

RECIBIDO: enero 22 de 2014
ACEPTADO: marzo 22 de 2014

Resumen

La economía laboral, que atiende asuntos relativos a la oferta y la demanda de empleo y los salarios, es un asunto que en palabras del profesor Sapelli (2007), ha sufrido cambios rotundos en los últimos años. En el presente artículo se presentan algunas posiciones clásicas, neoclásicas e institucionalistas respecto a las formas de integración y programas económicos que ofrecen soluciones relativas a las variables económico-laborales. El diálogo parte de los aportes de la Escuela de Chicago esbozando a manera general la Teoría del Capital Humano, que encuentran eco en las políticas neoliberales, pero que choca con los postulados marxistas y neoinstitucionalistas que señalan rutas alternas. Del estudio se concluye la necesidad de llegar a una vía intermedia en la acepción del papel del Estado frente a dos variables claves: la educación y la inversión.

Palabras Clave: Economía laboral, Capital humano, Salario, Mercado de trabajo.

Abstract

Labor economics, which addresses issues relating to offer and demand for employment and salary, is a matter which in the words of Professor Claudio Sapelli, has undergone radical changes in recent years. In this paper it presents some classical, neoclassical and institutionalist positions about the forms of integration and economic programs that offer solutions relating to labor economics variables. The dialogue begins with Chicago School's contributions, introducing The Human Capital Theory, which resonates with neoliberal policies but clashes with Marxists and neo-institutionalists principles that indicate alternate routes. The study concluded in the need to get an intermediate solution for the role of the state in front of two key variables: education and investment.

Key words: Labor economics, Human capital, Salary, Labor market.

INTRODUCCIÓN

A partir del artículo "Chicago Refunda la Economía Laboral" de Sapelli (2007), docente investigador de la Universidad Católica de Chile y formado en la Escuela de Chicago, que en su artículo describe en términos muy generales el aporte de la Escuela de Chicago a la economía laboral planteando un análisis en el cual esboza argumentos tanto de la economía laboral institucionalista, como de la economía laboral analítica, se hace una aproximación a los conceptos básicos de la economía laboral en especial lo relacionado a la Teoría del Capital Humano, para luego contrastar estos elementos con el debate histórico sobre empleo, mercado laboral, salarios y educación.

La Escuela de Chicago es una escuela de pensamiento económico partidaria del libre mercado, aunque dentro de un régimen monetario estricto, definido por el gobierno, que se originó en la Universidad de Chicago a mediados del siglo XX. El pensamiento económico de esta escuela se encuentra en contradicción a las teorías de la síntesis clásico-keynesiana, labor que realiza a través de estudios que suelen estar mayormente basados en el uso de estadística. De acuerdo al autor señalado, buena parte de las transformaciones que han surgido en los últimos años en lo referente a la economía laboral, son producto de los aportes de la Escuela de Chicago entre 1950 y 1970, que cuenta entre sus principales exponentes a H. Gregg Lewis, Gary Becker, George Stigler, Jacob Mincer.

¹ Candidato a Doctor en Estudios Políticos en la Universidad Externado de Colombia, Ing. Industrial, Master en Sciences Humaines et Sociales Mention Education, Travail et Formation Expertise, Ingenierie, Direction d'Organisation en l'Université Paris-Est Créteil Val de Marne, Especialista y Magíster en Desarrollo Social y Especialista en Gerencia de Producción y Operaciones. Docente JLC Universidad Libre Seccional Barranquilla y postgrado de universidades en el Caribe colombiano. rdelahozr@unilibrebaq.edu.co

Breve Debate entre la Escuela de Chicago, su Nueva Economía Laboral y la Economía Laboral Institucionalista.

De acuerdo a Sapelli (2007), la Escuela de Chicago jugó un papel preponderante en el análisis de la problemática laboral y de los mercados laborales. Las contribuciones de Chicago se fundamentan en el retorno a la teoría económica para el análisis de los fenómenos del mercado laboral. El principio fundamental es que tanto las empresas como los individuos son entes maximizadores que buscan ganancia o utilidad como producto de la relación laboral. Los economistas analíticos partían de los principios económicos clásicos que aplicaban a determinada realidad, de esta forma organizaban los resultados de sus estudios en función de una teoría conocida.

En la visión de Sapelli (2007) sobre los aportes de la Escuela de Chicago a la economía laboral, se destaca la Teoría del Capital Humano de Becker (1983), desde la cual proponen explicaciones a los asuntos relacionados con el empleo, el mercado laboral, los salarios y alguna visión sobre el papel de la educación en este contexto.

