



Economía

HOY

ISSN 2308-9911

Diciembre 2017 – febrero 2018, volumen 9, número 80
Publicación bimestral

Editorial

Artículos:

El origen histórico de la ciencia económica según Immanuel Wallerstein. Un ensayo de crítica del eurocentrismo del *homo economicus*

Por: Ángel Alfonso Centeno, docente e investigador del departamento de Filosofía, UCA.

Análisis de la relación entre la tasa de plusvalía y la productividad laboral a nivel mundial, en el periodo de 1995-2008

Por: Sofía Figueroa y Merlen Amaya, estudiantes de quinto año de Licenciatura en Economía, UCA y César Sánchez, docente e investigador del departamento de Economía, UCA.

El abuso de la posición dominante

Por: José Raúl González Velásquez, estudiante de Licenciatura en Economía, UCA.



Universidad Centroamericana
José Simeón Cañas

Departamento de Economía
Publicación bimestral
Universidad Centroamericana
José Simeón Cañas, UCA

Consejo Editorial
Armando Álvarez,
docente e investigador
del Departamento de Economía

Saira Barrera,
docente e investigadora
del Departamento de Economía

Árbitro externo de esta edición
Iliana Álvarez,
Marielos García
y Evelyn Patricia Martínez,
docentes e investigadoras
del departamento de Economía
de la UCA

Alberto Quiñónez,
investigador del Colectivo
de Estudios de Pensamiento Crítico

Edición de textos
Gabriela Burgos

Diseño y Diagramación
Miguel Campos

EDIT

En esta edición del *boletín Economía Hoy* se presentan tres contribuciones que discuten diversos aspectos de la realidad económica desde la filosofía, la historia, la estadística, la economía política y el derecho. Los autores de estas contribuciones demuestran cómo la Economía, en tanto ciencia social, se enriquece cuando entra en contacto y hace uso de otras ciencias, disciplinas y herramientas cuantitativas.

Precisamente, el primer artículo denominado *El origen histórico de la ciencia económica según Immanuel Wallerstein. Un ensayo de crítica del eurocentrismo del 'homo economicus'* realiza un análisis crítico desde la filosofía y la historia a la construcción del axioma del agente económico representativo de la teoría neoclásica. El autor hace uso de los planteamientos de Immanuel Wallerstein para señalar que el nacimiento de la economía como ciencia social nomotética —es decir, que pretende enunciar leyes o principios de validez universal— se presenta como un planteamiento 'moderado' ante un contexto histórico de cambios políticos y sociales, así como de movimientos revolucionarios de la clase trabajadora.

De acuerdo con el autor, la pretensión nomotética en el estudio económico provoca que el análisis de esta ciencia sea ahistórico, segmentado y con pretensiones de 'neutralidad valorativa'. Estas atribuciones naturalizan las relaciones mercantiles capitalistas y le asignan un carácter eurocéntrico al estudio económico, en donde el *homo economicus* aparece no únicamente como un axioma, sino que encubren relaciones de clase pues la racionalidad de las personas será la misma (costo-beneficio) sin importar la propiedad de los medios de producción. Además, la neutralidad valorativa pretende la disociación entre valor y verdad, es decir, "el estudio de la verdad objetiva es posible sin valoraciones morales". El autor afirmará que el devenir histórico ha puesto en tela de juicio esta neutralidad valorativa, esto se refleja en el surgimiento de nuevos paradigmas que proponen el desarrollo del conocimiento desde la periferia y que cuestionan el funcionamiento de la economía-mundo actual.

Dirección: Boulevard de los Próceres,
Antiguo Cuscatlán,
Apartado Postal (01) 168,
San Salvador, El Salvador

Teléfono: 2210 6600 Ext. 460 y 1013
Fax: 2210 6667
Correo electrónico:
economiahoy@uca.edu.sv
Sitio Web:
www.uca.edu.sv/deptos/economia

ORIAL

En el segundo artículo, *Análisis de la relación entre la tasa de plusvalía y la productividad a nivel mundial, en el periodo 1995-2008*, se aborda la teoría valor trabajo, la competencia capitalista y sus implicaciones en la productividad y tasa de plusvalía (plusvalor) de acuerdo con la ley de acumulación de Marx. Las autoras y el autor argumentarán desde esta teoría que la competencia capitalista provoca que en el proceso productivo se incrementen los medios de producción por trabajador para elevar la productividad, esto genera problemas de rentabilidad por la menor generación relativa de trabajo excedente. Lo anterior impone la necesidad de incrementar la tasa de plusvalía para contrarrestar este efecto. Por tanto, desde esta teoría se esperaría una relación positiva entre productividad y tasa de plusvalía.

En el texto, hacen uso de datos de los años 1995 al 2008 para mostrar evidencia estadística a favor de la relación positiva entre productividad y tasa de plusvalía al interior de 72 países. Sin embargo, al dividir el análisis en países subdesarrollados y desarrollados parece existir una contradicción entre la teoría y los datos empíricos, pues los países subdesarrollados cuentan con mayores tasas de explotación a pesar de que tienen menores niveles de productividad. Señalarán que esta contradicción con la teoría es aparente, pues las estadísticas no contemplan las transferencias de valor internacional e invitarán a futuras investigaciones a profundizar sobre este punto.

La última contribución de esta edición *El abuso de la posición dominante* describe, desde un enfoque teórico, el funcionamiento de esta práctica anticompetitiva y sus perjuicios al funcionamiento económico; además, se presenta las regulaciones y sanciones establecidas en el marco jurídico salvadoreño materializado en la Ley de Competencia. El autor ilustra esta práctica con diversos ejemplos internacionales y nacionales. Este aporte es esencial para comprender la importancia del análisis económico para la generación de leyes que regulen el actuar de las personas jurídicas y naturales.

Finalmente, compartimos las conclusiones generales del estudio *Análisis Socioeconómico de El Salvador, año 2017* elaborado por el departamento de Economía de la UCA. Esperamos que esta edición del boletín nutra el interés de reposicionar a la economía como una ciencia social que está en constante contacto con diversas áreas del conocimiento y que se enriquece en su análisis de estas.

El origen histórico de la ciencia económica según Immanuel Wallerstein. Un ensayo de crítica del eurocentrismo del *homo economicus*

(...) el *homo economicus* no debe considerarse solamente como un principio axiomático, sino también como un **valor** desde el cual el Occidente moderno se comprende a sí mismo y con el que geopolíticamente se relaciona con otras culturas que pasan a integrarse con el rol de periferias en el sistema-mundo.

Por: Ángel Alfonso Centeno

Docente e investigador del departamento de Filosofía, UCA
Correo electrónico: acenteno@uca.edu.sv

Palabras clave: paradigma neoclásico, hombre económico, neutralidad axiológica, eurocentrismo, epistemología, crítica de las ideologías, sistema-mundo.

I. Introducción

El objetivo del presente trabajo es ensayar una crítica del carácter eurocéntrico del principio neoclásico de agente económico, tomando como referencia la reconstrucción de Immanuel Wallerstein de la historia de la economía como ciencia social nomotética —llamadas así por emular el método de las ciencias naturales de subsumir fenómenos particulares bajo leyes generales—.

