

TEORÍA DEL TRABAJO

Reporte de Investigación¹

(041210)

Fernando Antonio Noriega Ureña*
Departamento de Economía
Universidad Autónoma Metropolitana, Unidad Azcapotzalco, México, D.F.
México, Distrito Federal, 7 de enero de 2010

En este ensayo se estudian los fundamentos analíticos del trabajo, de su relación con el origen y valor del producto social y de la propiedad privada, con las mercancías y con el salario, y se precisan las especificidades de los fenómenos distributivos y del intercambio.

1. TRABAJO Y VALOR

Cualquiera sea el régimen de producción imperante en una sociedad y cualquiera su estadio de desarrollo, el origen de todo su producto se halla, única y exclusivamente, en la capacidad de trabajo de sus miembros aplicada a fines específicos, según los establezca su capacidad de decisión. Independientemente de las formas de organización social, de la heterogeneidad de los esfuerzos, actitudes y habilidades individuales de trabajo, y de los medios físicos disponibles para el ejercicio del mismo por parte de cada individuo y del conjunto –que son a su vez resultado del trabajo de la sociedad en periodos anteriores– el origen de todos los bienes y servicios disponibles durante un periodo de producción o de gestión contable se explica, única y exclusivamente, por la capacidad de trabajo ejercida por la sociedad durante el mismo.² Esto implica que, cualquiera sea el vector de precios que se aplique para sumar en valor los bienes y servicios que conforman el producto de un periodo, el valor total del mismo corresponde y equivale, ni más ni menos, al valor del trabajo de la sociedad durante ese mismo lapso. Es decir que, independientemente del numerario que se utilice, el valor de la capacidad de trabajo aportada por la sociedad en su conjunto durante un periodo de producción, será exactamente igual al del producto neto generado por ésta.

Desde los remotos orígenes de la especie –que los resultados científicos más recientes sitúan entre los albores del *Australopithecus anamensis* y del *homo habilis*³–

¹ Este *Reporte de Investigación* es un producto de trabajo del proyecto “Macroeconomía Abierta en la Teoría de la Inexistencia del Mercado de Trabajo”, perteneciente al Área de Investigación Integración Económica, del Departamento de Economía, División de Ciencias Sociales y Humanidades, Universidad Autónoma Metropolitana, Unidad Azcapotzalco.

* Profesor–Investigador Titular C de Tiempo Completo, Departamento de Economía, División de Ciencias Sociales y Humanidades, Universidad Autónoma Metropolitana - Unidad Azcapotzalco Av. San Pablo N° 180, Col. Reynosa Tamaulipas, Delegación Azcapotzalco, D.F. - C.P. 02200, México. <noriega@correo.azc.uam.mx>

² En Cantillon (1755: p. 13), se lee: “LA TIERRA es la fuente o materia de donde se extrae la riqueza, y el trabajo del hombre es la forma de producirla”. En Smith (1776: p. 3), en cambio, se precisa el siguiente concepto con el que su autor funda toda una línea de razonamiento que centra la exclusividad del origen de la riqueza en el trabajo: “El trabajo anual de cada nación es el fondo que en principio la provee de todas las cosas necesarias y convenientes para la vida, y que anualmente consume el país. Dicho fondo se integra siempre, o con el producto inmediato del trabajo, o con lo que mediante dicho producto se compra de otras naciones”. En Marx (1867: p. 10), se afirma: “El trabajo no es, pues, la fuente única y exclusiva de los valores de uso que produce, de la riqueza material. El trabajo es, como lo ha dicho William Petty, el padre de la riqueza, y la tierra la madre”.

³ Es decir, en un periodo comprendido entre 2.5 y 1.8 millones de años previos a nuestra era.

el carácter gregario de los seres humanos ha estado asociado a dos facultades inmanentes a su naturaleza y mutuamente inseparables: su capacidad de trabajo y su capacidad de decisión. La capacidad de trabajo se refiere a la habilidad humana de transformación de recursos diversos en bienes y servicios útiles y necesarios para la vida, la reproducción, la preservación y el desarrollo de la especie en todos sus niveles de actividad colectiva e individual, en tanto que su capacidad de decisión alude a la facultad individual y social de búsqueda y reconocimiento de opciones, de elección de la más preferida entre todas las posibles, y la asunción de los costos de la opción escogida. La coexistencia de la capacidad de trabajo con la capacidad de decisión en el ser humano individual, se sintetiza conceptualmente como la disponibilidad de una dotación natural –la primera–, y de una norma de conducta racional que le hace posible aprovecharla de la mejor manera bajo cada circunstancia –la segunda–. El ejercicio de la capacidad de trabajo implica simultáneamente el ejercicio de la capacidad de decisión, y sólo se realiza a través de ésta; por ello se trata de un atributo inmanente a la conducta racional de los seres humanos.⁴

El reconocimiento del trabajo como el único origen de todo bien o servicio que una sociedad genera a lo largo de cada periodo productivo, es decir, de todo valor, es el legado científico de mayor trascendencia para la economía, desde las ideas seminales de Adam Smith al respecto, hasta los aportes más profundos y maduros de Marx sobre la filosofía y el método para estudiarlo.⁵ Su importancia radica en que este axioma sitúa a la distribución como el fenómeno fundamental de la economía, intrínseco al de la producción, y originario de todos los demás tales como el intercambio, el empleo, el consumo, la acumulación, los precios relativos y el dinero.

Es notoria, sin embargo, la forma en que a partir de la obra de Jevons, la teoría vulgar –hoy conocida como *neoclásica*– ha reinterpretado este axioma hasta el punto de haberlo derogado a tiempo de asimilar al trabajo al mismo estatuto que el de cualquier mercancía, con la consecuencia de que la distribución ha dejado de ser para ella un fenómeno distinto al del intercambio.⁶

⁴ Al respecto, escribe Marx (1867: p. 136): “El *proceso de trabajo*, tal y como lo hemos estudiado, es decir, fijándonos solamente en sus elementos simples y abstractos, es la actividad racional encaminada a la producción de valores de uso, la asimilación de las materias naturales al servicio de las necesidades humanas, la condición general del intercambio de materias entre la naturaleza y el hombre, la condición natural eterna de la vida humana, y por tanto, independiente de las formas y modalidades de esta vida y común a todas las formas sociales por igual”.

⁵ Las siguientes citas son testimonio de ello: Ricardo (1821: p. 9): “El valor de un artículo, o sea la cantidad de cualquier otro artículo por la cual puede cambiarse, depende de la cantidad relativa de trabajo que se necesita para su producción, y no de la mayor o menor compensación que se paga por dicho trabajo”. Marx (1867: p. 6 y 7, respectivamente): “Por tanto, un valor de uso, un bien, sólo encierra *un valor* por ser *encarnación o materialización del trabajo* humano abstracto. ¿Cómo se mide la magnitud de ese valor? Por la *cantidad de “sustancia creadora de valor”*, es decir, de trabajo que encierra. Y, a su vez, la cantidad de trabajo que encierra se mide por el *tiempo de su duración*, y el tiempo de trabajo, tiene, finalmente, su unidad de medida en las *distintas fracciones de tiempo*: horas, días, etc.”. [...] “Por consiguiente, lo que determina la *magnitud de valor* de un objeto no es más que la *cantidad de trabajo socialmente necesario*, o sea el *tiempo de trabajo socialmente necesario para su producción*”.

