

Importancia del enfoque de la cobertura del valor de la fuerza de trabajo para la economía solidaria: evidencias

*Mario Salomón Montesino Castro**
Universidad Centroamericana "José Simeón Cañas"
El Salvador

Resumen

Este artículo pretende discutir un asunto de vital importancia para la realidad y la teoría de la economía solidaria. Se trata de la fuerza de trabajo, su valor y la cobertura del mismo en la sociedad. Ya que la economía solidaria considera el trabajo como la categoría central de su sistema, su tratamiento no solo es interesante, sino necesario; en especial, en el contexto de lo que ha animado la elaboración de este artículo: el estudio cuidadoso y la precisión que los conceptos centrales de esta economía solidaria, o de esfuerzos similares, requieren para que sus fundamentos teóricos y prácticos sean sólidos y exitosos. Su éxito se mide por permitir un desarrollo humano con racionalidad reproductiva.

Introducción

En la actualidad, el flagrante carácter excluyente de las economías de mercado capitalista requiere establecer algunas alternativas para esa amplia masa

humana a la cual no le permite, también como consecuencia del mecanismo automático del mercado, participar en la contribución y retribución del progreso de dicha economía del capital. Esas alternativas son necesarias para hacer posible la partici-

* Catedrático del Departamento de Economía de la UCA.

pación de todos aquellos que, sin ser excluidos del sistema de mercado capitalista, son explotados, en menor o mayor grado.

La economía solidaria es una de esas alternativas para estos sectores marginados y explotados por el sistema global del capitalismo. Sin embargo, como toda realidad en marcha, la economía solidaria necesita aportes críticos, tanto a sus experiencias, como a sus esfuerzos por diseñar un aparato teórico, que permita definir criterios sociales y técnicos, que den lugar al tan deseado desarrollo humano no excluyente y desprovisto de toda clase de explotación.

Este artículo pretende discutir un asunto de vital importancia para la realidad y la teoría de la economía solidaria. Se trata de la fuerza de trabajo, su valor y la cobertura del mismo en la sociedad. Ya que la economía solidaria considera el trabajo como la categoría central de su sistema, su tratamiento no solo es interesante, sino necesario; en especial, en el contexto de lo que ha animado la elaboración de este artículo: el estudio cuidadoso y la precisión que los conceptos centrales de esta economía solidaria, o de esfuerzos similares, requieren para que sus fundamentos teóricos y prácticos sean sólidos y exitosos. Su éxito se mide por permitir un desarrollo humano con racionalidad reproductiva.

1. El concepto de valor de la fuerza de trabajo

Las apreciaciones de la fuerza que las personas activan, en cualquier actividad laboral, se remonta, en un sentido sistemático, a A. Smith quien, sin llevar a un nivel acabado el concepto, se refirió a la fuerza de trabajo como la energía que se pone en acción en el proceso productivo. "Un hombre ha de vivir siempre de su trabajo, y su salario debe al menos ser capaz de mantenerlo" (1994, p. 113). Pero Smith, al igual que los demás miembros de la escuela clásica, confundió la fuerza de trabajo con su función, es decir, el trabajo. Eso lo llevó a pensar que el salario pagaba todo el resultado de la labor del obrero, lo cual introdujo una confusión importante en la explicación del fenómeno capitalista y en las vinculaciones entre fuerza de trabajo, salario y valor de la fuerza de trabajo.

El gran aporte de la escuela clásica consiste en colocar los cimientos de la teoría del valor trabajo, sobre los cuales Carlos Marx pudo erigir una teoría sistemática acerca del comportamiento de la economía capitalista con explicaciones verificables has-

ta nuestros días. Marx fue el primero en precisar no solo el concepto de la fuerza de trabajo, sino en enunciar el significado y la importancia de su valor y su cobertura para el sistema capitalista.

El primer paso dado por Marx, en la precisión del concepto de fuerza de trabajo, es su definición general. "Con esta denominación hay que entender el conjunto de las facultades físicas e intelectuales que existen en el cuerpo de un hombre, en su personalidad viva, y que debe poner en movimiento para producir cosas útiles" (Marx, 1980, p. 174). Esta es una categoría para todo tiempo, pues es una cualidad del ser humano desde que éste ha existido. En una segunda fase, Marx propone que en la realización de una labor, esta capacidad humana sufre un desgaste, el cual debe ser restituido. También este fenómeno es inherente al ser humano, lo cual no quiere decir que el trabajador solo produzca una cantidad de bienes exactamente igual a la necesaria para reponer su desgaste. Y aquí da el tercer paso, al señalar la posibilidad del excedente que hacen realidad, bajo ciertas condiciones, los sistemas de explotación del trabajo, los cuales culminan en el capitalismo.

En una cuarta fase, Marx sostiene que en el capitalismo la fuerza de trabajo se transforma en una mercancía y, como tal, posee valor y valor de uso. "Como valor la fuerza de trabajo representa la cantidad de trabajo social realizado en ella... Dado el individuo, produce su fuerza vital al reproducirse y conservarse él mismo. Para su mantenimiento y su conservación necesita cierta suma de medios de subsistencia. *El tiempo de trabajo necesario para la producción de la fuerza de trabajo se resuelve, pues, en el tiempo de trabajo necesario para la producción de esos medios de subsistencia; es decir, que la fuerza de trabajo tiene el valor exacto de los medios de subsistencia necesarios para quien la pone en funciones*" (p. 177, el énfasis es nuestro). En este valor, incluye los aspectos histórico morales y, además, deben ser suficientes para el sostenimiento de la familia del trabajador, que constituye la fuente de la fuerza de trabajo. Marx hace especial mención de la educación en la formación de la calidad de la fuerza de trabajo (p. 178).

En una quinta fase, Marx presenta la forma de calcular, y es el primero en hacerlo, el valor de la fuerza de trabajo, según su definición. En consecuencia, su valor representa la magnitud que debe ser cubierta por el salario, porque, a pesar de la complejidad que encierra este concepto, "en un país

y época dados, la medida necesaria de los medios de subsistencia es también un elemento determinado” (p. 179). Conviene aquí citar al pie de la letra el método de Marx:

Supongamos que la masa de mercancías necesarias todos los días para la producción de la fuerza de trabajo = A, la semanal = B, la trimestral = C, etc., y entonces, el promedio de tales mercancías, por día será:

$$= \frac{365A + 52B + 4C + \text{etc.}}{365}$$

En una sexta etapa, argumenta que este cálculo no es solamente un deber ser, sino que representa una magnitud objetiva necesaria para el funcionamiento económico capitalista. Demás está decir que ya ha dejado sentado que representa en general una necesidad para cualquier sociedad. A este respecto, agrega:

El precio de la fuerza de trabajo llega a su mínimo cuando se reduce al valor de los medios de subsistencia fisiológicamente indispensables, es decir, al de una suma de mercancías que no podría ser menor sin poner en peligro la vida misma del trabajador. Cuando desciende a ese mínimo, el precio ha descendido por debajo del valor de la fuerza de trabajo, que entonces no hace más que vegetar. *Pero el valor de toda mercancía lo determina el tiempo de trabajo necesario para entregarla en su calidad normal* (p. 179, las cursivas son del autor).

En una séptima fase, el planteamiento de Marx advierte que, pese a la objetividad del valor de la fuerza de trabajo, la regla de decisión sobre su cobertura se halla determinada por las relaciones sociales de producción. En el capitalismo, el valor de uso de la fuerza de trabajo consiste en producir plusvalía para el capital, y en ese sentido, la regla de decisión sobre los salarios, depende de las relaciones de poder entre los trabajadores y los capitalistas, en las cuales por lo general estos últimos se imponen. Y en ese sentido, la cobertura del valor de la fuerza de trabajo por los salarios puede dejar mucho que desear.

Aunque Marx no explicó el efecto de la posibilidad de la falta de cobertura del valor de la fuerza de trabajo, es obvio que estableció los fundamentos teóricos para poder determinar lo que hay que esperar en tal caso, esto es, una fuerza de trabajo que no tendrá una calidad normal, lo cual, como es lógico, resultará en un deterioro de la eficiencia, entre otras cosas. El aporte de Marx era demasiado preciso para que pudiese ser obviado por los economistas que, en alguna forma, tocaban la reproducción de la fuerza de trabajo. Por desgracia, en la sociedad capitalista, esto fue cada vez menos frecuente.

2. Las concepciones del valor de la fuerza de trabajo en el capitalismo

Mientras los clásicos mantuvieron su predominio, la acertada crítica de Marx y su enfoque acerca del funcionamiento y el futuro del capitalismo no podían pasar desapercibidos. El desarrollo sistemático de la teoría del valor trabajo de Marx no había podido ser igualado por los que se consideraban continuadores o contemporáneos de Smith y Ricardo, y Marx, desde el edificio teórico que había construido, se atrevía a llamarlos “economistas vulgares”.

Pero la teoría clásica fue sustituida por la escuela neoclásica. La misma que Marx llamara economía vulgar¹. Esta teoría predominó en la teoría económica del capitalismo. Vulgarizando o no, tergiversando o no a Smith y Ricardo, la escuela neoclásica construyó un edificio teórico, contrapuesto al planteamiento de Marx, que optó por abandonar la teoría del valor trabajo por considerarla primitiva, con supuestos más restrictivos que su teoría basada en los precios y la utilidad, en lugar del valor por el trabajo. Lo más llamativo en la contraposición entre la economía neoclásica y la economía marxista consistía en que mientras en esta última se auguraba el fin del capitalismo, en un proceso de desarrollo progresivo de la sociedad, en el enfoque neoclásico se vaticinaba un capitalismo con un progreso ilimitado y armonioso. Como es obvio, el enfoque neoclásico se convirtió en una suerte de teoría oficial.

