

7800
100

533

Revista

de

Ciencias Económicas

PUBLICACIÓN DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
CENTRO DE ESTUDIANTES Y COLEGIO
DE GRADUADOS

La dirección no se responsabiliza de las afirmaciones, los juicios y las doctrinas que aparezcan en esta Revista, en trabajos suscritos por sus redactores o colaboradores.

DIRECTORES

Dr. Luis A. Podestá Costa

Por la Facultad

Emilio Bernat

Por el Centro de Estudiantes

José S. Mari

Por el Centro de Estudiantes

SECRETARIO DE REDACCIÓN

Carlos E. Daverio

REDACTORES

Silvio Pascale

Ovidio V. Schiopetto

Por la Facultad

Angel Boigen

Por el Centro de Estudiantes

Armando Massacane

Por el Centro de Estudiantes

Año XIX

Julio, 1931

Serie II, N° 120 - (20-1)

(23-124-1)

DIRECCIÓN Y ADMINISTRACIÓN
CALLE CHARCAS 1835
BUENOS AIRES

de Alejandro M. Unsain

El salario en Rusia

Cuando se dice que el problema obrero no es otra cosa que una cuestión de monto de salario, se incurre en un error por defecto. Es eso, en efecto, pero es algo más. Cuando se dice que buena parte del problema obrero — y en consecuencia, del problema industrial — está relacionado con el salario, se expresa una evidente verdad. El deseo de encontrar la fórmula exacta o aproximada que compense al obrero en su esfuerzo ha dado origen a una abundante legislación positiva universal a la que no es ajena la ley argentina. Ha dado origen, igualmente, a un esfuerzo de adopción de principios internacionales que arrancan del postulado contenido en la Parte XIII del Tratado de Versalles (garantía de un salario que asegure condiciones de vida convenientes) y al voto de la convención (año 1928) sobre salario mínimo. Pero ha dado lugar, en el transcurso de los años últimos, a un movimiento de ideas infinitamente interesantes sobre la remuneración del trabajo industrial. Economistas e ingenieros, técnicos y hombres de empresa, convienen en que las dos únicas formas de fijar salarios conocidos hasta no hace mucho (salario por tiempo, salario por pieza) aparecen como extremadamente anticuadas para el agitado mundo industrial de nuestros días. El Taylorismo; la racionalización u organización científica del trabajo, las tarifas de salario a base de primas (Halsey, Rowan), la relación del monto de la retribución con los números indicadores del costo de la vida o del precio de venta del producto al por mayor (sistema de la escala móvil) o la participación en las utilidades (ley francesa de 1917) o las alocaciones familiares tan practicadas en Francia y Bélgica, Holanda y Ale-

mania, formas en que se tiene en cuenta más que la productividad del obrero sus cargas de familia contrariando así el principio de que a trabajo igual debe corresponder un salario igual (inscripto también en el Tratado de Versalles) no constituyen sinó algunas demostraciones demasiado evidentes de las nuevas formas que el salario está asumiendo en el cada vez más complicado régimen industrial contemporáneo. Parece interesante, frente a este poderoso movimiento, decir que es lo que en materia tan fundamental ocurre en Rusia. En Estados Unidos se continúa predicando, como buena, la política de los altos salarios. Según publicación oficial de este último país (Montly Labor Review, Dic. 1930) la ganancia media anual de los trabajadores ocupados en las industrias de transformación aumentó con relación a 1909, en 128 1/2 en 1921 y en 154.4 en 1929. En Rusia, ¿qué ha ocurrido? ¿Cuál es la suerte del trabajador desde el punto de vista de su remuneración? ¿Cuál es la innovación legal en asunto tan fundamental?

SALARIO MÍNIMO.

Rusia tiene una legislación sobre salario mínimo. Claro es que ello no constituye una novedad porque en la hora actual son bien contadas las naciones que en una u otra forma no han legislado al respecto. Desde el comienzo de la revolución de 1917, el salario mínimo constituyó un anhelo de los trabajadores rusos, por lo que no fué de extrañar que casi inmediatamente (año 1918) el soviet decretara su institución, naturalmente, con carácter de obligatorio. Es más que seguro que aquel comienzo de legislación tuvo escasas oportunidades de aplicación. Una fijación del salario mínimo exige, en efecto, el pago del salario en dinero y Rusia, en aquella época, por razón de circunstancias de hecho, casi no conoció sinó al pago de salario en natura. Cuando después de las conocidas vicisitudes que obligaron a desalojar la práctica de lo que se llamó por algunos el comunismo puro (adopción de la "nep") se implantaron (año 1922) los principios de la nueva política económica, el salario mínimo volvió a cobrar importancia. Para su fijación se consultan algunos de los factores (costo de la vida, importancia de la industria, etc.) que tiene en consideración nuestra ley (N° 10.505) sobre salario mínimo de los obre-

ros de la industria a domicilio. Para mayor facilidad, el territorio se divide en zonas (siete) que se subdividen en subzonas. Cada zona tiene una tasa de salario unitario, pero las rápidas oscilaciones de la moneda han anulado en buena parte el sistema. Es así que S. Zagwoky, escribiendo sobre el asunto a fines de 1930, ha podido decir, seguramente con verdad, "que los salarios mínimos legales, bajo su forma actual, han perdido en el hecho toda significación". Hay que creerlo. ¿Qué valor tiene una tasa mínima del salario, estable, cuando la moneda vive en fluctuaciones rápidas de depresión?