⁶ Jevons (1871: p.71), dice: “La reiterada reflexión y la investigación me han conducido a la en cierto modo novedosa opinión de que *el valor depende enteramente de la utilidad*. Las opiniones dominantes consideran el trabajo antes que la utilidad como el origen del valor. Y hay incluso quienes sostienen de forma inequívoca que el trabajo es la *causa* del valor. Yo muestro, por el contrario, que basta con perfilar cuidadosamente las leyes de la variación de la utilidad, como dependiente de la cantidad de mercancía en nuestro poder, para llegar a una teoría del intercambio satisfactoria, de la cual las leyes ordinarias de la oferta y la demanda son una consecuencia necesaria. Esta teoría está en armonía con los hechos, y allí donde aparentemente hay alguna razón para creer que el trabajo es la causa del valor, obtenemos una explicación para tal razón. A menudo se observa que el trabajo determina el valor, pero sólo de una manera indirecta, por medio de la variación del grado de utilidad de la

Para esa teoría, el origen del valor se halla en la escasez relativa de los bienes, y los individuos, en ejercicio de su capacidad de elección, con base en sus preferencias y en la tecnología existente y dadas sus dotaciones iniciales, determinan los precios relativos que hacen mutuamente compatibles sus planes de oferta y demanda y que traducen en última instancia el valor relativo de cada cosa según su escasez relativa. Así, para la teoría neoclásica el trabajo no sólo no es el origen de todo valor, sino que es en sí mismo valuado bajo las mismas leyes que determinan el valor de cualquier otra mercancía. Por tanto, la distribución se replantea como un problema de remuneración a los factores productivos a través de un precio específico para cada uno de ellos, mismo que, bajo condiciones competitivas, corresponde a su productividad marginal; es decir, al aporte que hace al producto la última unidad de factor empleada por el sistema.⁷

Sin embargo, el estado actual de las investigaciones sobre los orígenes del hombre parece confirmar inequívocamente el principio fundado por Smith.

2. ORGANIZACIÓN Y PROPIEDAD

Según los resultados científicos más recientes en materia de arqueología, antropología prehistórica, genómica y biología social, hace aproximadamente 30,000 años hubo un encuentro que se calcula duró 5,000 años, entre dos especies precursoras del ser humano actual: el Neanderthal y el Cromañón. Pese a que hay evidencias en algunos lugares del actual territorio francés, de que el encuentro tuvo visos de colonización violenta, desocupación y muerte de sendos grupos de población Neanderthal a manos del Cromañón, en los alrededores del actual Portugal se han encontrado vestigios que plantean la posibilidad de que ambos hayan coexistido pacíficamente durante muchas generaciones y bajo regímenes de cooperación e incluso mezcla de linajes. El estudio de tal encuentro nos permite saber hoy en día que tanto los grupos Neanderthal como los Cromañón poseían estructuras bien definidas de lenguaje y de organización social para el aprovechamiento de su capacidad de trabajo y para la distribución de sus resultados.

Se sabe también que poseían regímenes de propiedad y dominio territorial de carácter colectivo, así como propiedad individual de instrumentos de trabajo y caza al interior de los clanes. Se ha constatado que tanto los clanes Neanderthal como los Cromañón definían su sedentarismo en función de las cuevas que ocupaban y de la prodigalidad relativa del radio de caza que el tamaño del clan les hacía posible dominar.

Si bien el dominio de los más fuertes era aprovechado por el conjunto de los miembros de cada clan para la procreación y el fortalecimiento de las posibilidades de supervivencia del grupo, los individuos podían elegir libremente el emigrar de un clan a otro según sus propias circunstancias. Poseían también criterios de distribución de los productos de la caza, la pesca y la recolección, que incluían a los niños y a los viejos, de los que en lo inmediato no se obtenía colaboración en esas tareas.

mercancía a través de un aumento o limitación de la oferta.” En Jevons (1871: p. 182), se lee: “Sostengo que el trabajo es esencialmente variable, de forma que su valor debe determinarse por el valor del producto, no el valor del producto por el del trabajo”.

⁷ Véase, por ejemplo, Hahn (1984: pp. 72-87), así como Mas-Colell, Whinston y Green (1995: pp. 511-686).

Las mujeres eran consideradas tan aptas como los hombres adultos para las tareas de trabajo, y durante los periodos más difíciles de la gestación, el parto y la crianza temprana, el resto de los adultos les proveía los medios para la supervivencia a través de criterios selectivos de distribución. No existe ningún indicio que sugiera que la distribución guardaba alguna relación sistemática positiva con la aptitud de cada individuo para aportar al fondo común de supervivencia.⁸

El trabajo era colectivo, cooperativo y aprendido de los mayores. La capacidad de trabajo de los adultos era una condición básica de pertenencia al clan y de sobrevivencia en el mismo durante la vejez.

Si bien el total del producto de aquellos clanes era fruto de su capacidad de trabajo aplicada a fines específicos en ejercicio de la capacidad de decisión de sus miembros, al igual que en las sociedades actuales, los criterios de distribución obedecían a las circunstancias propias de la vida en aquellas remotas eras.

3. INTERCAMBIO TEMPRANO

Pero no todo lo que existía era la distribución. Se sabe que hace más o menos 30,000 años ya había intercambio nutrido entre grupos o clanes de Cromañón, lo que implica que ya se hacían vigentes ciertos códigos de propiedad privada de objetos específicos al interior de sus sociedades y entre grupos sociales distintos, dado que quienes intercambiaban eran individuos que trocaban derechos de propiedad de cosas enajenables, en la expectativa de obtener con el intercambio un conjunto de objetos más satisfactorio que el previo.

Lo que se sabe permite inferir que el intercambio era posible porque existían excedentes, porque la propiedad privada de los mismos se hacía efectiva, y porque se respetaba el resultado del intercambio. Nadie hubiese podido intercambiar con algún miembro de otro clan algo que desde antes representara un conflicto de propiedad al interior del suyo.

4. REMUNERACIONES DEL TRABAJO Y PROPIEDAD PRIVADA

A través de los siglos y del desarrollo de las civilizaciones que nos han precedido, hasta llegar a nuestros días, la esencia del fenómeno ha permanecido constante como una ley que se constata permanentemente: el origen de todo producto generado por la sociedad se encuentra, única y exclusivamente, en la capacidad de trabajo de sus miembros aplicada a fines específicos en ejercicio de su capacidad de decisión. Esto significa que también en las actuales economías de mercado el total del producto es siempre y exclusivamente generado por el trabajo, y cabe preguntarse, en primer lugar, cuánto del valor de ese producto se le otorga al trabajo social en su conjunto a cambio de su contribución tras cada periodo productivo o de gestión contable. Lo que sabemos, gracias a la evidencia registrada a lo largo de la historia sobre el particular, es que al trabajo de la sociedad en su conjunto se le otorga sólo una parte de su aporte bajo el concepto de remuneraciones al trabajo; sólo una fracción de todo el valor generado. El resto es apropiado por un subconjunto de la sociedad, precisamente en ejercicio de sus derechos de propiedad sobre el producto restante una vez descontadas tales remuneraciones.

⁸ Para información más detallada sobre el particular, véase Guillén-Salazar, F. (2005); Sommer, J.D. (1999); Stix, G. (2008), y Wild, E., M. Teschler-Nicola, W. Kutschera, P. Steier, E. Trinkaus and W. Wanek (2005).

Esto significa, por una parte, que el producto generado por el trabajo no les pertenece por derecho a los trabajadores, y por otra, que la remuneración a la capacidad de trabajo aportada por la sociedad en su conjunto, *post factum*, no equivale al valor de su aporte sino sólo a una fracción del mismo. Esto a su vez implica que, si en lo colectivo no sucede, tampoco puede, en lo particular, la remuneración al trabajo individual tener alguna equivalencia o proporcionalidad sistemática con el aporte de cada trabajador al producto social.

En segundo lugar, es imperativa la pregunta de por qué los derechos de propiedad que *ex ante* le son transmitidos a la sociedad en su conjunto y que implican aceptar que al trabajo se lo remunerará sólo con una parte de su aporte a producto, son aceptados por los trabajadores. La respuesta es que son aceptados porque se convierten en la base de sus posibilidades de ser empleados por el aparato productivo para trabajar. Si no aceptan el régimen de propiedad en esos términos, les es negado el derecho al contrato de trabajo, es decir, al empleo y, por ende, a la participación en el producto social a través de las remuneraciones al trabajo.