El *homo economicus*, u ‘hombre económico’, es una definición de carácter axiomático de la economía para la construcción de teorías que expliquen los mecanismos del mercado. Como tal, establece la conducta recurrente del agente de la acción económica (minimización de costos, interés de ganancia), lo que permite predecir efectos en un modelo idealizado y matemático del mercado, que luego se contrastan con la experiencia (Naredo, 2015, pp.259; Persky, 1995, pp.222). Los rasgos de este agente pueden considerarse constantes e idénticos a lo largo de la conformación de su contenido conceptual (Mardones, 1994; Samour, 1998): racionalidad económica, interés propio de acumulación de ganancia (Hirschman, 1978), individualismo posesivo (Macpherson, 2005)¹. Aunque el concepto tiene sus raíces en Adam Smith —quien consideró la obtención de ganancias como natural y observable “en la mayor parte de los seres humanos que aspiran a mejorar su condición” (Hirschman, 1978, pp.113-114; Naredo, 2015, p.261)—, se le atribuye su creación a John Stuart Mill (Persky, 1995), quien definió al hombre como objeto de estudio de la economía política como “un ser que desea poseer riquezas y es capaz de deliberar la eficacia comparativa de medios para tal fin”. Irónicamente, el término ‘hombre económico’ no fue utilizado por ninguno de estos autores clásicos, sino por sus críticos en un sentido peyorativo, que lo consideraron reduccionista, cínico y amoral (Persky, 1995). Será la escuela neoclásica la que consumará el afán metodológico nomotético de la economía en medio del clima de triunfalismo de las ciencias naturales, al elevar a este agente y sus rasgos de comportamiento como parte de su núcleo axiomático, además de otros principios fundamentales (Naredo, 2015, pp.261-262 y pp.424). ¿Cómo se sitúa este principio metodológico en la reconstrucción llevada a cabo por Wallerstein sobre el nacimiento de las ciencias sociales?

2. El nacimiento de la economía como ciencia social nomotética

Según Wallerstein (2005, p.16 y 2016, pp.23-47, 357-368), la Revolución Francesa difundió con éxito y a largo plazo las ideas de **normalidad del cambio** político y social y de que la soberanía reside en el pueblo. El terremoto ideológico que supuso debe explicarse por el conflicto de clases subsecuente y tuvo inicialmente dos reacciones encontradas en los países-centro de la economía-mundo capitalista (Francia, Inglaterra, Alemania, Italia y Estados Unidos): el liberalismo, que abrazó abiertamente dicho ideario revolucionario, y el conservadurismo, que contrapuso como complemento el peso de la continuidad de las tradiciones y las instituciones comunitarias (la iglesia, los gremios, etc.). Hasta mediados del siglo XIX, dentro del liberalismo convivieron tanto las corrientes burguesas y moderadas como las populares y radicales: fueron las Revoluciones de 1848 las que escindieron el liberalismo en un ala radical-socialista, abanderada principalmente por los movimientos obreros y de trabajadores (aunque también femeninos y étnicos) y en un ala moderada, el 'liberalismo centrista', finalmente hegemónico². El liberalismo centrista se ha caracterizado por su universalismo, su creencia en el progreso, su talante científico-técnico y por abogar por un papel conciliatorio entre un Estado civil fuerte y la libre economía de mercado. Se define frente al socialismo radical porque si bien acepta el cambio social, es a condición de que sea moderado, regularizado desde el Estado por medio de programas de reformas de carácter tecnócrata (Wallerstein, 2016, pp.30-35).

Las ciencias sociales nomotéticas (la sociología, la economía y la política) habrían nacido bajo el mismo sino que el liberalismo centrista; es decir, como un abrazo 'moderado' frente a la normalidad del cambio político y social impulsada por la Revolución Francesa pero también como una reacción conservadora frente a las 'amenazas' que representaron los movimientos revolucionarios de las clases trabajadoras de 1848 y de la Comuna parisina de 1871. Este contexto conflictivo condicionó por tanto sus presupuestos teóricos, determinados ahora por el programa liberal-centrista: si había que hacer cambios en la sociedad, esta debía ser estudiada para evitar aquellos cambios peligrosos propiciados por las clases trabajadoras que desviarán a la nación del camino del progreso y desarrollo (Wallerstein, 2016, pp.336-338).

Antes que como un proyecto académico, las ciencias sociales habrían nacido entonces como un movimiento social liberal, moderado y reformista, una libre iniciativa de intelectuales casi *amateurs* fuera de las instituciones universitarias (Wallerstein, 2016, pp.342-349). Aun cuando ya a finales del siglo XIX las ciencias sociales pasaran a ser acogidas como disciplinas en las instituciones académicas, dicha intención programática seguiría determinando sus planteamientos y métodos. El rasgo más decisivo que adquirieron entonces fue su **neutralidad axiológica**, esto es, su pretensión de ocuparse exclusivamente de la verdad objetiva dejando fuera juicios de valor sobre la sociedad estudiada. Wallerstein destaca que más que una neutralidad objetiva propiamente dicha se trató de una 'profesionalización', es decir, de una localización de la práctica de dichas ciencias dentro del nicho académico universitario que garantizaba relativamente la autonomía del investigador respecto de intereses partidarios directos. Así, la profesionalización y la neutralidad ungió a las ciencias sociales nacies del aura de autoridad que necesitaban para extender su influencia científica en las políticas reformistas del Estado.

Esta conversión en una disciplina académica especializada reestructuró decisivamente el área común de estudio de las ciencias sociales escindiéndola en 'esferas' (Wallerstein, 2016, p.364). En el caso de la economía, lo ilustra muy bien el paso de la economía política clásica (una tradición que estudiaba a la sociedad íntegramente en sus aspectos sociales, políticos, históricos y económicos) a la economía sin más, de la mano de los neoclásicos (Wallerstein, 2016, pp.362). Ello no solo consumó la diferenciación de la economía de las demás disciplinas que estudiaban la realidad social (la política, la sociología, la historia), sino también la escisión de sus respectivas esferas de estudio (el mercado separado del Estado, de la sociedad civil y de la génesis histórica de la nación). Se forjó entonces para sí un lenguaje especializado (o más bien, exclusivo) y estableció principios abstractos de

carácter axiomático que la sancionaron como objetivamente neutral (Wallerstein, 2016, pp.360-361). Así, en lugar de una teoría de la producción y distribución centrada en la renta, la utilidad y los salarios [como en la economía política clásica de Smith y Marx], con sus correspondientes agentes de producción – terratenientes, capitalistas y trabajadores– la nueva ciencia de la economía se convirtió en una teoría en la cual la asignación de recursos escasos se llevaba a cabo por los cálculos de un agente económico abstracto (Tribe, citado en Wallerstein, 2016, p.363).

3. La crítica del eurocentrismo en el agente económico

Puede sospecharse (Mardones, 1994) que el hombre económico efectivamente desborda su estatus axiomático-metodológico para la predicción de fenómenos: como una atribución universal sobre la **naturaleza humana**. Esto se hace patente en obras distantes del ideal positivista-matemático de la economía pura, como en el iusnaturalismo de John Locke (1999) o en las explicaciones evolucionistas sobre el origen de las instituciones capitalistas de Friedrich Hayek (Catalán, 2009): en ambos —salvando las grandes diferencias— se naturalizan las relaciones mercantiles capitalistas ('estado de naturaleza') como un ámbito previo a todo ordenamiento político-jurídico 'artificial', excluyendo así toda intervención del Estado por abolirlas o regularlas. La competencia, el intercambio de mercancías y la subsunción completa de todas las interacciones sociales en su forma de mercancía llegan a ser la expresión de la naturaleza racional de los individuos. Puede también inferirse de esto que el *homo economicus* también transgrede su pretensión de neutralidad axiológica: como una función prescriptiva de lo que 'debe' ser la sociedad (Samour, 1998). Dada la naturaleza humana, debe derivarse un orden jurídico, social y político acorde.

