los intensos años de lucha. «El grado de realización económica estaba dado por el nivel de solución que se ofreciera a los problemas sociales» (CIEM / PNUD, 2000, p. 52).

El Estado cubano implementó políticas socioeconómicas con la finalidad de asegurar el bienestar de sus ciudadanos. Paulatinamente, logró garantizar el pleno empleo, la protección y la seguridad social, la distribución equitativa de los resultados económicos y la cobertura

de las necesidades básicas a través del desarrollo de una red de servicios básicos (salud, educación, cultura, vivienda, seguridad social, deporte). La aplicación de una política social única conllevó a alcanzar los objetivos perseguidos en menos tiempo. Se debe acotar que este quehacer estuvo matizado por una excesiva centralización que permitió el control de los recursos disponibles. Había metas concretas que alcanzar en las condiciones de un país subdesarrollado.

Las acciones encaminadas por el gobierno cubano tenían el propósito de perpetuar los siguientes objetivos (Ferriol, 1997):

- Propiedad estatal sobre los medios de producción en magnitud casi absoluta.
- Aseguramiento del empleo, la salud, la educación y la seguridad social con iguales oportunidades de acceso para todos.
- Garantía de servicios de atención gratuitos.
- Logro de un alto grado de equidad y homogeneidad en la sociedad. Para ello, las líneas principales implementadas fueron aplicar un modelo de distribución racionada de los bienes de consumo, crear condiciones para la incorporación de la mujer en la vida económica activa, acercar las condiciones de vida del campo a la ciudad, humanizar los trabajos rudos y mantener en un diapasón estrecho las diferencias salariales.

En consecuencia, la actividad no estatal, tanto la pequeña empresa como el trabajo por cuenta propia, se redujeron a una expresión mínima, favorecido principalmente por la ampliación de la oferta de bienes y servicios estatales a la población. Con la llamada Ofensiva Revolucionaria (1968), casi toda la actividad productiva y de servicios se concentró en las empresas estatales (con excepción principalmente de los sectores agropecuarios y de transporte).

La esencia de esta ofensiva se concentraba en la suspensión de toda iniciativa privada en comercios, pequeñas industrias manufactureras, servicios gastronómicos, barberías, transportes, bares, etcétera. El sector estatal de la economía cubana se extendió exponencialmente durante estos años.

El Estado pasó a ser propietario de todo centro de producción, grande o pequeño, y al abolir la condición de trabajador por cuenta propia se convirtió en el único empleador. Aquella radical medida era considerada un

paso ineludible para cancelar desigualdades sociales, consolidar el poder económico estatal y encauzar el mayor número de fuerzas en recursos y en mano de obra hacia los grandes planes que se habían trazado en la agricultura (Domingo, 2008, p. 2).

De igual forma, la década del setenta se caracterizó por un crecimiento del empleo formal en correspondencia con la demanda de trabajo, y por otra una ampliación consecuente de la oferta de bienes y servicios estatales a la población, lo cual determinó que dicha actividad no creciera durante estos años (Quintana, 1997, p. 110). Terminan los setenta con un marcado crecimiento socioeconómico en Cuba. Se logra transitar a niveles de equidad presentes en los salarios y pensiones, en los altos índices de empleo tras la creación de innumerables puestos de trabajos, en el acceso a la cultura y práctica de deportes, la mujer conquista peldaños que solo eran sueños en la región y se extiende un sistema de seguridad social que enfatiza en grupos vulnerables como ancianos y niños. Desde entonces y hasta finales de la década del ochenta, no solo se logró satisfacer el empleo por la vía estatal, sino que estaba presente un equilibrio entre los ingresos y los gastos monetarios de la población. En el cual la demanda de bienes y servicios se compensó en lo fundamental por la oferta estatal, a pesar de las dificultades con el surtido, en particular la alimentación.

Entre 1985 y 1987 la combinación de factores demográficos, económicos y sociales determinó un crecimiento del desempleo, llegando a reportarse una tasa de desocupación del 7 %. Sin embargo, a partir de 1988 se logró cambiar esta tendencia, descendiendo nuevamente la desocupación a niveles inferiores al 4 % de la población económicamente activa. La ocupación creció a un promedio de 110.000 nuevos empleos por año, y ya en 1990 había cerca de 4 millones y medio de ocupados en el país. El sector público asimiló, casi en su totalidad, el aumento de la demanda de empleo. La ocupación por tipo de propiedad era del 95 % en la estatal, el 4 % en la privada y el 1 % en la cooperativa (Ferriol, 1997, p. 361).

Alfredo González Gutiérrez distinguió que durante esta etapa el trabajo informal, aunque en pequeña escala, aún se mantenía latente y su función principal en este periodo consistía en suplir el déficit existente en el surtido de la oferta estatal, coexistiendo con una situación prácticamente de equilibrio financiero interno que no sobrepasaba el 20 % de los ingresos de la población.

El carácter complementario de estas actividades, pudo apreciarse en los resultados de una encuesta del Instituto Cubano de Investigaciones y Orientación de la Demanda Interna (ICIODI)³ realizada en 1989, la cual demostró que las dificultades en la oferta estatal de textiles y calzados y en los servicios, se reflejaron en una mayor participación de esos grupos en el sector informal, en tanto que los alimentos presentaron menor prioridad en esta fecha (González, 1997, p. 241).