Es importante observar en esto que en la aceptación o rechazo del régimen de propiedad como condición *sine qua non* para ser empleados, en ejercicio de su capacidad de decisión los seres humanos deben escoger entre participar o excluirse total o parcialmente de la producción, de la distribución y del intercambio. Algo no muy diferente a lo que se sabe que acontecía con nuestros lejanos ancestros. En esta misma línea de razonamiento se encuentra un asunto central de la conducta racional del ser humano, que se resume en la siguiente pregunta: ¿Por qué los trabajadores aceptan recibir a cambio de su trabajo, algo que saben que no equivale a su aporte al producto? La respuesta es que su aceptación se explica por la conciencia que existe en ellos de que las remuneraciones al trabajo no son el precio de su capacidad de trabajo pagado a ellos por quien los contrata. Tienen conciencia de que las remuneraciones al trabajo son resultado de negociaciones distributivas, mismas que difieren esencialmente de los procesos de intercambio porque no se fundan en relaciones de equivalencia sino en poderes de negociación. Por ello, no cabe arrogarles a los trabajadores el ser objeto de intercambios entre su capacidad de trabajo y las remuneraciones que les son ofrecidas *ex ante* al proceso de producción, debido a su desinformación o a su inconsciencia; ni ahora ni en ningún modo de producción existente en estadios anteriores de la historia. Es parte de la conciencia histórica de los trabajadores el que los dueños de los medios de producción acumulen su riqueza a costa del trabajo social no remunerado, gracias a que los procesos distributivos -no los de intercambio-, íntimamente ligados a los regímenes de propiedad, los legitiman en sus instituciones. El núcleo de tales instituciones en las actuales economías de mercado, es el salario.

El hecho de que hoy en día la gran mayoría de los miembros de una sociedad acepte el régimen de propiedad privada de los medios de producción como un hecho establecido, no exime a nadie de aceptar también que el origen o causa de toda la riqueza existente es el trabajo. El aceptar la vigencia de la propiedad privada para efectos de análisis científico y de política económica, no implica negar al trabajo como el origen único y exclusivo de todo el producto. Por el contrario, el no aceptar esto último significa ignorar intencionalmente que gracias a que la propiedad privada de los medios de producción impide que los trabajadores reciban a cambio de su trabajo el total del producto, hace posible que existan la ganancia y cualesquiera formas de renta

en las economías de mercado. Y es lógico implicar que de un error conceptual de esa magnitud no se puede esperar la construcción de un aparato analítico coherente para explicar y gobernar las patologías de una economía de mercado.

Sin embargo, es imperativo dejar en claro que la propiedad privada tiene un origen tan prolongado en la historia de la humanidad como lo tienen el trabajo, la distribución y el intercambio. De hecho, es fácil deducir de los hechos constatados, que en las sociedades Neanderthal y Cromañón el progreso de sus capacidades tecnológicas estuvo fuertemente asociado a la creatividad individual en la industria lítica, en la domesticación del fuego y en el desarrollo de las capacidades de adaptación al medio, lo que repercutió favorablemente en la división social del trabajo y por ende en la acumulación de conocimiento y de instrumentos cada vez mejor elaborados y más complejos por parte de algunos individuos. De fenómenos de esta naturaleza resultó el que desde aquellas épocas la distribución del producto al interior de los grupos fuese determinada por quienes dominaban la ingeniería y la organización debido a sus derechos de propiedad, y que de ello resultara que los dominantes se apropiaran de fracciones proporcionalmente mayores de producto respecto a las de los demás. Así, al trabajo propiamente dicho se lo ha remunerado históricamente por debajo de su aporte, lo que por sí mismo plantea el epicentro del problema distributivo y de la justicia social, tanto para los análisis de aquellos entonces como para los de nuestra época.

5. VALOR-TRABAJO DE LAS MERCANCÍAS ESPECÍFICAS

Las mercancías son todos aquellos productos del trabajo que existen fuera del ser humano al término de los procesos de producción, que trascienden al periodo en que fueron producidos, que son enajenables, y que poseen cualidades intrínsecas para la satisfacción directa o indirecta de las necesidades humanas. Son, por tanto, objetos que pueden ser intercambiables hasta el momento en que alguien decida ser su consumidor final.

El valor unitario o precio de cualquier mercancía puede ser expresado en términos de cualquier otra que sea elegida como numerario o medida de valor; es decir que toda mercancía es un potencial numerario.

Los servicios personales, que sólo existen en el momento mismo en que el trabajador ejecuta su obra –no antes ni después– no son mercancías. Tales no pueden ser valuados según un precio relativo, sino en términos de cuotas de participación en el producto social o remuneraciones al trabajo. Los servicios personales son remunerados según criterios distributivos, no según criterios de equivalencia entre el valor del servicio que producen y el de alguna mercancía ya existente.

Como se ha reiterado ya, el trabajo es y ha sido el origen de toda la riqueza de las sociedades humanas a lo largo de la historia. A este principio, sin embargo, se le ha asociado por parte de importantes economistas una hipótesis que consideramos incorrectamente planteada y difícil de sustentar como inherente al mismo: la proporcionalidad entre el trabajo incorporado a una mercancía, y su valor.

Si bien es irrefutable que el origen de todo el producto es el trabajo –de lo que resulta ser, el primero, la expresión en valor del segundo–, no se puede parcializar el razonamiento diciendo que una vez conocida la proporción de trabajo incorporada en una mercancía, se puede conocer el valor de la misma medido en trabajo.

Las razones por las que esto no es posible son, en primer lugar, el carácter colectivo, cooperativo e histórico del trabajo, que lo hacen indivisible y no individualizable en su aporte a mercancías específicas; en segundo, que si bien el producto agregado es separable como suma de valores de bienes y servicios específicos pese a que todas las mercancías conforman un sistema al igual que sus precios, el trabajo no admite la posibilidad de ser separado en términos del valor de tipos específicos de trabajo (el de un albañil, de un médico, de un obrero especializado o de un pintor, por ejemplo), debido a que todos y cada uno de ellos reciben como remuneración, no un precio que equivale al valor del producto específico que generan, sino una cuota de participación en el valor del mismo; cuota que se negocia con los que contratan y que no guarda una relación sistemática de magnitud con el valor de las mercancías que genera.⁹ Si bien es posible admitir que el trabajo se puede “medir” en horas, su naturaleza cualitativamente diferenciada en el tiempo y en los procesos simultáneos que concurren en la producción de cualquier mercancía hace improcedente la comparación de una hora de trabajo de una clase, con una determinada cantidad de horas de trabajo de otra clase, debido a la complejidad de trabajos laterales y previos que hicieron posible el que cada uno de los trabajos comparados se haya podido realizar.

Debido a estas dos razones, no es consistente con los atributos naturales del trabajo el plantear la posibilidad de explicar y medir el precio de las mercancías específicas –bienes y servicios– en términos de trabajo.

En síntesis, el valor del producto neto generado por una sociedad a lo largo de un periodo, equivale al valor del trabajo aportado por la sociedad en su conjunto para su producción. Sin embargo, el trabajo no se puede emplear como medida de valor de los bienes y servicios específicos, debido a que sus atributos naturales lo impiden.

6. NATURALEZA SOCIAL DEL TRABAJO

El trabajo posee tres atributos que determinan su naturaleza social: es colectivo, cooperativo e histórico. El primero –su carácter colectivo– comienza con la naturaleza grupal de la reproducción de la especie, con la adquisición del lenguaje y del sentido de pertenencia a un núcleo social primario, y con la socialización ampliada del individuo; continúa con la adquisición y aprendizaje de actitudes, valores, criterios de conducta, habilidades, técnicas y conocimientos que le hacen posible potenciar su capacidad de trabajo.

El segundo –su carácter cooperativo–, se debe a que todo individuo requiere de manera directa e indirecta del trabajo de otros para realizar su capacidad de trabajo en resultados específicos en términos de producto. La cooperación entraña la facultad de la organización, que resulta ser el primer fruto del ejercicio del trabajo en una colectividad que se propone lograr resultados comunes en términos de producción. La organización, base de la cooperación, implica la concertación de esfuerzos de trabajo a partir de criterios técnicos de asignación de funciones y responsabilidades, y es aceptada e incluso promovida por los propios trabajadores en la medida en que minimiza los costos del aporte de cada uno de ellos al resultado colectivo que se espera del trabajo. Sin cooperación, la capacidad individual de trabajo es irrealizable.