1. La consolidación de la escuela neoclásica se da a finales del siglo XIX y comienzos del XX. Aunque Marx no tuvo oportunidad de enfrentarse a su bagaje teórico, sí pudo hacer las críticas acertadas a sus fundamentos, en Say, Malthus, Mill, Stuart Mill, etc. Incluso, sus críticas a los enfoques de la crisis de superproducción y las ideas del subconsumo y la insuficiencia de la demanda de Malthus son aportes valiosos para una acertada crítica a la teoría de Keynes (y el keynesianismo), quien reconoció en Malthus a un importante predecesor (ver Marx, 1992).

No obstante, a pesar del abandono de la teoría del valor trabajo, Alfred Marshall, uno de los principales fundadores de la escuela neoclásica, no olvidó, al estructurar los puntos fundamentales del nuevo enfoque, la necesidad y la importancia de la reproducción de la fuerza de trabajo. “Tenemos que considerar ahora las condiciones de que dependen la salud y la fuerza física, intelectual y moral. Estas son la base de la eficiencia industrial, de que depende la producción de la riqueza material... la eficiencia industrial requiere casi exclusivamente vigor físico, es decir, fuerza muscular, una buena constitución y hábitos enérgicos” (Marshall, 1963, p. 165). Y luego, como si se tratara de una continuación del apartado de Marx, acerca del valor de la fuerza de trabajo, expresa: “Con respecto al trabajo muscular en particular, existe una íntima relación entre la cantidad de alimentos que un hombre posee y sus fuerzas disponibles... Después de los alimentos, las cosas necesarias para la vida y para el trabajo son el vestido, la habitación y la calefacción. Cuando éstas son deficientes, la mente se entorpece y, a la postre, la constitución física queda minada... El descanso también es esencial para que la población sea vigorosa, lo mismo que las cosas materiales necesarias para la vida, como los alimentos, vestidos, etc.” (pp. 167-168).

Pero sea por la similitud que tales apreciaciones tienen con el marxismo, sea porque “leyes” económicas, como la ley de rendimientos decrecientes, la ley de Say o las leyes de la oferta y la demanda, se impusieron, sea por cuestiones ideológicas y políticas o quizás por todos estos aspectos juntos, lo cierto es que la preocupación por la reproducción de la fuerza de trabajo desapareció del canon de la escuela neoclásica. La racionalidad optimizadora y el carácter funcional de la distribución de lo producido, a partir del principio de productividad marginal, vinieron a sustituirlas y, sorprendentemente, en los modelos que se deducen de tales principios, el salario puede tomar valores iguales o mayores que cero.

Con Keynes y su enfoque de desempleo involuntario, el problema de la reproducción reaparece de forma un tanto encubierta, porque, obviamente, la fuerza de trabajo debe tener empleo para poder vivir en una economía monetaria, y, por lo tanto, para reproducirse. Es evidente que en la noción keynesiana, el salario no puede tomar un valor de cero, porque en ese caso, ¿qué sentido tendría estar ocupado? Esto sin considerar la existencia del seguro de desempleo y las implicaciones de su teoría para la distribución del ingreso. Pero sería una falacia asumir la teoría de Keynes como si tratase el punto vital de la racionalidad reproductiva. Es, más bien, una muestra de la manera en que este acuciante problema tiende a resurgir en las teorías económicas, por mucho que quiera disimularse o esconderse².

Pero a partir de los años cincuenta del siglo pasado, de las dos vertientes de la corriente principal, aparecieron sendas teorías, que tomaban en cuenta los efectos de los salarios en la eficiencia. Los neoclásicos elaboraron la teoría del capital humano. En este enfoque se evidencia que, a pesar del intento de sepultar la categoría fuerza de trabajo tras conceptos “vulgares”, como les llamaría Marx, de producto marginal y rendimientos del capital, la propuesta de Marx de que la calidad normal y la eficiencia de la fuerza de trabajo se hayan vinculadas con la cobertura de su valor. Esto no obstante, para los neoclásicos, es ajeno a su teoría³.

La otra vertiente, la neokeynesiana, menos afanada en encubrir la necesidad objetiva descubierta por Marx, elaboró lo que se conoce como “la teoría de los salarios de eficiencia”, en la cual se incorpora toda una gama de modelos que hacen depender la eficiencia del nivel de los salarios. A pesar de lo cercano que está al concepto de valor de la fuerza de trabajo, no se hace alusión a este concepto, aunque se arguyen razones fisiológicas, psicológicas, sociológicas, institucionales, morales y políticas. Para todas estas escuelas, además, la vinculación entre eficiencia y salarios no tiene más inte-

2. “Los principales inconvenientes de la sociedad económica en que vivimos son su incapacidad para procurar la ocupación plena y su arbitraria y desigual distribución de la riqueza y los ingresos” (Keynes, 1971, p. 328).
3. “La mejora en la salud física y psíquica es un tipo de inversión en capital humano [...] Una empresa estaría dispuesta a pagar por la inversión en capital humano que realizan sus trabajadores fuera de ella si se pudiera beneficiar del incremento del capital (humano) resultante (es decir, a través de aumentos en la eficiencia). La única manera en la que podría hacerlo, sin embargo, consistiría en pagar salarios más altos durante el período en que tiene lugar la inversión...” (Becker, 1983, pp. 54-55). Existen estudios sobre El Salvador acerca de esta teoría en Mangandi, y Carmona, 2002, y Callejas, Lemus, *et al.*, 2003.

rés que el relativo a su influencia en la determinación del nivel de ocupación y la generación, por tanto, de desempleo involuntario⁴.

La teoría, en este contexto, de los salarios de nutrición, se muestra también como si fuese ese apartado que Marx no elaboró, de no ser porque no hace alusión al concepto del valor de la fuerza de trabajo y de concentrarse sobre todo en el efecto que tiene sobre el empleo⁵. El mayor entusiasmo en esta versión de los salarios de eficiencia consiste en la posibilidad de medir con precisión las vinculaciones entre la capacidad fisiológica de un trabajador y sus niveles energéticos, obtenidos de los bienes que deben comprarse con sus salarios o ingresos; los límites energéticos, objetivamente calculados por la ciencia médica, adquieren el estatuto de criterio irrefutable de la verdad, y eso atrae a los representantes de esta escuela. Es cierto que, aun a este nivel, hay mucho que discutir, y una de esas controversias tiene que ver con el hecho de que, en forma similar a como se hace valer la variable nutrición, se puede dar importancia a la variable más amplia y si se quiere, en el sentido de los problemas humanos, más acertada que se conoce como el valor de la fuerza de trabajo.

En conclusión, las escuelas de la corriente principal han sido incapaces, conscientes o no, de tratar el tema de la fuerza de trabajo, su valor y su eficiencia, de una manera adecuada.

3. La posición del socialismo real

Aunque en el socialismo real se le dio un tratamiento adecuado al problema de los salarios, el valor de la fuerza de trabajo y la eficiencia, al menos en teoría; su traducción a la práctica, desde el mecanismo estatal centralizado, fue casi imposible. Pero la lógica es coherente. Las retribuciones de los obreros se establecían según la cantidad y calidad del trabajo entregada pero, en realidad, ambas responden, cuando su resultado es pleno (o de calidad normal), a una mano de obra cuyo valor de

la fuerza de trabajo es cubierto. No vamos a discutir aquí el sistema normativo y de tarifas estatales de la economía soviética o de los otros países socialistas. Ese es otro tema, que no trataremos aquí. Sin embargo, conviene decir que el principio propuesto por Marx había sido comprendido de forma correcta: la cobertura del valor de la fuerza de trabajo no puede dejarse exclusivamente a los vaivenes del mercado, si lo que se desea es tener una mano de obra en su calidad normal⁶.

Ahora bien, con las experiencias del socialismo real debe agregarse que, de modo similar, la mencionada cobertura tampoco se puede dejar en manos de un planificador central autoritario.

4. Problemas conceptuales de la economía solidaria

Uno de los aspectos sobresalientes de la economía solidaria⁷ es el tratamiento que le da al trabajo. Este es considerado como el fundamento del ingreso y de la propiedad. En ese sentido, el concepto de fuerza de trabajo se concibe como el factor principal del proceso de producción, "el trabajo es el factor principal que invierten en ella (la empresa) sus creadores e integrantes" (Razeto, 2003, L. 7, p. 1).

En la economía solidaria se cree que, para producir, son necesarios seis factores: la fuerza de trabajo, los medios financieros, la tecnología, los medios materiales, la gestión y el llamado factor C (cooperación, colaboración, coordinación, colectividad y comunidad). Sin embargo, para efectos prácticos de cálculos distributivos, estos factores se resumen en tres: la fuerza de trabajo, el capital y el factor C (*ibid.*, L. 7, p. 4).