Aunque durante este periodo no hubo un aumento de las actividades informales, no se puede obviar la existencia de estas, pues su permanencia estuvo dada por el desbalance estructural entre la oferta y la demanda.

El fin de la década de los ochenta llega con el derrumbe del modelo eurosoviético y el desplome del campo socialista, con un impacto negativo en las relaciones económicas internacionales cubanas y en la economía nacional. La caída del campo socialista significó la pérdida de los tradicionales lazos económicos, políticos y militares que en gran medida sustentaban al sistema cubano. Provocó un desmoronamiento del sistema empresarial, por lo cual el Estado debió recurrir a los subsidios para no perjudicar los ingresos de los trabajadores del sector. Comienza el Periodo Especial en Tiempos de Paz, lo que provoca una paralización parcial del sistema empresarial estatal, unido al proceso de reestructuración económica.

Ante esta realidad se tomaron varias medidas conocidas como «reajuste o reforma económica».⁴ El impacto de las transformaciones

³ Actualmente incorporado al Ministerio de Economía y Planificación.

⁴ «Entre estas se destacan las siguientes: apertura al capital extranjero y ampliación del sector mixto de la economía (de capital estatal y privado externo); reorganización de la propiedad de la tierra: conversión de empresas estatales en cooperativas y entrega de parcelas en usufructo como economía familiar; ampliación de las posibilidades del trabajo por cuenta propia, como autoempleo individual y como microempresas, fundamentalmente familiares, en actividades seleccionadas limitadas (servicios gastronómicos, alquiler de habitaciones, por ejemplo); diversificación de los sujetos del comercio internacional. Cancelación del monopolio estatal sobre el comercio exterior. Ampliación de la gestión comercial exterior directa de empresas nacionales; descentralización empresarial y territorial en la toma de decisiones en aspectos seleccionados del uso y del diseño de estrategias; paso progresivo de las empresas estatales a un régimen de autofinanciamiento en divisas; reestructuración-disminución del aparato administrativo estatal; paso a métodos de planificación por objetivos y desde la planificación material a la planificación financiera; acentuación del carácter estratégico de la planificación por sobre el normativo; dismi-

socioeconómicas que se produjeron durante la década del noventa provocó una disminución de las capacidades de empleo en la mayoría de los sectores estatales. Esta situación, unida al recrudecimiento del bloqueo económico por parte del gobierno de los Estados Unidos, ponía al país en una de las crisis con mayor repercusión económica, política y social vividas hasta el momento.

Estas circunstancias incidieron en un visible crecimiento de la economía informal, un hecho que se derivó principalmente por el exceso de liquidez. En palabras de Didio Quintana, «la reforma que se emprendió en los años 90 tuvo como objetivo no afectar la población de más bajos ingresos y se encaminó a mantener el nivel de los precios de las mercancías que se distribuían por la vía estatal, por lo que todo el efecto de liquidez se manifestó en una inflación, que se concentró en la limitada oferta física presente en el sector informal» (1997, p. 101).

Es necesario reconocer que uno de los principios de la estrategia seguida se encaminó a repartir la crisis con equidad. Es decir, evitar la toma de medidas puramente económicas que tuvieran un fuerte costo para algunos grupos en particular, como podría haber sido la racionalización laboral indiscriminada o mercantilizar los servicios sociales básicos, a la vez que se hicieron esfuerzos por compensar aquellos sectores más afectados a través de un reforzamiento de la seguridad social (Domínguez, 2007). El redimensionamiento de la fuerza de trabajo siguió una estrategia sobre la base de tres alternativas: pasar a otro cargo dentro de la misma empresa, preservar la fuerza de trabajo al recalificar a los que se pudieran quedar en la empresa sin afectar la rentabilidad y la reubicación en otras empresas con capacidad para aceptarlos.

La diversificación de las formas de propiedad con la apertura al capital extranjero, la creación de las Unidades Básicas de Producción Cooperativa (UBPC) y el crecimiento del cuentapropismo tuvieron importantes repercusiones sobre las condiciones de trabajo y de vida,

nación de la oferta de empleo estatal y ampliación del trabajo por cuenta propia y otras opciones privadas; cambios constitucionales como la supresión de la noción de dictadura del proletariado y el carácter clasista del Estado; redefinición del régimen de propiedad socialista, una vez limitado el ejercicio obligado de esta a los medios fundamentales de producción; supresión de la irreversibilidad anteriormente otorgada al sector de propiedad socialista» (Espina, 2010, p. 185-186).

así como la pérdida de la capacidad adquisitiva de los salarios. Como consecuencia de estos cambios, se dio un proceso de recomposición de la estructura de clases de la sociedad y una disminución del sector estatal de la economía. La nueva realidad se caracterizó por la aparición de nuevas formaciones de clases y recomposición de capas medias, especialmente los cuentapropistas. Se evidenció un cambio paulatino de una economía agroindustrial a una de servicios, la adopción de tecnología de avanzada en la gerencia de empresas, entrenamiento de los recursos humanos bajo los supuestos del mercado y una mayor autonomía y descentralización en el proceso de toma de decisiones de las empresas, comparado con décadas anteriores. La adopción de estas medidas significó la interrupción en la caída de los índices económicos y un posterior crecimiento de la economía cubana a mediados del decenio, aunque permaneció la distancia con respecto a las anteriores (Álvarez y Mattar, 2004).