DINERO Y VÍVERES.

La ley argentina sobre salario (N° 11.278, de tan accidentada historia legislativa como que fué vetada por el P. E. en 1923) es terminante al establecer que el salario no puede ser abonado sinó en moneda nacional. El principio, en realidad, está anclado en el Código Civil, en la muy precisa definición del contrato de trabajo que aparece en el título de la locación de servicios. Antes de 1922, en Rusia el salario casi no se pagaba sinó en natura. Influyó en ello, por una parte, la concepción ideológica del comunismo y, por otra, la absoluta desvalorización de la moneda. Nótese — porque el dato es de alto interés — que antes de la revolución solo un 5.3 % del valor total del salario de un obrero era pagado en natura, en tanto que en 1920 el porcentaje llegaba al 93.1 %. Si el dato es exacto (lo trae el Bureau Internacional del Trabajo) menester es convenir que aquella forma del *truck system* no tenía en la Rusia del zarismo ninguna exagerada manifestación. Adoptada la nueva política económica, se volvió a los días del zarismo, es decir, al pago del salario en dinero. Pero como nunca es posible pasar inmediatamente de un sistema a otro, apesar de la doctrina de los impacientes, en el hecho se mantuvo una situación dual. La mayor parte del salario, para buen número de industrias, se continuó abonando en bonos o vales para obtener mercadería. El resto, en efectivo. El bono no se refiere únicamente a los víveres. Se extiende a otra clase de prestaciones: habilitación, luz, calefacción, etc. Justo es dejar constancia del hecho de que a partir de 1924, mejorada la situación, el obrero ha ido recibiendo cada vez una parte mayor de su salario en dinero.

FIJACIÓN DEL SALARIO.

Es conocida la resistencia del mundo obrero a la fijación del salario por piezas. Son conocidas, también, las razones más o menos discutibles que fundamentan aquella resistencia. Los que podían creer que el régimen ruso sancionaría la abolición de aquel sistema de remuneración, se equivocaron. El código de trabajo la admite y la reglamenta. Ello quiere decir que el salario está en función del rendimiento. Como en todas las relaciones de índole económica, no ha sido fácil, suponiendo que existiera un vehemente deseo en ello, de romper con el pasado; y el pasado dice que en Rusia, no obstante la literatura abundante de protesta por parte de las asociaciones obreras, el sistema del salario por pieza (que impropriamente en la Argentina llamamos a destajo) está tan generalizado como lo está hoy en todo el mundo en las industrias que lo permiten por la índole de la producción. Hecha la revolución los obreros reivindicaron su vieja tesis. El salario por tiempo o por jornada, se impuso poco menos que como norma general. Pero la producción en su volumen, disminuyó. Su primer tentativa para levantarla estuvo exteriorizada por las primas. Las primas son, en todas partes, un buen coadyuvante del salario. Los teóricos del salario teórico, no las recibieron bien. Pero en tal forma siguió en descenso la producción que más de un sindicato planteó la necesidad del salario por pieza. Uno de ellos (Sindicato de la Industria metalúrgica) reprochó al gobierno que no estableciera, lisa y llanamente, el salario por pieza que se basa en el justo principio de la productividad profesional. El obrero recibe un salario no porque trabaja sino porque produce y en la medida de lo que produce. Si en la Argentina un sindicato hubiese hecho una declaración parecida, hubiera sido fulminado con una excomunión sindical. Pero la tesis se impuso en Rusia y en 1919 nada menos que un congreso de sindicatos votó una resolución imponiendo como norma el salario por pieza. Tres años más tarde (1922) otro congreso de los sindicatos profesionales reafirmó el principio. Si en beneficio del consumidor se quería reducir el costo de la producción, ¿qué cosa más indicada que aumentar la productividad del trabajo? Si se tiene presente que el salario por pieza no puede aplicarse sino a cierta clase de industrias, puede creerse que rige hoy en Rusia en todas

las industrias en que es aplicable. El 61.6 % del trabajo total efectuado, en efecto (año 1928) se remunera en esa forma. En cuanto a las primas — resistidas también por los teóricos del sindicalismo a mérito de que ellas aumentan la producción y enriquecen al patrón — tienen en Rusia existencia oficial después de una ordenanza de 1929 que las reglamenta: primas a la economía en los combustibles (ferrocarriles argentinos) o a la mayor producción o a la calidad del producto, etc. Exactamente como en Estados Unidos o como en Inglaterra, para no citar sino dos países de tipo marcadamente industrial, aun cuando el fundamento sea o pueda ser otro. En la ordenanza citada, en efecto, se habla de la “emulación socialista”. En Inglaterra y en Estados Unidos, de una mayor ganancia patronal, de un mejor salario obrero y de una mayor baratura en el precio al consumidor.