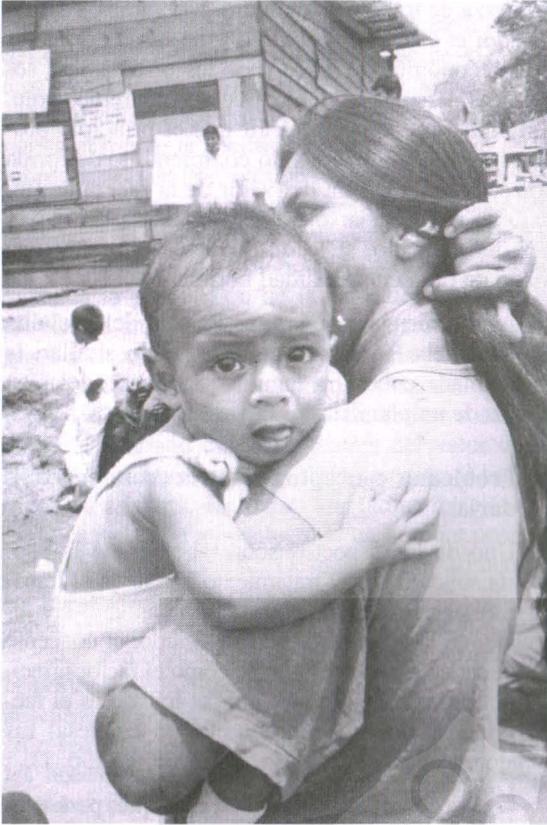
Los problemas aparecen en el tema distributivo. Por un lado, la distribución tiene que ver con dos aspectos: la remuneración del trabajo y la distribución de las ganancias o excedentes. Empecemos por tratar la definición de excedente. Este se concibe de la forma más general, es decir, como el

4. Resúmenes bastante completos de estas teorías se encuentran en Argandoña *et al.*, 1996-1997, Romer, 2002, y McConnell y Brue, 1997.

5. Un resumen fundamental de esta teoría se encuentra en Ray, 2002.

6. Para una ampliación, consultar Berri, 1979; Liberman, 1975; Zvialkov, 1978; Bachurin, 1979; Rumiántsev *et al.*, 1982; Dadayán, 1980.

7. Conscientes de los muchos contactos existentes entre la economía solidaria (especialmente la versión de Razeto) y la nueva economía popular (Montoya, 1993, 1994, 1995; Escobar, Zepeda, 2003), conviene señalar que varias de las observaciones que se harán aquí son válidas también para esta concepción. Se hará lo posible para hacer al menos una breve indicación en las notas.



nuevo valor agregado por el trabajo al valor transferido de los medios de producción, en el proceso de la creación de un valor de uso. En las economías mercantiles, este producto es lo que se llama una mercancía. En la economía solidaria, se entienden por excedentes, pero suele diferenciarse el excedente neto o aquella parte del nuevo valor creado (el "excedente"), que se agrega al valor necesario para reproducir la fuerza de trabajo desgastada en el proceso de la producción del valor de uso o de la mercancía.

En la economía solidaria se considera premisa fundamental la creación de un excedente, el cual

debe alcanzar para cubrir las remuneraciones de los trabajadores, el pago de lo que llama "capital propio" y la retribución del factor C. Implícitamente, esta forma de presentar las cosas hace referencia a la necesidad de que las empresas solidarias se reproduzcan, en una escala ampliada, que sean capaces de crear un "excedente neto"⁸; pero solo se puede hablar de tal excedente si se tiene una determinación acertada del valor de la fuerza de trabajo, si se resuelve en concordancia con el mismo y de una forma adecuada el problema de la remuneración del trabajo. No obstante, este es un primer punto donde la economía solidaria muestra cierto vacío teórico. Su concepción de la fuerza de trabajo es insuficiente y carece de un concepto de valor de la fuerza de trabajo acertado.

En la economía solidaria se dice que "en el aporte productivo que cada persona hace a una empresa, están contenidos tres factores: fuerza de trabajo, tecnología y gestión" (*ibid.*, p. 4). Según esta afirmación, la fuerza de trabajo es utilizada como sinónimo de trabajo no calificado, o peor aún, de facultades físicas, lo cual, a todas luces, está reñido con la definición de Marx y con la situación objetiva de que cada trabajador, al momento de realizar su actividad laboral para crear cosas útiles, pone en acción tanto sus facultades físicas como su experiencia e inteligencia. Por ello, tecnología y gestión no pueden estar separadas de las facultades físicas, si bien es posible diferenciar entre fuerzas de trabajo con distintos grados y tipos de conocimiento técnico y gestor⁹.

Esta no es una cuestión trivial, tal como parece a simple vista, pues la entrada en escena de dos factores más, distintos de la fuerza de trabajo, que deben ser considerados al momento de determinar la "remuneración del trabajo", oscurece la posibilidad de deducir el importante concepto del valor de la fuerza de trabajo, cuando se trata de establecer el criterio distributivo de "a cada cual según su trabajo". Idealmente, "a cada cual según su trabajo" significa, "a cada cual según su valor de la fuerza de

8. "La primera premisa consiste en crear un excedente neto... Entonces se va tomando posible cumplir con los objetivos básicos de la nueva economía popular: la generación de nuevos puestos de trabajo, el incremento de los niveles de ingresos y la satisfacción de las necesidades sociales de sus miembros" (Montoya, 1993, p. 49).
9. La definición de Razeto (citado en Escobar y Zepeda, 2003, p. 154) acerca de la fuerza de trabajo podría pensarse que es equivalente a la de Marx, pero compárese cuidadosamente la definición en *El capital*. Donde Marx menciona claramente facultades intelectuales, Razeto se refiere a "capacidad de hacer" y "ejercicio de energías físicas y mentales". En cambio, es muy cuidadoso cuando define tecnología para señalar la importancia de la inteligencia y creatividad.

trabajo operando en su calidad normal". No puede ser de otra forma, si lo que se quiere es que resulte un excedente neto en el contexto de una reproducción ampliada, para no entrar aún con la espinosa cuestión de la "retribución al capital". De lo contrario, la otra opción directa y no arbitraria sería entregar todo el trabajo producido por el trabajador, pero entonces, no queda nada como excedente neto. Intentar normar otra forma de remuneración del trabajo puede ser arbitrario e ineficiente, mientras que el criterio sencillo de "a cada cual según su trabajo" requiere de un correcto establecimiento del valor de la fuerza de trabajo y del diseño de las políticas adecuadas para que se le pueda dar cobertura.

Si se cubre el valor de la fuerza de trabajo que se ha determinado en las empresas solidarias, los trabajadores, cualesquiera sea su nivel de preparación, poseerán una fuerza de trabajo en condiciones normales y laborarán con la intensidad normal, podrán hacer un buen aprovechamiento de las tecnologías instaladas y alcanzar la eficiencia potencial. Demás está decir que esto desembocará en un mayor excedente neto, que hará posible el proceso de reproducción ampliada de la economía solidaria.

Es cierto que, de inmediato, aparece un problema práctico, ¿cómo establecer el valor de la fuerza de trabajo? Sin embargo, existen varios criterios

técnicos que pueden servir como punto de partida para que, en un proceso participativo, lo cual no es extraño a la economía solidaria, se establezca este parámetro de vital importancia económica.

Otro problema importante que asociado al anterior es cómo se comprende lo que en economía solidaria llaman "capital". Este es un término impropio para expresar relaciones que se asumen distintas a las relaciones de explotación capitalista, con el argumento de que este "capital" es el resultado del trabajo individual acumulado¹⁰. Aunque considerando la situación a la luz de la teoría valor trabajo, no existe manera de sostener cómo esta retribución al "capital", que vale recordar hace también necesaria la determinación del valor de la fuerza

de trabajo, no se transforma, con el tiempo, en explotación del trabajador. Hace más de cien años, Marx mostró cómo ocurre ese proceso de transformación¹¹. Como quiera que haya que retribuir este capital o este trabajo acumulado, puesto a la disposición de la empresa solidaria por el socio-trabajador, la determinación precisa del excedente se vuelve impres-

cindible. Pero para ello es necesario calcular muy bien el valor de la fuerza de trabajo.

Un tercer problema, asociado a los otros dos, es la importancia que la economía solidaria da al mercado, tanto para establecer las remuneraciones

En la economía solidaria se cree que, para producir, son necesarios seis factores: la fuerza de trabajo, los medios financieros, la tecnología, los medios materiales, la gestión y el llamado factor C (cooperación, colaboración, coordinación, colectividad y comunidad).

10. "El capital, en una empresa solidaria, es aportado por los mismos integrantes del grupo solidario, y queda bajo el control del mismo grupo. El capital propio es el resultado de un esfuerzo y de un sacrificio que hacen los integrantes del grupo solidario para su empresa... El capital, en la empresa solidaria, es trabajo propio acumulado, no trabajo ajeno acumulado por quien lo haya explotado" (Razeto, 2003, L. 5). La nueva economía popular parece ser más estricta en este asunto: "para que esta propiedad se ajuste a las características de la nueva economía popular debería estar condicionada a que los socios trabajasen en la empresa, que la proporción de la propiedad estuviera en función del aporte individual en trabajo y, a su vez, que no pudiera ser heredada" (Montoya, 1993, p. 58).

11. "Aunque este capital fuese adquirido durante su ingreso en el proceso de producción, por el trabajo personal del empresario, después de un período más o menos prolongado se convierte en valor adquirido sin equivalente, en materialización del trabajo ajeno no pagado (Marx, 1980, p. 547). Al tanto de esta verdad, la nueva economía popular plantea que "la propiedad individual es aquella en la cual el sujeto es el individuo pero, si bien es privada e individual, no es propiedad capitalista. Se trata de pequeñas unidades productivas o de pequeños comercios, que no llegan a establecer relaciones de explotación. Esta forma de propiedad tiene su fundamento y su garantía en el trabajo del individuo" (Montoya, 1993, p. 57).

de los trabajadores como para determinar la retribución al "capital"¹². Arriba se mencionó que una de las virtudes del enfoque soviético era que al establecer el salario, en el socialismo, se consideraba que ese proceso no podía entregarse a las fuerzas del mercado y, por lo tanto, el salario, en este régimen social, no representaba una forma transfigurada del valor de la fuerza de trabajo, sino que, más bien, basados en el plan, las normas y las tarifas, y en las señales de las relaciones monetario mercantiles vigentes, en el socialismo, se pretendía establecer un salario (remuneración) que cubriera el valor de la fuerza de trabajo, de modo que ésta alcanzara su calidad normal. Pero, además, con los fondos de consumo se pretendía elevar el valor de la fuerza de trabajo, en períodos sucesivos, para alcanzar mayores niveles de eficiencia. En teoría, suponiendo que un planificador sabe lo que hace, ese es el procedimiento adecuado¹³.