⁹ Quienes contratan cada clase de trabajo se aseguran de obtener del mismo un valor en bienes y servicios que supere, o sólo excepcionalmente iguale, a la remuneración que les otorgan a los trabajadores; así logran la ganancia, que es la que los motiva a contratar trabajo.

En tercer lugar, se encuentra el carácter histórico del trabajo, mismo que concierne al hecho de que desde el momento en que cada individuo nace en el seno de la sociedad, adquiere por sucesión generacional un entorno de instituciones, valores, criterios de conducta social e individual, conocimientos oportunidades y restricciones que provienen del pasado de la colectividad en la que ha sido gestado y sin cuya existencia el propio individuo no podría existir. Por supuesto, uno de los legados más evidentes para los trabajadores en la esfera de la producción es la tecnología, misma que se compone de criterios de organización y de herramientas, maquinaria, equipo e instalaciones, que se resumen en la ingeniería; es decir que la tecnología es un fenómeno complejo compuesto de organización e ingeniería.

Estos tres atributos del trabajo implican que no es posible medir la magnitud del aporte individual del ejercicio de trabajo de cada ser humano a la producción, debido a que en su carácter colectivo, cooperativo e histórico se halla el resultado de generaciones previas de trabajadores y del esfuerzo simultáneo actual de otros, trasferido a cada individuo en la actualidad. ¿Cómo podría separarse lo que proviene del individuo de hoy por sí mismo, de lo que éste ha recibido de su entorno histórico social, si el individuo propiamente dicho no existiría sin su naturaleza colectiva, cooperativa e histórica?

7. TRABAJO Y CAPACIDAD DE TRABAJO

El trabajo actual es la realización de aquel potencial de transformación de recursos diversos en bienes y servicios útiles y necesarios para la vida humana, que proviene de periodos pasados. En tales periodos, dicho potencial se hallaba contenido bajo la forma de capacidad de trabajo. Es decir que la capacidad de trabajo de hoy es la expectativa actual de trabajo futuro, y el trabajo actual es la realización de la capacidad de trabajo pasada.

Sea T_t el trabajo de un individuo cualquiera en el periodo t , medido en horas, en una sociedad en la que la información acerca del estado que guarda el sistema se encuentra disponible por igual para todos y en la que hay ausencia de fenómenos aleatorios que impidan que las expectativas se realicen. Entonces, siendo T_t^e la expectativa de trabajo (trabajo esperado o capacidad de trabajo), de un individuo cualquiera en el periodo t , por definición, se verificará la siguiente equivalencia con el trabajo en el periodo $t+1$:

$$T_t^e = T_{t+1} \quad (1.1)$$

El miembro izquierdo de esta ecuación se refiere a la capacidad de trabajo, y el miembro derecho, al trabajo que habrá de realizarse.

En un escenario en el que se admiten fenómenos aleatorios que podrían eventualmente distorsionar las expectativas, el asunto se expresa de manera algo distinta: Sea Ω_t el conjunto de información sobre el estado de la economía en términos de producción, empleo, distribución y precios en t ; entonces, la relación entre capacidad de trabajo en t y trabajo en $t+1$ se expresará así:

$$E_t \langle T_{t+1} | \Omega_t \rangle = T_{t+1} + \xi_{t+1}, \text{ con } \xi_{t+1} \sim N(0, \sigma_\xi^2) \quad (1.2)$$

En esta expresión se plantea la posibilidad de errores no sistemáticos (ruido blanco), en las expectativas de la gente; por tanto, la esperanza matemática de la capacidad de trabajo (es decir, del miembro izquierdo de la ecuación), será exactamente igual al trabajo en el periodo siguiente. Así, formalmente, la capacidad de

trabajo en un periodo cualquiera se define como la expectativa racional de la capacidad de trabajo en el periodo inmediato posterior.

La esencia de las equivalencias expuestas se encuentra en que los agentes económicos saben exactamente que su capacidad de trabajo es una promesa de trabajo futuro, y que su trabajo actual es la realización de lo que previamente fue su capacidad de trabajo.¹⁰ Lo saben tanto los trabajadores como los dueños de los medios de producción que contratan trabajo. Lo que esto significa es que todos los agentes económicos en el sistema saben que, en escenarios de información completa, las expectativas de trabajo se verificarán plenamente, al igual que las expectativas sobre los resultados del trabajo en términos de producto. De ello resulta que las ganancias y las rentas que deriven de la distribución una vez deducidas las remuneraciones del trabajo, serán a su vez la concreción de los términos negociados sobre la distribución del excedente, y no constituirán ni una sorpresa ni un engaño para nadie. La injusticia histórica que subyace al hecho de que al trabajo social se lo remunere por debajo de todo lo que produce, se reproducirá con el asentimiento de todos los agentes, mientras todos ellos acepten hacer viable el sistema bajo esas condiciones de funcionamiento institucional.

Sin embargo, a estas alturas tenemos ya a nuestro alcance los elementos para sostener que la reivindicación de tal injusticia, en pleno ejercicio, vigencia y respeto de la propiedad privada y de las leyes del intercambio y la distribución en las actuales economías de mercado, sería posible a través de una reivindicación sostenida de las remuneraciones del trabajo –es decir, del salario–, de la democratización de los derechos de propiedad sobre los medios de producción, y del fomento a la participación cooperativa de los trabajadores en la gestión empresarial. Estos tres elementos son suficientes para definir la imagen objetivo de largo plazo de la política económica en la esfera de la distribución. En páginas posteriores se precisarán más los aspectos de detalle de esta aserción.

8. FUNCIONES SOCIALES DEL TRABAJO

El trabajo desempeña, para todos y cada uno de los individuos que conforman la sociedad, tres funciones sustantivas: en primer lugar, es el medio básico de su integración y pertenencia a la sociedad; en segundo, es el medio natural de contribución de cada individuo a la producción, y en tercero, es el medio fundamental de participación en el producto a través de la distribución.

Las comunidades humanas han establecido a lo largo de la historia códigos diversos de derechos y deberes de los individuos respecto a los demás, en función de los cuales se ha reconocido su pertenencia a la sociedad. Uno fundamental y generalizado ha sido el trabajo. El derecho al trabajo no les es dado automáticamente ni sin costo a los extraños a una comunidad ni a sus propios miembros; el conquistarlo significa obtener tácitamente la pertenencia a la misma, tanto porque el individuo promete ya no ser una carga para el esfuerzo productivo de la comunidad al ser reconocido como un trabajador potencial, cuanto porque se espera que su trabajo genere más producto que el que sería necesario para sostener únicamente la vida del propio individuo. Esto último significa que el individuo que se integra a la sociedad a

¹⁰ Según Marx (1867: p. 121): “Entendemos por *capacidad o fuerza de trabajo* el conjunto de las condiciones físicas y espirituales que se dan en la corporeidad, en la personalidad viviente de un hombre y que éste pone en acción al producir valores de uso de cualquier clase”.

través del trabajo, es considerado capaz de pagar los tributos o rentas que las instituciones de la comunidad que lo acoge le exigen. Aún en el caso de aquellos que procuran integrarse informal o ilegalmente a una comunidad, saben que lo consiguen en el momento en que su trabajo es apreciado por sus miembros.

Sin embargo, el trabajo no es el único medio de integración social; los derechos de propiedad son otro –aunque no básico–, tan inherente a la historia de las comunidades como lo es el trabajo. De hecho, en las economías de mercado, los derechos de propiedad se hacen accesibles a todo aquel que logra su derecho al trabajo.

La segunda función del trabajo –medio natural de contribución al producto social–, se explica con precisión por los aspectos tratados previamente acerca del origen de todos los bienes y servicios generados por el aparato productivo de una comunidad. Puesto que el trabajo es el único y exclusivo origen de todo bien o servicio destinado a la satisfacción de las necesidades materiales de los seres humanos, todo aquel que participe en la vida de la comunidad a través del trabajo, contribuirá a que el producto social sea mayor.