LIBERTAD DEL CONTRATO.

Desechado el principio de la obligatoriedad que rigió en los primeros años, fué substituído por el de la libertad de contratar. El contrato de trabajo, individual o colectivo, es todo. Claro es que, como en todos los países, las condiciones generales de los contratos están establecidas por la legislación y que ningún contrato individual puede contener cláusulas menos convenientes para los obreros que las que han sido estipuladas en la convención general. No son muchos, como se sabe, los países que en la hora presente han legislado el contrato colectivo. Vive un poco más en la práctica (caso argentino) que en la ley. Pero en todos los países que lo han legislado y aun en los que no lo han hecho, sus estipulaciones, en caso de contradicción, priman y anulan las del contrato individual. No hay ninguna novedad, pues, desde este punto de vista, en la legislación rusa. Iniciada la N. E. P. quedó iniciada la práctica de la convención colectiva en gran escala. En la actualidad, según las últimas estadísticas conocidas, 106.512 contratos colectivos cubren la situación de casi 9.000.000 de trabajadores. La tendencia del contrato-tipo para una profesión y para una región, es manifiesta, como en Italia. Tal tendencia es, a nuestro juicio, contraria a la naturaleza del contrato colectivo, esencialmente bilateral y no unilateral. Se corre

el riesgo de convertirlo en una especie de contrato de adhesión. Pero lo que queremos destacar es el hecho fundamental de que a aquella novedosa política inicial de dejar la fijación del salario, por vía unilateral, al Estado fué reemplazada (1922) por la fijación del salario por acuerdo colectivo de las partes. Sabemos que en el contrato colectivo las partes son el patrón (Estado, particular, cooperativa, organización pública, etc.), y el sindicato profesional. Y sabemos también que en Rusia (como en Italia) solo el sindicato obrero oficialmente reconocido tiene capacidad para contratar válidamente. Llegamos así a una afirmación de síntesis: la de que en Rusia, la fuente del salario, reside en el contrato colectivo de trabajo. Como entre nosotros lo es, por ejemplo, para los ferroviarios, los telefonistas o los obreros de las artes gráficas, para no citar sino algunos casos.

SALARIOS DIFERENCIALES.

Es lo que se ha llamado el período del comunismo puro (era anterior a la adopción de la N. E. P.) el salario tenía una manifiesta tendencia a la uniformidad. La calificación del obrero por razón de sus calidades quedó de lado. La nueva política económica sostuvo la tesis opuesta. En 1924, la tarifa normal contenía 17 calificaciones y no pareció suficiente, por lo que algún sindicato llegó a proponer nada menos que 35. La diferenciación entre obrero calificado y no calificado se hizo cada vez mayor desde el punto de vista del salario percibido. En la industria de la construcción de máquinas, por ejemplo (año 1928) el salario del obrero no calificado era de 100, en tanto que el de un modelador era de 189 y de 197 el de un herrero. En la electrotécnica, en tanto que el no calificado percibía 100, en las jerarquías superiores se pagaba 217 y 255. Hay que creer que, en la práctica, las diferenciaciones resultaban superiores en razón de la existencia de primas o bonificaciones, pues Tomski, en el séptimo congreso de sindicatos decía: "lo que más llama la atención a los extranjeros que nos visitan es que apesar de nuestra influencia y dentro de las condiciones que una dictadura del proletariado supone, la diferencia entre el monto de los salarios de los obreros calificados y de los no