En la economía solidaria, el mercado señala los principales parámetros para establecer, por un lado, la remuneración de la mano de obra y, por el otro, para calcular las retribuciones para el capital. Y por mucho que se diga que se sujetan a correcciones, éstas no son sustanciales. De ahí que las señales acerca de las retribuciones de los trabajadores son las de la economía capitalista. En otras palabras, son las que dicta el capital y, por ende, no dan cobertura cabal al valor de la fuerza de trabajo. No se puede negar la notable

mejora de la clase trabajadora, en el enfoque de la economía solidaria, pero el procedimiento de incluir el mercado tiene consecuencias, que llegarán a ser perjudiciales para el proyecto solidario y alternativo al capitalismo.

Es, precisamente, la influencia del mercado la que hace que no haya otra alternativa para el procedimiento de permitir que los aportes del trabajo acumulado, de los socios trabajadores, obtengan una retribución determinada por las tasas de interés de mercado. Este proceso de retribución debe llevar, al final, a la explotación del trabajo de quienes no tienen más que su fuerza de trabajo que, por lo general, son los trabajadores nuevos, que

ingresan a la empresa solidaria, y quienes tienen menos acumulación de trabajo (es decir, "capital"). Entregados al mercado, la fuerza de trabajo no se reproduce de forma adecuada. La cobertura de su valor es dictada por el capital y, por lo tanto, es insuficiente, lo cual lleva a la sobreexplotación de los trabajadores y a una labor que es ineficiente, de modo inevitable, porque la fuerza de trabajo no se encuentra en su ca-

El capital representa una relación social de explotación, cuyo objetivo principal es la obtención, sobre toda las cosas, de plusvalía; [...] El societal humano no surge, como ha quedado claramente establecido, con el afán del rédito, sino con la racionalidad de producir valores de uso para llenar las necesidades humanas.

alidad normal.

Finalmente, el mercado transforma la mentalidad de estos trabajadores que poseen ahorros, a partir de su propio trabajo (o "capital"), les desarrolla una conducta de costo beneficio, porque solo

12. "Este tema presenta dificultades teóricas que vamos a obviar. Lo resolveremos simple y pragmáticamente a partir de las señales e indicadores que no proporciona el mercado. En efecto, el mercado asigna precios a cada factor, según su productividad media, o sea, en base a los aportes que pueden esperarse que hagan en las empresas" (Razeto, 2003, L. 4). La nueva economía popular, en este aspecto, toma un claro partido por la planificación complementaria al mercado, la "planificación lazarillo", como le llamaría Aquiles Montoya (1993, pp. 52-53). No obstante, es imprescindible definir los niveles de participación de los trabajadores, en decisiones tan cruciales como la cobertura del valor de la fuerza de trabajo.
13. "Realmente en el socialismo el pago (salarial) se realiza en correspondencia con la cantidad y la calidad del trabajo. Por consiguiente, su diferenciación refleja las disparidades en la calificación, complejidad e intensidad del trabajo... El salario en la economía socialista se planifica tomando en cuenta los factores señalados... el nivel de complejidad del trabajo encuentra su reflejo en los gastos sociales para la reproducción de la fuerza de trabajo de una u otra profesión o calificación. Además, se toma en cuenta, que el valor creado por el trabajo de una complejidad dada, es proporcional al valor de la reproducción de la fuerza de trabajo" (Zavialkov, 1978, pp. 63-64).

pueden poner este trabajo acumulado al servicio de la empresa solidaria, si obtienen un rédito. Pero es interesante observar cómo se puede aceptar esto y olvidar que esa misma racionalidad costo beneficio, es la que puede hacer que se retiren de la empresa al acumular suficiente "capital" como para ya no trabajar, sino "vivir de sus rentas". Y, como es lógico, al retirarse, los socios no solo se llevan el trabajo acumulado por ellos, sino también trabajo ajeno.

La economía solidaria, y cualesquiera otro tipo de esfuerzo alternativo, debe reconocer el carácter objetivo de la fuerza de trabajo y su valor, así como también la necesidad de cubrirla para que "factores" como tecnología, gestión y el propio factor C¹⁴ que, en realidad, solo son importantes si se hallan incluidos en la fuerza de trabajo, tengan el impacto que se les atribuye para la eficiencia y el bienestar que se espera se generen en las empresas solidarias. La peligrosa influencia de la visión del mercado (y, por tanto, del capital como relación social explotadora), en la actual concepción de la economía solidaria, se puede percibir en el texto siguiente.

No hay en esto más criterio que la conveniencia de la empresa, los intereses de los socios, las exigencias que les plantea el mercado. Sin embargo, como un modo de tener algún referente para evaluar lo equilibrado y sano que sea el desarrollo de la empresa y las decisiones que se toman al respecto, puede pensarse que debiera haber cierto equilibrio entre lo que produce cada Factor y lo que cada Factor se desarrolla, a partir de su remuneración. De este modo:

- Lo que a los socios se reparte en dinero, no debiera estar distante de lo que corresponde como remuneración del factor trabajo.
- Lo que se reinvierte en la empresa no debiera distanciarse demasiado de lo que corresponde distribuir al capital.



- Lo que se gasta en beneficio del grupo y en actividades internas y externas, no debiera alejarse de lo que corresponde al Factor C. (Razeto, 2003, Lección 7, p. 7).

5. Propuestas desde la racionalidad reproductiva y el valor de la fuerza de trabajo, los salarios y la eficiencia

Quizás la propuesta de la economía solidaria sobre el tratamiento dado al trabajo acumulado de los socios, lo que se llama "capital", pueda ser muy pragmática y funcional para las empresas, pero representa la incorporación de las relaciones sociales capitalistas, que establecen su preponderancia frente al trabajo. De este modo, los aspectos vinculados a la fuerza de trabajo deben ceder a los dictados del mercado que, al fin de cuentas, son los del capital. Esta inclusión y subordinación del trabajo al capital, solo puede desaparecer si es, precisamente, el trabajo el que establece los límites en los cuales algunos mecanismos de la economía de mercado van a funcionar, sometiéndolos, de este modo, al nuevo sistema de relaciones, propio de la sociedad del trabajo.

Crucial para que ello ocurra es dar prioridad a la necesidad objetiva de establecer el valor de la

14. También en su definición, Razeto es muy cuidadoso. Este concepto se ha vuelto muy atractivo para la visión de la economía solidaria, al punto que se considera como el factor "más importante en la economía solidaria" (Escobar y Zepeda, 2003, p. 158), aunque en la nueva economía popular no existe una aceptación total de dicho factor (p. 148). Debe decirse al respecto que el factor C que, en efecto, existe, al igual que la tecnología y los medios de producción, no puede generar nada si primero no es asimilado por la fuerza de trabajo. La propia definición cuidadosa de Razeto permite hacer esta deducción (Razeto, 2003, L. 3).

fuerza de trabajo y su cobertura, de modo participativo. Esto significa no dejar la determinación de estos importantes parámetros a las fuerzas del mercado. Otro punto fundamental es reconocer la realidad objetiva de que el trabajo acumulado más importante, en la actividad productiva, es el que se realiza en la creación de la fuerza de trabajo. Como éste es portador de una nueva relación social, contrapuesta al capital, no se le puede llamar simplemente "capital". Debe nombrarsele, más correctamente, *societal humano*. Toda persona es poseedora de una menor o mayor cantidad y de cierta calidad de éste y se forma con inversiones (no solo monetarias), en crianza, nutrición, educación, salud, información, etc. El societal humano no puede ser una relación de explotación, porque solo despliega sus potencialidades en el funcionamiento de la fuerza de trabajo, esto es, en la actividad laboral de las personas. Por lo tanto, solo puede hacerse patente a través de relaciones de colaboración, colectividad, comunidad, coordinación y cooperación.

No se trata solo de la diferencia formal entre dos conceptos, sino que la diferencia es de fondo. El capital representa una relación social de explotación, cuyo objetivo principal es la obtención, sobre todas las cosas, de plusvalía; el societal, en cambio, es una relación social de colaboración, de ayuda mutua y solidaria, cuyo objetivo primordial es permitir la reproducción humana, en un sentido tan amplio que incluye el recambio y la interacción adecuados entre la actividad de la formación social y la naturaleza. Es una racionalidad reproductiva y no explotadora. Se trata de una diferencia de contenido y no solo de forma¹⁵. El societal humano no surge, como ha quedado claramente establecido, con el afán del rédito, sino con la racionalidad de producir valores de uso para llenar las necesidades humanas.

Ahora bien, existe además el *societal no humano*. En economías monetarias, de mercado y con

propiedad privada, este societal humano puede recibir réditos. Pero en el contexto definitivo del predominio de las relaciones socialistas o societarias, es decir, solo una vez que se ha determinado de modo participativo el valor de la fuerza de trabajo para cubrirla, con lo cual el societal humano está en pie de igualdad con el societal no humano. No existe la menor duda de que solo el societal humano crea valor. Mientras en este caso los réditos pueden ser permanentes; en el otro, deben terminar al cubrir el monto del societal no humano aportado. Pueden haber aquí "réditos solidarios", como entregar dos veces el monto, etc., pero ello queda supeditado a las determinaciones, provenientes de las relaciones de colaboración, ayuda mutua y solidaridad¹⁶.