Se vuelve oportuno entonces cuestionar este punto particular de la economía neoclásica en el contexto de la pretensión de neutralidad valorativa de las ciencias sociales nomotéticas. Sus conceptos fundamentales no se determinan prescindiendo de valores, sino por medio de inevitables 'decisiones' metodológicas (Wallerstein, 2002, pp.196-197). Estas 'decisiones' se refieren a la asunción como evidentes, naturales, 'inevitables y deseables' de unos fenómenos dados en los países-centro de la economía-mundo (entre otros, las relaciones mercantiles y los agentes que suponen); asunción extendida sin examen a nivel ideológico y geopolítico (Wallerstein, 2002, pp.194-201): la organización social y cultural de Occidente se considera 'universal' (cuando es en realidad un producto histórico), identificada con el ideal mismo de 'civilización' y de 'progreso' (necesario y deseable para todas las demás culturas de la periferia). En el caso de la economía,

lógicamente eso implica sostener que el capitalismo no es nada nuevo [...] y de que no ha habido verdadero desarrollo hacia el capitalismo en los tiempos modernos porque todo el mundo en cierto sentido era capitalista desde varios miles de años antes. [...] esta es la posición clásica de los economistas liberales. En realidad no difiere de Adam Smith afirmando que en la naturaleza humana existe una "propensión a comerciar, a negociar una cosa por otra". Elimina toda diferencia esencial entre diferentes sistemas históricos (Wallerstein, 2002, p.205).

Desde esta perspectiva, el *homo economicus* no debe considerarse solamente como un principio axiomático, sino también como un **valor** desde el cual el Occidente moderno se comprende a sí mismo y con el que geopolíticamente se relaciona con otras culturas que pasan a integrarse con el rol de periferias en el sistema-mundo (Wallerstein, 2005). Un clásico contraejemplo es proporcionado por Karl Polanyi (2012, pp.94-96) en su análisis sobre las motivaciones sociológicas de la acción en las sociedades de la Melanesia Occidental: en estas sociedades, las interacciones económicas no se guían por la motivación individual de ganancia (el regateo, el trabajo remunerado, minimización de costos y esfuerzos, etc.), sino por 'activos sociales' como la reputación y el prestigio, es decir, motivaciones 'no-económicas'. Se trata de una racionalidad distinta, no-occidental (mejor dicho, 'no moderno-capitalista'), que desde otro sistema de valores se interpretaría como 'irracional'³.

El origen histórico de la ciencia económica según Immanuel Wallerstein. Un ensayo de crítica del eurocentrismo del *homo economicus*

Deben destacarse dos factores que explican este eurocentrismo. El primero consiste en que el eurocentrismo epistemológico reside en el hecho histórico de que las ciencias sociales nomotéticas se desarrollaran en los países-centro. Esto es algo más que una mera constatación. Por un lado, el proceso de metodologización nomotética de la economía coincide con la consolidación de la economía-mundo capitalista en el interior de los países-centro, marcados por la exclusión y el conflicto social: a menudo las ciencias sociales nomotéticas disimularán o encubrirán directamente el conflicto social con los recursos propios de su especialización. Hablar de un ‘hombre económico’ abstracto no es lo mismo que hablar de ‘terratenientes, capitalistas y trabajadores’, es decir, de una diferencia estructural de clase y de una efectiva relación de dominio. Por otra parte, los valores interpretativos de dichas ciencias, transfigurados como axiomas metodológicos, pudieron haber sido pertinentes para el Occidente capitalista-moderno en ese entonces, los países-centro del sistema-mundo, pero no necesariamente para el resto de la periferia (Polanyi, 2012); pues la génesis de las ciencias sociales nomotéticas expresa también la hegemonía geopolítica —y científica— de los países-centro en la economía-mundo capitalista del siglo XIX hasta mediados del XX (Wallerstein 2002, 2005 y 2016).

El segundo factor de explicación del eurocentrismo se refiere a la pretensión de neutralidad axiológica: el divorcio entre valor y verdad (Wallerstein, 2002, p.208). La neutralidad axiológica sostiene que es posible disociar valor y verdad, y que el estudio de la verdad objetiva es posible sin valoraciones morales. Justamente esto hace que el eurocentrismo epistemológico tome lugar, porque la disociación entre valor y verdad posibilita que los valores pasen desapercibidos como lo que son (‘decisiones’) y cobren ideológicamente la apariencia de ‘verdad’.

Ambos factores se implican mutuamente: las ciencias sociales nomotéticas y sus axiomas-valores son hegemónicos por su apariencia de verdad objetiva; y a la inversa, el divorcio entre verdad y valor ha sido una marca peculiar del desarrollo del sistema-mundo moderno desde mediados del siglo XIX y es ajena a las culturas periféricas, incluso a la propia y anterior tradición epistémica occidental (Horkheimer, 2010, pp.45-87). Para Wallerstein (2002, pp.208-209) tan determinante es este último factor que es condición necesaria para que una ciencia social sea ‘no-eurocéntrica’: reestablecer la unidad perdida entre valor y verdad.

Antes de concluir, me gustaría aportar dos pistas para entender este último punto. Puede entenderse justamente como una especie de máxima filosófica, en el sentido de que “Si decides no ser eurocéntrico, no debes disociar valor y verdad”. No creo que haya en Wallerstein una intención semejante, y definitivamente no la hay en la tradición marxista considerada como materialismo histórico. Se trata más bien de una observación de las **condiciones históricas que determinaron de manera inmanente** la conformación de las ciencias sociales nomotéticas. Basta considerar las sucesivas crisis del mismo paradigma nomotético-monodisciplinario (Wallerstein, 2005, pp.9-39), primero con el ascenso de Estados Unidos como nación hegemónica en 1945 y después con su declive a partir de los años 70 del siglo XX. Si el paradigma nomotético-monodisciplinario de las ciencias sociales —y con él, también la escisión entre valor y verdad— ha caído en crisis, entonces ha sido por el concomitante desarrollo de la economía-mundo capitalista en el último tercio del siglo XX. Es el devenir de la economía-mundo en este periodo lo que ha puesto en crisis la escisión entre valor y verdad. La crisis de la escisión entre verdad y valor tendría más bien el estatus de un ‘acontecimiento’ histórico y no tanto la pretensión de una ‘máxima de acción’⁴. Prueba de esto sería el surgimiento tanto de nuevos paradigmas poscoloniales, decoloniales e interculturales de conocimiento desde la periferia como el propio ‘análisis de sistemas-mundo’ propuesto por Wallerstein (2005).

Una segunda pista ilumina también un aspecto decisivo de la problemática verdad-valor: no se trata solo de un debate teórico con intereses académicos. El eurocentrismo implica el dominio geopolítico en las relaciones centro-periferia de la economía-mundo capitalista; y con ello se hace explícita la arena de lucha que se caracteriza por ser no solo una lucha por la hegemonía y el dominio geopolítico, sino también por ser ‘antisistémica’, es decir, por la transformación **emancipadora** del sistema-mundo actual en otro más incluyente y reconciliado con la

naturaleza. Si la escisión entre verdad y valor ha entrado en crisis, tiene que ser desde la perspectiva antisistémica que debe entrañar para nosotros.

En conclusión, el paradigma nomotético se abre paso en la economía no solo por su testimonio exitoso en las ciencias naturales, sino también debido a la consolidación del sistema-mundo capitalista en su versión liberal-centrista en el siglo XIX. Esta circunstancia determinó que los rasgos de comportamiento contenidos en el concepto de hombre económico fueran elevados a un rango axiomático dentro de dicho paradigma nomotético, así como también que adquirieran un carácter axiológicamente neutral. Su reconstrucción histórica con los elementos teóricos proporcionados por Wallerstein permite deslegitimar y desenmascarar dicha pretensión axiomática y de validez objetiva —semejante a otras críticas hechas ya desde Marx, Foucault y la economía feminista—, revelando en cambio su aspecto eurocéntrico dentro de la economía-mundo capitalista, y con ello, su función ideológica favorable al proyecto geopolítico del liberalismo centrista.