Al realizarse un balance de aquellos años, no quedan dudas de que la crisis económica impulsó el crecimiento de la economía informal. Allí, donde la economía centralmente planificada fue incapaz de satisfacer las necesidades más apremiantes de la población en bienes y servicios, aparecieron, primero de forma tímida y espontánea, actividades económicas de supervivencia que fueron transformándose, aunque no es posible generalizar, en redes movilizadoras de recursos y sustanciales fuentes generadoras de ingreso.

A finales de la década de los noventa, la economía cubana comienza a mostrar algunos indicios de recuperación y, aunque discretamente, el PIB comienza a crecer. No lograron alcanzarse los niveles de desarrollo y consumo de los ochenta, pero evidentemente la economía tomaba otro rumbo. A partir de estos años el cuentapropismo en Cuba presenta diversos matices en su desarrollo y muchas de las prácticas laborales que se desarrollaban en la economía informal pasan a ser autorizadas como modalidad del cuentapropismo.⁵ La gran apertura de mediados de los 90 comienza a experimentar contracciones pues empieza un periodo de retiro de las licencias y de no autorizar a nuevos negocios, lo que evidenció la consideración de esta apertura desde la política como «un mal necesario y circunstancial». A su vez esto resultó un terreno sumamente fértil para el desarrollo de la informalidad.

⁵ El cuentapropismo en Cuba se entiende como aquellas personas que tienen licencia para ejercer por su cuenta.

Los años que siguieron a la crisis y reajuste de los noventa se caracterizan por la combinación de la crisis económica internacional e interna;⁶ el regreso a formas descentralizadas; las tasas relativamente bajas del crecimiento económico, junto con la recomposición de las cuentas externas del país; la tendencia creciente de las desigualdades sociales y las afectaciones de la equidad; el redescubrimiento del territorio al cual se le asigna un nuevo sentido de poseedor de potencialidades, para emprender un desarrollo económico y social; y, entre otras complejidades, se asienta el reto de restaurar un rumbo de sustentabilidad económica de nuestro proyecto social.

Desde el 2010, los cubanos ganaron en claridad sobre el contenido de la reforma económica. Se publicó el Proyecto de *Lineamientos de la Política Económica y Social del Partido y la Revolución*, el cual fue sujeto a críticas y recomendaciones desde la sociedad y finalmente fue aprobado por el VI Congreso del PCC (abril, 2011). Los Lineamientos registran, entre otros elementos, una nueva apertura del trabajo por cuenta propia y la microempresa, la expansión de las cooperativas, ampliación y modificación del sistema tributario, cambios en el sistema de subsidios, unificación de las monedas, reformas en la agricultura, eliminación de prohibiciones en el mercado interno y mayor poder a los gobiernos locales (Vidal y Everleny, 2012). La nueva temporada del cuentapropismo en Cuba permitió, nuevamente, la formalización de muchas actividades que se realizaban desde la informalidad. La Reforma actual se materializa en un contexto signado por el envejecimiento poblacional, crisis alimentaria, improductividad de las empresas estatales y ensanchamiento de las desigualdades sociales, procesos que marcan algunas de las singularidades en el modo en que se manifiesta este fenómeno en el país.

La informalidad en Cuba cobra otro matiz, alejándose así de las definiciones brindadas por la OIT y de la realidad que se vive en el contexto latinoamericano. En Cuba, se consideran trabajadores informales a aquellos que producen bienes y servicios por su cuenta y no están inscriptos en el registro de contribuyentes de la Oficina de Administración Tributaria asociada a su domicilio fiscal. Lo anterior agrupa a los trabajadores que no pagan impuestos, a pesar de estar realizando

⁶ El criterio de que acontece una crisis interna, con causas propias no explicables en su totalidad por la crisis mundial puede verse en Triana, J. (2009.) "Conferencia inaugural en el Simposio Internacional CIPS". La Habana, Cuba.

actividades que les reportan ingresos y carecen de determinadas garantías laborales.

La esencia de nuestro sistema social marca notables diferencias entre el trabajo informal cubano y el que acontece en el resto del mundo. El universalismo que prima en nuestras políticas sociales es la principal explicación a este acontecer. El acceso a instituciones educacionales y de salud pública es gratuito para todos. Ciertamente, los trabajadores informales cubanos se desarrollan en la ilegalidad, carecen de sindicatos, vacaciones, licencias de maternidad y pueden desarrollar sus actividades en condiciones precarias e inseguras. A pesar de lo anterior, siguen siendo beneficiarios de las gratuidades y subsidios que alcanzan a toda la sociedad y cuentan con otros espacios de participación sociopolítica a escala comunitaria.