Es necesario advertir que no hay ni siquiera similitud técnica formal con la teoría del capital humano, aunque hay aspectos técnicos que se retoman de ella. Mientras en ésta, los salarios se establecen de acuerdo con la productividad marginal (el mercado) y se consideran como el rédito al capital humano; en la teoría del societal humano, la cobertura del valor de la fuerza de trabajo (la remuneración laboral) es solo la magnitud de reemplazo (con mejora) del desgaste de la mano de obra. El rédito es un porcentaje aplicado a la magnitud del acervo de societal humano. Evidentemente, la mayoría de los procedimientos técnicos de la economía solidaria pueden ser utilizados en esta economía socialista, aunque su contenido esté determinado por el papel central que juega el societal humano.

Un último aspecto relevante es la importancia de la cobertura del valor de la fuerza de trabajo para la eficiencia y el desarrollo económico y en general humano. Antes se trató de forma breve este asunto. Aquí conviene recapitular y precisar la cadena de vinculaciones previsibles, en una economía donde la racionalidad reproductiva gobierne las decisiones de los agentes económicos y dé lugar

15. Etimológicamente, proviene del latín *societas*, que significa asociación, reunión, comunidad, sociedad. En la teoría sociológica de sistemas, *societal* se refiere a la acción de carácter social (armónica o conflictiva), que se genera en los intercambios de los objetos producidos y distribuidos en los subsistemas cultural, participativo, económico y político, que conforman el sistema de la sociedad (Jaguaribe, 1977). Resulta fácil notar la relación de esto con lo que hemos llamado *societal*, en este artículo. Sin embargo, la definición no proviene específicamente de estas fuentes, sino de la necesidad de darle una connotación que refleje esa realidad, expresada en las sociedades del trabajo.
16. La necesidad de enunciar nuevas categorías para la economía solidaria se hace patente en las siguientes expresiones: "Si nos centramos en la organización económica... o empresas solidarias, observaremos características que las distinguen del modo capitalista de producción. En primer lugar, resalta el hecho de que son empresas de *trabajadores*... el trabajo como factor económico, se convierte en la categoría dominante subordinando al resto.

a un proceso de desarrollo humano sostenible. En estas condiciones se puede establecer que, al inicio, el salario (remuneración) real (SR) y los satisfactores sinérgicos (SA)¹⁷ cubren el valor de la fuerza de trabajo (VFT), lo cual determina una calidad (capacidades) normal de la fuerza de trabajo (CNFT). Esto, de por sí, forma parte del aspecto económico del desarrollo (DE). Las capacidades normales de la fuerza de trabajo provocan el pleno aprovechamiento de la tecnología (PAT) existente, lo cual también ya es parte del desarrollo económico y, a la vez, genera su efecto sobre la naturaleza (NAT).

Aparece aquí un aspecto importante del desarrollo, la eficiencia sostenible (ES), específicamente la productividad (p), la cual se encuentra muy vinculada a la variable tasa de crecimiento de la actividad productiva. Sin embargo, aquí es necesario establecer que, aunque el aspecto económico del desarrollo (DE) se encuentra relacionado con la optimización de la productividad sostenible (p), ésta debe provocar una tasa de variación económica ajustada a las necesidades de este desarrollo. Esto por dos razones. Una es que el pleno uso de la tecnología (PAT) no responde solo a objetivos productivistas (hay ob-

jetivos de inclusión, protección y renovación ambiental; y la otra, que la maximización de la productividad está determinada por la tecnología, que asegura la sostenibilidad (TS). De igual forma, el desarrollo económico (DE) se encuentra influido, además de las necesidades humanas auténticas (NA)¹⁸, por la necesidad de proteger el ambiente, mediante tecnologías sostenibles (TS). Es obvio esperar un efecto retroalimentador de la productividad, la eficiencia en general y el aspecto económico del desarrollo sobre la naturaleza (NAT), y de ésta sobre la eficiencia sostenible (ES) y el desarrollo económico (DE).

El aumento del desarrollo económico retroalimenta el valor de la fuerza de trabajo, elevándolo (cuantitativa y cualitativamente), lo cual aumenta y modifica la cantidad y la calidad del salario (remuneración) real y los satisfactores. Es decir, aparecen las inversiones en societal humano; entonces, el proceso del desarrollo humano sostenible vuelve a iniciarse. En este proceso se pueden distinguir dos ámbitos de relaciones, en los cuales la información influye poderosamente: las relaciones sociales (SO) y las relaciones entre sociedad-tecnología-naturaleza

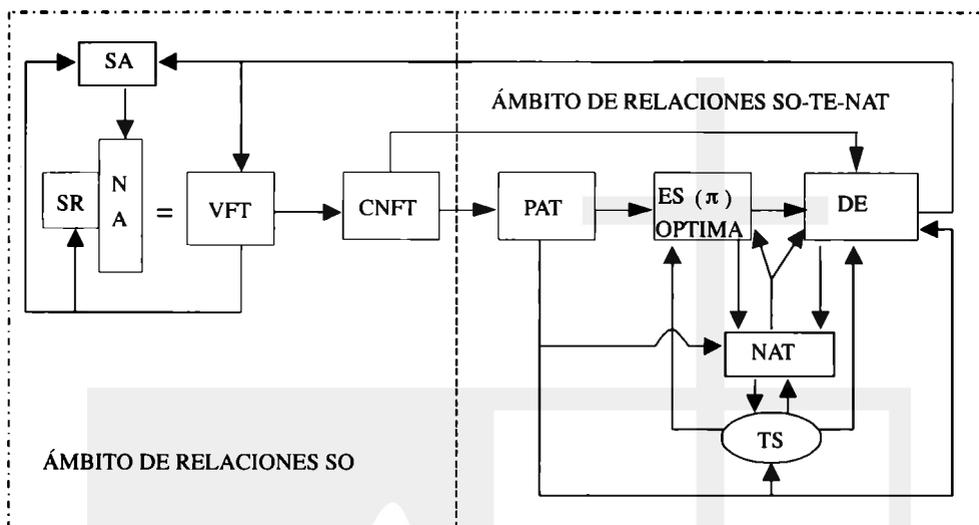
Significa que el capital, como categoría y como relación social de producción, desaparece, generándose nuevas relaciones de producción. Estar... unidas a nuevas formas de propiedad... definen el nuevo modo de producción. En la economía solidaria el trabajo pierde su carácter de mercancía y vuelve a ser lo que de suyo es, algo propio del ser humano, es decir, se humaniza. Estas nuevas relaciones sociales de producción despojan a la categoría capital y trabajo de sus determinantes capitalistas. El capital deja de ser capital y recupera su carácter de simple medio de producción para la elaboración de medios de vida y de nuevos medios de producción; y el dinero valorizado es, de nuevo, simplemente dinero, un medio para un fin, es decir, el intercambio. Ambos dejan de lado las características que se le asignan o adjudican como 'naturales' en el capitalismo, pero que no son de suyo propias sino adquiridas, perdiendo la apariencia de tener vida propia. Se deslegitima... la distribución capitalista, que señala como natural la apropiación de la ganancia por el capital, y del salario para el trabajo. El capital es un factor que pierde su nombre porque deja de significar determinadas relaciones de producción, deja de dominar y empieza a dominar el carácter humano del factor trabajo, que es el factor que domina pero humaniza. Las empresas de la economía solidaria no son empresas de trabajo, son empresas de trabajadores sujetos y humanos, por ellos y para ellos. Los trabajadores no personifican ningún factor, no se manifiestan como dueños de un factor, aunque lo sean, no lo venden, son humanos intentando liberarse de sus necesidades para realizarse. De ahí que se diga que cambia completamente la racionalidad del modo de producción y su significado. La economía se transforma de forma radical" (Escobar, ver artículo en esta edición).

17. "Lo que tendría que preferirse... son los satisfactores creados, impulsados y utilizados por las comunidades, la sociedad civil, siendo '...actos evolutivos que se impulsan de la comunidad desde abajo para arriba'. Estos factores se presentan en el... grupo de satisfactores sinérgicos, considerados como los que estimulan y contribuyen a la satisfacción simultánea de otras necesidades" (Trputec, 1998, p. 99).
18. "Lo que hay que satisfacer para que se produzca el despliegue de ciertas potencialidades que tienen la connotación positiva y de legitimidad, son las necesidades auténticas. Hay que reconocer el carácter histórico y dinámico de las necesidades auténticas... La autenticidad de las necesidades se extiende también al uso de los satisfactores y las tecnologías apropiadas... Lo que no es una necesidad auténtica no despliega las potencialidades humanas sino que daña la salud física y mental de la persona" (Trputec, 1998, pp. 90-91).

(SO-TE-NAT). Como puede verse, este es un proceso específico, en el cual se hace patente la relación entre el individuo, la tecnología, la naturaleza y la

sociedad. Este proceso de desarrollo humano sostenible puede ser representado en un diagrama (Figura 1).

Figura 1
El proceso del desarrollo humano sostenible



Notación: flujo de interacción e información.

SR: salario (remuneración) real; SA: satisfactores sinérgicos (influencias del Factor C, tecnología, gestión, participación, democracia económica); NA: necesidades auténticas: alimentación y otras necesidades básicas, salud, educación, esparcimiento y diversión; VFT: valor de la fuerza de trabajo; CNFT: calidad normal de la fuerza de trabajo; Pat: pleno aprovechamiento de la tecnología y el Factor C; ES(π): productividad (eficiencia sostenible); De: aspectos económicos del desarrollo (inversión social y ambiental, I+D, etc.); TS: tecnología sostenible; NAT: naturaleza; SO-TE-NAT: sociedad-tecnología-naturaleza; SO: sociales.