Puesto que alguien podría argüir que quienes poseen los medios de producción también contribuyen al producto social aunque no trabajen, es necesario hacer notar que su contribución sería, a lo mucho, reconocida por no impedir que los medios de producción que poseen sean utilizados para realizar la capacidad social de trabajo, mas no por invertirlos en la producción, pues esto último lo hacen motivados por la ganancia y esperando que el trabajo haga efectivas sus aspiraciones. No lo hacen por su deseo de producir más sino por el de apropiarse de la mayor proporción posible del producto de nueva creación. Por lo tanto, los medios de producción existentes, sin trabajo, no pueden producir nada; en cambio, el trabajo, aún en ausencia de los medios de producción existentes, podría generar producto y reponer incluso los propios medios de producción eventualmente ausentes.

La tercera, que corresponde a la participación de los trabajadores en la distribución, se refiere específicamente a las remuneraciones del trabajo. El derecho al trabajo remunerado no es otra cosa más que el derecho a participar de una fracción del producto social a cambio de la capacidad de trabajo aportada por cada individuo al aparato productivo. Puesto que no existe la posibilidad de equivalencia en valor entre lo que aporta de trabajo cada individuo y el producto que genera, las remuneraciones al trabajo resultan ser inevitablemente resultado de negociaciones y ajenas a procesos de intercambio.

Las negociaciones son procesos en los cuales se verifica la correlación de fuerzas opuestas en la disputa distributiva. Entre ellas se determinan resultados que siempre favorecen más al que tiene mayor poder de influencia en los procesos institucionalmente convalidados. Dichos poderes suelen estar mediados por instituciones creadas para conciliar los intereses de las partes, reduciendo en alguna medida, o favoreciendo, a la parte más fuerte. Tal es el papel que ha jugado históricamente el Estado en las economías de mercado; en unas épocas ha favorecido las reivindicaciones de los trabajadores y en otras las ha combatido.

En cualquier caso, la esencia del asunto a estas alturas, es que el trabajo, a través de su remuneración, adquiere el derecho de participar de una fracción de todo lo que produce. Es el medio fundamental de participación en la asignación institucional –y, por tanto, negociada– del producto social. La negociación se establece

inevitablemente con los propietarios de los medios de producción, entre los cuales, hoy en día, se encuentran algunos trabajadores que participan de dicha propiedad por medio de los mercados de capitales. Esto último, sin embargo, no sólo no debilita el poder de negociación de los trabajadores, sino que establece un camino para avizorar las posibilidades de democratización de los derechos de propiedad sobre los medios de producción. Si hay trabajadores cuya capacidad financiera ha evolucionado hasta haberlos hecho propietarios de medios de producción, sin que ello haya suspendido su desempeño como trabajadores remunerados, es una señal de que tal progreso ha sido posible en lo fundamental gracias a su participación en el producto por medio de las remuneraciones al trabajo.

Para concluir nuestras consideraciones sobre este tema, es interesante observar con atención el papel que hoy en día desempeñan muchos sindicatos en algunas economías industrializadas, como medios institucionales de democratización de los derechos de propiedad sobre las empresas, y en ocasiones, también de gestión cooperativa de las mismas.

9. FUNCIONES DEL TRABAJO EN LA PRODUCCIÓN

El trabajo individual es imposible; cualquiera sea el objetivo que se persiga a través del trabajo, éste será imposible de alcanzar con el solo aporte del trabajo de un individuo. Desde el momento en que éste entra en contacto con bienes previamente producidos –herramientas, insumos y técnicas o procedimientos aprendidos– o bien recurre a un interruptor para hacerse de energía eléctrica, abre un grifo para disponer de agua o recurre a la red informática para disponer de la información que requiere, exhibe inevitablemente el carácter colectivo, cooperativo e histórico del trabajo. Detrás de esos atributos subyace uno, fundamental en la esfera de la producción: la capacidad de organización del trabajo, misma que se ejerce tanto en el más simple como en el más complejo de los procesos de trabajo.

Las ciencias administrativas actuales reconocen a la administración como un sistema simultáneo de cinco fases, que se determinan mutuamente en el transcurso de los procesos de producción; a saber, la planeación, la organización, la integración, la dirección y el control. Toda empresa nace en el momento mismo en que se gesta un proyecto, y los derechos de propiedad sobre la empresa se refieren, ni más ni menos, al proyecto propiamente dicho. La realización del proyecto implica que los dueños del proyecto estén dispuestos a contratarlo todo; es decir, recursos materiales, financieros, técnicos y humanos, y que se ejerza el proceso administrativo en todas sus fases, de manera sistemática y dinámica. Ninguna fase existe si las cuatro restantes no se encuentran en ejercicio.

Sin embargo, en nuestro concepto, conocido el objetivo esencial de toda empresa en una economía de mercado: la prosecución de la máxima ganancia, y siendo condición *sine qua non* para lograrla el que se elija por parte de los empresarios, *caeteris paribus*, el proyecto que revele la máxima tasa interna de retorno –que, como se demostrará más adelante, equivale a la máxima tasa de ganancia en el sentido de Smith y Marx– se tiene que la planeación, que es el origen de los objetivos de la empresa, se convierte en un dato del análisis: la prosecución de la máxima ganancia. Si esto es así, las fases de integración, dirección y control quedan por completo subordinadas a la fase de organización, entendida ésta como la definición de una estructura de jerarquías, funciones y procedimientos que se

constituyen en un sistema de asignación de medios de producción y de capacidades de trabajo, en aras del objetivo supremo de toda empresa: realizar la máxima tasa de ganancia, y por medio de ella, la máxima masa de beneficios o cuota de participación en la distribución del producto social.

La organización es la primera expresión del trabajo en la esfera de la producción, y es el primer aporte que ofrece todo trabajador al proceso de producción. Todo trabajador se integra a la producción gracias a que es capaz de organizarse a sí mismo para vincular su esfuerzo de trabajo al sistema de asignación de funciones y medios de producción vigente en el proceso productivo. Cuanto más compleja es la organización, más calificado debe ser el trabajo en términos de aptitudes, actitudes y conocimientos; y cuanto más elemental es la organización, más elemental es la calificación que se le demanda al trabajo.

El primer aporte del trabajo individual y colectivo al proceso de producción de cualquier empresa, es la organización del trabajo, misma que resuelve el problema de integración de esfuerzos en un medio en el que la división técnica del trabajo no da lugar a la cooperación de manera espontánea. Una vez que la organización se hace posible gracias al trabajo contratado por la empresa, es posible iniciar la producción propiamente dicha; es decir, la generación de cantidades positivas de mercancías. La empresa existe en el momento en que la organización de la misma se concreta. A partir de ese punto es posible la producción.

En las economías de mercado, el contrato es la formalización del compromiso de trabajo por parte del trabajador bajo las condiciones establecidas en el mismo, y del compromiso de remuneración del trabajo por parte de las empresas o dueños de los medios de producción, según las pautas negociadas para el efecto entre las empresas y los trabajadores, y estipuladas en el mismo contrato. Así, los contratos de trabajo establecen el vínculo institucional fundamental de la distribución del producto entre remuneraciones del trabajo y todas las demás percepciones derivadas de la propiedad privada de los medios de producción. Sin embargo, en ellos no se reconoce explícitamente que el trabajo significa la concentración de todos los sentidos del ser humano durante cada jornada de trabajo, para el logro de los objetivos de las empresas, en ejercicio de la capacidad de organización que se origina única y exclusivamente en el trabajo y sin la cual la existencia misma de las empresas sería imposible.

Cuando un trabajador es contratado para desarrollar una función específica y rutinaria en un proceso de producción, parecería ser contratado para un ejercicio que podría eventualmente ser realizado por una máquina. Sin embargo, el trabajo humano, por el hecho de ser la única fuente generadora de organización para la producción, es también capaz de acumular en la forma de procedimientos generacionalmente transferibles y de herramientas cada vez más complejas, los progresos en la organización misma. Si de tales progresos resultan las máquinas que habrán de sustituir paulatinamente a los trabajadores, desde la base de los trabajos de menor complejidad en la organización hacia los que se hallan en la punta de la pirámide, deberá reconocerse que tal es posible gracias a que se trata de la materialización del progreso en la capacidad social de trabajo en la esfera de la producción.