A diferencia de lo que acontece en la mayoría de los países, las actividades desarrolladas en el marco de este sector pueden ser desempeñadas –y de hecho lo son– por cualquier persona, no necesariamente por los grupos más desfavorecidos o precarios. Los trabajadores informales pueden tener altos niveles de educación y escolaridad, y haber desarrollado destrezas profesionales en disímiles ramas de la ciencia y la tecnología. El área urbana resulta un laboratorio de la informalidad, similar al contexto internacional; sin embargo, en el contexto rural esta también puede ser visible, pues en ocasiones existe una estrecha conexión territorial a partir del paralelismo en la acción informal de algunos actores insertos en esta economía; póngase el caso de los revendedores ambulantes que compran ropa o productos diversos en la capital para luego revenderlos en zonas rurales de difícil acceso. Por otra parte, se debe acotar que debido a las continuas migraciones del ámbito rural a las urbes cubanas estas reciben gran cantidad de migrantes que ingresan, inmediatamente, al ejército de la informalidad, pues carecen de la documentación necesaria para continuar estudios o ser empleados del sector formal.

Una de las causas explicativas de este fenómeno lo constituyen los altos ingresos que pueden llegar a ganar en el marco de este espacio socioeconómico, en el que a veces se insertan de forma paralela al ejercicio de otras funciones profesionales en el ámbito formal. No obstante, existen desempeños que, por el tiempo o los esfuerzos que requieren, demandan una dedicación a tiempo completo de los implicados, lo que conlleva a que muchos abandonen sus empleos formales y se dediquen exclusivamente a realizar actividades dentro

de este sector. Este tránsito es vivido con muchas contradicciones por sus protagonistas, no solo por los prejuicios sociales existentes en torno a este tipo de trabajo, sino por lo que representa en términos de limitaciones o frustración de crecimiento profesional (Romero, 2016).

De igual modo, vale señalar que este no siempre constituye el sector más desfavorecido desde el punto de vista de los ingresos, pues quienes se insertan en él pueden llegar a ganar mucho más que en el sector formal. Este hecho está relacionado con las características del producto o servicio que producen, así como con su demanda. Sin embargo, en el amplio espectro de actividades que se desarrollan dentro de esta economía también aparecen situaciones preocupantes. No se puede olvidar que este espacio sirve de puerta de entrada al mercado laboral de grupos en desventaja social, esos que necesitan ganar ingresos y no reúnen los requisitos o no tienen las condiciones para ingresar a puestos bien remunerados, en los que se garantice, al menos, un mínimo de seguridad social.

Por supuesto, este fenómeno guarda una estrecha relación con las brechas de equidad existentes, y esta diferencia de oportunidades marca no solo las condiciones de partida de quienes se insertan en estos espacios, sino sus posibles trayectorias. Estudios recientes explican que para solucionar los problemas de la vida cotidiana, en particular la difícil situación socioeconómica que prevalece en hogares de familias con bajos recursos, se desarrollan diversas estrategias. En estas participan, en mayor o menor medida, cada uno de los miembros del núcleo, según su edad, su género y capacidades psíquicas –motoras, etcétera. El trabajo informal en el sector privado aparece como una opción recurrente, fundamentalmente en desempeños como: el trabajo doméstico remunerado, pequeños encargos de albañilería y carpintería, venta de productos alimenticios, la reventa de artículos diversos, entre otros (Zabala, 2010).

Al comparar los sectores cuentapropista e informal en relación a las actividades que desarrollan y el nivel de autonomía en ambos casos, se observa que las actividades principales se mueven en el ámbito de la esfera de los servicios: la comercialización de productos y aquellos relacionados con la alimentación y el alojamiento. Dato que reviste un comportamiento similar a la composición de la estructura del empleo a nivel macrosocial (Triana, 2010 citado por Peña y Voghon, 2013, p. 15).

En otro orden de cosas, igualmente se observan más semejanzas que diferencias en cuanto a la tendencia a la mediatización de las redes sociales en el desarrollo de las actividades económicas, puesto que en ambos sectores resultó predominante la participación de estas redes en distintos momentos del despliegue de la actividad” (Peña y Voghon, 2013).

De igual modo, a través de las investigaciones se constatan las dificultades que encuentran algunos grupos para lograr empleos estables, seguros y dignos. Destacan entre los menos favorecidos: los jóvenes, los negros, quienes provienen de zonas rurales y las mujeres. Estas desventajas se expresan en aspectos como (Romero, 2016):

- Problemas relacionados con la deserción escolar y la no continuidad de estudios al concluir 9^{no} grado.
- Distancias entre las aspiraciones laborales y sus potencialidades reales para cumplir las exigencias crecientes de acceso a esos puestos de trabajo.
- Limitaciones personales y familiares relacionadas con la división sexual del trabajo y la permanencia de la cultura patriarcal con un impacto marcado en el caso de las muchachas, por las responsabilidades que asumen en el hogar con los hijos, otros familiares y esposos. Un hecho que se acentúa por la imposibilidad del Estado de ofrecerle círculo infantil u otras facilidades, así como posibles alternativas para desempeñar algún tipo de trabajo de utilidad social y personal.

Por otra parte, en muchas ocasiones no encuentran en la economía estatal condiciones de trabajo que se ajusten a sus dinámicas cotidianas, a los ingresos que requieren para satisfacer las necesidades personales o familiares, ni que ofrezcan posibilidades de superación, especialización y/o crecimiento; esta situación les conduce a la búsqueda de otras opciones de empleo, más flexibles, pero también más inseguras.