Respecto al empleo, desde Chicago se entiende el fenómeno más allá del resultado de la relación entre la oferta y la demanda de mano de obra en un mercado de trabajo, de hecho, se reconoce la complejidad de este mercado con múltiples características, tantas como personas y perfiles existen, que requiere para su funcionamiento un encaje perfecto *“perfect match”* entre la oferta laboral de puestos de trabajo y la demanda de empleo. El citado encaje es el que permite maximizar tanto la productividad como la utilidad, para empresas y trabajadores. En este sentido, los individuos deben hacer una búsqueda de trabajo, orientando esta acción hacia lograr su mejor encaje.

La complejidad del mercado de trabajo también se entiende desde la existencia de mercados implícitos con características específicas con precios (salarios) implícitos determinadas por las mismas, la vía del equilibrio del mercado es pues, del salario. Por otro lado, la lectura desde la economía clásica del papel menor del Estado y la mayor relevancia al mercado, también se observa en este contexto. El Estado participa en el mercado de trabajo a través de políticas con la que interviene en situaciones de desequilibrio. Bajo estos argumentos se ofrece una explicación al desem-

pleo, que en general se asigna a las distorsiones de la regulación, como el salario mínimo, por ejemplo, o a los desencajes entre las habilidades que poseen los individuos y las requeridas para los puestos de trabajo que aparezcan.

En contraste, los aportes que hasta principios del siglo XX había realizado la economía laboral institucionalista, se centraban en el estudio de las estructuras, normas e instituciones, abordando los asuntos mediante análisis histórico o estudios de casos y llegando a conclusiones en forma inductiva. Aunque Sapelli (2007) no lo menciona de manera directa, autores a los que se refiere como exponentes de la economía laboral institucionalista, es conocido que entre ellos destacan institucionalistas clásicos como Thorstein Veblen, John Commons y Wesley Mitchell.

Ejemplo de lo anterior, es el abordaje de asuntos como el de los sindicatos mediante relatos históricos o de otros temas como la situación y normativa laboral descrita para períodos específicos, que realizan los institucionalistas. Para Sapelli (2007) *“mirar la desigualdad en un lapso de tiempo puede ser un indicador engañoso de la desigualdad de una sociedad”*, se podría comprender esta posición en la no relevancia dada a las acciones individuales que llevaron a los encajes entre empleo y a los salarios percibidos en esos momentos particulares, que por supuesto son producto de inversión en educación y cualificación diferentes en cada persona.

La Teoría del Capital Humano

Señala Gérald (2006) que la Teoría del Capital Humano parte de una idea básica en la que la educación y la formación son inversiones que realizan individuos racionales y que tienen como finalidad incrementar su eficiencia productiva y sus ingresos. En lo anterior coincide Sapelli (2007) al señalar que *“Educar es un proyecto, en que uno incurre en costos hoy para obtener beneficios mañana”*. La anterior posición descarta la visión de la educación como parte del los ítemes de consumo.

La Teoría parte de una serie de supuestos asociados al individualismo metodológico en los que se señala que las capacidades de los individuos son en gran medida adquiridas y no innatas y que éstas se logran a través de la educación formal e informal, la escuela o la familia (o entorno) y el aprendizaje o la experiencia.

Desde un punto de vista económico un individuo no adquirirá educación si esta no le proporciona un beneficio mayor a su costo.

"[...] haciendo uso de microfundamentos, considera que el agente económico (individuo) en el momento que toma la decisión de invertir o no en su educación (seguir estudiando o no) arbitra, entre los beneficios que obtendrá en el futuro si sigue formándose y los costos de la inversión (por ejemplo, el costo de oportunidad –salario que deja de percibir por estar estudiando- y los costos directos -gastos de estudios). Seguirá estudiando si el valor actualizado neto de los costos y de las ventajas es positivo. En efecto, como se puede apreciar la Teoría del Capital Humano considera que el agente económico tiene un comportamiento racional, invierte para sí mismo y esa inversión se realiza en base a un cálculo". Gérald (2006).

Para Sapelli (2007), quien resalta las ventajas de la educación en términos de que esta permite mejorar salarios, hábitos (mejor estado de salud) y apreciación de las cosas, la educación además no se puede separar del individuo que la adquiere.

Los principios de la Teoría del Capital Humano retroalimentan los estudios de economía de la educación, que para Feroso (1997) es *"[...] una ciencia social aplicada, que investiga y estudia la dimensión económica y las posibles alternativas conducentes para que los recursos materiales y financieros limitados produzcan y satisfagan las necesidades y el derecho que tienen a la educación los individuos, los grupos y las instituciones"*.