Sobre la base de la organización del trabajo tiene lugar la transformación de medios de producción en mercancías destinadas a la satisfacción de las necesidades

humanas, que es por definición la otra función que desempeña el trabajo en la esfera de la producción y que se explica por sí misma.

10. TRABAJO Y MERCANCÍAS

Las mercancías son los objetos o valores de uso que resultan del ejercicio del trabajo en la esfera de la producción, que trascienden al periodo en el que fueron producidas, que son externas al ser humano, enajenables e intercambiables entre sí, y que tienen un ciclo de vida finito.

Cada mercancía se distingue de las demás por tres atributos: sus cualidades intrínsecas –que son las que determinan su valor de uso o capacidad para satisfacer algunas necesidades–, mismas que se resumen de manera conjunta en su denominación genérica y en sus unidades de medida; su localización en el espacio, y su disponibilidad en el tiempo. Así, no existirá más que una y sólo una mercancía para cada posible tripleta conformada por cualidades intrínsecas, lugar y periodo. Dos mercancías intrínsecamente semejantes no pueden ocupar el mismo lugar al mismo tiempo.

Existe un sistema de mercancías –conformado por todas ellas– en el que la relación de pertenencia de cada una de ellas al conjunto se origina en el trabajo y en el hecho de que su ciclo de vida concluye, directa o indirectamente, en el consumo de los seres humanos. Toda la producción existe para un único fin: satisfacer las necesidades o apetencias de nuestra especie.

El intercambio es un fenómeno realizable sólo entre mercancías y bajo dos reglas que lo explican y lo regulan: la doble coincidencia de las necesidades o deseos, y el *quid pro quo*. Por tratarse de un fenómeno que se verifica de manera bipartita, es decir, entre pares de agentes, cada uno de los cuales es propietario privado de un subconjunto de todas las mercancías existentes en el sistema, la intención de intercambiar surge entre ellos en el momento en que uno cualquiera de ambos se apercibe de que el otro tiene cantidades positivas de algo que a él le interesa, y viceversa, es decir que lo análogo sucede con el otro agente, en el sentido de darse cuenta de que su contraparte posee cosas que son de su interés. Habida cuenta de la mutua intención de intercambiar, acuerdan entre sí el precio, en función de sus dotaciones de mercancías, de sus preferencias y necesidades, y del estado que guarda la tecnología que subyace a la producción de las mercancías que poseen. De esta manera, una vez que acuerdan un precio, que resulta ser el valor unitario de las mercancías intercambiables expresado en términos de una cualquiera de ellas (elegida como numerario), y siempre y cuando ambos consideren que es de *quid pro quo* o de intercambio entre equivalentes en valor, el intercambio se hará efectivo.

Un resultado fundamental del intercambio consistirá en que, a los precios vigentes acordados por los agentes, el valor de las dotaciones de ambos permanecerá sin cambio desde antes y hasta después del intercambio, lo que implicará que tal ejercicio no empobrecerá a ninguno de ellos a cambio de una ganancia del otro, sino que concluyendo con un resultado de nula transferencia desigual de valor, ambos serán finalmente poseedores de una colección de mercancías más satisfactoria que la previa, aún poseyendo el mismo valor de cambio que antes del intercambio. En síntesis, el intercambio habrá elevado el grado de satisfacción de por lo menos uno de ellos, sin haber implicado un problema de redistribución de la riqueza existente.

Queda claro entonces que el intercambio es un fenómeno sólo posible con mercancías, de las que, por definición, ni el trabajo ni la capacidad de trabajo forma parte.¹¹ Tampoco forman parte de las mercancías los servicios provenientes del trabajo y cuya existencia se verifica únicamente mientras el trabajo está en ejercicio. No trascienden al trabajo ni son enajenables con independencia del trabajo y del trabajador que les otorga existencia; por tanto, no son transferidos a quienes disfrutan de ellos, a cambio de un precio de *quid pro quo*, sino en función de una pauta o acuerdo distributivo en el valor de la riqueza de quienes en última instancia disfrutan de tales servicios y los remuneran con parte o todo el valor de sus posesiones.

Lo dicho significa que el trabajo doméstico y los servicios personales, por ejemplo, son remunerados mediante acuerdos distributivos, no mediante precios, debido a que no son mercancías ni, por lo mismo, dan lugar a procesos de intercambio.

Con esto hemos marcado la línea que divide los fenómenos distributivos de los que son propios de los mercados, y hemos dejado establecido que en una economía de mercado coexisten los fenómenos de la distribución y los del intercambio. Ninguna de estas clases de fenómenos podría existir independientemente de la otra.

11. TRABAJO ASALARIADO

Sería un error elemental el intentar comparar las aptitudes, actitudes y conocimientos de un experimentado agricultor con las de un novato, las de un astronauta con las de un abogado, o las de un policía con las de un cómico, a través de su trabajo, puesto que el trabajo específico de cada persona es prácticamente indistinguible como un atributo estrictamente individual, debido a su carácter colectivo, cooperativo e histórico. Sería un yerro todavía mayor el tratar de comparar

¹¹ Marx (1867: pp. 121-122), explica las condiciones bajo las que la fuerza de trabajo aparece en el mercado como una mercancía, y la primera de ellas depende de que el propietario de la misma decida ofrecerla y venderla como tal –es decir, según nuestro razonamiento, como lo que, por su naturaleza, la fuerza de trabajo no es ni puede ser–, mientras que la segunda establece que tal sucederá si al poseedor de la fuerza de trabajo no le queda nada más que vender que dicha fuerza de trabajo. Por tanto, acogiéndonos a lo que hemos planteado en las páginas previas, según el razonamiento de Marx, será mercancía si el propietario de la fuerza de trabajo quiere, por propia voluntad, reducirla a ese estatuto, en conciencia de que por su propia naturaleza no es una mercancía, y siempre y cuando el “vender” su fuerza de trabajo sea su única opción para acceder a los medios materiales que le hagan posible reproducir su capacidad de trabajo. Así, para Marx la economía capitalista está conformada exclusivamente por mercancías y mercados, y de ellos forman parte, respectivamente, la fuerza de trabajo y el mercado de trabajo. En contraste, según nuestro razonamiento, las economías de mercado existen sobre la base de las funciones sociales y productivas del trabajo, de las que se desprende el fenómeno distributivo fundamental: la remuneración del trabajo social por debajo de su aporte a la producción, en ejercicio del régimen de propiedad privada de los medios de producción. Este fenómeno es inmanente a las economías de mercado, y de él se desprende el que el propio sistema de mercados – es decir, de oferentes y demandantes dispuestos a intercambiar a través de un sistema de equivalencias en valor (precios)– no sea posible si no existen las instituciones que determinen la distribución (específicamente, la cuota de participación del trabajo en el producto social), y el régimen de propiedad vigente.

Al respecto, las palabras de Marx son: “la *fuerza de trabajo* sólo puede aparecer en el mercado, como una mercancía, siempre y cuando que sea ofrecida y vendida *como una mercancía por su propio poseedor*, es decir, por la persona a quien pertenece. Para que éste, su poseedor, pueda venderla como una mercancía, es necesario que disponga de ella, es decir, que sea *libre propietario* de su capacidad de trabajo, de su persona. [...]

La segunda condición que ha de darse para que el poseedor de dinero encuentre en el mercado la *fuerza de trabajo como una mercancía*, es que su poseedor, no pudiendo vender *mercancías* en que su trabajo se materialice, se vea obligado a vender *como una mercancía su propia fuerza de trabajo*, identificada con su corporeidad viva”

cuantitativamente esas y cualesquiera otras diferentes clases de trabajo, puesto que la única magnitud evidentemente mensurable del trabajo es el tiempo de dedicación al mismo por parte de cada individuo.

Un médico que trabaja durante una hora, ofrece en la complejidad de su interacción con sus pacientes, un cúmulo de actitudes que resultan de su cultura, de su temperamento, de su creatividad, de su estabilidad anímica y de sus condiciones socioeconómicas –todas ellas muy poco evidentes para quienes son atendidos–, y se envuelven finalmente en sus capacidades técnicas y científicas, mismas que seguramente fueron aprendidas en sus bases a partir de libros de texto y fuentes de información de nivel general en su profesión. Sin embargo, su trabajo revelará diferencias importantes respecto al de algún colega cercano y de la misma profesión y especialidad, aunque se desempeñe también durante una hora, al mismo tiempo y en un lugar muy cercano al del primero. Lo único comparable entre ambos será esa hora de dedicación al trabajo; fuera de esto, lo demás será incomparable.