Vale señalar que la informalidad en nuestro país está estrechamente vinculada a la ilegalidad (Lim y Pacheco, 2005). Estas actividades suelen desarrollarse al margen de las leyes económicas y jurídicas establecidas en el país. Son generalmente actividades no autorizadas por el gobierno, ejercicios acreditados sin el sujeto poseer licencia para su realización y actuaciones en las que se entrelazan lo ilegal con

lo legal en las operaciones de adquisición, producción, distribución, comercialización y consumo. «La ilegalidad, en este tipo de trabajo se puede identificar a partir de los siguientes aspectos» (Quintana y Núñez, 2001, p. 10):

- Las transacciones y el propio acto del intercambio de los bienes y servicios que intervienen en el proceso suceden al margen de la ley.
- Los sujetos están expuestos al riesgo de la persecución policial y la confiscación de los bienes.
- Los riesgos de la persecución inciden en el aumento de los precios de los costos y de las ventas y crean expectativas de ganancia que no pueden ser logradas en el mercado estatal.
- Los actores que intervienen no pueden exigir ningún tipo de garantías legales en sus relaciones comerciales.

Es válido señalar que, según la disposición penal, muchas de las acciones que se inscriben en el marco de este sector se corresponden con la actividad económica ilícita y en ese sentido pueden ser penadas por la ley. Una lectura del Artículo 228.1 del *Código Penal* permite corroborarlo, pues según se dispone:

El que, con ánimo de lucro, realice cualquiera de las actividades de producción, transformación o venta de mercancías o prestación de servicios de las autorizadas legal o reglamentariamente sin poseer la licencia correspondiente, o realice alguna actividad de esa naturaleza no autorizada en forma expresada por disposición legal o reglamentaria, incurre en sanción de privación de libertad de tres meses a un año o multa de cien a trescientas cuota o ambas.

A través de la lectura de esta normativa, se puede observar la manera en que desde la política se controla la entrada de los individuos a este espacio socioeconómico, lo cual sirve también para regular las ilegalidades que por lo general aparecen aparejadas a esta problemática social. Sin embargo, la ley no es el único recurso disponible para abordar esta situación, pues como se conoce: «Un simple cambio de legislación, no constituiría el fin de las y los trabajadores informales, pues los fenómenos reales que esta aprehende permanecen a pesar del cambio legal» (Salas, 2000).

Conclusiones

A través del presente trabajo se ofrecieron un grupo de argumentos explicativos para entender mejor la informalidad laboral en el contexto cubano actual, una realidad que cuenta con una aparición tardía en el marco de las Ciencias Sociales cubanas. A pesar de esto, en lo que va de siglo no resultan frecuentes las aproximaciones que realizan un análisis sobre este fenómeno por parte de las instituciones académicas e investigativas, tampoco desde los organismos internacionales.

La complejidad del fenómeno que se describe conlleva a la utilización de diversos términos para denominarlo, y aunque en su abordaje pueden visualizarse notables coincidencias con la manera en que se realiza en otros contextos, las peculiaridades que esta modalidad de trabajo requiere de singulares consideraciones metodológicas para su estudio.

Un análisis sobre la evolución del concepto y de las aproximaciones a su estudio existentes evidencia una relación entre este tipo de trabajo y el sector moderno de producción de bienes y servicios, pero también con los cambios operados en la economía y el mercado. La informalidad, en sentido general y como proceso generador de inequidades sociales, reclama de una perspectiva multidimensional tanto en su análisis como en la proyección de su tratamiento desde la política social. Esto debe traducirse en un enfoque integrado de políticas que permita potenciar sinergias y mitigar círculos viciosos entre las distintas dimensiones de la desigualdad social que llevan a la (re)producción de determinados grupos asociados a la precariedad laboral.

En el panorama laboral a nivel mundial, este tipo de empleo sobresale en formas como la subcontratación, el trabajo a domicilio, el trabajo por agencias y otros tipos de empleos flexibles y temporales. Latinoamérica destaca por sus altos índices de informalidad. Aparecen como los grupos más representados en esta categoría los jóvenes, las mujeres, los negros, los inmigrantes y las personas que poseen bajos niveles educacionales. Cuba no escapa a este acontecer, aunque la informalidad cubana presenta particularidades asociadas a su sistema social, económico y político. No obstante, no es posible ofrecer una explicación exhaustiva sobre estas tipicidades, ya que aún resultan escasos los estudios a escala nacional y las investigaciones existentes revelan una realidad fragmentada. La situación anterior se agudiza a partir de la carencia de datos estadísticos a escala nacional, regional y local que permitan proyectar en el tiempo sus incrementos y contracciones.

A pesar estas limitantes, se piensa que este acercamiento ha permitido ofrecer algunas pistas para caracterizar la compleja realidad que se vive en relación con los procesos de estratificación y diferenciación social, asociados a las dinámicas laborales que se reproducen en este espacio socioeconómico. Asimismo, ha facilitado el logro de una mejor comprensión del fenómeno y de su relación con problemáticas sociales, como la deserción escolar, el desfase entre los ingresos provenientes del sector formal y los que se generan en este sector, las ilegalidades, entre otros.