La intención original que señala el mismo Becker (1983) era estimar las tasas de rentabilidad monetaria de la educación secundaria y universitaria en los Estados Unidos; sin embargo, aunque formuló inicialmente una teoría de inversión de capital humano, sus revisiones que llamó empíricas de los procesos de crecimiento de las retribuciones, su relación con la capacitación y el desempleo le llevaron a hacer estudios más profundos y a formular esta Teoría.

La Teoría critica la intervención del Estado con regulaciones sobre el salario mínimo ya que considera que interfiere en el funcionamiento del mercado laboral, de igual forma se pregunta ¿cómo sería el comporta-

miento de los individuos en ausencia de programas gubernamentales de entrenamiento y subsidio al empleo? y como alternativa señala la necesidad de incentivos a la familia y las empresas para propiciar condiciones de formación para los individuos ya que concibe la inversión en capital humano como la entrada al mercado de trabajo, con un componente diferencial orientado a maximizar la utilidad de la persona.

Consensos y Debates

Evidentemente para Buchanan (1988), quien en su intervención ante egresados del ESADE en 1987 señala sus preocupaciones sobre las consecuencias económicas del Estado benefactor, los elementos propuestos en la Teoría del Capital Humano eventualmente podrían permitir, al menos los referidos al esfuerzo individual y a la inversión en educación, regresar a lo que ha denominado la ética del trabajo.

Este autor considera que las expectativas generadas por la "sobreextensión y persistencia" del Estado benefactor, que también denomina "redistribuidor", afectan drásticamente la visión de autoresponsabilidad para con el trabajo como factor de desarrollo humano y social que debe imperar en los individuos hoy día. Señala como camino al liberalismo clásico tradicional, marcando un retorno a la teoría económica en una línea similar a la de Chicago *"[...] en el cual el individuo que confía en sí mismo permanece celoso de su propia libertad y confía en su propia capacidad de asegurar su propio bienestar bajo la protección legal de un Estado constitucionalmente limitado"*.

La preocupación de Buchanan (1988) respecto al papel histórico del Estado benefactor y su relación la ética y al esfuerzo individual en el trabajo, podría comprenderse mejor en el contexto actual en el caso de la crisis de Grecia. El amplio endeudamiento público en que incurrió el país en la década pasada, sumado al ya existente y a los costos de lo que Buchanan (1988) denominaría *"implicaciones económicas del Estado benefactor que se han difundido entre la ciudadanía"* han llevado al país a una crisis económica que ponen en riesgo la misma estabilidad de la Unión Europea. En parte, el endeudamiento se debe a condiciones laborales de difícil sostén: prebendas salariales, laborales y de seguridad social, tales como: pensiones tempranas, que al menos son bastante disímiles de las que hoy día están se dan en la mayoría de los países de América Latina, por ejemplo.

Dornbusch y Edwards (1992) proponen un ejemplo histórico, el de Chile a comienzos de la década de los 70s, caso en el cual los ajustes económicos propuestos por el gobierno de Salvador Allende, tuvieron consecuencias negativas. Premisas de las intervenciones, que abarcaron desde confiscación y nacionalización de empresas hasta la elevación de los salarios reales, sobre todo para las clases bajas, partieron de un análisis estructuralista en el cual los patrones de consumo y la distribución de los ingresos determinaban la capacidad ociosa de la industria. Aunque las consecuencias en el corto plazo (año 1971) fueron favorables², el olvidar las premisas básicas de la teoría económica tuvo resultados nefastos. Para el segundo año de implementación de las reformas, el Estado perdió el control sobre los salarios lo cual generó enfrentamientos directos contra organizaciones de trabajadores que demandaban aumentos en la misma proporción que con los que se inició el período, por otro lado la inflación empezó su aumento. Son conocidas las consecuencias económicas ulteriores y las consecuencias políticas que llevaron a un golpe de Estado en 1973. Los autores citados señalan la necesidad de analizar la derivación de medidas económicas de este tipo, en formas de gobierno populistas que utilizan como plataforma medidas de redistribución de ingreso e intervenciones especialmente en los temas salariales, de empleo y producción, como pilares fundamentales de sus programas económicos.

Las consideraciones empíricas sugieren que la sostenibilidad de medidas de intervención que el Estado ejerce sobre los salarios no ofrecen resultados favorables al desarrollo y por supuesto, resultan contradictorias a los principios de la Teoría del Capital Humano; sin embargo, no pueden analizarse estos programas económicos aislados de otras intervenciones que normalmente se le suman, por ejemplo restricciones en términos monetarios, como se ha visto en los ejemplos propuestos.