Referencias

- Catalán, J. (2009). 'Friedrich Hayek: de la abstracción hasta la invisibilización pasando por el orden espontáneo (Parte I)'. *Realidad* (122), 737-821.
- Hirschman, A. (1978). *Las pasiones y los intereses. Argumentos políticos en favor del capitalismo antes de su triunfo*. México D.F.: FCE.
- Horkheimer, M. (2010). *Crítica de la razón instrumental* (2ª ed.). Madrid: Trotta.
- Locke, J. (1999). *Segundo tratado sobre el gobierno civil*. Madrid: Biblioteca Nueva.
- Macpherson, C. (2005). *La teoría política del individualismo posesivo. De Hobbes a Locke*. Madrid: Trotta.
- Mardones, J. (1994). *El hombre económico. Orígenes culturales*. Madrid: Ediciones SM.
- Naredo, J. (2015). *La economía en evolución. Historia y perspectivas de las categorías básicas del pensamiento económico* (4ª ed.). Madrid: Siglo XXI.
- Polanyi, K., (2012). *La gran transformación. Los orígenes políticos y económicos de nuestro tiempo* (2ª ed.). México D.F.: FCE.
- Persky, J., (1995). 'The Ethology of Homo Economicus'. *Journal of Economic Perspectives*, IX(2), 221-231.
- Samour, H. (1998). 'Aspectos ideológicos del paradigma neoliberal'. *Realidad* (66), 603-617.
- Wallerstein, I. (2002). 'El eurocentrismo y sus avatares. Los dilemas de la ciencia social'. En Wallerstein, I. (ed.), *Conocer el mundo, saber el mundo: el fin de lo aprendido* (pp. 191-209). México D.F.: Siglo XXI-UNAM.
- Wallerstein, I. (2005). *Análisis de sistemas-mundo. Una introducción* (2ª ed.). México D.F.: Siglo XXI.
- Wallerstein, I. (2016). *El moderno sistema mundial IV. El liberalismo centrista triunfante, 1789-1914*. Madrid: Siglo XXI.

- 1 Según Macpherson, el individualismo posesivo es un presupuesto implícito en el liberalismo político y económico desde su conformación en el siglo XVII —Hobbes, Harrington y Locke—. Su carácter esencial consiste en la autopropiedad del individuo, es decir, la propiedad originaria que el individuo tiene de sí mismo y de sus capacidades de subsistencia. Este presupuesto habría justificado ideológicamente tanto la compra-venta de trabajo asalariado como el intercambio y la acumulación de propiedad. Su efecto principal fue la justificación de la desigualdad social entre propietarios y desposeídos, presentada como 'natural y evidente' (Macpherson, 2005, pp.196-219).
- 2 Debe añadirse que su ascenso triunfante —y eventual imposición, como lo demostrarían las guerras y el fin violento de la Comuna de París— se debía no solo a que era acorde con el apogeo de la economía-mundo capitalista, sino también a que asimiló parcialmente segmentos de los movimientos sociales de obreros, trabajadores, femeninos y étnicos —estos últimos, en menor medida y de manera tardía e insatisfactoria— por medio de recursos como, por ejemplo, el sufragio universal o un Estado relativamente preocupado por el bienestar social. (Wallerstein, 2016, pp.219-321).
- 3 No obstante, desenterrar la 'racionalidad latente' de los pueblos primitivos ha sido uno de los objetivos de la antropología —una ciencia social nomotética, sino 'idiográfica'— cuya función geopolítica ha sido empero la de una mejor administración de las colonias (Wallerstein, 2016, p.389).
- 4 Con lo que se pretende aludir aquí con otros términos a la vieja contienda entre el modelo kantiano y el hegeliano de crítica social.

Análisis de la relación entre la tasa de plusvalía y la productividad laboral a nivel mundial, en el periodo de 1995-2008

Existe una evidencia indiscutible de que los PsD tienen un nivel de tasa de plusvalor mayor a los PD, siempre con las cuentas nacionales actuales, y por tanto, bajo los precios de mercado.

Por: Sofía Figueroa y Merlen Amaya Estudiantes de quinto año de Licenciatura en Economía, UCA, y **César Sánchez**, Docente e investigador del Departamento de Economía, UCA
Correos electrónicos: 00199414@uca.edu.sv , 00216214@uca.edu.sv, csanchez@uca.edu.sv

Palabras clave: Tasa de plusvalía (T_p), productividad (π), Teoría del valor Trabajo TVT), efectos fijos (EF), países desarrollados (PD), países subdesarrollados (PsD)

La investigación trata sobre la relación entre productividad y tasa de plusvalía a nivel mundial. La teoría del valor trabajo (TVT) considera que los países más desarrollados al utilizar composiciones de capital mayores y tener mayores niveles de productividad (π), la ley de la acumulación capitalista, les obligaría a imprimir a sus trabajadores una mayor tasa de plusvalor (TP). Esto, sin embargo, no se ha encontrado en las estadísticas mundiales, lo cual constituye una verdadera paradoja. Los objetivos de la investigación son 1) argumentar teórica y empíricamente la relación directa entre productividad y tasa de plusvalor y 2) verificar como a pesar de ser cierto que los países desarrollados (PD) tienen menores 'niveles' de TP que los países subdesarrollados (PsD), dentro de estos dos subconjuntos se verifica que, a mayor productividad mayor es la tasa de plusvalía, algo que predice la TVT. La investigación encuentra que, dentro de cada bloque de países se halla una relación directa entre π y TP, y que al incrementarse 10 % la productividad en los PD, su TP crece en 1.7 % y en el caso de los PsD este incremento es casi del 3 por ciento.

Marx en su TVT, y particularmente en la ley de acumulación (El Capital, Marx, 1980, T.I, capítulo VII, el interesante aunque denso capítulo XX y el XXIII), plantea que la competencia obliga a incrementar los niveles de capital por trabajador a cada capitalista, elevando con ello una expresión en capital dinerario de la anterior, es decir, la composición orgánica. El efecto inmediato es un incremento de la productividad. El problema es que una cantidad mayor de capital implica un problema en su valorización, es decir, en su rentabilidad. Por lo que se impone a su vez la necesidad de incrementar la tasa de plusvalor para contrarrestar el nuevo nivel de composición de capital. En consecuencia, los países con niveles de productividad relativa mayor, implicarían tener a su vez niveles de composición de capital mayor. Pero, por ello mismo, la rentabilidad exigiría de ellos mayores niveles de tasa de plusvalor respecto a los países subdesarrollados, PsD.

Aunque este problema de niveles de tasas de plusvalor mayores en PsD se conoce, no ha recibido explicación por parte de los especialistas. Debe de decirse, además, que no se trata solo de una paradoja de la teoría marxista. La economía neoclásica en sus funciones de producción obtiene participaciones del trabajo en un orden del 60 % para los salarios y 40 % para el capital en PD, para los PsD las participaciones son inversas, el porqué de esta regularidad no ha sido en modo alguno explicado por el *mainstream* neoclásico. Una de las pocas economistas que ha estudiado este problema de tasas de plusvalor diferenciales y desarrollo es Martínez (2003) y Martínez y Valle (2011). Este trabajo se basa e inspira en las contribuciones de estos autores. Martínez fue la primera en documentar la paradoja de tasas de plusvalor mayores en PsD, si bien Amsden (1981), otra economista, ya había advertido en la manufactura las diferenciales significativas de tasa de plusvalor entre países de diferente desarrollo, y otros autores (como Kalmans, 1993) analizaron las diferenciales entre países desarrollados, pero no entre PD versus PsD. La lista de estudiosos sobre la tasa de plusvalor teórica y empírica es grande, pero el objetivo de estos estudios va desde su cálculo empírico, hasta la discusión teórica y empírica de introducir la distinción del trabajo productivo e improductivo en la TP, etc., sin embargo, el análisis de las diferencias de TP entre países y sus causas está escasamente tratado.