Para finalizar, resulta oportuno señalar la importancia de realizar nuevos acercamientos al tema y desarrollar una metodología coherente que permita entender de forma holística el fenómeno. Solo de esta manera los científicos sociales estaremos en mejores condiciones para describir y entender esta problemática y ofrecer alternativas para su disminución y erradicación. Téngase en cuenta la urgencia de actualizar el marco regulatorio y de proyectar nuevas políticas sociales que permitan revertir los problemas sociales asociados a la informalidad.

Bibliografía

- ÁLVAREZ, E. y J. MATTAR (2004): *Política social y reformas estructurales: Cuba a principios del siglo XXI*, Valencia: Editores e Impresores FOC, S.A. de V.C.
- BACCHETTA, M.; E. EKKEHARD y J. BUSTAMANTE (2009): *La globalización y el empleo informal en los países en desarrollo*, Suiza: OIT.
- CIEM / PNUD (2000): *Investigación sobre Desarrollo Humano y Equidad en Cuba 1999*. La Habana: Caguayo S. A.
- COMISIÓN ECONÓMICA PARA AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE (CEPAL) (2010): *La hora de la igualdad. Brechas por cerrar, caminos por abrir*, Brasilia: CEPAL.
- COMISIÓN ECONÓMICA PARA AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE (CEPAL) / OIT / NACIONES UNIDAS (2016): «Coyuntura Laboral en América Latina y el Caribe. Cadenas mundiales de suministro y empleo decente», México, (12/01/2017), <<http://www.eclac.org/>>; <<http://www.ilo.org/>>.
- DE LA GARZA, ENRIQUE (2000): «El papel del concepto de Trabajo en la teoría social del siglo XX», en *Tratado Latinoamericano de Sociología del Trabajo*, México: Fondo de Cultura de Economía.
- DE SOTO, H. (1986): *El otro sendero. La revolución informal*, Perú: Editorial El Barranco.

- DI VIRGILIO, MERCEDES M.; MARÍA P. OTERO MARIA y PAULA BONIOLO (2011): *Pobreza Urbana en América Latina y el Caribe*, Argentina: Colección CLACSO-CROP.
- DÍAZ, I. (2013): «La empresa estatal en Cuba», inédito, La Habana: Centro de Estudios de la Economía Cubana.
- DOMINGO CUADRIELO, J. (2008): «Cuarenta años después, Cuba '68», *Espacio Laical*, suplemento digital, n.º 48. (25/07/2016), <http://www.espaciolaical.net/contens/esp/sd_049.pdf>.
- DOMÍNGUEZ, M. I. (1996): *Integración social de la juventud cubana: Reflexión teórica y aproximación empírica*, La Habana, (03/01/2017), <<http://www.biblioteca.cips.cu>>.
- DOMÍNGUEZ, M. I. (2007): «Juventud e investigaciones sociales en Cuba», *Revista Chilena de Temas Sociológicos*, pp. 120-131, Universidad Católica de Chile «Cardenal Miguel Silva Enríquez», n.º 15.
- ESPINA, M. ET AL. (1995): «Impactos socioestructurales del reajuste económico», resultado de investigación, La Habana: Fondo bibliográfico del Centro de Investigaciones Psicológicas y Sociológicas (CIPS).
- ESPINA PRIETO, M. (2006): «Comentarios sobre la desigualdad en Cuba hoy», ponencia, Evento por la conmemoración de la abolición de la esclavitud, La Habana: Proyecto Color Cubano / UNEAC.
- ESPINA PRIETO, M. (2010): *Desarrollo, desigualdad y políticas sociales. Acercamientos desde una perspectiva compleja*, La Habana: Publicaciones Acuario / Centro Félix Varela.
- ESPINA PRIETO, M.; LILIAN NÚÑEZ y LUCY MARTIN (2003): «Reajuste económico y cambios socioestructurales», en M. Menéndez (comp.), *Los cambios en la estructura socioclasista en Cuba*, La Habana: Editorial Ciencias Sociales.
- EVERLENY, OMAR y R. TORRES (comps.) (2013): *Miradas a la Economía Cubana. Entre la eficiencia económica y la equidad social*, La Habana: Editorial Caminos.
- FERNÁNDEZ-COMPANIONI, A. (2013): «La empresa cubana, la competitividad, el perfeccionamiento empresarial y la calidad», tesis de maestría, Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, Universidad de Oriente
- FERRIOL, Á. (1997): «El empleo. Próximo desafío», en Dietmar Dirmoser y Jaime Estay (coords.), *Economía y reforma económica en Cuba*, Venezuela: Editorial Nueva Sociedad.
- FUENTES, R. (2001): «La economía cubana durante la primera mitad de los años 60. Las transformaciones económicas, la estrategia de desarrollo y los mecanismos de funcionamiento», Facultad de Ciencias Sociales y Huma-