El debate que surge en contraposición a la visión liberal de la economía laboral, tiene varios componentes, el primero es el salario. Para Theret (2007), la confianza es uno de los elementos clave en el uso de la moneda, dado que la misma se constituye como

medio de pago; sin embargo, al revisar las consecuencias que para efectos del análisis del mercado de trabajo reviste este mecanismo como fundamento de la transacción salarial Marx³ (1849) señala que, en la práctica, la naturaleza de la oferta y la demanda de bienes y servicios en el mercado que se supone, acorde con la teoría del capital, tiende al equilibrio, no es garantía para que se den y mantengan las condiciones de subsistencia mínimas requeridas por la clase obrera, en tanto por los azares y fluctuaciones en los precios, el salario pierde su capacidad adquisitiva. Esto quiere decir, que los precios se determinan en cierta medida por la moneda y esta relación afecta el salario y los medios de vida de los trabajadores. Por supuesto, los planteamientos de Marx no solo se refieren al salario como precio de la fuerza de trabajo, sino que abordan los problemas del sometimiento del trabajo al capital, en una relación que es asimétrica. Para refrendar lo anterior, se observa como ya en Inglaterra a principios del Siglo XIX, los librecambistas se oponían a la conformación de coaliciones pues el poder de negociación de estas incidía en la fijación de salarios más altos que los que se generaban en el juego de la oferta y la demanda en el mercado. (Rodríguez, 2000).

En seguimiento con la revisión histórica, en tiempos de la primera postguerra Keynes (1936) manifiesta que la economía clásica es insuficiente para estudiar el empleo en época de crisis. Para este autor, el programa económico clásico sugeriría la baja en el salario nominal, con el fin de recuperar el equilibrio del mercado, lo que por supuesto generaría conflictos sociales y contrario a ello propone un papel más activo del Estado, más allá de la mera regulación, aportándole mediante el aumento en el gasto social, que se entiende en Keynes (1936) como la inversión del Estado. En este sentido, la función del Estado no sólo debe moverse a favor de la iniciativa privada⁴, sino que *“tendrá que ejercer una influencia orientadora sobre la propensión a consumir, a través de su sistema de impuestos, fijando la tasa de interés y, quizás, por otros medios [...]”* (Keynes, 1970 citado en Neffa y Pérez, 2006).

En la reconfiguración de los postulados de la teoría económica que se recogen en la nueva economía

² De acuerdo a Dornbusch y Edwards (1992) durante el primer y segundo trimestre de 1971 la producción manufacturera aumentó del 6,2 al 10,6% y las ventas de manufacturas aumentaron en promedio semestral del 11,5%.

³ Marx utiliza como ejemplo como el descubrimiento en América de minas más ricas y más fáciles de explotar, lo cual aumentó el volumen de oro y plata que circulaba en Europa. Como resultado, el valor del oro y la plata bajó, por tanto, en relación con las demás mercancías. Los obreros seguían cobrando por su fuerza de trabajo la misma cantidad de plata acuñada porque el precio en dinero de su trabajo seguía siendo el mismo, y, sin embargo, su salario había disminuido, pues a cambio de esta cantidad de plata, obtenían ahora una cantidad menor de otras mercancías. Fue esta una de las circunstancias que fomentaron el incremento del capital y el auge de la burguesía en el siglo XVI.

laboral de Chicago, se prevén las críticas de Keynes al manifestar el carácter complejo del mercado de trabajo; sin embargo, los postulados de Chicago son posteriores a las acciones estatales al estilo keynesiano que generan en la postguerra diferentes países, orientadas a la estabilidad económica manifestándose principalmente en estados de bienestar, intervenciones directas en la distribución del ingreso, ampliación de opciones de crédito orientadas a mejorar la propensión al consumo y por otro lado, endeudamiento público para asegurar mayores niveles de inversión.

Por su parte, para Polanyi (1947) en su crítica al liberalismo manifiesta que *“Separar el trabajo de las otras actividades de la vida y someterlo a las leyes del mercado equivaldría a aniquilar todas las formas orgánicas de la existencia y a reemplazarlas por un tipo de organización diferente, atomizada e individual”*. La afirmación que hace Polanyi (1947) se fundamenta principalmente en la aplicación del principio de la libertad de contrato, que dicho de otras formas, hace parte de la agenda de ajustes neoliberales contemporáneos, en los que se insiste para promover el desarrollo económico.