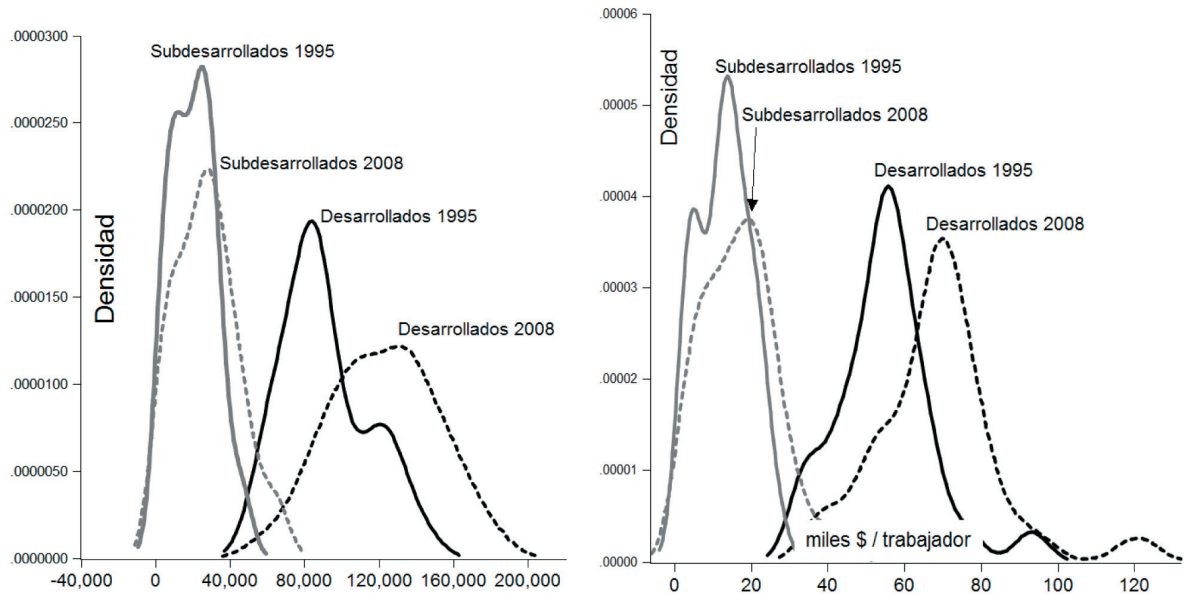
A continuación se muestra las composiciones de capital, productividad y tasa de plusvalía para una amplia muestra mundial de 1995 a 2008, ver gráfico 3. Los datos son obtenidos del *Extended Penn World Table v.4.*, y la tasa de plusvalía se obtiene gruesamente como la relación de las ganancias entre los salarios para los países en que se disponían estos datos en la base señalada.

Las funciones de densidad nos permiten ver los parámetros principales de las distribuciones de cada variable (media, dispersión, modalidad, etc.), en los ejes horizontales están las unidades de estas (ver gráficas 1-3). De este modo, y utilizando por simplicidad las modas de las funciones, el capital por trabajador de los PsD ronda los 30 mil millones de dólares (mmd) por trabajador y su avance en 2008 fue ínfimo. En contraste, los PD de 80 mmd en 1995 pasaron a más de 140 mmd en 2008, es decir, la composición pasó a ser en 2008 ¡casi 5 veces más que la de los PsD! Como resultado de lo anterior, en términos de productividad laboral los PD en 2008 tenían una productividad promedio de casi 80 mmd por trabajador, los PsD solo alcanzaron los 20 mmd, la relación es pues de casi 4 a 1. Pero ¿qué sucedió con la tasa de plusvalía en 2008?, ciertamente creció para los dos conjuntos de países, teniendo un promedio de 180 % los PsD y 100 % los PD, es decir, contrario a lo esperado los niveles de tasa de plusvalor son de 1.8 a 1 “a favor” de los países subdesarrollados.

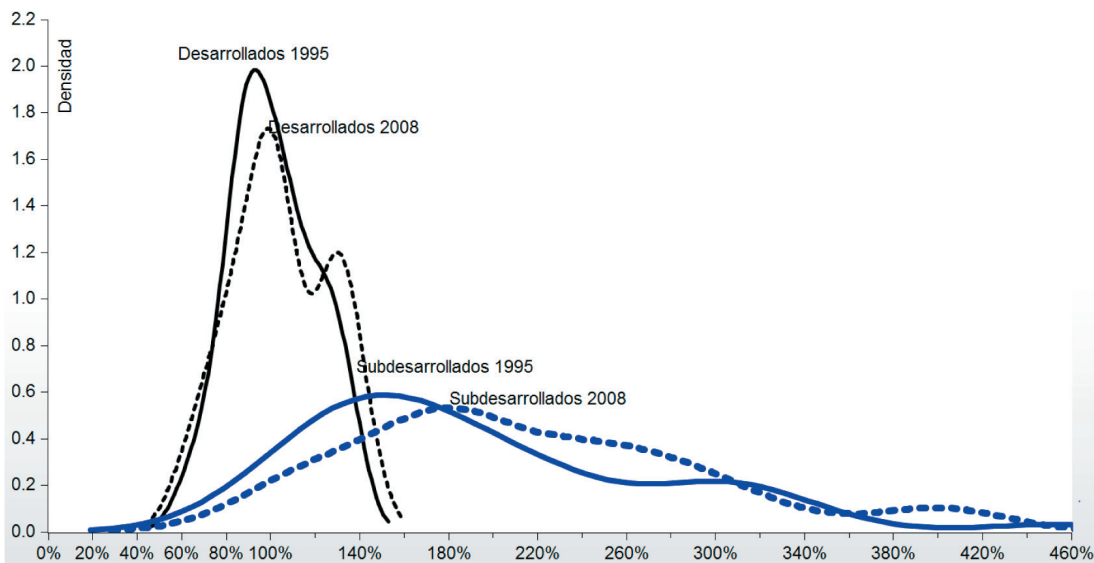
El problema y la paradoja quedan planteados. ¿Esto significa que la relación positiva planteada por Marx entre productividad y tasa de plusvalor no sea cierta?, no es así, como se desarrollará más adelante dentro del conjunto de cada tipo de país, la aseveración de Marx es correcta.

Análisis de la relación entre la tasa de plusvalía y la productividad laboral a nivel mundial, en el periodo de 1995-2008

Gráfico 1 y 2. Capital/Trabajo (dólares por trabajador) y Productividad (miles de dólares por trabajador). 72 países seleccionados, (28 desarrollados) y (44 subdesarrollados). 1995-2008



Gráfica 3. Tasa de Plusvalor (%). Ganancias/Salarios. 72 países seleccionados, (28 desarrollados) y (44 subdesarrollados). 1995-2008



Fuente gráficos 1-3: elaboración propia. Datos del EPWT, v.4, dólares a PPA constantes de 2005. De los 72 países, 28 son desarrollados, de acuerdo a su mayor productividad relativa a la media mundial.

Un análisis simple de la relación de productividad y tasas de plusvalía parecería plantear una relación falsamente inversa, ver gráfico 4, línea negra descendente.

Puede ahora plantearse el modelo de efectos fijos, EF:

$$\ln (p')_{it} = \beta_1 \ln (\pi)_{it} + \alpha_i + u_{it},$$

donde: p' = ganancias/salarios es una variable proxy de la tasa de plusvalía, π =PIB/Empleo que expresa la productividad, i país y t el tiempo. De este modo se tienen $N=(i \times t)=(72 \times 14)=1,008$ observaciones. El modelo de EF analiza la relación entre tasa de plusvalor y productividad tanto para el conjunto de países como para los subconjuntos de PD y PsD por separado, definidos según su productividad superior o inferior a la productividad media mundial, respectivamente. Los resultados se muestran en el cuadro I.