- nísticas, Universidad de Matanzas «Camilo Cienfuegos», (14/01/2017), <<http://monografias.umcc.cu/monos/2002/Raysa%20Fuentes.pdf>>.
- GRUPO DE ESTUDIOS SOCIALES DEL TRABAJO (GEST) (2000): «Reajuste y trabajo en los 90», informe de investigación, La Habana: Fondo bibliográfico del Centro de Investigaciones Psicológicas y Sociológicas (CIPS).
- GONZÁLEZ, A. (1997): «La economía sumergida en Cuba», en Dietmar Dirmoser y Jaime Estay (coords.), *Economía y reforma económica en Cuba*, Venezuela: Editorial Nueva Sociedad.
- GUERGIL, M. (1988): «Algunos alcances sobre la definición del sector informal», *Revista de la CEPAL*, pp. 55-62, Washintong, n.º 35.
- HART, K. (1973): «Informal income opportunities and urban employment in Ghana», *The Journal of Modern African Studies*, pp. 61-89, Cambridge University Press, vol. 11, n.º 1.
- HERNÁNDEZ, O. y G. SUÁREZ (1994): *Aspectos conceptuales de la Economía Informal*, La Habana: Instituto de Investigaciones Estadísticas, Editorial Estadística.
- JIMÉNEZ, M. (2011): «La Economía Informal y el Mercado Laboral en la Argentina: Un Análisis desde la Perspectiva del Trabajo Decente», tesis de maestría, Centro de Estudios Distributivos, Laborales y Sociales, Universidad Nacional de La Plata
- LIM, N. y U. PACHECO FERIA (2005): «La Economía Informal en Cuba», Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, Universidad de Oriente, (07/01/2017), <<http://www.kiep.go.kr/cmm/fms/FileDownload;jsessionid>>.
- LUIS, M. J. (2009): «Análisis de la desvinculación laboral de los jóvenes en Cuba durante el periodo del 2000 al 2008», tesis de maestría, Facultad de Filosofía, Historia y Sociología, Universidad de la Habana.
- MARTÍN, J.L. y J. L. NICOLAU (1999): «La problemática del empleo en Cuba y los elementos de precariedad que incorpora», resultado de investigación, La Habana: Centro de Investigaciones Psicológicas y Sociológicas (CIPS).
- MARTÍNEZ, U. (2015): «La economía política del trabajo informal», *Batey: Revista Cubana de Antropología Sociocultural*, pp. 2-17, vol. 7, (15/01/2017), <<http://www.revista-batey.com/index.php/batey/article/view/124>>.
- MAÚL, H. y E. GHERSI (2013): «La economía de las calles», conferencia dictada el 24 de abril de 2013 en el auditorio Juan Bautista Gutiérrez, New Media, Universidad Francisco Marroquín, Guatemala.
- MIRANDA, Y. (2010): «Revendedores de la calle Galeano. Un estudio de caso», tesis de licenciatura, Facultad de Filosofía, Historia y Sociología, Universidad de la Habana.

- ORGANIZACIÓN INTERNACIONAL DEL TRABAJO (OIT) (2013): «La medición de la informalidad: Manual estadístico sobre el sector informal y el empleo informal», Ginebra: OIT.
- ORGANIZACIÓN INTERNACIONAL DEL TRABAJO (OIT) (2013b): «Panorama Laboral 2013. América Latina y el Caribe», (05/01/2017), <http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---americas/---ro-lima/.../wcms_232760.pdf>
- ORGANIZACIÓN INTERNACIONAL DEL TRABAJO (OIT) (2015): «Formalizando la informalidad juvenil: experiencias innovadoras en América Latina y el Caribe», (27/01/2017), <http://www.ilo.org/americas/publicaciones/WCMS_359270/lang-es/index.htm>.
- PEÑA, A. y R. M. VOGHON (2013): «La reconfiguración de la política de empleo y seguridad social: horizontes para pensar la relación igualdad-ciudadanía en el contexto cubano actual», informe de investigación, CLACSO, fecha de consulta, <<http://biblioteca.clacso.edu.ar/clacso/becas/20131223010539/InformeFinal.pdf>>.
- PROGRAMA DE LA NACIONES UNIDAS PARA EL DESARROLLO (PNUD) (2016): «Informe Regional sobre Desarrollo Humano para América Latina y el Caribe. Progreso multidimensional más allá del ingreso», PNUD, <<http://bibliodigitalibd.senado.gob.mx/handle/123456789/327>>.
- PORTES A. y W. HALLER (2004): «La economía informal», *División de Desarrollo Social. Serie Políticas Sociales 100*, Santiago de Chile, Naciones Unidas.
- QUINTANA, DIDIO (1997): «El sector informal urbano en Cuba: Algunos elementos para su caracterización», *Cuba: Investigación Económica, INIE*, pp. 101-120, La Habana, año 3, n.º 2, abril- junio.
- QUINTANA, DIDIO y LILIA NÚÑEZ (2001): «Un nuevo acercamiento a la economía sumergida», *Cuba: Investigación Económica, INIE*, pp. 99-118, La Habana, n.º 2, enero-marzo.
- ROMERO, M. (2016): «El trabajo doméstico remunerado a domicilio en Cuba. Un estudio de caso en Miramar», tesis de doctorado, Facultad de Filosofía, Historia y Sociología, Universidad de la Habana.
- RUBIO, M. V. (2014): «El trabajo informal en Colombia e impacto en América Latina», *Observatorio Laboral*, pp. 23-40, Universidad de Carabobo, vol. 7, n.º 13, enero-junio.
- SALAS, C. (2000): «El sector informal: auxilio al conocimiento de la realidad social», inédito.
- TOKMAN, V. (1980): «Discurso pronunciado en la apertura de la IV Reunión del Comité Consultivo de los países participantes del PREALC», Panamá, noviembre.