Fuente: elaboración propia.

Esta cadena de interacciones, como es obvio, se vería entorpecida si no se cubre de forma adecuada el valor de la fuerza de trabajo, perjudicando la productividad y el desarrollo. De modo especial, si el salario (remuneración) real y los satisfactores sinérgicos son inferiores al mencionado valor. Indudablemente, en todo este proceso se puede observar la influencia de los valores de justicia y humanismo, pero no debe perderse de vista que también es una necesidad objetiva para la conservación de la vida, la creación y el mantenimiento de los excedentes y el logro del progreso humano.

De este modo, el proceso descrito posee un papel central en la concepción de la racionalidad reproductiva que, en palabras de Franz Hinkelammert, podemos entender como:

un tipo de condicionamiento que es absolutamente obligatorio para el "productor social" [...] la coordinación social del trabajo en función de la reproducción de la vida humana.

Para vivir, el ser humano tiene que producir y consumir continuamente (reproducir), por lo menos los medios que necesita para su subsistencia física, biológica, antropológica. En cuanto a todos los otros condicionamientos, en principio, el ser humano podría "liberarse" de ellos, a través de un simple acuerdo de voluntades [...] Pero en cuanto a la coordinación social del trabajo no basta este tipo de acuerdos. De las leyes de la naturaleza se derivan las condiciones materiales para vivir y, por lo tanto, la distribución posible de las múltiples actividades humanas,

se trata aquí de un condicionamiento que decide sobre la vida o la muerte de los seres humanos que se encuentran interrelacionados. Y si la posibilidad de vivir es el problema básico del ser humano y del ejercicio de su libertad, la coordinación social del trabajo se convierte en la referencia clave del análisis de las instituciones sociales y de la cultura en su totalidad [...] Es la organización y coordinación de la división social del trabajo la que decide si en el conjunto de sus instituciones, el ser humano puede vivir o no. Ella juzga toda la libertad del ser humano a partir de sus posibilidades de vida o muerte; pues el ejercicio de la libertad es solamente posible en el marco de la vida humana hecha posible (Hinkelammert y Mora, 2001, pp. 24-25).

En el apartado siguiente se presentan tres investigaciones empíricas, que han tratado de verificar la importancia real de las vinculaciones entre la fuerza de trabajo, la tecnología y la eficiencia.

6. Evidencias de la experiencia

Las críticas y las propuestas anteriores no pueden ser el final de este artículo. Los planteamientos hechos son muy serios como para dejar aquí el tema. Indudablemente, cuando se presenta una hipótesis novedosa, debe mostrarse una mínima sustentación empírica, capaz de verificar, en medida aceptable, lo que asume la teoría.

Dado el carácter muy reciente de la economía solidaria en El Salvador, es muy difícil tener información sobre las vinculaciones antes expuestas, que prueben su veracidad. No obstante, existen estudios que han intentado conocer el desempeño de la productividad y su vinculación no solo con la tecnología, sino también con el comportamiento pro-

ductivo de la fuerza de trabajo. Con este fin, me fijaré en tres estudios. El primero, el punto de partida, es una investigación de la Fundación Salvadoreña para el Desarrollo Económico y Social (FUSADES) sobre la productividad total de los factores (PTF). El segundo es un estudio sobre la existencia del fenómeno de los salarios de eficiencia en el país, en especial, en la vinculación entre nutrición, salud y eficiencia. Y la tercera investigación aborda el problema tecnológico, a partir de una investigación documental y de entrevistas cualitativas; además de un estudio cuantitativo que utiliza como instrumento analítico la matriz insumo producto.

Ciertamente, no todo lo que se deduzca de estas experiencias puede ser generalizable a la economía solidaria; sin embargo, existen aspectos generales. Uno de esos aspectos es la importancia de la cobertura del valor de la fuerza de trabajo para el aprovechamiento de la tecnología y el comportamiento de la eficiencia.

6.1. La productividad total de los factores y las conclusiones de FUSADES

Las conclusiones del estudio de FUSADES (Acevedo, C. 2000) son más bien la presentación de problemas a los cuales no se les da una explicación convincente¹⁹. El estudio utiliza la metodología fundamentada del concepto neoclásico de productividad total de los factores (PTF). Esta metodología no está exenta de problemas lógicos y prácticos, tal como saben todas las escuelas económicas²⁰. A ello habría que agregar el problema de la fuente de los datos²¹ y el tratamiento de los mismos en el país²². Sin embargo, aquí se hace caso omiso de ellos. De lo contrario, habría que aceptar que no se puede decir nada, excepto lo que permite la intuición.

19. Un estudio que utiliza la metodología de Taylor *et al* (Segovia, 2002) coincide con los resultados presentados por FUSADES. Sin embargo, su objetivo es más encontrar el efecto diferenciado de los sectores económicos, en el indicador agregado de productividad.
20. Existe abundante bibliografía acerca de las deficiencias lógicas en la estructuración de la función de producción neoclásica. Una buena recopilación, que incluye artículos de M. Dobb, Joan Robinson, P. Garegnani, H. Sherman, Kalecki, etc., se encuentra en Hunt y Schwartz (1977). También pueden encontrarse algunas opiniones de Kaldor y del propio Solow, acerca de los problemas teórico-prácticos, en Mueller (1974) y Yotopoulos y Nugent (1981).
21. En relación con la evolución de la fuerza de trabajo, la investigación de FUSADES aclara: "Ignoramos cuál sea la fuente de la serie del Banco Mundial. Llama la atención... que la evolución del factor trabajo en dicha serie sigue de cerca la evolución de la serie de población de El Salvador para el mismo período, lo cual hace sospechar que el Banco Mundial pudiera haber usado un factor de proporcionalidad para generar su serie" (Acevedo, 2000, pp. 14-15).
22. El método de "inventarios perpetuos", utilizado en este estudio (Acevedo, 2000, p. 11), adolece de todos los defectos propios del supuesto de homogeneidad de capital, "la función de producción ha sido un poderoso

La conclusión principal de la investigación de FUSADES es señalar que la productividad total de los factores, como indicador para tratar de medir los cambios tecnológicos en El Salvador, ha mostrado una dinámica débil e incluso, en algunos períodos, su reducción. Según el estudio, entre 1970-1989 y entre 1996-2000, la tasa fue negativa (Acevedo, 2000, p. 34). Dado que sería muy difícil sostener que este estado de cosas es la consecuencia de una involución tecnológica, el estudio se apresura a advertir que esto “no refleja necesariamente un fenómeno de ‘reversión tecnológica’ sino... por efecto de algún chock prolongado” (*ibíd.*, pp. 34-35). No obstante, entre todos los “chocks” que la investigación se atreve a mencionar, no aparece la caída secular de los salarios reales.

En realidad, el comportamiento de la productividad total de los factores señala los cambios en el producto por persona²³. Esto quiere decir que aunque en ocasiones (quizás con frecuencia en el país) la tecnología es constante o creciente, pero por algunas razones relevantes, eso no se traduce en una mayor productividad. Aquí se afirma que una de las razones más importantes, si no la más importante, es la cobertura del valor de la fuerza de trabajo. Por lo tanto, éste es el punto de partida para explicar por qué las mejoras tecnológicas no se traducen en aumentos perceptibles de la productividad de la economía salvadoreña. Por eso, la caída secular de los salarios reales cobra una relevancia inobjetable. En estas condiciones es fácil imaginar un escenario en el cual la falta de cobertura del valor de la fuerza de trabajo, acaba deteriorándola y, con ello, el aprovechamiento de las capacidades tecnológicas instaladas y la eficiencia, en concreto, la productividad.

Otro de los resultados “en apariencia contraintuitivos” (Acevedo, 2000, p. 35) que vale la pena mencionar, por su relación con el tema, es el efecto de la educación, como variable de los aumentos

de capital humano en la productividad. Según el estudio de FUSADES, los aumentos en educación reducen la productividad; pero la investigación no encontró explicación plausible, aparte de volver a mencionar la guerra y los estudios de otros autores, quienes también han encontrado estos resultados “contraintuitivos”.

Los otros dos estudios proporcionan algunas respuestas las cuales, al mismo tiempo, se convierten en evidencia de las vinculaciones entre la cobertura del valor de la fuerza de trabajo, la tecnología y la productividad. Esta es una relación relevante, que debe ser conocida y armonizada para el feliz desenvolvimiento de la economía solidaria.

6.2. Nutrición, salud, eficiencia y cobertura del valor de la fuerza de trabajo

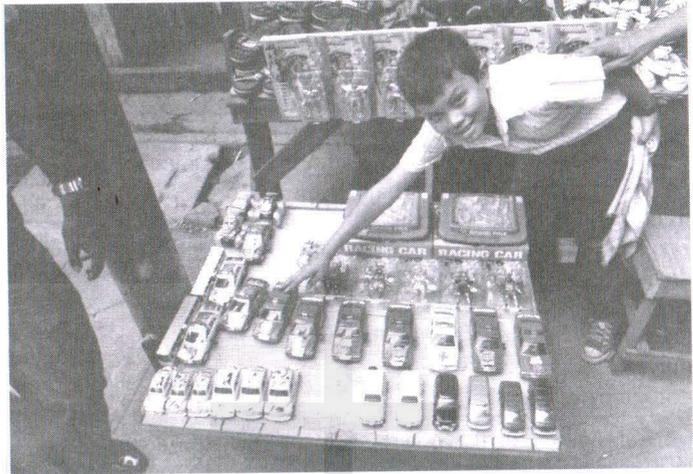
Las investigaciones llevan a FUSADES a concluir que existen aspectos estructurales, institucionales y políticos que influyen en el débil comportamiento de la productividad total de los factores. Son los mismos aspectos que esgrimen los partidarios del modelo neoliberal, por lo que las recomendaciones acaban en “más de lo mismo”, es decir, profundizar las reformas estructurales. “Las medidas de estabilización y ajuste implementadas durante los 1990 pusieron parte de los cimientos para el proceso sostenido de crecimiento, pero fueron insuficientes” (Acevedo, 2000, p. 37).