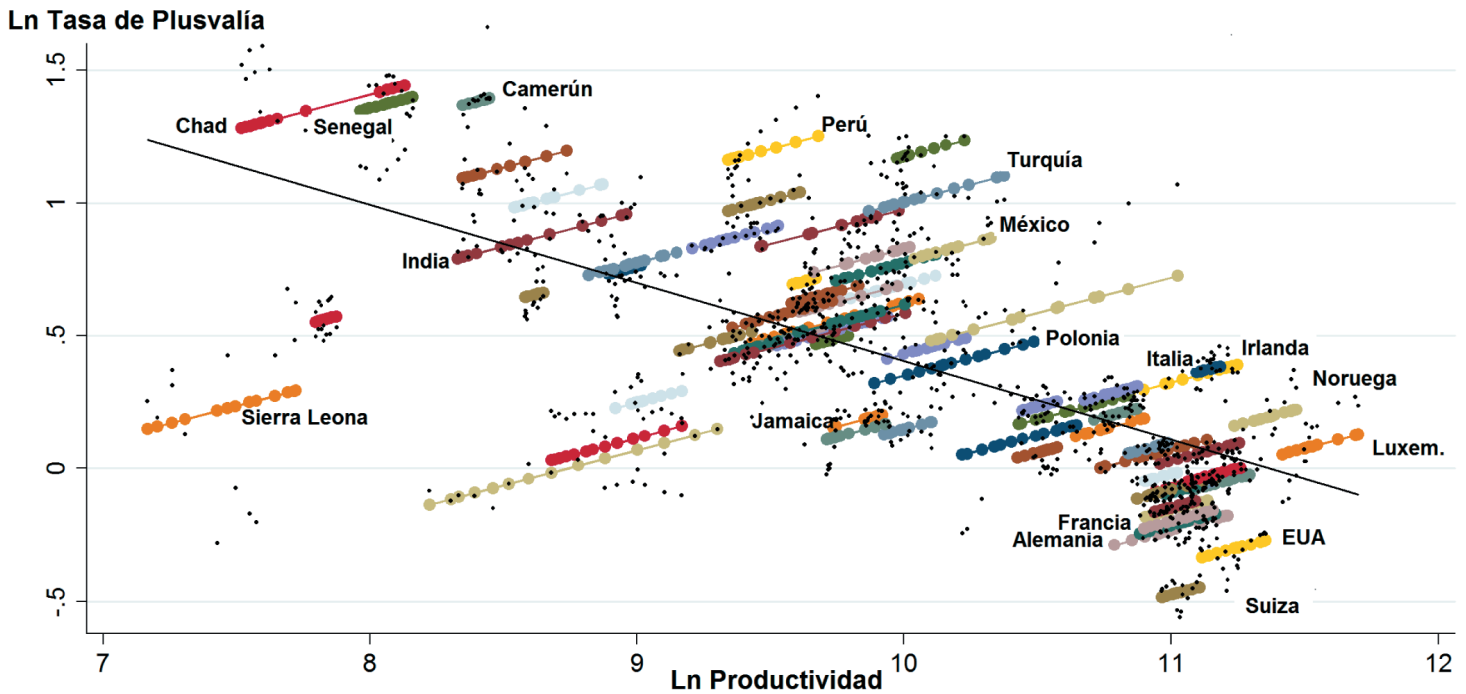
Cuadro I. Modelos de Datos de Panel de efectos fijos estimados con MCG

Conjunto de países: (Ecuación 1)	$\ln (p')_{it} = 0.2567 \ln (\pi)_{it} - 2.1674 + u_{it},$ t-estad. (20.7150) (-17.5014) F=823.62, $R^2_{ajustada} = 98.3\%$, $i=72$, $t=14$, $N=1008$
Países desarrollados: (Ecuación 2)	$\ln (p')_{it} = 0.1772 \ln (\pi)_{it} - 1.9417 + u_{it},$ t-estad. (8.4134) (-8.3983) F=226.52, $R^2_{ajustada} = 94.1\%$, $i=28$, $t=14$, $N=392$
Países subdesarrollados: (Ecuación 3)	$\ln (p')_{it} = 0.2742 \ln (\pi)_{it} - 1.9184 + u_{it}.$ t-estad. (19.592) (-14.5361) F=439.8, $R^2_{ajustada} = 96.9\%$, $i=44$, $t=14$, $N=616$

La prueba de Hausman define que los modelos deben estimarse bajo efectos fijos y no aleatorios. No existe raíz unitaria en ellos según la prueba de Levin-Li-Chu. Son paneles además donde $i > t$ de modo que el problema más relevante es la heteroscedasticidad por lo que se procedió a obtener mínimos cuadrados generalizados, ponderando por sección cruzada y con errores consistentes de White. Dado que los modelos son además log-log, los estimadores obtenidos son elasticidades. En los anteriores se encuentra que los países desarrollados presentan un menor efecto de la productividad sobre la tasa de plusvalor, 54 % menos elástica que los PsD, ya que se observa que: $\beta_{11} = 0.177 < \beta_{12} = 0.274$.

De acuerdo con estos resultados, de incrementarse en 10 % la productividad, la tasa de plusvalor lo haría en 2.5 %¹ para los países en conjunto, 1.7 % en los países desarrollados y 2.7 % para los países subdesarrollados. En cualquier caso la relación entre las dos variables es positiva. Si bien el estudio debe de extenderse más en el tiempo, sugiere también que el efecto de la productividad es mayor hacia la tasa de plusvalor en los países subdesarrollados.

Gráfico 4. La relación directa por países de la tasa de plusvalía estimada por la productividad. Efectos fijos con MCG. 72 países seleccionados de 1995-2008



Fuente: elaboración propia con datos del EPWT V.4. La línea negra estimada por MCO simple aparenta una relación inversa. Los puntos negros son las coordenadas (π_{it}, p'_{it}) , en cambio, los puntos conectados son las estimaciones mediante efectos fijos que muestran una relación directa en la generalidad de países.

Las estimaciones mediante datos de panel, se presentan en el gráfico 4. En este se observa de inmediato, para países seleccionados, como los países subdesarrollados están por encima de los desarrollados en materia de explotación. La gráfica muestra también una relación muy especial, la cual precisamente la hace candidata a analizarse con datos de panel. La relación simple entre productividad y tasa de plusvalía parece inversa (recta de regresión en negro), pero al tomar en cuenta el EF de los desniveles por países se observan sub-rectas ascendentes.

Conclusiones

Hay que destacar algunos puntos de lo desarrollado hasta ahora. Existe una evidencia indiscutible de que los PsD tienen un nivel de tasa de plusvalor mayor a los PD, siempre con las cuentas nacionales actuales, y por tanto, bajo los precios de mercado. Por esta razón es que además, analizados en conjunto, la relación entre tasa de productividad y tasa de plusvalor parece inversa. Pero existen razones para pensar que esto es mera apariencia. El análisis presente muestra que un análisis más detallado mediante técnicas econométricas de datos de panel y efectos fijos, permite indagar que la relación entre las dos variables se cumple dentro de cada conjunto de países (ecuación 1 y 2), en línea a lo encontrado por Martínez (2003). No solo eso, incluso en el conjunto de la muestra, si se especifica el nivel particular de cada país (efectos fijos), la relación también es directa (ecuación 3). De este modo, todo parece orillar el estudio a que las transferencias del valor internacional, y los precios corrientes, transfiguran la relación directa que Marx vaticinaba, luego, se impone en futuros trabajos la necesidad de tratar de evaluar el problema en términos de tasas de plusvalor ajustadas por estas transferencias.

Por otro lado, es importante remarcar que las tendencias crecientes en las variables técnicas: composición y productividad, entre y al interior de los bloques de países, corroboran la afirmación de Marx. Por último, resulta alarmante que los incrementos de la productividad en los países subdesarrollados impliquen un 54 % de mayor explotación en relación a los países desarrollados. Esto significará que incluso con el crecimiento habitual de productividad, los países atrasados tendrán que soportar una mayor explotación e intensidad de trabajo en los próximos años.

Referencias

- Amsden, A. (1981). An international comparison of the rate of surplus value in manufacturing industry. *Cambridge Journal of Economics*, 5, 229—249.
- Kalmans, R. (1993). *The Relative Positions of Japanese and U.S. Workers in the Postwar Period: An input—output study*. Ph.D. New School for Social Research.
- Martínez G., Valle A. (2011). Differences in surplus-value rates between developed and underdeveloped countries. An analysis based on differences in productivity and capital composition. *Marxism21 (Korean review)*, Volume 21, special issue in english on Surplus-value Theory, Spring.
- Martínez, G. (2003). *Diversidad nacional de la tasa de plusvalor. Estudio comparativo de México con otros países*. México. Recuperado de https://www.nodo50.org/cubasigloXXI/congreso/martinezgo_25mar03.pdf
- Marx, K. (1980) [1867]. *El Capital*, T.I., Vol. I, México: editorial siglo XXI.