- VALENZUELA HERRERA, A. (s/f): «El contrato de trabajo a tiempo parcial», Guatemala, (15/05/2017), <<http://www.valenzuela-herrera.com>>.
- VELEDA DA SILVA, S. M. (2003): «Trabajo informal, género y cultura: el comercio callejero e informal en el sur de Brasil», tesis de doctorado, Universidad Autónoma de Barcelona.
- VIDAL, P. y OMAR EVERLENY (comps.) (2012): *Miradas a la economía cubana. El proceso de actualización*, La Habana: Editorial Caminos.
- ZABALA, M. C. (2010): *Familia y pobreza en Cuba*, La Habana: Ediciones Acuario.



Sobre los autores

Osnaide Izquierdo Quintana

LA HABANA, 1977

Es Licenciado y Máster en Sociología por la Universidad de la Habana. Desde el año 2017 es Jefe del Departamento de Sociología de la Universidad de la Habana. Igualmente, es miembro de la Red de Estudios Laborales de Cuba y de la Red Iberoamericana de Estudios del Trabajo (RELAT). Ha publicado numerosos artículos en libros y revistas nacionales e internacionales entre los que se destacan «Reajuste económico y procesos de relacionamiento económico. Retos para el entorno empresarial y ocupacional cubano. Panorama da Realidades Cubana 5» (*Cadernos do CEAM*, año XIII, n.º 35, 2013) y «Reconfiguración de las relaciones laborales cubanas y reajuste del modelo socioeconómico. Retos para el modelo sindical cubano. Estudio de caso de las formas de gestión no estatal del trabajo y la propiedad en la modalidad de trabajo por cuenta propia en la Habana», recogido en el libro *Nuevos estilos sindicales en América Latina y el Caribe* (Buenos Aires: CLACSO, 2016), el cual fue galardonado con el Premio CLACSO de Investigación 2014. Actualmente se encuentra investigando la temática de las Relaciones Laborales, Teoría de Redes Sociales y Sociología Económica, así como el Desarrollo Económico Local.

Hans-Jürgen Burchardt

HANNOVER, 1962

Estudió Sociología y Economía en las universidades de Friburgo, La Habana y Bremen. En el año 2005 ocupó la Cátedra de Relaciones Internacionales e Intersociales de la Universidad de Kassel, en Alemania; y desde el 2009 al 2015 se desempeñó como director del International Center for Development and Decent Work (ICDD). Desde el año 2017 funge como director del Maria Sibylla Merian Center of Latin American

Advanced Studies (CALAS). Ha compilado y editado numerosos libros junto con otros autores, entre los cuales cabe señalar Nada dura para siempre: Neo-extractivismo tras el boom de las materias primas (Quito: UASB-ICDD, 2016), Desprotegidos y desiguales. ¿Hacia una nueva fisonomía social? (Buenos Aires: Prometeo, 2014) y Tiempos de cambio. Repensar América Latina (El Salvador: Ediciones Böll, 2007). Desarrolla como temas de investigación los siguientes: Relaciones Norte-Sur; Regímenes Ecológicos, Laborales y Sociales en Perspectiva Internacional; Democracia y Desigualdad Social; Teoría y Política de Desarrollo; América Latina.



Próximos títulos de la Editorial UH

- *Reinventar la educación. Abrir caminos a la metamorfosis de la humanidad*
EDGAR MORIN Y CARLOS JESÚS DELGADO DÍAZ
- *Una mirada al consumidor y a los consumidores*
LOURDES TABARES (coord.)
- *Cuba: Período Especial*
JOSÉ BELL LARA, TANIA CARAM LEÓN, DIRK KRUIJIT Y DELIA LUISA LÓPEZ GARCÍA
- *Transición al socialismo. Teoría e historia*
CARLOS CABRERA RODRÍGUEZ (coord.)
- *Doctores Honoris Causa de la Universidad de La Habana (1926-2016)*
ARNALDO RIVERO VERDECIA



Esta edición
de *Trabajo decente y Sociedad. Cuba bajo la óptica de los estudios
sociolaborales*,
de Osnaide Izquierdo Quintana y Hans-Jürgen Burchardt (comps.),
se terminó en 2017

Para su composición se emplearon las tipografías
WARNOCK PRO –en sus variantes CAPTION, TEXT y SUBHEAD–,
del diseñador norteamericano Robert Slimbach;
FAGO –en su variante CONDENSED TABULAR FIGURES (COTf)–,
del alemán Ole Schäfer;
FONTANA ND –en sus variantes Aa, Cc, Ee, Gg y Ll,
en OLDSTYLE FIGURE (OSF) y SMALL CAPITAL (SC)–,
del argentino Rubén Fontana
y WINGDING –en su variante Regular–
de los norteamericanos Kris Holmes y Charles Bigelow.