El estudio sobre los salarios de nutrición, en El Salvador (Delgado, Parada, 2004), presenta evidencias precisas de la influencia de los ingresos y los salarios como cobertura de los niveles nutricionales de las personas, expresados en la canasta básica alimenticia y, seguidamente, como sustentadores de un estándar de vida, representado por la canasta del mercado, que es una aproximación burda al valor de la fuerza de trabajo.

instrumento de mala educación. Al estudiante de teoría económica se le enseña a escribir $O = f(L, C)$, donde L es una cantidad de trabajo; C, una cantidad de capital, y O, una tasa de producción de bienes. Se le pide suponer que todos los trabajadores son iguales y que mida L en horas-hombre de trabajo; se le dice algo acerca del problema de los números índices incluidos en la elección de una unidad de producto, y luego debe pasar deprisa a la cuestión siguiente, con la esperanza de que no se le ocurra preguntar en qué unidades se mide C. Antes de que llegue a preguntar, ya se habrá convertido en profesor, y así se transmiten de una generación a la siguiente hábitos de pensamiento torpe” (Robinson, 1977, p. 25).

23. En el contexto de la teoría neoclásica, se refiere a la productividad no explicada ni por el trabajo ni por el capital, sino a la que responde al “cambio tecnológico neutral”, una forma técnica de nombrar a la “productividad que cae como maná del cielo”, o bien, como se le solía llamar, en los años en que R. Solow propuso su famoso modelo de crecimiento, “la medida de nuestra ignorancia”.

El estudio adecuado de la fuerza de trabajo requeriría de métodos muy complejos con muchas variables, pero en vista de las dificultades para hacer un estudio tan ambicioso, se enfatiza, por un lado, la variable salud como aquella que sufre el efecto de una nutrición insuficiente, o bien, la cobertura incompleta de lo que se determine como valor de la fuerza de trabajo. La variable cobertura del valor de la fuerza de trabajo se tomó como un cociente, formado por el salario dividido por la canasta de bienes (de alimentos o de mercado, según los fines). Los resultados de un modelo Logit mostraron que las personas tienen más probabilidad de enfermarse, es decir, de sufrir deterioro en su salud, mientras menor sea la cobertura de la canasta de bienes (alimenticia o de mercado), por parte de los ingresos o los salarios. Dada la importancia que la salud tiene para el buen desempeño de la fuerza de trabajo y, por tanto, de su influencia en la productividad, se corrió una regresión para verificar el efecto de las condiciones de salud y la productividad. El resultado muestra que en la mayoría de los sectores más importantes de la economía, a mayor deterioro de la salud menor productividad.



Esto completa una cadena de interacciones que explica muy bien cómo un factor estructural, la falta de cobertura del valor de la fuerza de trabajo por los salarios, determina el débil funcionamiento de la actividad productiva. De este modo, la caída secular de los salarios reales lleva a la falta de cobertura del valor de la fuerza de trabajo, lo cual provoca el deterioro de la salud de los trabajadores. Esto repercute en una productividad decreciente o en una dinámica débil, que no permite alcanzar una ruta de crecimiento sostenida y estable.

Esta evidencia proporciona una respuesta, a partir de un factor endógeno del crecimiento. Explica el comportamiento observado en la productividad total de los factores, por los analistas de FUSADES. También explica la incoherencia entre los estudios basados en la ecuación de Mincer para las inversiones en capital humano, los cuales muestran aumentos de productividad con la educación²⁴ y la relación inversa que el estudio de la productividad

total de factores encuentra entre la productividad y el nivel de educación. Naturalmente, las empresas han pagado mayores salarios por mayor educación, debido al crecimiento de la productividad que la mayor calificación trae. No obstante, estas variaciones de salarios no son suficientes para cubrir el valor de la fuerza de trabajo, por ello los aumentos en la productividad agregada son débiles o bien son francas disminuciones.

6.3. Relación de la cobertura del valor de la fuerza de trabajo con la tecnología

La conclusión del estudio de FUSADES, en relación con la tecnología, sostiene que no se puede aseverar que ha habido una reversión tecnológica. Aunque la hipótesis parece plausible, el modelo no tiene un indicador de tecnología, aparte de la productividad total de los factores, que, tal como se explicó, es más bien una medición de las variaciones en la productividad. Se mencionan, sin embargo, determinantes tecnológicos como la educación, la apertura externa, el tipo de cambio real, etc., mas no un indicador directo de tecnología. De modo que es solo una intuición que la tecnología no se ha revertido, a pesar de la débil dinámica de la productividad total de los factores.

Si no ha habido reversión tecnológica, debe haber entonces un desaprovechamiento de la tecnología. El tercer estudio (Orantes, Cruz, *et al.*, 2004) establece si la tecnología ha experimentado cambios, en El Salvador, entre 1978 y el 2000. Para

24. Ver Mangandi y Carmona, 2002, y Callejas, Lemus, *et al.*, 2003.

ello, los autores siguieron tres pasos. Primero, constataron, de forma documental, si en los tres sectores más relevantes —agropecuario, industrial y servicios— se habían registrado cambios tecnológicos. Los resultados indicaron que, en efecto, la industria había experimentado cambios tecnológicos en la organización del trabajo y en los procesos, mientras que la agricultura y el sector pecuario habían tenido avances en biotecnología, tratamiento de suelos, instalación de laboratorios de investigación, etc. En el sector servicios, los cambios en telefonía y acceso a redes de Internet, lo mismo que los servicios bancarios, acusaron avances tecnológicos relevantes.

En el segundo paso, se hizo la verificación de la información documental. Para ello revisaron las matrices insumo producto (MIP) de 1978, 1990 y 2000, en particular sus coeficientes tecnológicos. Los coeficientes de las matrices, diferenciados en diecisiete sectores y deflactados con cuidado para apreciar los cambios físicos, mostraron una situación dividida en dos períodos, 1978-1990 y 1990-2000. En el primero, se registraron aumentos poco relevantes en los coeficientes técnicos, aunque hubo cambios tecnológicos, pese a la guerra. En el segundo período, los coeficientes aumentaron de manera considerable, indicando aumentos tecnológicos muy importantes. Al comparar estos cambios tecnológicos con las variaciones de la productividad, en los mismos períodos, pudo determinarse que entre 1978 y 1990, la mayoría de los sectores mostraron caídas productivas; mientras que en el segundo período, la productividad creció, de forma muy débil y no en la proporción correspondiente al aumento de la tecnología. Lo interesante de este resultado es su coincidencia con las investigaciones de FUSADES. La diferencia es que el segundo estudio hizo una medición directa de la tecnología. De esta forma, respalda la intuición de que ésta habría mejorado.

En el tercer paso corroboraron los hallazgos de los dos pasos anteriores, pero desde la conducta empresarial. Para ello, hicieron una serie de entrevistas para conocer el comportamiento empresarial ante el cambio tecnológico, la capacitación, el salario y la eficiencia. Las empresas sostuvieron que habían introducido mejoras tecnológicas en los procesos y en la organización del trabajo; pero, por otro lado, adoptaron una actitud desfavorable a los costos de la capacitación, requerida por la introducción de mejoras tecnológicas, y coincidieron en afirmar que no existe una relación relevante entre

salarios y eficiencia. De tal manera que para ellos no es necesario elevar los salarios, cuando se invierte en avances tecnológicos.

Al relacionar estos hallazgos con los del estudio sobre la cobertura del valor de la fuerza de trabajo se encuentra la explicación del problema. Los bajos salarios no permiten cubrir el valor de la fuerza de trabajo, lo cual lleva al deterioro de la salud de los trabajadores y, por lo tanto, a una fuerza de trabajo que opera por debajo de su calidad normal. Esto no permite aprovechar plenamente los avances tecnológicos y, esto último, por ende, provoca el comportamiento débil de la productividad, cuando no ocurre una caída flagrante.

Estos tres estudios permiten corroborar la vinculación fundamental entre la cobertura del valor de la fuerza de trabajo, el aprovechamiento tecnológico y la eficiencia, cuya expresión teórica se desarrolló en el apartado anterior. Esta debe ser tomada muy en cuenta al estudiar los parámetros relevantes para el buen funcionamiento de las experiencias reconocidas como economía solidaria.

7. Conclusiones

El concepto de fuerza de trabajo, su valor y su cobertura fueron establecidos de manera precisa por Carlos Marx, hace más de cien años. Marx precisó el efecto de no llenar las necesidades fisiológicas, sociales, morales e históricas para contar con una fuerza de trabajo de calidad y, por lo tanto, con un desempeño también cualificado.