I: Estos resultados deben claramente distinguirse de una regresión doble-logarítmica simple, ya que, si se regresará la productividad contra la tasa de plusvalía sin tomar en cuenta los efectos fijos, la elasticidad sería de -0.294 . Es decir que, de incrementarse en 10 % la productividad, para el conjunto de países (y sin distinguir los efectos fijos de cada país y conjunto de países) la tasa de plusvalía decrecería en 2.9 por ciento. Esta es precisamente la recta de regresión a la baja del gráfico 4.

El abuso de la posición dominante

Por: José Raúl González Velásquez

Estudiante de Licenciatura en Economía de la UCA

Correo electrónico: jrgv20@gmail.com

Palabras clave: Abuso de posición dominante, competencia, derecho de competencia, prácticas anticompetitivas.

(...) la posición dominante no es mala en sí misma porque un agente económico puede conseguirla gracias a diversos factores, como por ejemplo: implementar procedimientos que reducen costos, desarrollar o adquirir tecnología que mejore el proceso productivo, etc.

Introducción

El presente artículo pretende describir de forma general la práctica anticompetitiva denominada 'abuso de posición dominante', para lo cual se explicará —en primer lugar— la posición dominante y el abuso de esta, tanto a nivel nacional como internacional. En segundo lugar, se estudiará el marco jurídico salvadoreño para luego ofrecer ejemplos concretos de abuso de posición dominante y, finalmente, se presentarán las conclusiones.

¿Qué es el abuso de la posición dominante?

La posición dominante es “la condición bajo la cual un agente económico tiene la capacidad para actuar con independencia de sus competidores, clientes, proveedores y, en definitiva, del consumidor final sin que agentes competidores reales o potenciales puedan contrarrestar dicho poder” (Superintendencia de Competencia, 2009, pág. 7).

Sin embargo, es necesario aclarar que la posición dominante no es mala en sí misma porque un agente económico puede conseguirla gracias a diversos factores, como por ejemplo: implementar procedimientos que reducen costos, desarrollar o adquirir tecnología que mejore el proceso productivo, etc. En ese sentido, la posición dominante implica que un agente económico logra una ventaja competitiva frente a sus rivales debido a las eficiencias obtenidas, la diferenciación de sus bienes (publicidad), la calidad de sus productos y servicios, entre otros.

Ahora bien, puede darse el caso de que un agente económico que tenga posición dominante realice actividades que menoscaben la competencia, lo cual es una conducta anticompetitiva denominada “abuso de posición dominante”. Este término es definido por la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia de España (CNMC) como:

la situación en la que se encuentra una empresa que le confiere la posibilidad de comportarse, durante un cierto tiempo, con un grado apreciable de independencia frente a sus competidores, sus clientes y los consumidores por lo que no existe una presión competitiva eficaz (p. 54).

En el caso de El Salvador, la Ley de Competencia no la define legalmente —es decir, que esta no aparece en el texto de la ley—, pero la Superintendencia de Competencia (2009, p. 2) considera que es “la práctica anticompetitiva efectuada por un agente económico dominante para restringir, limitar o impedir la competencia”.

Así, el abuso de la posición dominante es una práctica anticompetitiva que afecta tanto la libre competencia como el bienestar de los consumidores, puesto que impide la entrada de agentes económicos (esto es, nuevos competidores) e implica, desde el punto de vista de los consumidores, adquirir bienes y servicios a un precio más alto o de menor calidad, por ejemplo.

Por tales motivos, el legislador (la Asamblea Legislativa) consideró pertinente regular el abuso de la posición dominante mediante la Ley de Competencia, en la cual se estableció, además, la creación de la Superintendencia de Competencia como la entidad encargada de analizar este tipo de conductas ilegales. A modo de ejemplo de las acciones llevadas a cabo por la Superintendencia de Competencia en esta línea, está la sanción impuesta a Digicel, Telefónica, CTE, Personal y Telemóvil por haber dilatado injustificadamente el proceso de interconexión de Platinum (otro agente económico).

El abuso de posición dominante en la Ley de Competencia

La Ley de Competencia regula el abuso de posición dominante en los artículos 29 y 30. En el primero de estos, se establece cuáles son las condiciones para determinar si un agente económico tiene posición dominante, siendo estas:

- a) Su participación en dicho mercado y la posibilidad de fijar precios unilateralmente o restringir el abastecimiento en el mercado relevante sin que los agentes competidores puedan real o potencialmente contrarrestar dicho poder.
- b) La existencia de barreras a la entrada y a los elementos que previsiblemente puedan alterar tanto dichas barreras como la oferta de otros competidores.
- c) La existencia y poder de sus competidores.
- d) Las posibilidades de acceso del agente económico y sus competidores a fuentes de insumos.

Por su parte, el artículo 30 delimita las conductas que se consideran abuso de posición dominante, las cuales son:

- a) La creación de obstáculos a la entrada de competidores o a la expansión de competidores existentes.
- b) Cuando la acción tenga por finalidad limitar, impedir o desplazar en forma significativa de la competencia dentro del mercado.
- c) La disminución de precios en forma sistemática, por debajo de los costos, cuando tenga por objeto eliminar uno o varios competidores, o evitar la entrada o expansión de éstos.
- d) La venta o prestación de servicios en alguna parte del territorio del país a un precio diferente a aquél al que se ofrece en otra parte del mismo territorio cuando la intención o el efecto sea disminuir, eliminar o desplazar competencia en esa parte del país.

Ahora bien, para poder determinar si existió el abuso de posición dominante se deben acreditar dos elementos: a) que el agente económico tenga posición dominante y b) que la acción haya provocado un daño en el mercado (Superintendencia de Competencia, 2015).

Esto es muy relevante, ya que, dependiendo de la conducta anticompetitiva a evaluar, la Superintendencia de Competencia puede aplicar dos reglas diferentes: la regla *per se* y la regla de la razón. En la primera solo basta acreditar la conducta para poder imponer la sanción —por ejemplo, en el acuerdo entre competidores— y en la segunda implica no solo demostrar la conducta, sino que se debe confirmar si existió un daño en el mercado. Esta última es la que se aplica en los casos de abuso de posición dominante.

Ejemplos de abuso de posición dominante

Una vez aclarado lo anterior, se procederá a presentar ejemplos de casos a nivel internacional y nacional en los cuales se ha determinado si ha existido o no un abuso de posición dominante. Así, *United Brands Company* vendía plátanos Chiquita® a las empresas maduradoras-distribuidoras radicadas en seis Estados de la Unión Europea¹ bajo la prohibición de revender los plátanos verdes a la competencia y, en caso de violar dicha cláusula, los dejaba de abastecer. En consecuencia, fue sancionada en 1978 por el Tribunal de Justicia de la Unión Europea por abuso de posición dominante, en virtud de que vendía dicho producto a precios discriminatorios excesivos sin una justificación objetiva, limitaba las cantidades vendidas y esto generaba una compartimentación en el mercado comunitario.

En otro ejemplo, Intel fue sancionado por abuso de posición dominante por la Comisión Europea en perjuicio de AMD (2009), puesto que ofrecía descuentos condicionales a los fabricantes de computadoras para que estos les compraran casi la totalidad de los CPU de arquitectura x86 y, por otra parte, solicitaba que se retrasara, anulara o limitara la distribución de equipos con procesador AMD.