Nada distinto sucederá al tratar de poner en la misma arena el trabajo de dos obreros industriales pertenecientes a cadenas de producción paralelas en un mismo momento y en lugares muy cercanos. Las habilidades, actitudes y conocimientos de cada uno de ellos, independientemente de los rasgos de trabajo propios de su especialidad, entrarán en ejercicio a tiempo de organizarse y de transformar insumos en productos, hasta el punto de redundar en diferencias de rendimiento tal vez observable en magnitudes de producto, pero no comparables en términos de trabajo. El trabajo de uno de ellos será incomparable al del otro. Lo único comparable será el tiempo de trabajo, y en términos de resultados, el volumen de producto generado por cada uno de ellos. Pero esto último, al igual que la eficacia de las curaciones de cada médico a sus pacientes, no hará comparables los trabajos de personas diferentes; ni siquiera brindará los elementos suficientes para arrogarles los méritos o los deméritos a ellos por sí solos.

En síntesis, lo único comparable en materia de trabajo es el tiempo de dedicación al trabajo, y tal concepto no se asimila a la categoría de trabajo abstracto de Marx. Lo demás son atributos que los individuos comparten con la sociedad y con la historia, y de los que no se puede extraer la cuota parte individual para cada ser humano que trabaja en el aparato productivo a lo largo de un mismo periodo.

Hay diferencias imponderables e invaluableles entre las características cualitativas de los trabajos de seres humanos distintos, no importando cuán semejantes sean sus especialidades y sus condiciones de trabajo; sin embargo, el hecho de compartir todos el atributo de poseer una dotación natural de tiempo máximo biológicamente disponible para trabajar, hace posible por parte de cada individuo, con una simple resta entre ese tiempo y el efectivamente entregado a la producción, el saber de cuánto de su tiempo dispone para sus fines estrictamente referidos a sus propios intereses, realizaciones, recreación y desarrollo. Éste es por lo general comprendido bajo el concepto de tiempo de ocio. Ese tiempo es una magnitud perfectamente comparable.

El cauce de esta reflexión se encuentra en la importancia del tiempo de trabajo en la vida de un ser humano cualquiera. La programación genética de la especie condiciona a sus individuos a reconocer ciclos de veinticuatro horas para su vida regular. De éstas, a lo largo de observaciones bien documentadas y mejor conocidas en la literatura económica clásica, lo mismo que en estudios y experimentos llevados al

extremo de lo inadmisibles en los terrenos del método y de la dignidad humana en diferentes momentos y escenarios de la historia de la humanidad, como los del esclavismo estadounidense o los experimentos de algunos científicos durante la Alemania nazi, se sabe que un ser humano adulto requiere destinar al descanso, alimentación y reproducción de sus capacidades y de la especie misma, un promedio diario de ocho horas, lo que le deja libres dieciséis horas para otros fines, que conciernen al espectro definido entre el ocio y el trabajo. Así, a ese tiempo de dieciséis horas se lo define como *el tiempo máximo biológicamente disponible para trabajar*; tiempo que si es excedido por el individuo en actividades de trabajo, atentará contra sus posibilidades de supervivencia.

El tiempo máximo biológicamente disponible para trabajar es una dotación natural, limitada y estandarizada de los seres humanos. Se trata, de hecho, de la dotación fundamental de la que todo miembro promedio de la especie es irrenunciablemente propietario, y es la dotación cuya reproducción le es imperativo garantizar a través de su desempeño en la sociedad.

Históricamente denominado “salario”, el monto mínimo de la remuneración al trabajo se ha definido como el medio de garantía de la reproducción de la capacidad social de trabajo. Hoy en día la masa salarial contabilizada en términos reales en el valor agregado de una economía al término de una gestión contable, es simplemente la cuota de participación del trabajo en el producto social, y su expresión por unidad de trabajo –es decir, por tiempo de dedicación a esa actividad– suele medirse como una asignación de canastas básicas de consumo o de unidades de algún producto en lo específico, otorgado a los trabajadores por hora, jornada, semana o mes de su trabajo. Así, el salario real es resultado de la negociación entre trabajadores y empresas, y determina la cuota de participación de los trabajadores en el producto generado por las empresas que los contratan. En consecuencia, el salario monetario o nominal se refiere al mismo concepto, con la diferencia de que encubre el poder de compra de las remuneraciones al trabajo en términos reales.

Pese a que en el criterio común el concepto de salario se lo reduce al pago efectivo que se le otorga a un trabajador cualquiera por su tiempo de trabajo, en realidad es mucho más complejo y trascendente que eso.

Tras la Revolución Francesa y la Declaración Universal de los Derechos del Hombre y del Ciudadano (1789), los fundamentos institucionales del mundo moderno han evolucionado hasta plasmar, en los Artículos 22 a 26 de la Declaración Universal de los Derechos Humanos (1948),¹² los siguientes conceptos:

Artículo 22

Toda persona, como miembro de la sociedad, tiene derecho a la seguridad social, y a obtener, mediante el esfuerzo nacional y la cooperación internacional, habida cuenta de la organización y los recursos de cada Estado, la satisfacción de los derechos económicos, sociales y culturales, indispensables a su dignidad y al libre desarrollo de su personalidad.

Artículo 23

1. Toda persona tiene derecho de trabajo, a la libre elección de su trabajo, a condiciones equitativas y satisfactorias de trabajo y a la protección contra el desempleo.

¹² El 10 de diciembre de 1948, la Asamblea General de las Naciones Unidas aprobó y proclamó esta Declaración, y pidió a los países miembros su publicación y difusión, y los exhortó a hacerla vigente en todas las esferas de la vida de sus sociedades.

2. *Toda persona tiene derecho, sin discriminación alguna, a igual salario por trabajo igual.*
3. *Toda persona que trabaja tiene derecho a una remuneración equitativa y satisfactoria, que le asegure, así como a su familia, una existencia conforme a la dignidad humana y que será completada, en caso necesario, por cualesquiera otros medios de protección social.*
4. *Toda persona tiene derecho fundar sindicatos y a sindicalizarse para la defensa de sus intereses.*

Artículo 24

Toda persona tiene derecho al descanso, al disfrute del tiempo libre, a una limitación razonable de la duración del trabajo y a vacaciones periódicas pagadas.

Artículo 25

1. *Toda persona tiene derecho un nivel de vida adecuado que le asegure, así como a su familia, la salud y el bienestar, y en especial la alimentación, el vestido la vivienda, la asistencia médica y los servicios sociales necesarios; tiene asimismo derecho a los seguros en caso de desempleo, enfermedad, invalidez, viudez, vejez u otros casos de pérdida de sus medios de subsistencia por circunstancias independientes de su voluntad.*
2. *La maternidad y la infancia tienen derecho a cuidados y asistencia especiales. Todos los niños, nacidos de matrimonio o fuera de matrimonio, tienen derecho a igual protección social.*

Artículo 26

1. *Toda persona tiene derecho a la educación. La educación debe ser gratuita, al menos en lo concerniente a la instrucción elemental y fundamental. La instrucción elemental será obligatoria. La instrucción técnica y profesional habrá de ser generalizada; el acceso los estudios superiores será igual para todos, en función de los méritos respectivos.*
2. *La educación tendrá por objeto el pleno desarrollo de la personalidad humana y el fortalecimiento del respeto a los derechos humanos y a las libertades fundamentales; favorecerá la comprensión, la tolerancia y la amistad entre todas las naciones y todos los grupos étnicos o religiosos, y promoverá el desarrollo de las actividades de las Naciones Unidas para el mantenimiento de la paz.*
3. *Los padres tendrán derecho preferente a escoger el tipo de educación que habrá de darse a sus hijos.*

Ellos muestran que desde el mundo que conoció Smith, pasando por el que documentó Marx e incluso por el que experimentó Keynes, el salario como cuota de participación de los seres humanos en el producto social a través de las remuneraciones al trabajo —es decir, por medio de los salarios— se ha reivindicado como un derecho universal institucionalmente incluyente de los aspectos esenciales e integrales del ser humano; abarcan desde las instituciones que se encargan específicamente de establecer la remuneración que percibe el trabajador en propia mano y en el lugar de trabajo, hasta los complementos que aluden a las necesidades esenciales, a los sistemas de seguridad social y salud, a los sistemas de seguros de desempleo, al financiamiento y disponibilidad de la educación, y a los objetivos que esta última debe cumplir para garantizar la reproducción del círculo reivindicativo del bienestar de los trabajadores. Es decir que lo que fundamentalmente establecen estos artículos, son los márgenes mínimos deseables de reivindicación salarial para el progreso hacia un horizonte de mayor justicia distributiva. Así quedan expuestos, en lo esencial y al margen de las especificidades locales, los elementos de la complejidad institucional que constituyen los salarios.