calificados sean mucho más acentuadas que en los países de Europa occidental". Lo que no ignora Tomski, naturalmente, es que el crecimiento del salario de los obreros no calificados ha engendrado de parte de los obreros calificados que no han tenido un aumento paralelo en proporción, uno de los tantos antagonismos internos de los sindicatos y toda una florecencia de nuevos métodos de remuneración del trabajo en vista de la eficiencia personal y sobre todo profesional. Apesar de la diferenciación ya existente, es seguro que ella se acentuará en Rusia. El 23 de julio de 1931, en efecto, Stalín pronunció un discurso (copio el texto del telegrama de "La Prensa", de Buenos Aires) proponiendo entre otras medidas de mejoramiento: "sueldos más elevados, como incentivo para el mejor y más hábil trabajo. Stalín ridiculizó la idea utópica de la igualdad de los ingresos, destacando que Marx y Lenín llegaron al resultado de que "aun en el socialismo, los salarios deben ser pagados de acuerdo con la obra realizada y no de acuerdo con las necesidades". Claro es que declaración tan franca debió producir un natural comentario. Sidney Williams (diario citado, julio 6, 1931) en un telegrama decía: "en esta capital se opina, en general, que el discurso pronunciado por el señor Stalín, equivale a la admisión de que ha fracasado la idea de establecer el estado comunista puro. Se establece un paralelo entre dicha admisión y el abandono que hizo Lenín de su "nueva política económica" y se cree que significa el abandono de la mayor parte de los principales principios predominantes en el sistema soviético, así como la adopción de un criterio totalmente diferente para encarar los problemas de la actualidad. La confesión de que ha fracasado el sistema de comités en las fábricas, ha sido quizá la más sorprendente, y ella pone de relieve el hecho de que Stalín no es un teorizador, sino simplemente un administrador que tiene una voluntad de hierro y que va en busca de resultados y no de dogmas y que, además, no ha vacilado en iniciar un proyecto que, desde el punto de vista revolucionario, implica un cambio tan repentino como lo fué la inauguración del régimen bolchevique."

OTROS ASPECTOS.

No ha ido el propósito de este trabajo más allá que

al de reseñar los aspectos más esenciales del salario en Rusia, desde el punto de vista de la legislación positiva. Aun en ese aspecto, no es poco, en verdad, lo que resta por decir. Pero puede redondearse un poco la información objetiva señalando algunas cifras que concurren a ilustrar más otros aspectos de la cuestión. Si representamos por 100 el salario real en 1913 (año base de comparación) en los trabajadores de la gran industria del Estado hallamos que el obrero ha ido teniendo un salario notablemente inferior hasta 1920 (el 100 se convierte en solo 33) y que desde entonces, poco a poco, empieza a aumentar, dando un coeficiente de 105.4 para el período de los años 1926-27. El período de 1918 a 1920 (netamente comunista) coincide así con el hecho de que durante su agitada secuela el salario real llega a ser escasamente de un tercio del valor del salario de preguerra. En Estados Unidos, según publicación oficial, en un período parecido de tiempo, el salario de un panadero (1913, año base, igual 100) se convierte en 254; el de un albañil en 229, y el de un carpintero en 243. En Uruguay, para la industria privada (base año 1914, igual 100) el salario real llega a 130, a 141 en los ferrocarriles y a 131 en las empresas de tranvías. En la República Argentina (datos del D. N. del Trabajo, base año 1914 igual 100) el salario real de 1928 está representado por 150 y por un guarismo muy parecido según las cifras a que llega S. Rodríguez (148) y Alejandro Bunge (132 para 1926). Pero no es mi deseo insistir demasiado sobre el monto efectivo de los salarios que reciben los obreros rusos. He tenido ocasión de asistir a las conferencias realizadas en Ginebra para unificar los métodos de preparación de las estadísticas nacionales sobre salarios a fin de hacer posibles las comparaciones internacionales y abrigo dudas que me han parecido fundadas sobre las posibilidades actuales de compulsas exactas. Con una reserva parecida acojo otro método de comparación de salarios que empieza a tener cultores, y que es el que en su reciente libro usa Henri Dubreeuil (*Mi Vida de Obrero en Estados Unidos*, año 1930) para afirmar que solo necesitaba trabajar en Estados Unidos 23 horas para comprar una tonelada de carbón, 1 hora para adquirir con su equivalente del salario un litro de café y 18 semanas para comprar un automóvil en tanto que en Francia, en la misma profesión, necesitaba trabajar respectivamente 85

horas, 3 horas y un año y medio para lograr aquellos mismos artículos.

CONCLUSIÓN.

Las declaraciones de Stalín antes citadas son las que me han movido a escribir el presente artículo. Como fuente principal he recogido las insospechables publicaciones de la Oficina Internacional del Trabajo y muy particularmente la de Zagorsky (1930) que acaba de llegar a nosotros. Si en la exposición he sido claro, habrá quedado demostrado una cosa: que el régimen del salario en Rusia, tan fundamental en lo que al problema obrero se refiere, no presenta ninguna novedad, de fondo o forma, sobre el régimen del salario imperante en las naciones industriales que navegan en aguas ideológicas fundamentalmente diversas. Y hasta podríamos afirmar, dando a este artículo otras proporciones, que algunos de esas naciones han implantado sistemas más avanzados. En el régimen soviético, la novedad ciertamente está en otros capítulos. Pero se halla ausente en el que a salarios respecta.

996