Aunque prominentes teóricos del mundo capitalista no se han dado por enterados del aporte de Marx, las escuelas económicas de las dos vertientes de la corriente principal no han podido evitar, a pesar de sus esfuerzos, que la importancia de la fuerza de trabajo para la eficiencia resurja confundida entre sus conceptos “vulgares” (Marx), como los enfoques de capital humano y los salarios de eficiencia. Los primeros han pretendido resaltar esa acumulación de conocimientos y experiencias para la productividad, mientras que los segundos, además de enfatizar en la importancia de los salarios para la eficiencia, se han enfrascado en determinar el efecto de la vinculación de esas dos variables, en la determinación del nivel de empleo. Ambos esfuerzos, no obstante, han eludido hacer referencia al concepto elaborado por Marx.

Las escuelas económicas, impulsadas en el contexto de los países que vivieron bajo el socialismo

real, en especial la escuela soviética, dieron un acertado y adecuado tratamiento al concepto marxista de valor de la fuerza de trabajo y a su cobertura. Sus contribuciones pueden ser de mucha importancia para los esfuerzos alternativos al capitalismo como la economía solidaria. En especial, en lo que se refiere a los métodos precisos para medir el valor de la fuerza de trabajo.

En la economía solidaria, pese a la importancia central del trabajo, no se ha definido la fuerza de trabajo con la precisión propuesta por Marx y no se ha abordado el problema de la determinación y la cobertura del valor de la fuerza de trabajo. El conocimiento tecnológico y de gestión se quieren separar de la fuerza de trabajo, lo cual genera una confusión que tiene consecuencias profundas para el proceso de distribución.

La configuración del concepto de "excedente neto", sin embargo, requiere de una definición plausible del concepto de cobertura del valor de la fuerza de trabajo, al igual que los procesos de distribución de los resultados de la actividad productiva. La idea del "capital propio" con su rédito, basado en las tasas de interés de mercado, representa un acercamiento peligroso a la relación social de explotación, que conocemos como capital. En este aspecto, las formas para evitar que las rentas procedentes del llamado "capital propio" no terminen siendo acumulación de trabajo ajeno, no aparecen claras.

Al entregar el establecimiento de los parámetros principales de la distribución al mercado, la economía solidaria se vuelve vulnerable a la pretensión capitalista de subsunción del trabajo. La racionalidad costo-beneficio con la cual opera el mercado es solo una expresión del predominio del capital con su lógica explotadora. Es peligroso tomar "técnicamente" una cosa, pretendiendo alejarse de la otra, porque ambas son inseparables.

La economía solidaria se refiere a muchos más aspectos de los aquí tratados. No obstante, lo dicho es crucial para su existencia, su supervivencia y su éxito.

La economía solidaria, como cualquier esfuerzo alternativo, requiere de nuevos conceptos que representen nuevas relaciones. Uno de ellos, propuesto en este artículo, es el de *societal humano*, el cual representa una relación social de colaboración, de ayuda mutua y de solidaridad. Se expresa como el trabajo acumulado, en la creación de la fuerza de trabajo. El trabajo acumulado en otros

bienes y transformado en factores productivos se denomina *societal no humano*; y al igual que el anterior, muestra las mismas relaciones sociales no explotadoras.

Aunque en las economías de mercado el *societal* pueda ganar réditos, el papel central en la determinación de los mismos no es el mercado, sino las necesidades reproductivas de la fuerza de trabajo. En el proceso de determinación de los "rendimientos por societal humano" debe, primero, obtenerse la cobertura del valor de la fuerza de trabajo, que es como un valor de reposición con renovaciones (mejoras en la calidad), y solo una vez asegurado esto, se deducen los réditos del monto del societal humano y del no humano. Aquí la racionalidad determinante es la racionalidad reproductiva y a ella se supedita cualesquiera tratamientos técnicos.

La racionalidad de las inversiones en societal humano consiste en generar economía solidaria y no en obtener réditos, que provengan del trabajo ajeno. En este sentido, los excedentes de las empresas solidarias deben generar potencialidades para la formación y proliferación de más empresas de esa naturaleza.

La coordinación y la división social del trabajo, basada en la racionalidad reproductiva, responde a la necesidad de asegurar y conservar la vida humana, en condiciones sostenibles. Esta sostenibilidad no solo es de carácter ecológico, sino también social, en la medida que debe dar lugar a la conformación de redes y bloques, que le permita a la economía solidaria transformarse en alternativas al sistema capitalista.

En esta racionalidad reproductiva, el proceso de desarrollo humano sostenible, basado en la cobertura del valor de la fuerza de trabajo, por los salarios reales y los satisfactores sinérgicos, es crucial. Cuando se logra esta cobertura, la fuerza de trabajo alcanza su calidad normal, lo cual permite el aprovechamiento pleno de la tecnología instalada y, con ello, se logra la eficiencia sostenible, que da lugar al desarrollo económico, retroalimentando el valor de la fuerza de trabajo, al elevar las necesidades de los trabajadores de bienes, servicios y satisfactores sinérgicos.

Los estudios empíricos sobre el país acerca del comportamiento productivo de la economía muestran que mejoras tecnológicas relativas están asociadas a un crecimiento de la productividad débil, nulo e incluso negativo. Estos estudios contribu-

yen a aclarar el planteamiento teórico de la cobertura del valor de la fuerza de trabajo. El estudio de FUSADES constata, a través del concepto de la productividad total de los factores, lo anterior. No obstante, dicho trabajo no acierta con las razones del fenómeno y acaba recetando más ajuste estructural.

Ahora bien, el segundo estudio, que utiliza el modelo de los salarios de nutrición, muestra la vinculación de la cobertura de la fuerza de trabajo con la eficiencia, y comprueba que, en la medida que esta cobertura se cumple, a través de los ingresos y salarios de los trabajadores, los niveles de eficiencia mejoran, solo por los efectos que las mejoras de los ingresos tienen en la salud.

Finalmente, el tercer estudio sobre la verificación del comportamiento de la tecnología y su impacto en la productividad, muestra que los avances modestos en tecnología, experimentados por el país, no han sido bien aprovechados, puesto que la elevación de la productividad, una de las razones más importantes que ha dado lugar a este fenómeno, es, precisamente, la falta de cobertura del valor de la fuerza de trabajo. Esto explica la depresión secular de los salarios, que ha deteriorado ese valor a tal grado que no permite que la tecnología sea aprovechada.

San Salvador, 1 de noviembre de 2004.

Referencias bibliográficas

- Argandoña *et al.* (1996-1997). *Macroeconomía avanzada*. México.
- Acevedo, C. (2000). *La experiencia de crecimiento en El Salvador durante 1950-2000*. cacevedo@fusedes.com.sv. San Salvador.
- Berri (1979). *Planificación de la economía socialista*. La Habana.
- Bachurin, A. V. (1979). *Métodos de dirección de la economía planificada*. La Habana.
- Becker, G. (1983). *El capital humano*. España.
- Callejas, C.; Lemus, G.; *et al.* (2003). "Relación entre las remuneraciones y el nivel educativo de los ocupados del área metropolitana de San Salvador de la industria manufacturera". Trabajo de graduación para optar al grado de licenciatura en Economía. San Salvador.
- Delgado, M.; Parada, M. (2004). "Determinantes estructurales del salario, salarios de eficiencia. Modelo de nutrición

- en El Salvador". Trabajo de graduación para optar al grado de licenciatura en Economía. San Salvador.
- Dadayán, V. (1980). *Modelos macroeconómicos*. Moscú.
- Escobar, B.; Zepeda, C. (2003) "La economía solidaria como alternativa económica para El Salvador". Trabajo de graduación para optar al grado de licenciatura en Economía. San Salvador.
- Hunt, E.; Schwartz, J. (comp.) (1977). *Crítica de la teoría económica*. México.
- Jaguaribe, H. (1977). *Teoría general de sistemas y administración pública*. San José. Costa Rica.
- Keynes, J. (1971). *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero*. México.
- Liberman, E. (1975). *Métodos económicos para la elevación de la efectividad de la producción social*. La Habana.
- Marshall, A. (1963). *Principios de economía*. Madrid.
- Marx, C. (1980). *El capital*. México.
- Marx, C. (1992). *Historia crítica de la teoría de la plusvalía*. México.
- Mangandi, C.; Carmona, O. (2002). "Importancia de la formación de capital humano en El Salvador". Trabajo de graduación para optar al grado de licenciatura en Economía. San Salvador.
- McConnell y Brue (1997). *Economía laboral contemporánea*. México.
- Montoya, A. (1993). *La nueva economía popular. Una aproximación teórica*. San Salvador.
- Montoya, A. (1994). *La nueva economía popular. Una aproximación empírica*. San Salvador.
- Mueller, M. (Comp.) (1974). *Lecturas de macroeconomía*. España.
- Orantes Alfaro, Leslie Rocío; Cruz Cortez, Cosset Austerlitz; Guerra Navarrete, Fátima; Mena Castro, Hilda Yamileth (2004). "Vinculación entre avances tecnológicos, capacitación, ingresos y eficiencia". Trabajo de graduación para optar a la licenciatura en Economía. San Salvador.
- Ray, D. (2003). *Economía y desarrollo*. España.
- Razeto, L. (2003). *Curso de creación de empresas asociativas y solidarias*. Santiago de Chile.
- Romer, D. (2002). *Macroeconomía avanzada*. España.
- Rumiántsev, *et al.* (1982). *Economía política*. Moscú.
- Smith, A. (1994). *La riqueza de las naciones*. España.
- Segovia, A. (2002). *Transformación estructural y reforma económica en El Salvador*. Guatemala.
- Trputec, Z. (1998). "La teoría del desarrollo y las necesidades humanas". *Parainfo* 13.
- Yotopoulos, P.; Nugent, J. (1981). *Investigaciones sobre el desarrollo económico*.
- Zavialkov, A. (1978). *Los precios y su formación en la URSS*. La Habana.