El caso colombiano es un ejemplo de que la introducción de medidas económicas neoliberales, entre las que se cita la flexibilización laboral, ha traído consecuencias negativas en términos de empleo, como las que expone Bonilla y Múnera (2003). Para los autores se requiere una política sectorial de empleo, que permita superar el ciclo de desempleo el desplazamiento de la mano de obra menos calificada, el empleo precario e informal y las expectativas salariales.

CONCLUSIÓN

¿Es posible una vía intermedia? Las posiciones opuestas que en cuanto a economía laboral y el papel del Estado en asuntos de empleo, salarios y mercado de trabajo, sugieren que el debate continúa. Al mismo tiempo surgen múltiples inquietudes respecto a las acciones y programas económicos que promuevan un desarrollo sostenible en nuestros países fundamentado en la calidad de vida de los individuos y la sociedad en general.

En el caso colombiano es importante observar que la nueva economía laboral de Chicago no da una respuesta

contundente a la cuestión de las oportunidades reales de los individuos, que no cuentan con los medios para invertir en capital humano y que por tanto no solo son desplazados sino retirados de un mercado laboral completamente asimétrico. Pareciera ser que la realidad colombiana demanda un papel más activo del Estado en materia de políticas de empleo; sin embargo, es válido ¿hasta qué punto es conveniente una intervención estatal? ello en aras de no llegar a puntos de inflexión y situaciones como la de Chile en los 70s.

La vía intermedia podría ser la educación. Una política más activa en materia educativa, que permita paulatinamente mejorar las condiciones de acceso al mercado de trabajo, acompañada de regulaciones en materia de apoyo a inversiones nacionales y extranjeras en empresas de base científica podría resultar conveniente en el mediano plazo; lo anterior, recogería aspectos determinantes de la Teoría del Capital Humano, como la inversión en educación, pero suplida por el Estado y al tiempo, haría honor a los postulados de la teoría keynesiana en materia de inversiones. Más allá de intervenciones directas sobre los salarios que eventualmente generan expectativas poco sostenibles, la solución debe integrar acciones orientadas al fortalecimiento de condiciones socioeconómicas en los individuos y las empresas.

REFERENCIAS

Becker, G. Versión traducida al español por Casares, M y Vergara, J. (1983). *El Capital Humano: Un Análisis Teórico y Empírico Referido Fundamentalmente a la Educación*. Madrid: Alianza Universidad.

Bonilla, R. (2003). *Empleo y Política Sectorial. La Falacia Neoliberal: Crítica y Alternativas*. Bogotá: Universidad Nacional de Colombia.

Buchanan, J. (1988). *Consecuencias Económicas del Estado Benefactor*. En: *Revista Libertas* 8. Instituto Universitario ESADE.

Dornbush, R y Edwards, S. (1992) *La Macroeconomía del Populismo en América Latina*. México: Fondo de Cultura Económica.

Fermoso, P. (1997). Manual de Economía de la Educación. Madrid: Narcea.

Gérald, A. (2006). El Capital Humano en las Teorías del Crecimiento Económico. México: Universidad Autónoma de Chiguagua.

Keynes, J. M. (2010). Teoría General del Empleo, el Interés y el Dinero. México: Fondo de Cultura Económica. 4ed, segunda reimpresión traducida al español por Eduardo Hornedo.

Múnera, L. (2003). Concepciones sobre el Neoliberalismo: Estado, Política y Democracia en el Neoliberalismo. La Falacia Neoliberal: Crítica y Alternativas. Bogotá: Universidad Nacional de Colombia.

Nefa, J y Perez, P. (2006). La Teoría General del Empleo según Keynes. México: Fondo de Cultura Económica.

Polanyi, K. (1947). La Gran Transformación: Los Orígenes Políticos y Económicos de Nuestro Tiempo. Buenos Aires: Claridad.

Rodríguez, Os. (2000). Estado y Mercado en la Economía Clásica. Bogotá: Universidad Externado de Colombia.

Sapelli, C. (2007). Chicago Refunda la Economía Laboral. La escuela de Chicago: Una mirada histórica a 50 Años de Convenio. Santiago: Editorial Universidad Católica de Chile.

Théret, B. (2007). La Monnaie au Prisme de ses Crises d'hier et d'aujourd'hui. En: Théret Bruno. La Monnaie Dévoilée par ses Crises. Volume I. Crises Monétaires d'hier et d'aujourd'hui. Paris: Editions de L'École des Hautes Études en Sciences Sociales.

⁴ Keynes no desconoce la importancia de la iniciativa privada, tampoco de la función del Estado en el apoyo a esto; sin embargo, no las considera suficientes. En general, es un crítico del laissez faire.