Por lo señalado, el trabajo asalariado es aquel que logra, mediante la negociación de su remuneración y de sus condiciones contractuales, la mayor participación posible en el producto social. Pese a ello, no remunera al trabajo en todo lo que éste aporta, y la parte no remunerada del trabajo se adjudica a las ganancias de las empresas y a cualesquiera otras formas de renta o cuotas de participación respaldadas en la propiedad privada de los medios de producción y, por tanto, en el marco institucional vigente.

El tiempo de trabajo que es entregado por parte de un científico o por parte de un artista o un obrero, reduce la fracción de su dotación de tiempo máximo biológicamente disponible para trabajar que puede reservarse para sí mismo y para los suyos. En ese sentido, el comparar los tiempos de trabajo es metodológicamente procedente para comparar el resultado del tiempo de trabajo destinado al aparato productivo y su impacto en el bienestar de los trabajadores, cualquiera sea la clase de trabajo que ejerzan.

El trabajo asalariado es el eje del funcionamiento de las economía de mercado; sobre su base se definen los fenómenos de la producción, la distribución, el intercambio y la acumulación. Por ello es imperativo disponer de fundamentos analíticos consistentes sobre el trabajo, de manera que las posibilidades de explicar y gobernar la economía en aras de la prosperidad de las empresas y del máximo bienestar de los individuos y sus comunidades, se realice hasta donde la ciencia lo haga posible.

12. TRABAJO Y POLÍTICA ECONÓMICA

El ejercicio institucional de la economía, es decir, la política económica, depende de manera crucial de los diagnósticos que derivan de la teoría; así, las posibilidades de lograr resultados socialmente eficientes descansa en la robustez de los postulados fundamentales. En ese sentido, es particularmente sorprendente constatar que, desde su nacimiento, el análisis macroeconómico ha dejado de lado la teoría del trabajo y los problemas distributivos. Pese a ello, ha hecho correr ríos de tinta sobre el desempleo involuntario y los salarios, a partir de conceptos claramente distintos de los aquí planteados: el trabajo como una mercancía cualquiera;¹³ el salario como su precio, y el desempleo involuntario como un fenómeno transitorio debido al encarecimiento artificial del precio de trabajo, siempre y cuando su existencia sea admitida.¹⁴

Sin duda, a todo el andamiaje teórico de la macroeconomía le ha correspondido siempre algún concepto de trabajo o de fuerza de trabajo con el que se ha procedido a explicar el funcionamiento del sistema y a determinar criterios de política económica para el pleno empleo, la estabilidad y el crecimiento. Sin embargo, la distribución ha

¹³ Salvo Keynes, que tras su crítica al segundo postulado de la que él llama *teoría clásica*, y su *Función de la Ocupación* —en la que postula que la demanda de trabajo es función positiva de la demanda efectiva— deroga el neoclásico “mercado de trabajo”, sus contemporáneos y sucesores lo admiten plenamente. Véase Keynes (1936: pp. 17 y 227).

¹⁴ Como es bien sabido, en la tradición inaugurada por Keynes (1936), el desempleo involuntario es la patología esencial de una economía de mercado y se explica por insuficiencias de demanda efectiva; en la tradición neoclásica, cuya expresión más reciente se halla en la Nueva Economía Keynesiana, se explica por rigideces en los salarios, mientras que para la Nueva Escuela Clásica o *neowalrasiana* se trata de un fenómeno inexistente debido a que las expectativas racionales de los agentes, una vez que se forman sobre conjuntos completos de información, hacen posible que todos los mercados se vacíen, entre ellos, el mercado de trabajo.

estado desarticulada del mismo cuando no del todo ausente, y los problemas inherentes a la desigualdad, la pobreza y el empobrecimiento se han confinado al espacio de los fenómenos no propios del mercado y, por tanto, no económicos y más bien inherentes al campo de competencia de las políticas sociales. Así, la responsabilidad de la política económica se ha reducido a lograr el funcionamiento eficiente del sistema de mercados y a comprender la distribución como un asunto propio de condiciones iniciales, no de procesos.

Tomando en consideración tales contrastes con el análisis expuesto hasta aquí, queda sentado que el concepto de sistema económico sobre el que se trabajará en adelante comprende tanto fenómenos distributivos como de intercambio; tanto instituciones como mercados. En el marco de ese concepto se desarrollarán las explicaciones de las patologías fundamentales tales como el desempleo involuntario masivo, la desigualdad, el empobrecimiento y la pobreza acumulativa; la inflación y el estancamiento. A éstas se sumarán el rezago tecnológico y la deuda externa, en el análisis de economía abierta.

Si bien los asuntos referidos al trabajo conciernen prácticamente a todos los temas propios de la economía, hemos llegado al punto en el que nuestro arsenal de conceptos y definiciones sobre el particular es ya suficiente para comprender las cuestiones inherentes a la producción, el empleo, el intercambio, el interés y el dinero.

FANU

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- CANTILLON, R. (1755), *Ensayo sobre la Naturaleza del Comercio en General*, FCE, México, 1978, pp. 12-200
- GUILLÉN-SALAZAR, F. (2005), *Existo, luego pienso: los primates y la evolución de la inteligencia humana*, Madrid, España, Ateles Editores, pp. 1-272
- HAHN, F. (1984), *Equilibrium and Macroeconomics*, The MIT Press, Cambridge, Massachusetts, pp. 1-397
- JEVONS, W.S. (1871), *La Teoría de la Economía Política*, Ediciones Pirámide, España, 1998, pp.31-277
- KEYNES, J. M. (1936), *Teoría General de la Ocupación el Interés y el Dinero*, décima reimpresión en español, FCE 1980, México, pp. 9-353
- KOOPMANS, Tjalling C.(1957), *Three Essays on The State Of Economic Science*, McGraw-Hill Eds., pp. 2-125
- MARX, C. (1867), *EL CAPITAL, Crítica de la Economía Política*, Tomo I, FCE, México, 1975, pp. XIII-658
- MAS-COLELL, Andreu, Michael Whinston and Jerry Green (1995), *Microeconomic Theory*, Oxford University Press, New York, USA, pp. 511-686
- RICARDO, D. (1821), *Principios de Economía Política y Tributación*, FCE, México, 1985, pp. 1-332
- SMITH, A. (1776), *Investigación sobre la Naturaleza y Causas de la Riqueza de las Naciones*, FCE, México, 1994, pp. 1-917
- SOMMER, J.D. (1999), "The Shanidar IV "Flower Burial": A Reevaluation of Neanderthal Burial Ritual", *Cambridge Archaeological Journal*, N° 9, pp. 127-129
- STIX, G. (2008), "Huellas de un pasado lejano", *Investigación y Ciencia*, 384 (Septiembre), (Migraciones prehistóricas), pp. 12-19
- WILD, E.M., TESCHLER-NICOLA, M., KUTSCHERA, W., STEIER, P., TRINKAUS, E. & WANEK, W. (2005), "Direct Dating of Early Upper Palaeolithic Human Remains from Mladeč", *Nature*, N° 435, pp. 332-335