En El Salvador, en el procedimiento SC-047-D/PS/R-2013 la Superintendencia de Competencia sancionó a cinco compañías telefónicas² por abuso de posición dominante, puesto que dilataron injustificadamente el proceso de interconexión de Platinum con el fin de limitar la competencia y beneficiar a su mismo grupo económico. Lo anterior, en virtud de que no dieron respuesta a los requerimientos de Platinum, lo cual creaba una barrera de entrada para otro competidor³.

Finalmente, en cuanto al mercado de las telecomunicaciones en El Salvador, CEPAL (2007) empleó el método del Índice de concentración de Herfindahl y Hirschman que sirve para analizar el grado de concentración de mercado⁴ y estimó que en el año 2005 existía un alto grado de concentración en el mercado de la telefonía, puesto que en las líneas fijas había un índice de 8.091, las líneas móviles tenían un índice de 2.849 y, finalmente, en el consolidado de las líneas fijas y móviles el índice era de 3.482.

Conclusión

El abuso de posición dominante es una conducta ilegal, la cual es sancionada por la Ley de Competencia y para acreditar su existencia se aplica la regla de la razón, por lo que no solo es necesario demostrar que la conducta cometida por un agente económico se adecúa a los supuestos de la citada normativa, sino que se debe verificar un daño a la competencia. Para lograr este cometido, las agencias de competencia deben realizar estudios económicos⁵ en el período que comprenda la práctica anticompetitiva y, mediante el análisis de la información recabada, determinar si la conducta influyó negativamente en la competencia, como por ejemplo: limitó o expulsó a otros competidores, hubo un aumento artificial en los precios, limitó la oferta, etc.

Referencias

- Asamblea Legislativa (2004). Ley de Competencia. El Salvador.
- CEPAL. (2007). Competencia y regulación en las telecomunicaciones: El caso de El Salvador. México, D.F.
- Comisión Europea. (2009). Resumen de la Decisión de la Comisión de 13 de mayo de 2009, COMP/C-3/37.990 — Intel.
- Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (2014). Llamadas Móviles, S/0391/11.
- Superintendencia de Competencia. (2009). Glosario de Términos de Competencia de la Superintendencia de Competencia. San Salvador.
- Superintendencia de Competencia. (2015). Denuncia de supuestas prácticas anticompetitivas relacionadas con la prestación de servicios comerciales de telecomunicaciones, SC-047-D/PS/R-2013.
- Superintendencia General de Electricidad y Telecomunicaciones. (2013). Boletín Estadístico de Telecomunicaciones Año 2013. San Salvador.
- Tribunal de Justicia de la Unión Europea (1978). United Brands/Comisión, 27/76.

1: Alemania, Dinamarca, Irlanda, Países Bajos y en la Unión económica belgo-luxemburguesa.

2: Digicel, Telefónica, CTE, Personal y Telemóvil.

3: En el mercado de las telecomunicaciones, para el año 2013 solo habían 5 operadores para telefonía móvil y 10 operadores para telefonía fija (Superintendencia General de Electricidad y Telecomunicaciones, 2013).

4: Se determina que el mercado es desconcentrado si el índice se ubica debajo de 1.000, es un mercado moderadamente concentrado si el índice se sitúa entre 1.000 a 1.800 y es un mercado altamente concentrado si supera los 1.800. Ahora bien, si alcanza el valor más alto, es un monopolio.

5: Con información proporcionada por el presunto agente económico infractor, los demás competidores y las agencias gubernamentales relacionadas con el mercado relevante.

Conclusiones generales del Análisis Socioeconómico de El Salvador, año 2017

Tomado de: Departamento de Economía, UCA. (2017). *Análisis Socioeconómico de El Salvador, año 2017*. El Salvador: Universidad Centroamericana José Simeón Cañas. pp.125-126

La economía de El Salvador, analizada por distintos métodos, muestra una tendencia al aumento de la desigualdad en unas condiciones en las cuales la población se encuentra con salarios muy bajos y, en su mayoría, con empleos precarios; lo cual es, precisamente, lo que preocupa en cuanto a este problema de la inequidad en la distribución de los ingresos y la riqueza.

La re-reforma del sistema previsional deja mucho que desear debido a que se sigue sosteniendo en un sistema de capitalización de los ahorros individuales, en una economía que con los bajos salarios y la precariedad laboral carece de capacidad para elevar el número de cotizantes y aumentar las cotizaciones, que se ven mermadas, además, por los parámetros relativos a la cuenta de garantía solidaria (CGS) y al cobro de comisiones de las AFP.

La débil absorción de fuerza de trabajo por el mercado laboral capitalista causa que los multiplicadores de empleo reproduzcan las ocupaciones precarias en la cuales predomina la participación femenina convirtiendo en un problema secular el engrane entre el funcionamiento sobre explotador del capital con el sistema patriarcal salvadoreño.

La productividad y eficiencia de la fuerza de trabajo salvadoreña refleja ahorros más importantes en el trabajo presente que en el uso de los recursos productivos, esto es en el manejo de la tecnología, lo cual representa una importante oportunidad para impulsar una estrategia de desarrollo fundamentada en la economía del conocimiento que permita elevar la productividad con un uso más eficiente del trabajo pretérito, o sea, del capital, aprovechando de manera relevante la destreza y maestría de la fuerza de trabajo salvadoreña.

La economía de El Salvador sigue mostrando ser muy vulnerable en sus relaciones con el resto del mundo. Las experiencias con el TLC y ahora con el ADA comprueban que el libre comercio no es suficiente para que el país pueda revertir sus déficits comerciales. A este problema se agrega la eventual repatriación de un importante contingente de trabajadores migrantes debido a la pronosticada anulación del TPS, lo cual impactará en el flujo de remesas que el país experimenta, en la magnitud correspondiente a los envíos que hacen estas personas.

El sistema de dolarización inyecta una dinámica monetaria insuficiente para permitir una estimulante competencia capitalista y la formación de precios de producción que impulsen el desarrollo y el crecimiento económico. Se vuelve por ello imprescindible el impulso de una economía más proporcional, debido a lo complejo que puede ser un proceso de restablecimiento de la moneda nacional, para recuperar la política monetaria y cambiaria.

El Departamento de Economía reconoce que las políticas de ingreso y redistributivas a través de la inversión social realizada por el gobierno de turno son coherentes con el modelo de desarrollo y crecimiento que se propone en las investigaciones del ASES; sin embargo, se requiere una ampliación tanto de la política de ingresos como de inversión social que implica un proceso redistributivo con el cual los empresarios capitalistas se comprometan a colaborar, por una parte, por medio de la elevación de los salarios en coherencia con la regulación de los salarios mínimos y, por otra, mediante el acuerdo de contribuir más con tributos en un pacto con todos los sectores sociales que redunde en una relevante reforma fiscal.

Naturalmente, esto quiere decir que los empresarios deben estar dispuestos a ver reducidos inicialmente sus ingresos en calidad de excedentes de explotación con el fin de dirigir estos recursos a realizar importantes inversiones en la calidad y cantidad de la fuerza de trabajo, en la configuración de innovaciones y nuevas tecnologías de modo que el capital variable o monto de PIB que se destina a los trabajadores, se eleve de manera considerable.

El excedente de explotación de El Salvador es suficiente para poder impulsar las mencionadas políticas de redistribución permitiendo aun con esto mantener un excedente neto de explotación para los empresarios capitalistas aún bastante elevado, esto sin tener en cuenta las elevaciones en la eficiencia que provocará la política redistributiva; dada la mejoría en las condiciones de vida de la fuerza de trabajo aumentará el excedente de explotación considerablemente por encima de lo que actualmente reciben los empresarios.

Economía HOY

Agosto 2017, volumen 9, número 78
Publicación bimensual

Vea las normas editoriales en el sitio web del Departamento de Economía (<http://www.uca.edu.sv/deptos/economia/>) en "Información para autores" y envíenos su contribución al correo economiahoy@uca.edu.sv.
Recibimos contribuciones durante todo el año.

Las contribuciones recibidas son evaluadas anónimamente (el consejo editorial no conoce la identidad de quienes las envían).